
MÉXICO

Estrategias de dominación y planos de construcción de la hegemonía mundial

Ana Esther Ceceña*

*... nuestra dificultad para encontrar las formas de lucha adecuadas, ¿no proviene de que ignoramos todavía en qué consiste el poder?
... el poder es la guerra, la guerra continuada con otros medios...*

Michel Foucault

El mundo capitalista, su expansión y sus límites, se construyen sobre la base de la competencia. La competencia y el incremento constante de la ganancia, la lucha por el poder, la apropiación ilimitada de recursos de todo tipo y la confrontación permanente de horizontes políticos y civilizatorios es el motor que estimula el desarrollo incesante de las fuerzas productivas y de todos los mecanismos que contribuyen a fijar las reglas y márgenes del juego del poder y a entrar en la arena en condiciones de ganador. En este sentido, es de esa competencia y de esa situación consustancial de conflicto de donde emergen las posibilidades, contenidos y alcances de la conformación del sistema mundial y de sus espacios de vulnerabilidad.

Se trata, sin duda, de un proceso social que, como reconoce experimentadamente George Soros¹, está lejos de responder a leyes naturales de comportamiento y en el que los sujetos (las clases, los grupos, los pueblos) son los que construyen la historia. Una historia marcada por el conflicto, plena de contradicciones y en la que el poder es simultáneamente combatido y disputado y tiene que reconquistarse y rediseñarse día tras día.

La historia es una construcción social, es escenario de actuación, disipación y reconfiguración de sujetos y, entre éstos, sin duda, el sujeto más organizado, con mayor coherencia y mecanismos de sustentabilidad en el mundo contempo-

* Investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

ráneo es el de la gran burguesía asentada en Estados Unidos. Esta burguesía, la más globalizada de todas, ha sabido construir un estado capaz de expresar sus intereses e ideología particulares como de la sociedad en su conjunto, no sólo nacional sino mundial, y hacerlos valer utilizando todos los elementos a su alcance: militares, tecnológicos, financieros, diplomáticos y culturales.

Las formas de representación de este poderoso sujeto histórico varían y su práctica social de dominio y acumulación de poder se expresa de manera diversa de acuerdo con sus planos de actuación y con el conjunto dinámico de elementos que componen la complejidad concreta en que se juega la capacidad hegemónica global.

La hegemonía es, en todos los terrenos, la búsqueda principal y el emblema de la victoria. En una sociedad regida por la competencia y el conflicto, el triunfo propio y la derrota del contrario constituyen su *ethos* y el elemento ordenador de las relaciones sociales.

Si la aproximación al análisis del sistema mundial se hace a partir de los sujetos en conflicto y no de sus expresiones cosificadas, es posible percibir el problema de la competencia como un campo de batalla en el que la posición y las estrategias empleadas son los elementos de definición de resultados.

La hegemonía y sus planos de construcción

La hegemonía es una categoría compleja que articula la capacidad de liderazgo en las diferentes dimensiones de la vida social². El hegemón o líder, que en este caso es necesariamente un sujeto colectivo, tiene que ser capaz de dirigir por la fuerza y por la razón, por convicción y por imposición. Es decir, la hegemonía emerge de un reconocimiento colectivo que comprende tanto cualidades o preceptos morales que adquieren estatuto universal como la energía o fuerza para sancionar su cumplimiento.

Gramsci, preocupado no tanto con la relación entre estados sino con la organización de la clase obrera y su capacidad para formular una interpretación del mundo que trascendiera a la de la burguesía, la define justamente como la capacidad para transformar la concepción propia, particular, en verdad universal³, sea porque las condiciones materiales que la generan y la acción del sujeto colectivo que la sustenta logran construir amplios consensos, sea porque todos los mecanismos de corrección social y establecimiento de normatividades afines a esta concepción del mundo se imponen como esencia moral y valores compartidos, mediante el recurso a la violencia en todas sus formas, justificando así la sanción a la disidencia en cualquiera de los campos de la vida social.

La hegemonía es más una construcción de imaginarios que lleva a la reorganización de las prácticas sociales en consecuencia, pero la construcción de imaginarios no es una externalidad del sistema social sino su producto más profun-

do: “La hegemonía nace de la fábrica y para ejercerse sólo tiene necesidad de una mínima cantidad de intermediarios profesionales de la política y de la ideología” (Gramsci). Para Gramsci la esencia de la concepción del mundo está en la vida cotidiana, en la relación concreta y específica de los trabajadores italianos con el mundo, relación que empieza por su espacio de socialización fundamental: la fábrica. Es decir, la concepción del mundo no es impuesta por Leviatán, éste contribuye a forjarla garantizando el cumplimiento de las normas morales reconocidas colectivamente (aunque por un colectivo contradictorio), pero la realidad inmediata del trabajador es la que traza sus horizontes de comprensión y de posibilidad.

La hegemonía sólo es posible mediante un compromiso establecido colectivamente que lleva a avalar y compartir las reglas de un juego que, si no brinda perspectivas de ganar, por lo menos no atenta contra la cohesión social; la gobernabilidad está garantizada siempre y cuando se juegue, sin cambiar las normas, aún sabiendo que el juego no nos pertenece aunque nos incluya.

La hegemonía entendida así, como reconocimiento de un orden social en calidad de natural o inapelable, mediante la incorporación de sus valores como universales y producto del compromiso colectivo, requiere de una construcción simultánea en varios planos:

- militar, creando las condiciones reales e imaginarias de invencibilidad
- económico, constituyéndose en paradigma de referencia y en sancionador en última instancia
- político, colocándose como hacedor y árbitro de las decisiones mundiales
- cultural, haciendo de la propia concepción del mundo y sus valores la perspectiva civilizatoria reconocida universalmente.

Para los generales del Departamento de Defensa (DoD) de Estados Unidos, cuyo saber está orientado por la eficiencia práctica, la hegemonía se plantea como objetivo inapelable, y su búsqueda se circunscribe al diseño de las mejores estrategias para asegurarla⁴. Su misión consiste en defender los intereses *nacionales*⁵ de Estados Unidos en cualquier circunstancia y cualquier parte de la geografía mundial. La hegemonía en este caso, definida directamente como dominación o libertad para poner y disponer a lo largo y ancho del horizonte, es un supuesto que antecede la formulación de su política.

“El mantenimiento de la fuerza militar y la capacidad de usarla en defensa de los intereses de la nación y del pueblo es esencial para la estrategia y compromiso con los que Estados Unidos se aproxima al siglo XXI (...) Como la única nación en el mundo que tiene la capacidad para proyectar un poderío militar de envergadura planetaria para conducir con efectividad operaciones militares de gran escala lejos de sus fronteras, Estados Unidos

tiene una posición única (...). Para mantener esta posición de liderazgo, Estados Unidos debe contar con fuerzas prestas y versátiles capaces de enfrentar un amplio espectro de actividades y operaciones militares: desde la disuasión y derrota de agresiones en gran escala hasta la participación en contingencias de pequeña escala y el enfrentamiento de amenazas asimétricas como el terrorismo” (Cohen,1990).

Los intereses vitales de Estados Unidos, en torno a los cuales se organiza toda la actividad del DoD, comprenden:

- proteger la soberanía, el territorio y la población de Estados Unidos
- prevenir la emergencia de hegemones o coaliciones regionales hostiles
- asegurar el acceso incondicional a los mercados decisivos, a los suministros de energía y a los recursos estratégicos
- disuadir y, si es necesario, derrotar cualquier agresión en contra de Estados Unidos o sus aliados.
- garantizar la libertad de los mares, vías de tráfico aéreo y espacial y la seguridad de las líneas vitales de comunicación (ibid).

Las dimensiones del escenario

El escenario en el que se dirime la hegemonía mundial se modificó sustancialmente con dos acontecimientos paradigmáticos, cada uno con implicaciones y secuelas de diferente carácter:

- La derrota de la guerra en Vietnam, que provocó indirectamente una crisis de sobreproducción en el sector militar y la urgencia por racionalizar los enormes recursos empleados en una aventura malograda.
- El estallido del mundo socialista, que provocó la repentina ampliación de territorios a ser controlados e incorporados.

El primer acontecimiento aceleró la crisis del fordismo o de la producción en masa desarrollada bajo los auspicios de la escalada bélica, y provocó una profunda reestructuración en los procesos de producción, que en muchos momentos abrió espacios de vulnerabilidad en áreas de definición tecnológica estratégica de Estados Unidos, y llevó a un reposicionamiento importante de Europa y Asia en el nuevo escenario de la valorización del capital. No obstante, como veremos más adelante, el juego estratégico de la burguesía asentada en Estados Unidos terminó por recomponer las condiciones de superioridad y liderazgo de Estados Unidos en la fijación del paradigma tecnológico y en el control de los recursos y los territorios estratégicos.

El segundo acontecimiento es resultado de la guerra fría y sin duda un logro de la fuerza global articulada por Estados Unidos. La gran porción geográfica que representan esos territorios, el enorme número y amplio espectro de calificaciones de los trabajadores potenciales que aportan, los yacimientos de petróleo, uranio y el resto de los minerales y otros recursos esenciales que contienen⁶, lo convierten en un campo estratégico de disputa por el poder económico mundial. El estallido del ex mundo socialista significa una modificación de posibilidades relativas de los principales actores del juego del poder, pero el riesgo político que entraña todavía, su parcial ingobernabilidad, y la incógnita acerca de los conflictos activos que cobija, impiden vislumbrar claramente el futuro de su incorporación en el concierto mundial.

Las enormes riquezas naturales de esa región, que constituían uno de los elementos de contención al poder concentrado por Estados Unidos, no se vierten todavía claramente sobre el mercado mundial aunque, efectivamente, su fragmentación ya no autoriza a considerarlos como contrapeso. Lo mismo ocurre al quedar desarticulado el gran potencial bélico, científico y tecnológico desarrollado por el bloque socialista y que en buena medida está representado por sus científicos o por los especialistas de diferentes tipos concentrados en sus sistemas de seguridad (los criptógrafos de la KGB, por ejemplo). Esto justifica el interés particular que conceden las estrategias de seguridad nacional de Estados Unidos a la estabilidad política y a la defensa de las “causas de la democracia” en esta región.

El escenario global del que dispone el sistema mundial capitalista se amplió notablemente. Sin embargo incrementó la incertidumbre y modificó sus elementos de riesgo: se pasó del riesgo controlado o calculado al impredecible. La gran tecnología bélica y la superioridad en efectivos entrenados que fueron puestos en acción en Vietnam no pudieron vencer al ejército del pueblo que, si bien peleó en la guerra, se componía de civiles sin disciplina ni entrenamiento bélico; fue una guerra de resistencia, no convencional ni con normatividades preconcebidas, como las que amenazan con repetirse, hacia el futuro cercano, en versiones tan variadas como las del mosaico cultural que subyace a la edificación capitalista simbolizada por el pensamiento único. Por otro lado, hay un desplazamiento difuso de un conjunto de “poderes” locales que desdoblán o cuestionan las organizaciones nacional-estatales militarizadas (abierta o encubiertamente) provocando una relativa indefinición societal y la ruptura de normas establecidas. Mafias, drogas, saqueos y un conjunto de fuerzas desatadas que no reconocen autoridad y funcionan con lógicas inesperadas tomaron el lugar del enemigo ordenado y previsible o del aliado incondicional capaz de mantener el control social en su jurisdicción.

Efectivamente, el horizonte se amplió pero su control se hizo más difuso. Ni el mayor hegemón, constituido ahora como poder global⁷, es capaz de dominar todas las fuerzas sociales, organizadas o descontroladas, que lo conforman. En este contexto el diseño de estrategias y el propio pensamiento estratégico se colo-

can en un lugar central dentro de la organización de la dominación y la competencia. Esto repercute en la tonalidad militarista que han ido adquiriendo las relaciones mundiales, y que tiene evidentes y profusas manifestaciones en la vida cotidiana y en la creación de imaginarios, y explica por qué la teoría y la praxis militar se han ido comiendo los espacios de expresión de lo político⁸.

Formas de representación del sujeto hegemónico

La discusión en torno a las formas que asume la representación de la clase, o de una de sus partes, como expresión visible de una concepción del mundo que corresponde al imaginario creado por el ejercicio cotidiano del poder, es muy amplia. El estado, como espacio de síntesis de las contradicciones y dinámicas sociales, no es ni puede ser concebido de manera simplista como el instrumento de la clase dominante, si bien de acuerdo con Michel Foucault “poder es esencialmente lo que reprime” (1977: 135).

El estado efectivamente representa los intereses y concepciones dominantes de la sociedad que le da sustento, pero no constituye su expresión directa. El estado es un espacio de mediación y en esa medida es que puede constituirse en representación colectiva del imaginario social, construido sobre la base de relaciones de poder y de dominación entre las clases y grupos. El estado es expresión de las relaciones hegemónicas dentro del universo social que lo conforma, sin perder la dimensión de sus contradicciones.

Sin entrar más en el terreno de una discusión que exige una reflexión aparte, el estudio de la economía mundial, de las relaciones mundiales de dominación y de la construcción de la hegemonía en ese mismo nivel tiene como uno de sus referentes fundamentales al estado norteamericano. Éste efectivamente aparece como el articulador y cabeza del capitalismo mundial, y como el portador y garante de los valores que, siéndole propios, son presentados, y resguardados, como universales. El norteamericano, a la fecha, es el único estado que tiene la posibilidad real de ser representante, globalmente, de un poder también global que emerge, entre otros, de la escala planetaria alcanzada por sus procesos económicos, militares y, en cierta medida, culturales.

No obstante, ese poder global, en el ámbito económico (productivo, tecnológico, comercial, financiero), es producto de la praxis capitalista de la gran burguesía. El protagonista directo del proceso de transnacionalización de la economía es esa parte de la clase dominante que se ha dado en llamar gran capital, término que la identifica pero que elude su significación como sujeto.

La gran burguesía transnacional asentada en Estados Unidos, a la que llamaremos gran burguesía norteamericana para abreviar (aunque este término requiera múltiples precisiones), es la portadora del emblema paradigmático del sistema

mundial de producción, entendido en su sentido más amplio. Dentro del imaginario mundial, aún considerando el reconocimiento del liderazgo parcial de sus competidores-socios⁹, los símbolos del paradigma dominante siguen siendo enarbolados por IBM, Intel, Microsoft, INTERNET¹⁰, Novartis, Monsanto, General Motors, Chrysler, Exxon, Texaco, AT&T, ITT, Hughes y tantos otros que, como Coca Cola y Sabritas, contribuyen a definir los referentes de la vida y la reproducción social.

El trayecto entre el establecimiento de liderazgos y la construcción de un reconocimiento general de superioridad y dirigencia sólo es posible mediante la conformación de un sujeto con múltiples formas de representación articuladas. El sujeto dominante del proceso general de reproducción o del sistema capitalista mundial está constituido por la gran burguesía norteamericana que aparece bajo la forma de las grandes empresas transnacionales, de los cuantiosos flujos de capital financiero que van haciendo y deshaciendo economías y del estado norteamericano, como portador del interés general y de los valores universales.

Es decir, el sujeto social dominante es un sujeto que se desdobra¹¹ y que aparece, desde nuestra perspectiva, bajo dos formas fundamentales: la del estado norteamericano y la de las grandes empresas transnacionales de base estadounidense. Por ello, las estrategias parciales de dominio y competencia en los mercados, y las políticas del estado en el terreno de la seguridad nacional, mantienen una coherencia impecable en las líneas generales.

Las estrategias de reafirmación de la hegemonía

Entendemos que existe una gran cantidad de mediaciones entre la acción individual y la síntesis social que permite construir y/o identificar a un sujeto colectivo. No obstante, desentrañarlas es parte de una tarea también colectiva a la que sólo intento sumarme modestamente.

Para ello propongo realizar un acercamiento al pensamiento del Pentágono por la vía de su concepción de lo estratégico.

El planteamiento más completo y sistemático sobre el *ethos* hegemónico está explicitado en los documentos oficiales del DoD y particularmente en los que se ocupan del diseño de las estrategias de defensa de la seguridad nacional de Estados Unidos, trazados desde la última Quadrennial Defense Review (QDR).

La estrategia de seguridad nacional para un nuevo siglo

El Secretario de Defensa, William Cohen, en ocasión de rendir su informe de 1998 al Congreso, ha señalado que: “América inicia el nuevo milenio como la única superpotencia mundial, como la nación indispensable”.

De acuerdo con el *Annual report to the President and the Congress. National security strategy for a new century*,

“Estados Unidos se encuentra en un periodo de oportunidad estratégico. La amenaza de guerra global ha retrocedido y los valores fundamentales de la nación de democracia representativa y economía de mercado son adoptados en muchos lugares del mundo (...) Sus alianzas (...) se adaptan exitosamente” (Cohen, 1998).

Los objetivos generales que debe garantizar el DoD dentro de esta estrategia de liderazgo para el nuevo milenio son:

- asegurar la creación de un ambiente internacional favorable a los intereses de Estados Unidos.
- tener la preparación y presteza necesarias para responder al amplio espectro de crisis que amenaza los intereses de Estados Unidos.
- tener la previsión necesaria para estar preparados ante la incertidumbre del futuro cercano.

La política de defensa de los intereses nacionales de Estados Unidos, que es la razón de ser del estado norteamericano, está sintetizada en estos tres objetivos. Sin embargo, cada uno de ellos encierra una enorme complejidad y supone una acción compartida y coherente de todas las representaciones desdobladas del sujeto hegemónico. Es decir, lo estratégico es un campo interdisciplinario en el que sobre todo se pone en evidencia “...l’articulation l’ une avec l’ autre de l’ économie et de la violence comme double système de menace” (Joxe, 1997).

En efecto, existe una estrecha vinculación entre los intereses económicos y geoestratégicos que tiene como eje la ventaja y/o dominación tecnológica y que se manifiesta lo mismo en la estrategia de competencia de las empresas productoras de los sistemas y equipo de producción para uso civil que en los criterios de seguridad aplicados a la producción y concepción de los sistemas de comunicación o armamento utilizados por las fuerzas militares norteamericanas.

“Desde 1940 hasta el presente, el Departamento de Defensa (DoD) ha encabezado agresivamente la revolución en la tecnología de información: la investigación y desarrollo en tecnología de información ha sido y sigue siendo una de sus competencias fundamentales.

La Agencia de Proyectos de Investigación Avanzada (ARPA) del DoD, líder en tecnologías avanzadas, apoya a la industria a mejorar la arquitectura y aplicaciones de la infraestructura nacional de información (NII). DoD, como el mayor usuario de los servicios de información hace sustanciales inversiones en infraestructura de información” (Deutch: 1994).

El grado de objetivación de los conocimientos y experiencias en todos los planos de la vida social alcanzado por las fuerzas productivas establece una barrera o sanción

tecnológica que se emplea en el terreno económico como instrumento de eliminación de la competencia y de atracción de rentas tecnológicas (de plusvalor extraordinario), es decir, de construcción de una posición de superioridad y liderazgo; y en el terreno militar como elemento de superioridad estratégica y de control o sometimiento del enemigo (el otro que compone la casi totalidad de la población mundial).

Asegurar la creación de un ambiente internacional favorable a los intereses de Estados Unidos

La creación de un ambiente favorable a los intereses de Estados Unidos supone, en realidad, el sometimiento de cualquier expectativa de autodeterminación por parte del resto del mundo, así como una renuncia de hecho a la historia y cultura propias. Como es evidente, esta renuncia al propio ser requiere efectivamente de la construcción de un contexto que la haga posible y que, incluso, la haga aparecer como voluntad general. El mercado y la democracia, los dos pilares ideológicos de la ofensiva hegemónica, sintetizan esta política; no obstante, no sólo se requiere de la imposición o inducción de un imaginario amigable con estos principios y, sobre todo, con el contenido que les asigna la ideología del pensamiento único, aunque el impacto y penetración de los medios de comunicación masiva es un eficaz creador de consensos mediante la aculturación o directamente la asimilación cultural que promueve. La persuasión en este terreno no parece sin embargo suficiente, a juzgar por la gran cantidad de movimientos de resistencia o confrontación abierta que ha desatado. Se necesitan alicientes más efectivos y confiables, como los que pone en práctica el DoD:

“Además de los otros *instrumentos de poder* como la diplomacia y las *inversiones y el comercio económicos*, el DoD tiene un papel esencial en la conformación de un ambiente internacional seguro desde la perspectiva de la promoción y protección de los intereses nacionales de Estados Unidos (...) fuertemente integrado con los esfuerzos diplomáticos” (Cohen:1999. Cursiva de la autora).

Las finalidades declaradas son tres:

- Promover la estabilidad regional. Fortalecimiento de los aliados y de sus compromisos y vínculos con Estados Unidos mediante, entre otros, transferencia de equipo y armamento y actividades de entrenamiento.
- Prevenir o reducir conflictos y amenazas. Esta es una de las piezas clave de la estrategia. Las medidas de prevención se enfocan en: reducir o eliminar las potencialidades o capacidades nuclear-biológica-química (NBC); prevenir y disuadir el terrorismo y reducir la vulnerabilidad de Estados Unidos mediante el incremento en la gama de actividades de inteligencia; proteger la infraestructura decisiva y al personal del DoD; disuadir la producción y afluencia de drogas ilegales en Estados Unidos y sus espacios circundantes; aminorar las condiciones estimuladoras de conflictos.

- Disuadir agresiones mediante el empleo de las fuerzas estadounidenses de paz en regiones clave y mediante la demostración explícita de su poderío y capacidad para garantizar la seguridad de sus intereses, y la voluntad para hacerlos valer, donde y cuando sean desafiados.

Es decir, habría dos mecanismos para cumplir con la alta misión que tiene asignada el DoD y que se extiende a un territorio definido no por las fronteras sino por los intereses nacionales de Estados Unidos: la aceptación universal de estos intereses por encima de los de las otras naciones y la inhibición o desactivación temprana de cualquier indicio de disidencia, o, lo que es lo mismo, de autonomía de decisión del resto de las naciones o los pueblos del mundo.

Tener la preparación y presteza necesarias para responder al amplio espectro de crisis que amenaza los intereses de Estados Unidos

A pesar de los avances en la construcción de un ambiente favorable, el mundo sigue siendo complejo, dinámico y peligroso desde la perspectiva del propio DoD, que identifica las siguientes tendencias como amenazas a su seguridad:

- Conflictos transfronterizos de larga escala (notoriamente Irak-Irán y las Coreas).
- Fracaso o desvanecimiento de algunos estados previsto de aquí al año 2015 (notoriamente Yugoslavia, Albania y Zaire).
- Peligros transnacionales: violentas organizaciones terroristas de motivación religiosa que han eclipsado a las más tradicionales de motivación política y organizaciones terroristas con motivaciones étnicas o nacionalistas. Complejización y sofisticación de los movimientos sociales que identifican como terroristas o de amenaza al sistema. Tráfico de drogas y de armamento, que tienden a desgastar la legitimidad de gobiernos amigos. Desastres ambientales. Y, curiosamente ubicados como peligro transnacional, “incontrolados flujos de migrantes”.
- Afluencia de tecnologías potencialmente peligrosas. El vínculo entre conocimiento letal y movimientos terroristas dedicados a catástrofes masivas representa un nuevo paradigma para la seguridad nacional. Los conocimientos letales que se enuncian son de tres tipos, todos relacionados con los espacios estratégicos de control tecnológico: los que conciernen a la fabricación y proliferación de armas nucleares, biológicas o químicas (NBC); los que conciernen a la fabricación de vehículos aéreos y medios para controlar el espacio; y los que conciernen a la capacidad para generar, utilizar o inutilizar información que pueda ser empleada con fines de control o desestabilización.

Hay otros riesgos relacionados con situaciones impredecibles (*wild card scenarios*) como la emergencia de amenazas tecnológicas no anticipadas; la pérdida de acceso a las facilidades decisorias y a las líneas de comunicación en re-

giones clave; la llegada de partidos hostiles en países amigos. “La capacidad militar de Estados Unidos debe ser suficientemente flexible para hacer frente a estos eventos inesperados” (Cohen,1998).

Tener la previsión necesaria para estar preparados ante la incertidumbre del futuro cercano

Esta iniciativa se compone de cuatro partes principales:

- Modernización tecnológica que incorpore innovaciones de frontera.
- Desarrollo y multiplicación de las habilidades militares dentro del marco de la Revolución en los asuntos militares. Partiendo de la consideración de que “las revoluciones tecnológicas han afectado la naturaleza del conflicto”, se propone:

“guarecerse mediante nuevas tecnologías que ofrezcan a las fuerzas estadounidenses mayor capacidad a través de conceptos, doctrina y organizaciones avanzadas, que les permitan dominar cualquier campo futuro de batalla, incluyendo los asimétricos.” Hay que fortalecer “ambas, la cultura y la capacidad o aptitudes” (Cohen,1998. Cursiva de la autora).

- Revolución en la ingeniería de infraestructura y apoyo.
- Protegerse de futuras amenazas para ser capaces de manejar los riesgos en un ambiente de recursos restringidos. Para ello, es necesario mantener un amplio esfuerzo en investigación y desarrollo; vincularse con industrias especializadas en nuevas tecnologías; y desarrollar programas de R & D que posibiliten la adopción o adaptación de las tecnologías comerciales a las necesidades militares. Una iniciativa de gran amplitud contra las amenazas futuras requiere garantizar que las fuerzas estadounidenses tienen la capacidad de inteligencia necesaria.

El eje tecnológico en la estrategia de liderazgo mundial para el siglo XXI

El enorme cúmulo de conocimientos concentrados y vertidos en la creación de una amplia y pormenorizada estructura de automatización y apropiación de la naturaleza ha complejizado la organización social en todas sus dimensiones, incluida por supuesto la militar. Por ello, y considerando el cambio en el escenario mundial y la consiguiente “revolución en los asuntos militares” contemplada en el QDR (Cohen:1998), la innovación tecnológica y la posibilidad de colocarse en la frontera del conocimiento en los campos fundamentales adquieren la mayor prioridad.

El término de la guerra fría, las escalas planetarias del proceso de reproducción, dominación y competencia y la variedad de escenarios y universos culturales que componen la totalidad mundial otorga a las actividades de inteligencia y prevención (o represión anticipada) de conflictos una enorme importancia: “La inteligencia representa la primera línea de defensa” (Deutch,1994).

Esto no cancela la necesidad de establecer una superioridad en la calidad de los armamentos y en los mecanismos correspondientes a la guerra convencional sino que multiplica los terrenos de búsqueda tecnológica y otorga a la centralización y procesamiento de información un lugar estratégico. A decir de Foucault, “El poder no tiene necesidad de ciencia sino de una masa de informaciones que, por su posición estratégica, él es capaz de explotar” (1977, p. 121).

Para ello, dentro de los que se consideran los posibilitadores decisivos de esta línea estratégica se encuentran:

- Un sistema de inteligencia con alcance global.
- Comunicaciones globalizadas e impedimento de interferencia por parte del enemigo. Control de los mares y el espacio aéreo.
- Superioridad en espacio. Reconocimiento, vigilancia, inteligencia, computadoras, comunicaciones, control y dirección globales (C4ISR). Para mantener la ventaja actual en el espacio, aun cuando más usuarios desarrollen sus capacidades, Estados Unidos debe dedicar suficientes recursos de inteligencia para monitorear a los usuarios externos de activos asentados espacialmente.

“Para ser realmente una fuerza de amplio espectro, los militares estadounidenses deben ser capaces de derrotar incluso a los adversarios más innovadores. Quienes se oponen a Estados Unidos utilizarán crecientemente estrategias y tácticas no convencionales para compensar la superioridad de Estados Unidos” (Deutch,1994).

La tecnología, a la usanza capitalista, es sin duda la manera de establecer espacios privados de control y ventajas que generen condiciones para la construcción y el ejercicio del poder. Este poder se construye y se manifiesta, como se señaló al inicio, en las cuatro dimensiones principales de organización y reproducción de la sociedad mundial y, por ello, en todas ellas es posible identificar una infraestructura tecnológica que sirve como eje de articulación y, evidentemente, de dominación.

Para efecto de argumentar la coherencia y colaboración entre las dos figuras de representación del sujeto hegemónico que mencionamos en un inicio, es posible identificar algunos mecanismos de alta prioridad tanto para las agencias de seguridad de Estados Unidos como para la gran burguesía transnacional estadounidense:

Uso dual de la tecnología, militar y civil: las investigaciones realizadas por la agencia de investigación y desarrollo del DoD, ARPA, fueron la base de la grafi-

cación por computadora; del tiempo compartido; de los paquetes con interruptores que más tarde dieron lugar al ARPANET, de donde derivó el INTERNET; de la inteligencia artificial que comprende el reconocimiento de voz, los sistemas expertos y la visión digital; y de la ingeniería informática. Los esfuerzos tecnológicos de ARPA van desde investigación básica hasta aplicaciones avanzadas y *testbeds*.

Ya en 1994 ARPA estableció varios proyectos experimentales de redes gigabit/segundo para explorar en arquitectura, manejo y seguridad de redes y, actualmente, las líneas dorsales que dan soporte a la red ABILENE en Estados Unidos, instaladas por MCI, tienen una velocidad de 8 gigabits/seg mientras que la mejor red alemana, que es la que le sigue, tiene una velocidad de 2 gigabits/seg. La diferencia cualitativa es abismal y establece una brecha que tiene repercusiones en todas las actividades relacionadas con esas redes (Ornelas, 2000).

Asimismo, el desarrollo de las nuevas tecnologías de comunicación constituyó un componente esencial de la plataforma de despliegue de la producción mundial posfordista, es decir, de los procesos de trabajo *off shore* (maquilas en el norte de México, el Sudeste Asiático y, más tarde, el Caribe y Centroamérica) y de las redes de producción altamente automatizadas y espacialmente desmembradas que conocemos hoy.

“Muchos elementos de computación con modem tienen sus orígenes en las investigaciones auspiciadas por el DoD y la infraestructura de investigación creada por él continúa produciendo tecnología necesaria para el NII. La aportación del DoD a las primeras supercomputadoras fue una contribución a la masiva introducción de sistemas de funcionamiento en paralelo a finales de los sesenta, y continúa apoyando el desarrollo de la tecnología computacional de frontera con el Programa de alto rendimiento en computación y comunicaciones” (Deutch, 1994).

La vinculación estrecha entre la industria civil y militar está presente en todos los campos importantes de desarrollo tecnológico pero destacan entre ellos, en la actualidad, los siguientes:

- Creación de redes tecnológicas avanzadas en coordinación con la industria y las universidades basándose en el concepto de entramado global (*global grid*) y para los fines militares y civiles de Estados Unidos.
- Alto rendimiento en computación creando sistemas capaces de realizar 100 mil millones de operaciones por segundo y posteriormente billones de operaciones por segundo.
- Tecnología para sistemas inteligentes. Incluyen desciframiento (o comprensión) de imágenes, de lenguaje humano e integración inteligente de información cuyos propósitos son desarrollar tecnología de visión artificial para aplicaciones como la inspección de sistemas de producción, permitir la interacción directa y natural de las fuerzas militares con sistemas complejos con ba-

se en la investigación lingüística y lograr la integración y procesamiento de información heterogénea y de fuentes dispares para presentarla a los usuarios organizada de acuerdo con su relevancia.

- Mejoramiento de la tecnología informática reduciendo el tiempo de creación, incrementando la confiabilidad y mejorando su mantenimiento.
- Electrónica avanzada. Sustancial mejoría en el equipo (hardware) para la NII. Las áreas de investigación comprenden superconductores de alta temperatura, materiales de alto rendimiento como el arseniuro de galio y módulos multichip (MCMs) que permiten la integración de un sistema completo en un solo módulo sin componentes separados. Con los MCMs los sistemas electrónicos alcanzan altos rendimientos, mucha mayor confiabilidad, menor consumo energético y menores costos de producción, permiten nuevos niveles de rendimiento y miniaturización en equipos de cómputo y comunicación.
- Desciframiento del genoma humano.
- Creación de una normatividad universal tanto en el terreno de la guerra a través de organismos como la OTAN o la ONU y de la gestión económica global mediante la implantación de criterios determinados supranacionalmente por el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial, entre otros, como en el de la producción a través del establecimiento de equivalentes o referentes generales tecnológicos¹² que marcan las pautas de la producción, la organización productiva y la competencia.

El DoD apoya la creación de normas internacionales para los servicios integrados de información en amplitud de banda y es pionero en investigación, desarrollo y evaluación de criptografía, de verificación de tecnología de computación y de servicios y productos seguros de información. Ha sido el encargado de promover un protocolo único para las comunicaciones internacionales (TCP/IP) y, por lo tanto, ha garantizado con ello su supremacía sobre el sistema de comunicaciones global.

Estas normas son fijadas de acuerdo con los criterios estratégicos de seguridad pero también con las condiciones y posibilidades de sus industrias de ingeniería de información, de ingeniería nuclear, etc. De esta forma se mantiene un liderazgo impuesto simultáneamente por las razones de la economía y de la “persuasión militar”.

DoD es el líder en el uso global de la tecnología de información. “Sólo las corporaciones verdaderamente grandes tienen sistemas internacionales de comunicación que se acercan a los del DoD en tamaño y amplitud y sólo las más avanzadas de éstas se acercan a la heterogeneidad, complejidad y diversidad de vínculos integrados que tiene el sistema de comunicaciones del DoD” (Deutch, 1994).

En el caso de estos sistemas tecnológicos es tan importante la escala de utilización como la producción, ya que su innovación y las facilidades que otorga al resto de los sectores se multiplican con la intensidad y amplitud de su utilización.

La amplitud de alcance de estos sistemas es base, también, de la articulación de intereses en torno al control de recursos estratégicos que son de utilidad múltiple pero esencial como el petróleo, la biodiversidad o el uranio. “En América Latina hubo (...) una intensa actividad de teleprospección coordinada por las transnacionales petroleras (Gulf, Exxon), los grandes fabricantes de generadores, turbinas y centrales eléctricas nucleares (General Electric, Westinghouse) y –por supuesto–, los gigantes de la industria aeroespacial y de telecomunicaciones (Litton, Hughes Aircraft) en busca de yacimientos de petróleo, uranio y cobre en la Amazonia (Brasil y Perú), Venezuela y Chile” (Rosaslanda, 1998: 75). Litton y Hughes son empresas que funcionan bajo el auspicio casi total del DoD.

Conclusión

El estudio de la competencia económica y del proceso de concentración de capital es por sí mismo incapaz de dar cuenta de la complejidad del proceso de dominación y de la construcción de la hegemonía mundial, a pesar de su esencialidad. La dominación económica no puede desentenderse de la violencia que le es inmanente¹³ y que se evidencia en la dimensión militar de organización del poder.

El sujeto hegemónico, sujeto desdoblado que despliega su estrategia de poder en todas sus dimensiones de representación, sólo puede ser aprehendido en su integridad, que es asimismo el asiento de sus condiciones de posibilidad. Y es en este horizonte de aproximación en el que se evidencian los complejos y variados mecanismos de construcción del poder hegemónico, pero también es el que permite vislumbrar sus condiciones de vulnerabilidad y sus fronteras consustanciales o límites civilizatorios. Al fin, “las fuerzas presentes en la historia no obedecen ni a un destino ni a una mecánica, sino al azar de la lucha” (Foucault, 1977: p. 20).

Bibliografía

- Girón, Alicia y Osvaldo Martínez (Coordinadores) *La globalización de la economía mundial. Principales dimensiones en el umbral del siglo XXI* (México: BUAP-IIEc-CIEM-Porrúa).
- Belligni, Silvano 1987 “Hegemonía”, en Norberto Bobbio y Nicola Matteucci *Diccionario de política* (México: Editorial Siglo XXI).
- Caputo, Orlando 1999 “La economía mundial actual y la ciencia económica. Algunas reflexiones para la discusión”, en Estay, Jaime; Alicia Girón y Osvaldo Martínez (Coordinadores) *La globalización de la economía mundial. Principales dimensiones en el umbral del siglo XXI* (México: BUAP-IIEc-CIEM-Porrúa).
- Ceceña, Ana Esther 1998 (Coordinadora) *La tecnología como instrumento de poder* (México: El Caballito).
- Ceceña, Ana Esther 1998 “Proceso de automatización y creación de los equivalentes generales tecnológicos”(Se trata de un artículo dentro del libro anterior?).
- Ceceña, Ana Esther y Andrés Barreda 1995 (Coordinadores) *Producción estratégica y hegemonía mundial* (México: Editorial Siglo XXI).
- Charnay, Jean-Paul 1990 *Critique de la stratégie* (París: L’Herne).
- Cohen 1990 “La estrategia de Seguridad Nacional del Presidente”.
- Cohen, William 1998 *Annual report to the President and the Congress. National security strategy for a new century* (Estados Unidos: U. S. Department of Defense).
- Deutch, John 1994 *DoD and the national information infrastructure* (Estados Unidos: U. S. Department of Defense).
- Foucault, M. 1992 3ª ed. (1977) *La microfísica del poder*, colección Genealogía del poder (Madrid: Las ediciones de La Piqueta).
- Gramsci, Antonio (19xx) *Notas sobre Maquiavelo* (México: Ed. Juan Pablos).
- Gramsci, Antonio (año de edición) “Americanismo y fordismo”, p. 287.
- Vincent, Jean-Marie (Año de la edición) Introducción al volumen de *Critique de l’Économie Politique* sobre el Estado, publicado en los años setenta.
- Joxe, Alain 1997 *La science de la guerre et la paix, projet non publiable*.
- Martínez Peinado, Javier 1999 “Globalización: elementos para el debate”, en Estay, Jaime; Alicia Girón y Osvaldo Martínez (Coordinadores) *La globalización de la economía mundial. Principales dimensiones en el umbral del siglo XXI* (México: BUAP-IIEc-CIEM-Porrúa).

Marx, Karl –edición utilizada-(edición original) *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política 1857-1858 (Grundrisse)* (México: Siglo XXI) Tomo II.

Ornelas Bernal, Raúl 2000 “Les entreprises transnationales et la domination économique. La concurrence au sein du noyau technologique”, tesis de doctorado (inédita), Université de Paris X.

Rosaslanda, Octavio 1998 *INTERNET: impulsor del desarrollo capitalista contemporáneo, Tesis* (México: Facultad de Economía, UNAM).

Soros, George 1999 *La crisis del capitalismo global. La sociedad abierta en peligro* (México: Plaza y Janés).

Notas

1 “Popper afirmaba que los mismos métodos y criterios son válidos para las ciencias naturales y para las ciencias sociales. Me llamó la atención una diferencia esencial: en las ciencias sociales, el pensamiento forma parte de la materia objeto de estudio, en tanto que las ciencias naturales se ocupan de fenómenos que tienen lugar con independencia de lo que cualquiera piense. Esto permite someter los fenómenos naturales al modelo popperiano de método científico, pero no los fenómenos sociales”(Soros, 1999: 11-12). “Existe la creencia generalizada de que los asuntos económicos están sometidos a irresistibles leyes naturales comparables a las leyes de la física. Esta creencia es falsa. Y lo que es más importante, las decisiones y las estructuras que se basan en esta creencia son desestabilizadoras económicamente y peligrosas desde el punto de vista político” (Soros, 1999: 61).

2 Proviene del vocablo griego que significa “dirección suprema” y se aplicaba a los jefes de los ejércitos llamados por eso hegemones.

3 Algunas vertientes del marxismo proponen como sustrato de la hegemonía de la burguesía la difusión de “una concepción del mundo unitaria que legítima su propio dominio, presentándolo como natural, necesario, para el interés de todos” (Belligni, 1987: 773).

4 “Dans l’histoire, comme dans le mythe, l’oeuvre stratégique est sortie de la guerre pour la transcender” (Charnay, 1990: 9).

5 Es curioso que siendo la nación más transnacionalizada del mundo y la mayor beneficiaria de la internacionalización insista, aun en su plan estratégico hasta el año 2015, en la defensa de sus intereses nacionales que, además, se ejercen en el territorio mundial completo (y lo mismo ocurre con respecto a la conquista del espacio).

6 Una evaluación de la importancia económica de estos territorios con respecto a su abundancia en recursos estratégicos puede encontrarse en Ceceña y Barreda, 1995.

7 La escala planetaria que adquieren algunos de los procesos que estamos considerando aquí autoriza a utilizar el término ‘global’ más allá de la discusión sobre la caracterización del capitalismo contemporáneo como un sistema globalizado, mundializado o internacionalizado, que por lo demás ha reforzado los entramados locales de organización de la comunidad y de los procesos particulares de reproducción. Sobre esta discusión hay una abundante bibliografía. Se puede consultar John Saxe-Fernández, 1999; Orlando Caputo, 1999; Javier Martínez Peinado, 1999 y Alfredo Guerra-Borges (inédito).

8 Sobre la militarización de la sociedad y de la política un excelente ejemplo es el de la sociedad mexicana.

9 Dentro de las relaciones de poder, que ni es ni podría ser absoluto, las relaciones de competencia se combinan con acuerdos temporales, alianzas y convenios de producción o investigación de muy variados tipos y niveles que tienden a confundir sus intereses. La relación no deja de ser de competencia pero también de solidaridad y de reconocimiento a las jerarquías.

10 Aunque no es empresa es uno de los soportes más importantes a los procesos de producción y es una creación norteamericana.

11 En un trabajo muy sugerente Jean-Marie Vincent planteó el problema de la sociedad capitalista como una sociedad que se desdobra. Se trata de la introducción al volumen de Critique de l'Économie Politique sobre el estado, publicado en los años setenta.

12 Sobre este punto ver mi trabajo "Proceso de automatización y creación de los equivalentes generales tecnológicos" en Ceceña: 1998.

13 "la violence, facteur économique évident mais sans statut dans l'économie mathématisée contemporaine." (Joxe, 1997).

Transnacionalización de los grupos de capital financiero en México: límites y contradicciones

Carlos Morera Camacho*

Introducción

El propósito del presente ensayo es situar el proceso de reinserción de los grupos privados de capital financiero en México en la economía mundial a partir de las reformas financieras y económicas implementadas por el gobierno de Carlos Salinas de Gortari, sus implicaciones, sus límites y contradicciones como elementos sustantivos de la crisis de 1994, y la posterior evolución de los grupos. Para ello, desarrollamos el presente trabajo a partir del estudio de seis de los principales conglomerados industriales privados mexicanos. El trabajo consta de tres partes: la primera plantea los antecedentes a grandes rasgos de los grupos privados mexicanos previo a las reformas mencionadas, y concluye con un análisis de las mencionadas reformas. La segunda parte desarrolla las estrategias de inversión de los principales conglomerados industriales que lideraron el cambio, involucrados en el proceso y privatización de Telmex y los principales bancos en un período clave (1988-1992) en el que se posibilitó el proceso de transnacionalización de los grupos vía alianzas estratégicas. La parte final del trabajo concluye situando los resultados de estos grupos a la luz del estallido de la crisis y su evolución, para finalizar con algunas reflexiones alrededor de la misma.

* Doctor en Economía, miembro del Sistema Nacional de Investigadores en México. Actualmente es investigador del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), profesor del Posgrado en Economía y de la Facultad de Economía de la misma institución.

Los grupos de capital financiero y las reformas: antecedentes y caracterización

La existencia de los grupos privados de capital financiero en México se remite a fines del siglo pasado. Sin embargo, su relevancia en el proceso de acumulación de capital es un fenómeno mucho más reciente que se ubica a finales de la década de los '60. A partir de entonces, las condiciones del proceso de concentración y centralización de capital cambiaron radicalmente para convertirse de simple fracción predominante del capital privado nacional en agentes principales del proceso de acumulación global de capital. Ello remite, en particular, a su relación con el estado. Para entender la importancia de esa relación, debe considerarse el papel del estado en torno a: a) el proceso de acumulación; b) los propios grupos de capital financiero; c) el mercado interno, y d) su inserción en la economía mundial.

La conjunción de los elementos señalados y los cambios ocurridos en torno a ellos nos permiten caracterizar tres grandes períodos: el primero, desde fines de los '60 hasta la llamada crisis de la deuda en 1982, que se caracteriza por el predominio del estado en el proceso de acumulación a partir de su control de la renta petrolera, su intermediación en el crédito bancario externo y su papel de interventor en amplísimos aspectos de la economía nacional. El segundo período, situado entre 1983 y el *crac* bursátil de 1987, se caracteriza por el comienzo de una reorganización capitalista condicionada por los violentos cambios ocurridos en la economía mundial.

En 1988 se inicia un tercer período, subdividido en dos subperíodos: el primero, hasta 1989, se caracteriza por el pacto de estabilización económica en el que se utiliza el tipo de cambio con propósitos antiinflacionarios; el segundo abarca de 1990 a la crisis de diciembre de 1994, lapso en el que las reformas económico-financieras y la renegociación de la deuda externa tienen como propósito crear las nuevas condiciones de concentración y centralización del capital y de reinserción en la economía mundial. En este subperíodo también se definen los rasgos específicos del modelo económico salinista y su extrema vulnerabilidad frente a un escenario mundial signado por la internacionalización, la competencia y el inestable predominio financiero.

Generalmente, cuando se habla de grupos (*holdings* o controladoras) financieros se refieren a aquellas entidades integradas por varias instituciones financieras (banca, casas de bolsa, aseguradoras, etc.) y vinculadas a actividades de su propia naturaleza. A aquellos que realizan actividades productivas se les denomina grupos o consorcios industriales, etc.; también existen grupos que tienen actividades financieras, productivas y comerciales, y regularmente se ubican a partir del giro fundamental del grupo. Existe otro tipo de grandes capitales cuyo capital social es de origen público, extranjero o multinacional, a los cuales se les conoce como grandes empresas paraestatales y empresas transnacionales o multina-

cionales. Sin embargo, algo que regularmente se soslaya, se omite, o se tiende a olvidar, es que desde el punto de vista de la composición de su capital social pueden ser, al igual que los grupos privados, grandes sociedades por acciones que controlan un conjunto de subsidiarias y que históricamente, y en muchas ocasiones, se han asociado con el capital privado (nacional y/o extranjero).

Nuestro propósito fundamental, como señalamos, está orientado a los grupos privados mexicanos, y nuestro argumento central es que los grupos de capital financiero en México son sistemas corporativos, resultado de los procesos nacionales e internacionales de concentración y centralización de capital, con el apoyo activo del gobierno a partir de Miguel de la Madrid, en donde las reformas financieras y económicas (proceso de privatización de las empresas monopólicas paraestatales productivas y financieras) implicaron profundos cambios en el sistema financiero y en la estructura productiva del país. De tal suerte que no podemos soslayar el vínculo que existía entre el estado y los grupos de capital financiero, y la nueva forma que adoptó como resultado de las reformas aplicadas, las cuales implicaron la apertura financiera con ciclos de extranjerización predominantemente temporal y el fortalecimiento de una estructura oligopólica protegida por el gobierno en el entorno de una nueva estructura financiera mundial a partir de la titularización del crédito en la década de los '80. En ese sentido, el proceso de reorganización de los grupos de capital financiero se situaba en un contexto extraordinariamente frágil y contradictorio.

Con el concepto de “grupos de capital financiero” nos referimos a los grandes grupos empresariales actuales estructurados en torno a la propiedad accionaria que controlan las principales actividades productivas y financieras del país.

Con relación a esta última concertación, la noción que utilizamos conserva la idea de fusión monopolista entre actividades productivas y financieras, aunque adaptándola a la forma histórica actual que ella adopta en México y otros países, donde el papel dominante del elemento financiero no se da principalmente a partir del financiamiento bancario, sino de la organización grupal por medio de la propiedad accionaria (*holdings*, participación accionaria etc.).

Cuando hablamos de la “centralización de capital” de los grupos de capital financiero nos referimos a ella en un doble sentido. En primer lugar, aludimos al conjunto de capitales propios y ajenos que bajo su forma dineraria posibilitan el financiamiento de la inversión a realizar (productiva, financiera o patrimonial); y, en segundo lugar, a las formas patrimoniales de propiedad y control que adopta el capital social. En cuanto al proceso de concentración de capital, éste se encuentra vinculado al uso, destino y gestión del capital en cualquiera de las formas que adopte. Desde el punto de vista histórico, los cambios ocurridos en el transcurso de las dos últimas décadas tanto en los países avanzados como en las llamadas economías emergentes, entre las cuales se encuentra México, han adoptado diversas modalidades específicas. Para el caso de algunos países emergentes latinoamericana-

nos se han desarrollado básicamente como conglomerados diversificados; la forma específica que ha adoptado en México la desarrollaremos a continuación.

Lo que determina la existencia o no de grupos de capital financiero (a diferencia, por ejemplo, de la gran empresa corporativa de Estados Unidos) será la subsistencia de la unidad multiempresarial de valorización de capital y los elementos financieros señalados que estructuraron la propiedad de los grupos.

La reorganización de los grupos de capital financiero en México

Las reformas realizadas después de 1983 y en particular durante la década de los '90, debido a su propia naturaleza, engendraron y desencadenaron la crisis de 1994. Entre los elementos esenciales de las reformas es necesario destacar, en primer lugar, el vínculo orgánico y contradictorio de los grupos privados, de las empresas monopólicas paraestatales y del estado, que propiciaron la pirimidación productiva financiera y comercial de los grupos.

La vinculación de la gestión productivo-financiera con propiedad y control accionario es poco frecuente en México; el abordarlos de esta manera permite ubicar concretamente las tendencias de desarrollo de los grupos en torno a la concentración y centralización de capital, en donde las reformas económicas y financieras transformaron radicalmente la estructura de la propiedad y el control y, con ellas, las formas de apropiación de los flujos de capital por parte de los grupos.

Mucho se ha escrito alrededor de las reformas financieras y económicas, y el énfasis en el breve ciclo del auge y el desencadenamiento de la crisis se ha puesto en el aspecto financiero. Las reformas económicas han sido analizadas, fundamentalmente, desde el ámbito de las irregularidades del proceso de privatización y las polarizaciones creadas y, en mucha menor medida, desde la conexión orgánica de los grupos industriales y financieros y de la nueva estructura oligopólica creada a partir de grandes coaliciones de capitalistas, comandadas bajo un núcleo central.

En el año 1990, el poder legislativo aprobó dos iniciativas de ley del ejecutivo federal que cambiaron radicalmente la apropiación de la riqueza social en nuestro país, y en ellas se encuentra una de las causas de la crisis de 1994. Desde las reformas aprobadas por el poder legislativo en diciembre de 1989, seguidas de la iniciativa para el reestablecimiento de un régimen mixto en el servicio de la banca y crédito y, posteriormente, en la ley de Instituciones de Crédito y la ley para regular las Agrupaciones Financieras. En la ley de Agrupaciones Financieras se esgrimen dos razones para su creación: "...la primera reside en la conveniencia de incluir a las instituciones de banca múltiple en tales grupos; y, la segunda, que a raíz de tal inclusión se hace necesaria una regulación más completa y con mayor detalle que comprenda disposiciones tendientes a proteger los intereses del público y a establecer limitaciones para evitar pirimidaciones indesea-

bles de capital...” (Presidencia de la República, 1990: 2) En el artículo 15 de la mencionada ley se establece que “...El control de las asambleas generales de accionistas y de la administración de todos los integrantes de cada grupo deberá tenerlo una misma sociedad anónima controladora...” (Presidencia de la República, 1990: 7) y el artículo 18 señala en su inciso I° que “...la serie “A” deberá representar el cincuenta y uno por ciento del capital pagado de la sociedad. Las acciones de esta serie sólo podrán adquirirse por personas físicas mexicanas; por extranjeros con el carácter de inmigrantes residentes en el país; por el Fondo Bancario de Protección al Ahorro, así como por el fondo de protección y garantía a que se refiere la Ley del Mercado de Valores...” (Presidencia de la República, 1990: 8). En el artículo 20, “...Ninguna persona física o moral podrá adquirir directa o indirectamente el control de más de cinco por ciento del capital pagado de una sociedad controladora. (...) Se exceptúa de lo dispuesto en los párrafos anteriores... a los inversionistas institucionales, al Fobaproa y en caso de fusión de otros grupos financieros (inciso I-IV) de la mencionada ley” (Presidencia de la República, 1990: 10).

Simultáneamente se aprobó la Ley de Instituciones de Crédito y el gobierno argumentó para el reestablecimiento del régimen mixto de la banca tres razones de estado¹ y, en sus objetivos básicos, se planteó que el control de la banca estuviese en poder de mexicanos; en segundo lugar, una captación e intermediación que garantizase condiciones de seguridad y liquidez, y un “estricto mecanismo” para el otorgamiento de créditos a los accionistas y para limitar la inversión por parte de las instituciones financieras en las empresas industriales y comerciales, argumentando con ello que se pretendía adecuar a la tendencia mundial de disminuir los riesgos y garantizar objetividad y transparencia a las decisiones de crédito (Presidencia de la República, 1990).

Sin embargo, como veremos, las leyes a las que hemos hecho referencia propiciaron la reorganización del capital a partir de una nueva estructura oligopólica. En primer lugar, por intermedio de las mencionadas leyes se promovieron y se reorganizaron alrededor de los grupos grandes coaliciones de capitalistas a partir de un núcleo de control nacional (20% +1) con una amplia y “diversificada” estructura de inversionistas nacionales y extranjeros, con voto minoritario y limitado, a diferencia de la anterior estructura oligopólica, en donde una o dos familias tenían que poseer la mayoría del capital accionario en forma directa (50% +1)². El mecanismo que hace posible la representatividad y ponderación es mediante la elaboración de los estatutos por parte del propio núcleo.

Cuando la ley habla de evitar la piramidación se refiere a *holdings* financieros y, aunque la misma ley plantea evitar la vinculación con los grupos industriales, permite que las personas morales mexicanas (grupos industriales) puedan adquirir hasta un 49% de las acciones de la serie “B”, promoviendo con ello la integración (fusión) del capital de los grupos “financieros” y los grupos “industriales”. En ese sentido, la inte-

gración de los sectores productivos y financieros se incentivó a partir de la ley y, a través del proceso de privatización, conscientemente se les vendieron las entidades bancarias a aquellos grandes inversionistas, dueños de la inmensa mayoría de los conglomerados industriales internacionales diversificados. Y, en diversos casos, se soslayó la propia ley al permitir que las acciones de control del banco fueran adquiridas por un conglomerado industrial, pues la ley expresamente prohíbe que las acciones puedan ser adquiridas por ninguna persona moral distinta al grupo financiero (sociedad controladora). Y esto no se cumplió en los casos de Serfin y Bancomer, cuyos paquetes de control fueron adquiridos por VITRO y VISA, respectivamente (Morera, 1998).

Como es sabido, la apertura financiera se desarrolló con gran dinamismo desde la segunda mitad de la década de los '60 a través de la deuda externa, pero las reformas financieras de los '90 impulsaron una mayor apertura y dependencia del financiamiento externo de corto plazo en favor de una nueva estructura oligopólica. La dependencia de los mercados financieros extranjeros gravitó sobre las tasas de interés internas y, junto con ello, condicionaron la viabilidad de las reformas.

En consecuencia, por un lado, el proceso de reorganización de los grupos de capital financiero en México mediante el proceso de privatización posibilitó nuevas formas de la centralización patrimonial, como inversionistas financieros y como inversionistas de control y gestión (*holdings* o controladoras). Este proceso posibilitó una nueva forma de integración de los conglomerados industriales comerciales y de servicios y, con ello, una nueva forma de estructura oligárquica. Y, por el otro lado, a través del proceso de apertura externa, mediante la incorporación a los mercados globales de capital y a los mercados internacionales de bienes y servicios, posibilitó e implicó que los grupos tendieran a transformarse de grupos nacionales en grupos transnacionales, con estructura horizontal o diversificada (mediante alianzas estratégicas globales o parciales). Por último, la vinculación entre el carácter multiempresarial, generalmente pluri-ramal e internacional de los grupos, con el predominio de sus intereses financieros, los llevó a actuar en las más diversas esferas de los negocios privilegiando aquella que, dentro del ciclo del capital, le garantizaran la mayor rentabilidad.

Por ello un análisis más puntual de la centralización del patrimonio de los grupos obliga a estudiar la estructura de la propiedad y el control accionario de cada uno de los grandes grupos y su vinculación patrimonial como grandes propietarios, individuales y/o colectivos, para poder ubicar su nivel de integración y/o fusión entre las esferas productivas, financieras y comerciales, su nivel de internacionalización y, por lo tanto, el núcleo neurálgico de decisión y de su poder económico (o nuevo control estratégico) así como el proceso de individuación de quienes lo controlan como oligarquía o aristocracia financiera.

Sin embargo, la dependencia de los flujos internacionales por parte de los grupos, y la expansión de los mismos, provocó un sobreendeudamiento de tal magnitud que, al desencadenarse la crisis, existían escasos márgenes de maniobra. Por un lado, al carácter de las reformas y, por otra parte, a la incapacidad para reade-

cuar las reformas impulsadas. Por lo tanto, como toda crisis, ésta se resolvió mediante la renegociación de la deuda y el cambio de activos en manos de los inversionistas extranjeros. Ello implicó un costo económico inicial exorbitante de 70 mil millones de dólares, y un elevadísimo costo social³. Existe la necesidad y la posibilidad de un redespigüe de la reorganización capitalista aún bajo el predominio del gran capital; a pesar de ello, se sigue protegiendo a esa nueva estructura oligopólica, aunque ahora, con nuevos miembros extranjeros, cuya tendencia es adoptar una forma de integración extraordinariamente violenta, subordinada a la lógica del capital mundial y, en particular, al del estadounidense y español.

Uno de los aspectos esenciales que caracteriza hoy a los grupos de capital financiero es su nueva organización industrial internacional mediante alianzas estratégicas, las cuales pueden ser subordinadas o no subordinadas, conforme a la relación que guarden con la “empresa matriz” o “integradora”. Esta nueva forma es descentralizada y deslocalizada a partir de la subcontratación internacional, lo que posibilita integrar a la pequeña y mediana empresa, al comercio y a la información de los procesos globales de producción. Ello obliga a la apertura de la inversión tecnológica y productiva. Las redes de intercambio son producto de la interconexión de los mercados y de los avances en las telecomunicaciones, la informática y la microelectrónica.

El ejemplo más característico es el mercado financiero internacional en donde hoy se realiza la compraventa de acciones y de divisas entre los mercados de los diferentes países sobre la base de redes de intercambio.

Las nuevas alianzas estratégicas corporativas rebasan los anteriores acuerdos de precios para establecer alianzas de coinversiones, tecnológicas, fusiones con el propósito de garantizar permanencia y posicionamiento en el mercado. De ahí que resulte paradójico la alianza entre competidores (Toyota-Ford, BBV-Bancoamer, Santander-Serfin-Mexicano, etc.).

Los grupos, unidades multiempresariales: estudios de caso

Para ilustrar los cambios que implicaron las reformas estudiamos el período en que se aplicaron, 1988-1992, y escogimos cinco de los principales conglomerados privados mexicanos involucrados al respecto, los cuales están situados entre los grupos más representativos en los diversos sectores económicos: en la minería el Grupo Minera México; en el sector manufacturero, el Grupo Industrial ALFA, el Grupo VISA, el Grupo VITRO y el Grupo CARSO y su asociada Teléfonos de México en el sector servicios (Morera, 1998) bajo los siguientes criterios:

- a) La recomposición del nuevo poder se inició a partir de ellos bajo una nueva integración productiva y financiera reagrupando a la oligarquía más poderosa hasta antes de la nacionalización bancaria. De todos ellos el único que no contó directamente con un banco fue Alfa⁴.

- b) Su estructura oligopólica, productiva y financiera, les ha garantizado el acceso al crédito bancario y al mercado internacional de capitales.
- c) Exceptuando a Grupo Carso, han estado situados desde la década de los '70 en las ramas más dinámicas y estratégicas de la economía y entre los diez grandes grupos más importantes que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores.
- d) La inclusión del Grupo Carso se inscribe bajo tres vertientes de un mismo fenómeno: en primer lugar, por ser el más representativo, a partir de la incorporación de Telmex como empresa asociada, de las nuevas modalidades de concentración y centralización de capital (Morera, 1992). En segundo lugar, porque es un núcleo de reagrupamiento de la otrora oligarquía bancaria-productiva más poderosa del país. Y, en tercer lugar, por ser el grupo con el mayor dinamismo en IED y mediante alianzas estratégicas en Estados Unidos, Centro y Sudamérica y en España, en el sector de punta de telecomunicaciones vía Telmex.

Para analizar las transformaciones más relevantes es indispensable conocer las estrategias desarrolladas por cada uno de ellos, bajo la óptica de la globalización financiera y del proceso de privatización, situación que obliga a abordar tres aspectos fundamentales: a) origen y perfil de los flujos de capital, b) destino de la inversión financiera productiva y patrimonial, y c) propiedad y control accionario. En la primera analizaremos los flujos de capital partiendo de los cambios más relevantes del sistema financiero internacional y nacional y del papel de la Bolsa Mexicana de Valores en la reorganización de los grupos. A partir de ahí analizaremos el proceso de centralización dineraria de los grupos, tomando en cuenta sus dos fuentes fundamentales: recursos propios y recursos ajenos (crédito de corto y largo plazo). En un segundo apartado abordaremos el proceso de concentración de capital en sus tres modalidades de inversión: productiva, patrimonial (acciones de control) y financiera-especulativa, así como las ganancias obtenidas. Por la relevancia del proceso financiero-especulativo de estos grupos, lo abordamos históricamente (antes y después de 1988), en dos planos: a) en el ámbito de grupos en los cambios en las modalidades de concentración y centralización de capital, y b) en manos de los grupos empresariales como concentración de riqueza en el ámbito individual. En el tercer apartado estudiamos el proceso de reagrupación y permanencia de la oligarquía en los principales grupos de capital financiero en México, a partir de los cambios en la propiedad y el control accionario vinculados a los procesos de privatización de Telmex y la banca. Ubicaremos la recomposición de Carso, Visa, Vitro, G. México y Alfa.

Los grupos y la centralización de capital, 1988-1992: reorganización financiera y globalización

El sistema financiero ha experimentado una notable expansión y cambios verdaderamente extraordinarios en el último cuarto de siglo. Los cambios más sobre-

salientes se han manifestado en la tendencia a la globalización y profundización del mercado. Este proceso logró importantes avances en la última década, en donde las grandes operaciones se trasladaron a los llamados “mercados externos”, y simultáneamente, los mercados nacionales se integraron cada vez más a los “mercados extranjeros” que operan valores originados en otros países. Al mismo tiempo incluye mercados internacionales que guardan un carácter de extraterritorialidad, lo cual quiere decir que no están sujetos a la regulación de ningún país.

El movimiento hacia la globalización es el resultado de un conjunto de fuerzas. Algunas de esas fuerzas son la revolución tecnológica en la informática, en las telecomunicaciones y en la computación que han tenido una importancia decisiva en los instrumentos y las estrategias de operación rápida y confiable, con la rápida caída de los costos de comunicación y computación: las barreras naturales de tiempo y espacio que separan a los mercados nacionales han caído también. El costo de tres minutos por la llamada telefónica entre Nueva York y Londres ha caído de US\$ 300 (en dólares de 1996) en 1930 a menos de US\$ 0,50 de dólar hoy en día. El costo del procesamiento de las computadoras ha ido cayendo a un promedio anual de 30% en términos reales durante las dos últimas décadas (*The Economist*, 1997). Aunque la base técnica resulta indispensable para entender el proceso, no lo explica por sí sola: otros factores lo han impulsado de manera determinante, como son la tendencia hacia una mayor internacionalización de los negocios y la competencia, y la regulación estatal (los techos de las tasas de interés, los Certificados de Depósitos Negociables, la tributación sobre las tasas de interés, proteccionismo etc.). En la pasada década, el comercio ha crecido dos veces más rápidamente, la inversión directa ha crecido tres veces y el comercio de acciones diez veces (*The Economist*, 1997).

Un factor importante ha sido la demanda por la diversificación internacional de carteras, lo que refleja en cierta medida el creciente papel que los inversionistas institucionales (fondos de inversión, fondos de asesores de inversiones, etc.) tienen sobre las decisiones de la administración de carteras. Por último, es necesario apuntar el papel que desempeñó la crisis del petróleo y el abandono del sistema de tasas fijas de Bretton Woods. En el caso del petróleo, aumentó y cambió los flujos internacionales del capital que se dirigieron al mercado extraterritorial, provocando el impulso del eurodólar, posibilitando la crisis de la deuda, las tasas de interés flotantes y la creación de nuevos instrumentos para riesgos cambiarios.

En la segunda mitad de la década de los ‘80 los créditos bancarios y la emisión de bonos crecieron a un ritmo promedio anual de 30%. En 1990 los títulos de bonos se incrementaron a 1,5 billones de dólares, denominados en cinco monedas de las cuales el dólar tenía alrededor del 90%. A la vez el mercado internacional de acciones con derecho a voto creció a una tasa anual del 20%, particularmente en los mercados emergentes. Esta expansión se vio acompañada por la creación de nuevos centros de operación que funcionan las 24 horas, como el de

Malasia, Hong Kong, Singapur y las Bahamas. Se han desarrollado nuevos instrumentos que se adecúan al control del riesgo, tales como futuros, opciones de futuros, los Swaps y los Swaps sobre tasas de interés.

México se encuentra retrasado con relación al entorno señalado, por varias razones. Primero, por los disturbios provocados por la crisis de la deuda de 1982, precedidos y acompañados de una gran fuga de capitales que, según algunos especialistas, representaron el 40% de la deuda externa bruta de México. Esta fuga de capitales vulneró al mercado financiero nacional. Segundo, la regulación estatal que se dio con la aplicación del Ficorca para el pago del servicio de deuda privada. Tercero, las reformas experimentadas por el sistema financiero en la década de los '90 fueron encaminadas al fortalecimiento y diversificación de la estructura del mercado de valores como respuesta a las necesidades de captar ahorro externo estableciendo diversos fondos de inversión en el extranjero. El establecimiento de nuevos instrumentos, similares a los sistemas financieros avanzados, permitió que para 1992 el valor en el mercado de capitales ascendiera a 400 billones de pesos y realizara un promedio de volumen diario de acciones negociadas por encima de 130 millones. En el transcurso de ese año, el índice de precios y cotizaciones de la Bolsa Mexicana de Valores mantuvo un crecimiento real del 27%. En ese sentido, la internacionalización de la actividad bursátil, al iniciarse la década de los '90 es la consecuencia del regreso de México a los mercados internacionales de capitales.

El mercado de valores ha sido el vehículo para la canalización de los flujos provenientes del exterior, además de la colocación primaria de acciones de las inversiones extranjeras institucionales en el mercado secundario de valores. Otros de los canales del ahorro externo son la inversión extranjera directa y el crédito obtenido por el sector privado. Al finalizar 1991 el valor de capitalización del mercado representaba 37% del Producto Interno Bruto. Entre 1988 y 1992 implicó un crecimiento de seis veces en términos reales, los promedios diarios de volumen accionario se cuadruplicaron y el número de operaciones realizadas creció tres veces.

Durante 1991 se colocaron veintiocho ofertas públicas primarias y secundarias, nacionales e internacionales, sin precedente en la historia contemporánea del país. Ello implicó que el mercado accionario proveyese de 23,4 billones de pesos (4,9 billones corresponden al primer trimestre de 1992) a través de los grupos de capital financiero que colocaron sus acciones en varios mercados accionarios de distintos países. Las emisoras que sobresalieron en la colocación accionaria fueron: Teléfonos de México, Cementos Mexicanos, Cifra, Televisa, Bancomer, Carso e Ica, entre otras. El efecto de estos recursos posibilitó el financiamiento de proyectos productivos de los grupos y los recursos provenientes de la privatización de Telmex para la amortización de la deuda pública interna. Los flujos de inversión extranjera en el mercado accionario alcanzaron un saldo de 26.541 millones de dólares a mediados de 1992. Durante 1991 la deuda del sector privado cre-

ció en términos reales 40,5% respecto al año anterior, habiendo ascendido a 12,6 billones de pesos (Morera, 1997).

En conclusión, los avances logrados durante el período señalado en el sistema financiero mexicano (incluyendo la Bolsa Mexicana de Valores) apuntan a la adecuación de la globalización mundial, bajo una extraordinaria fragilidad e ineficiencia evidenciada de manera dramática después de 1994: el sistema financiero requiere cambios radicales orientados a nuevas formas de regulación. Por ejemplo, requiere mejorar los instrumentos y los aspectos organizacionales. Desde la óptica de los primeros, los de cobertura de riesgo: futuros de tasas de interés, del índice accionario y del tipo de cambio. En el ámbito organizacional: la reducción de las comisiones, la reducción de los altos márgenes de intermediación, la protección al pequeño inversionista y evaluar el posicionamiento oligopólico del proceso de privatización como obstáculo a una sana expansión. Ahora bien, el temor de los grupos financieros privados mexicanos de que la demanda creciente por parte del capital extranjero de inversiones de capital pudiese conducir a un dominio creciente de las instituciones financieras por parte de las instituciones extranjeras, siendo real se fortaleció. Paradójicamente, con la propia actitud de los grupos que controlaban al sistema financiero dada la magnitud creciente de la deuda contratada a corto plazo y la volatilidad del mercado de capitales, en beneficio de los propios grupos. En resumidas cuentas, pese a los avances apuntados, la eficiencia y la competitividad del sistema financiero mexicano está todavía lejos de lograrse.

La estrategia de financiamiento

Después de 1987, los grupos se enfrentaron a la imperiosa necesidad de cambiar su estructura productiva, y así poder situarse ante el desafío de la competencia internacional. Eran las nuevas condiciones de globalización de la economía mundial y su expresión particular en el terreno financiero (la llamada “globalización de los mercados financieros”).

Esta nueva realidad puso en un primer plano de importancia la centralización de capital (grandes flujos de capital en su forma dineraria y patrimonial) por parte de los grandes grupos. Para ello, era necesario garantizar la afluencia de grandes flujos de capital (vía crédito e inversión extranjera directa y de portafolio). Para lograrlo, el gobierno adoptó las diversas reformas económicas y financieras ya señaladas. Entre los elementos nacionales de este proceso destacaron el pacto económico de 1988 (cuyo elemento clave fue la política cambiaria), la nueva legislación de los grupos financieros, la privatización de la banca y otras grandes empresas públicas, y la renegociación de la deuda pública externa. Entre los internacionales, el retorno de la inversión extranjera directa y de cartera, el ingreso a la bolsa mexicana de enormes flujos de inversión foránea y la cotización de acciones y valores mexicanos en las bolsas de los Estados Unidos. La conjunción

de estos factores permitió un proceso nunca antes visto de centralización de capital dinerario y posibilitó, a la vez, el inicio de una nueva modalidad de acumulación, basada en la combinación de inversión financiera y productiva en gran escala y la creación simultánea de enormes fortunas privadas ampliamente ramificadas dentro y fuera del país.

Este proceso supuso la existencia de una transformación previa de apertura comercial y financiera. Pero a pesar de ello, el gobierno limitó en beneficio de los grupos los alcances de esos procesos y articuló un conjunto de medidas proteccionistas con el propósito de fortalecerlos y permitirles firmes posiciones oligopólicas en sectores tales como la banca, las telecomunicaciones, la televisión o ramas industriales como el cemento, el vidrio o la construcción.

La nueva expansión financiera y productiva de los grupos volvió a poner a la deuda externa de los grupos no bancarios y bancarios en un primer plano, que para 1992 alcanzó los 35.211 millones de dólares, de los cuales el 69,7% correspondió a deuda de corto plazo.

El extraordinario volumen de recursos manejado por estos grupos entre 1990-1992 fue del orden de: en crédito bancario y bursátil, \$ 21.085,87 millones de dólares⁵ (\$ 11.780,8 millones de dólares de corto plazo y \$ 9.305,07 millones de dólares en crédito de largo plazo). En el mercado de capitales, 21.134,38 millones de dólares (\$ 5.010,68 millones de dólares en acciones con voto y 16.123,7 millones de dólares de acciones "L" con voto restringido). Para situar la importancia de los recursos captados por estos grupos, baste señalar que representa el 53,89% del total de crédito privado externo de corto plazo y el 87,16% del total de crédito privado externo de largo plazo que se contrató en el país. Y, con relación al mercado de capitales, que para 1992 había ingresado \$28.089 millones de dólares, representó el 62%. Ello implicaba la centralización de capital a través del instrumento más dinámico y de nuevo tipo (cartera) de inversión extranjera en México y, a la vez, como riqueza ajena la concentración de la misma.

Con la renegociación de la deuda, a partir de 1990, se inició un nuevo ciclo de inversión extranjera en el que tendió a predominar cada vez con mayor fuerza la inversión en cartera (mercado de dinero y de capitales). Según datos de la Bolsa de Mexicana de Valores, la inversión externa de capitales tuvo la siguiente evolución. En el mercado de capitales, de representar 808 millones de dólares en 1989 (Adrs, libre suscripción, fondo neutro y fondo México) ascendió a 28.668,01 millones de dólares al 31 de diciembre de 1992. De estos cuatro fondos, 21.153,95 millones de dólares (73,79% del total) fueron captados a través de Adrs, de los cuales 16.604 millones de dólares correspondieron a Telmex (además de su participación de los demás fondos). Sin embargo, el 96,4% de dicho capital correspondió a acciones tipo "L" y el resto a acciones de la serie "A". Lo restante de la inversión estaba en los demás grupos, cuya participación en ningún caso supera el 0,5%. La inversión extranjera en el mercado de dinero evolucionó

de 16.802 millones en 1991 a 44.368,05 millones de nuevos pesos en 1992, lo que equivale a 14.206,87 millones de dólares al tipo de cambio vigente en ese momento. En este mercado, el instrumento más importante fueron los CETES que representaron el 64,32% del volumen total en el mercado de dinero.

Para poder ubicar el papel de la emisión de acciones de largo plazo en el mercado mundial de capitales baste señalar lo siguiente: la emisión neta de acciones mexicanas como porcentaje del total mundial fue de 5,4% en 1990, en 1991 de 18,83% y en 1992 de 15,4%⁶. Estos volúmenes se explican por el proceso de reestructuración de los grandes grupos (alianzas estratégicas, fusiones y adquisiciones). Sin embargo, el haberlo financiado, parcialmente, a través del extraordinario endeudamiento de corto plazo, mostró una enorme vulnerabilidad que se expresaría al estallar la crisis en 1994.

El volumen de estos recursos contrasta con los de 1983-1987 en tres aspectos: en primer lugar, por su naturaleza; en segundo lugar, por su magnitud y por los plazos de sus vencimientos; y, en tercer lugar, por su destino. Por su naturaleza, los recursos financieros de los grupos sufrieron un cambio sustancial desde lo que antes fue emisión de deuda estatal interna a crédito bursátil y bancario externo con un fuerte componente de corto plazo de más del 50% y un ritmo de generación de fondos mucho más rápido (2,48 veces) que el período anterior. En cuanto a su destino, se pasó de la inversión de saneamiento vía inversión financiera y especulativa con extraordinarias ganancias gracias al inmenso subsidio del Ficorca y al auge bursátil⁷ del financiamiento de inversiones patrimoniales en gran escala (de absorción de activos y empresas) a un nuevo tipo de inversión expansiva tanto financiera como productiva.

La estrategia de inversión

Durante el período de 1988-1992, Alfa, Visa, Vitro, G. México, G. Carso y Telmex invirtieron N\$ 108.302 millones de nuevos pesos en inversiones patrimoniales de gran escala y en el nuevo tipo de inversión expansiva tanto financiera como productiva. La mayor parte de la inversión (N\$ 80.612,26 millones de nuevos pesos de 1992) la realizaron durante el último trienio: \$36.543,51 (45,3%) a inversión en activo fijo; \$30.190,6 (37,5%) a inversión financiera, y \$13.878,1 (17,2%) a inversión patrimonial. Véase Morera (1997).

De los grupos, Telmex fue el conglomerado que más invirtió durante el último trienio: en este lapso canalizó N\$ 36.425 millones de nuevos pesos de 1992, lo cual se dirigió a la expansión productiva (69%) y financiera (32%), además de las ventajas señaladas en el apartado anterior en donde como asociación estratégica se ubicó en un lugar privilegiado de proyección internacional, contando con el privilegio del control absoluto del mercado interno, situación que lo obligaba a adoptar una fuerte estrategia expansiva de carácter productivo con el propósito de hacer frente a la competencia ante la inminente apertura del mercado telefónico.

La adquisición mayoritaria del paquete de control de Telmex, por parte de Carso, delineó la estrategia de inversión de este conglomerado ubicándolo como el más importante del país. Su nuevo y privilegiado posicionamiento en el mercado le permitió realizar una inversión global, en el trienio, del orden de N\$ 9.239,3 millones de nuevos pesos de 1992, en donde la inmensa mayoría la canalizó como inversión financiera (50,7%) y patrimonial (38,4%); esta estrategia lo situaba con activos por encima de Alfa, el conglomerado más importante de la década anterior. Como conglomerado, Alfa invirtió N\$ 9.176 millones de nuevos pesos de 1992 y, al igual que Carso, canalizó la inmensa mayoría de su inversión al rubro financiero (63,62%): ello le permitió concluir el proceso de recompra de la totalidad del capital social de Hylsa, su principal subsidiaria, y recuperar la mayoría de otras subsidiarias. Véase Bolsa Mexicana de Valores *Informes anuales: Alfa* (1990: 15 y 1992: 7).

Pero a diferencia de Carso, el segundo rubro de inversión más importante fue el productivo (29,23%). Los otros grandes conglomerados regiomontanos, Vitro y Visa, invirtieron N\$ 13.056,7 y N\$ 8.613,5 millones de nuevos pesos de 1992 respectivamente; la estrategia de inversión de ambos conglomerados estuvo determinada por la expansión productiva (44,8% y 45,6% respectivamente) y patrimonial (32,8% y 35,9%) sin menoscabo de la financiera (Vitro, 22,1% y Visa, 18,5%). La inversión patrimonial de ambos grupos estuvo encaminada a la adquisición mayoritaria de los paquetes de control de Banca Serfín y Bancomer y, en el caso de Vitro, además, a la adquisición de nuevos activos industriales internacionales. El último de los grupos analizados en este apartado es G. México, cuyo monto de inversión global alcanzó los N\$ 6.175,6 millones de nuevos pesos de 1992; la estrategia de inversión de este grupo fue fundamentalmente su fortalecimiento financiero (51,1%) y patrimonial (41,5% para la adquisición de Cananea) y relativamente productivo (7,1%) ante la fuerte caída de los precios internacionales del cobre.

En el período analizado, la inversión productiva de estos grandes conglomerados se dinamizó en forma extraordinaria. Durante el segundo trienio del conjunto de la inversión Telmex invirtió el 65,46%, Vitro el 15,9%, Visa el 7,4%, Alfa el 7,3%, Carso el 2,7% y G. México el 1,2%. El comportamiento de la inversión de estos grupos tuvo su particular desarrollo. Sin embargo, se conjugaron todos los tipos de inversión. Comparativamente con el período de 1984-1987, la inversión productiva creció globalmente 1,55 veces. Sin embargo, Visa creció 3,64 veces, Vitro 2,35 veces, Alfa 2,29 veces, Telmex 1,69 veces, y la inversión de G. México decreció al situarse en 0,78 veces. Véase Morera (1997).

Como señalamos, el propósito del grupo era lograr fuertes inversiones productivas y financieras en Telmex, que combinadas con las inversiones financieras y patrimoniales de Carso lograran utilidades productivas y financieras extraordinarias generadas por las anteriores inversiones patrimoniales. La inversión productiva realizada por Telmex entre 1990-1992 ascendió a N\$ 23.908 millones de

nuevos pesos de 1992. Por su parte, Grupo Carso realizó una inversión de 997,9 millones de nuevos pesos de 1992.

La inversión financiera especulativa

Conviene distinguir dos subperíodos (1988-1989 y 1990-1992), pues fue en el último en donde el predominio financiero alcanzó su mayor desarrollo. A partir de 1990 el extraordinario flujo de capitales externos impulsó un corto período de auge y culminó en un extraordinario proceso especulativo que, desencadenado en 1993, concluyó en la crisis estructural de 1994.

Entre 1988 y 1992 la inversión financiera representó el 40,79% de la inversión total, en contraposición al 59,6% que alcanzó en el período anterior. Pese a ello, durante el último sexenio creció 1,38 veces más que el período de 1984-1987. Por su parte la inversión productiva creció 2,57 veces y, por primera vez en dos décadas, el énfasis en el predominio financiero estuvo en la inversión productiva impuesta por las nuevas condiciones de competencia en el ámbito internacional. Concomitantes a este proceso, y una vez cumplidos sus compromisos financieros, las ganancias financieras fueron de N\$ 16.972,5 millones de pesos de 1992 las que, sumadas a sus utilidades de operación, alcanzaron un total de N\$ 70.348,5 millones de pesos del mismo año y, frente a utilidades productivas, representó una relación de 0,32 veces de ganancias financieras a ganancias productivas. Para una profundización, véase Morera (1997).

Los grupos realizaron las mayores inversiones financieras, N\$ 30.092,5 millones de pesos de 1992, en el segundo subperíodo, con una rentabilidad mayor que en el mercado estadounidense. Estos recursos destinados por los conglomerados a esta nueva expansión financiera se distribuyeron de la siguiente manera: Carso-Telmex, el 57,1% (15,6% y 41,5%, respectivamente); Alfa, 19,4%; G. México, 10,4%; Vitro, 9,6% y Visa, 3,3% (Morera, 1998: 184).

Carso-Telmex

La estrategia de inversión de Carso-Telmex en este período estuvo condicionada por su proceso de transnacionalización y, en el caso de Telmex, su enorme inversión financiera por N\$ 12.516,2 millones de pesos de 1992 estuvo destinada a apoyar la inversión productiva: ello explica por qué, una vez cubiertas las obligaciones, la utilidad financiera con relación a la de operación fuese, en promedio, de 0,17. Y que en el caso de Carso hubiese logrado la mayor inversión financiera de su historia llegando a N\$ 4.689,7 millones de pesos de 1992, encaminada a fortalecer su posición patrimonial: debido a ello, la utilidad financiera con relación a la de operación fue, en promedio, de 0,67 veces.

Como resultado de las inversiones financieras y productivas, durante el período, Telmex obtuvo \$ 24.519,9 millones de pesos de 1992 de utilidad de operación y \$ 4.242,6 millones de pesos de 1992 de utilidad financiera, después de haber cubierto sus obligaciones financieras. Carso obtuvo \$ 2.658,9 millones de pesos de 1992 de utilidad de operación y \$ 1.798,3 millones de pesos de 1992 de utilidades financieras, después de haber cubierto sus obligaciones financieras. En conjunto, sus ganancias, expresadas en dólares, fueron por US\$ 10.647,37 millones de dólares (Morera 1997: cap. 5).

Simultáneamente, grupos como Carso se beneficiaron adicionalmente al haber adquirido Telmex con los resultados del convenio de reestructuración de la deuda mexicana con los bancos comerciales, canjeada por bonos del Gobierno Federal de los Estados Unidos Mexicanos. El efecto de la operación de intercambio de deuda dio lugar a una utilidad extraordinaria antes de impuestos, por 1.003,2 millones de nuevos pesos de diciembre de 1992. Ver Bolsa Mexicana de Valores *Informes anuales: Carso* (1992: 16). Además, a las ganancias financieras obtenidas se sumaron las ganancias por compraventa de acciones.

De las utilidades obtenidas en 1991 por las 113 emisoras industriales, comerciales y de servicios más importantes que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, Telmex ocupó el primer lugar y su monto de utilidades representó el 38,9% del total. Por su parte Carso, como grupo, obtuvo \$ 832,7 millones de pesos de utilidades, situándose en tercer lugar. En 1992, Telmex se mantuvo en primer lugar con \$ 7.971,5 millones de pesos y Carso, nuevamente, ocupó el tercer lugar con \$ 1.118,6 millones de pesos.

El caso de Visa

La estrategia de inversión estuvo condicionada por la adquisición de Bancomer y el pago de su deuda anterior. Visa invirtió financieramente en el trienio \$1.003 millones de nuevos pesos. El haber obtenido financiamiento en dólares para la compra del control accionario de Bancomer le permitió mantener el nivel de sus inversiones financieras y vender en condiciones óptimas su principal subsidiaria, la subdivisión de aguas minerales (FEMSA) en 325 millones de dólares, con lo cual pagó el 50% de la deuda bancaria a corto plazo relacionada con la transacción del Grupo Financiero Bancomer (véase Bolsa Mexicana de Valores *Informes anuales: Visa*). La combinación del proceso descrito le permitió obtener en 1992 una utilidad neta de N\$ 895 millones de nuevos pesos, 109% superior a 1991 en términos reales y, a la vez, le permitió disminuir su relación de pasivo financiero a capitalización total de 100,9% a 47,1%. A su vez, explica por qué la utilidad financiera con relación a la de operación fue, para 1992, de 0,53 veces.

Grandes coaliciones de capitalistas

El proceso de reagrupamiento y permanencia de la oligarquía en los principales grupos de capital financiero en México se ubica en la recomposición de Carso, Telmex, Visa, Vitro, Alfa y G. México, y su vinculación con el proceso de privatización: Carso, que adquirió el paquete de control de Telmex asociándose a la vez con el capital nacional y extranjero, iniciando con ello su proceso de transnacionalización global; Visa y Vitro, que adquirieron Bancomer y Serfín; G. México, que adquirió Cananea, y simultáneamente algunos de sus principales propietarios participaron en la adquisición de Comermex a través de Inverlat; y Alfa, que concluyó su proceso de recompra accionaria. En segundo lugar, la recomposición de la oligarquía alrededor de las casas de bolsa bancarias y no bancarias y de la privatización de la banca de cobertura nacional cuya expresión final son los llamados grupos financieros: Banamex Accival, Invermexico, Bital, Inverlat, Interacciones y Mexival⁹. Como ya apuntamos, por la relevancia que constituyó el proceso de privatización (casas de bolsa y banca) con relación a los cambios en la estructura de capital y a la reagrupación de la oligarquía, hacemos un breve recuento de su recomposición, en donde todos los nuevos grupos privatizados de la banca con cobertura nacional, salvo el caso de Banamex-Accival, fueron adquiridos y estuvieron liderados por los grandes accionistas de la vieja oligarquía de los grupos industriales hasta la crisis de 1994 (Morera, 2000).

La reagrupación y permanencia de la oligarquía es un proceso iniciado a partir de 1983 que culminó en 1992, determinado por los tres procesos de privatización: el de las casas de bolsa bancarias en 1983, el de los Caps (certificados de aportación patrimonial de las Sociedades Nacionales de Crédito) en 1986, y el de las importantes empresas paraestatales entre las que sobresale Telmex y la banca a partir de 1990. En el primer y segundo período la reagrupación se dio alrededor de las casas de bolsa bancarias y no bancarias; en el segundo el polo de atracción fue la privatización de la banca, el decreto para la conformación de los grupos y la autorización de nuevos bancos. Hasta la nacionalización bancaria, los núcleos más poderosos eran los grandes accionistas familiares industriales-financieros y los bancarios-financieros: entre los primeros destacaban Alfa y Visa-Serfín y Vitro-Banpaís; entre los segundos, Bancomer y Banamex. El decreto aplicado por el estado afectó a aquellos que poseían instituciones financieras y, en particular, al núcleo bancario financiero.

Con la privatización de las casas de bolsa bancarias se inicia el proceso de recomposición de la aristocracia financiera y con ello un cambio en la naturaleza de la propiedad, en donde se transita de un capitalismo estrictamente familiar a otro mucho más basado en amplias coaliciones de potentados dispuestos por un centro dominante. Estas serán adquiridas por núcleos de la vieja oligarquía y por primera vez participarán elementos, no tan poderosos, vinculados al sector industrial. Simultáneamente, se desarrollarán y fortalecerán los núcleos de las casas de bolsa no

bancarias que irán perfilando junto con los sectores reagrupados alrededor de las casas de bolsa bancarias el nuevo núcleo más poderoso de la oligarquía financiera.

Particularmente con el proceso de privatización bancaria, el núcleo central de las coaliciones de potentados formadas alrededor de los grupos industriales y de las casas de bolsa que compraron los bancos y empresas paraestatales tuvieron la posibilidad de endeudarse en dólares para la adquisición del paquete accionario de control, a una tasa de cambio fija muy inferior a la tasa nacional, y convertir la deuda de corto plazo contraída inicialmente para tal propósito en deuda de mediano plazo. Ello les permitió aprovechar el diferencial de las tasas de interés y realizar a la vez inversiones financieras, productivas y apropiarse de las acciones que les garantizaran el control de los grandes consorcios de capital financiero públicos. Algunos de ellos tuvieron que vender algunas de sus empresas para poder cumplir con sus compromisos, pero el financiamiento obtenido les permitió realizar las ventas en óptimas condiciones.

Es en este contexto que se dio la privatización de la banca y la integración de los grupos, cuyo propósito era fortalecerlos ante la apertura comercial y de servicios financieros, promoviendo medidas de regulación interna y gradualismo en la apertura que garantizaran la capitalización y la adecuación tecnológica que demandan las nuevas condiciones. El sector financiero mexicano experimentó un cambio radical en la estructura de su capital dando lugar a amplias coaliciones de potentados, bajo una centralización del control en este período (Morera, 1998: 145).

Grupo Carso

Si bien es cierto que el origen de la actividad empresarial de Carlos Slim se remonta a la década de los '60, su transformación en uno de los principales financistas y empresarios de México se sitúa en la década de los '80. Su gran desarrollo es principalmente el resultado del proceso de reorganización de los grupos a partir de 1983. La creación y el desarrollo del Grupo Industrial Carso se encuentran vinculados a la Casa de Bolsa INBURSA creada en el año de 1965, que pasará a ser el pilar del Grupo Financiero INBURSA bajo la dirección de su principal accionista Carlos Slim Helú. Referirse a Carso es hablar del nuevo capital financiero en México, por lo que no puede desvincularse de INBURSA en la medida en que este último constituirá el eje de reagrupamiento de los otrora banqueros, Espinosa Iglesias y Cosío Ariño (Banamex)¹⁰. No puede tampoco separarse del papel que cumplió el apoyo gubernamental, ni de su asociación estratégica con otros grandes capitalistas tanto nacionales como extranjeros. En otras palabras, referirse a INBURSA y Carso es hablar de un complejo conjunto de nuevas relaciones económicas de producción y de poder que no existían antes de la nacionalización de la banca.

Como conglomerado, el Grupo Carso participa en diversos sectores de la economía mexicana: en telecomunicaciones; en la minería; en la industria manu-

facturera; en la producción de cigarros y en la producción de maquinaria y equipo en la rama de la construcción; en el comercio en tiendas de ventas al menudeo; y en servicios financieros en Seguros de México S.A. de C.V.

El desarrollo de Carso tiene dos momentos fundamentales: 1983-89 y 1990-92. El primero está vinculado a su origen y expansión interna, originalmente basado en el desarrollo de la casa de bolsa Inbursa que es el instrumento que permite la apropiación de cinco de sus siete subsidiarias. En el segundo período (1990-1992), como conglomerado, Carso está vinculado directamente a la privatización de Telmex, y a la transnacionalización del grupo. Como Casa de Bolsa Inbursa está vinculada, junto con la aseguradora y la afianzadora adquiridas después de la nacionalización, a la constitución del Grupo Financiero Inbursa. Posteriormente, crea la arrendadora y el banco y los integra al grupo.

La casa de bolsa Inversora Bursátil (INBURSA)¹¹ representa la entidad financiera estratégica por excelencia en la integración del grupo financiero Inbursa a partir de 1983, año en el cual fincó su capacidad y obtuvo extraordinarias ganancias financieras, productivas y el manejo y control de paquetes accionarios a cuenta de terceros que le posibilitaron la asistencia a las asambleas de accionistas y, con ello, el acceso a la información y a los órganos de decisión de los grupos que cotizaban en la BMV, lo que a la postre le garantizó la paulatina apropiación de varios de los grupos de capital financiero que desde mayo de 1990 conforman el Grupo Carso.

Uno de los aspectos que contrasta en este grupo nucleado alrededor de la casa de bolsa INBURSA con la inmensa mayoría de las demás casas de bolsa es el alto grado de concentración en la estructura de su capital accionario en manos de una sola persona: nos referimos a Carlos Slim Helú, quien desde sus orígenes ha conservado la mayoría del paquete accionario. Así, para 1986 poseía el 61,9% del total del capital social de la mencionada casa de bolsa. Esta estructura de capital dejó a Carlos Slim en condiciones privilegiadas para poder ejercer las decisiones que desde 1983 le permitieron dinamizar la centralización patrimonial de este grupo y, aunque para 1991 aparece la propia casa de bolsa como dueña de sí misma, la situación prevalece en lo sustancial (Bolsa Mexicana de Valores, 1992).

En el ámbito de recomposición de la oligarquía financiera, la privatización de Telmex fue la más importante, pues reagrupó prominentes ex banqueros con lo más granado de los potentados del país (véase con detalle en Morera, 1998: 192 y 193).

Grupo Visa-Bancomer

El grupo Visa, liderado por el Sr. Eugenio Garza Laguer, adquirió el 18 de mayo de 1991 el paquete de acciones de control y agrupó a más de 6.400 inversionistas y hombres de negocios, quienes adquirieron acciones del grupo por el Grupo Fi-

nanciero Bancomer integrado por siete subsidiarias: Bancomer S.A., Casa de Bolsa Bancomer S.A. de C.V. (antes, Acciones Bursátiles Somex, en manos del estado hasta 1998¹²); Arrendadora Bancomer; Arrendadora Monterrey, S.A., Almacenada Bancomer S.A. de C.V., Casa de Cambio Bancomer y Factor de Capitales S.A. de C.V. (Bolsa Mexicana de Valores, 1993). En 1992, la nueva Bancomer colocó acciones serie "C" por US\$ 1.454,7 millones de dólares, lo que representa el 5,18% del capital social, lo que le permitió ampliar su base de composición accionaria.

Grupo Vitro-Serfin

El Grupo Vitro pasó a controlar el Grupo Financiero Serfin integrado por cinco subsidiarias: Banca Serfin, Operadora Casa de Bolsa, Factoring OBSA, Arrendadora OBSA, Almacenadora OBSA (informe de la asamblea ordinaria anual de accionistas de febrero de 1992). Tanto Vitro como Serfin estaban presididos por Adrián Sada González (hasta que recientemente fue adquirido por el Banco de Santander) y entre sus principales consejeros propietarios están la familia Sada González e Isaac Saba Raffoul (Celanese Mexicana), los Sres. Jorge Caso Brecht (propietario del 18,83% del capital social de la Corporación Industrial San Luis), Marco Antonio Slim Domit (Grupo Carso) y Alfredo Obeso Chedraui (Grupo Chedraui). Tiene alianza estratégica con Air Routing Int. en tarjetas de crédito, y con G. E. Capital en tecnología.

Grupo Alfa

El grupo industrial Alfa apostó en el proceso de privatización a Sidermex, sin haberlo logrado, y a la recompra de su paquete accionario (mexicanización), y participa como inversionista en el grupo financiero Bancomer a través de su presidente y principal accionista del conglomerado industrial, Bernardo Garza Sada, desde su surgimiento; asimismo, participan en su consejo de administración como consejeros propietarios importantes accionistas de las principales empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores como Claudio X. González (presidente de Kimberley Clark de México); Antonio Madero Bracho (Corporación Industrial San Luis); Adrián Sada Treviño (Vitro y Cydsa). Este conglomerado surgió en 1974 y desde entonces ha consolidado fuertes alianzas (tecnológicas) y sociedades en sus principales giros: en el giro del acero, mantiene alianzas con Kawasaki HI (Japón), Dravo (Estados Unidos), MAN GHH (Alemania), Metecno (Italia) Becaert (Bélgica). En la petroquímica, con Amoco, Dupont y Hilmont (Estados Unidos), AKZO NOBEL (Holanda), BASF (Alemania) y PEMEX (México). Con su sector alimenticio con Oscar Mayer (Estados Unidos) y Sodima Intl. (Francia). En su división de diversas actividades, con la Ford (socio en la empresa Newak), Payless Cashways (1994, Total Home) y Shaw Ind. (1995, alfombras), todos ellos de Estados Unidos, y Teksid (Italia). Las nuevas alianzas estra-

tégicas son: en el sector de telecomunicaciones, con AT&T (51/49%) y, en petroquímica, con Desc Cydsa e Idesa participando cada uno con el 25% de Petroquímica Mexicana (CPM) (informes anuales BMV, 1994 y 1995).

Grupo Minera México

Este grupo tiene como principales accionistas a Jorge Larrea (54,24% del capital accionario) y a Miguel Alemán Velasco (14,2%); el resto de los accionistas son intermediarios financieros a cuenta propia y terceros (Basave, Morera y Strassburger, 1994). En su consejo de administración participan importantes oligarcas: Juan Sánchez Navarro (Cervecería Modelo); Antonio Ruiz Galindo (50% del capital social de D. M. Nacional); Claudio X. González (Kimberley Clark) y Rómulo O'Farrill (periódico Novedades).

Otra operación muy importante fue la que llevó a la casa de bolsa Inverlat a controlar Comermex a partir de una amplia alianza. La casa de bolsa Inverlat (casa de bolsa Banamex hasta antes de la nacionalización de la banca) estuvo inicialmente controlada por una alianza integrada por J. Larrea O. y Miguel Alemán Velasco, Bernardo Quintana, Antonio Cosío Ariño y Agustín Legorreta Chauvet, en la que la participación más importante correspondió a Cosío Ariño (7,91%). Tras las grandes privatizaciones de 1991, Bernardo Quintana y Antonio Cosío Ariño se reagruparon con el Grupo Carso, mientras la casa de bolsa Inverlat adquirió el multibanco Comermex e integró el grupo de la Arrendadora Inverlat, Factoring Inlat, Almacenadora Inlat (informe de la asamblea ordinaria anual de accionistas de febrero de 1992). Los principales accionistas del Grupo Industrial Minera México, Jorge Larrea Ortega y Miguel Alemán Velasco, se reagruparon, inicialmente, a partir de 1983 alrededor de la Casa de Bolsa Inverlat como propietarios del 3,28% y 3,26% del capital social respectivamente, junto con Bernardo Quintana (3,87%), Antonio Cosío Ariño (7,91%) y Agustín Legorreta Chauvet (3,60%). La reagrupación de este sector de la oligarquía prevaleció hasta la privatización bancaria y la conformación de los llamados grupos financieros. Tiene alianzas estratégicas con American Express y First Data Resources en tarjeta de crédito y con el Nova Scotia Bank del cual, inicialmente, participó con el 8,5% del capital y en 1996 fue fusionado por este socio el conjunto del grupo (Morera, 1998: 226).

La rearticulación de ese nuevo poder económico resultaría incomprensible si hubiésemos soslayado el proceso de la inversión financiera y especulativa que constituyó una de las piedras angulares de la reestructuración capitalista y de la redistribución de la riqueza social. Ello se expresó de una doble manera: en primer lugar, en los cambios en las modalidades de concentración y centralización de capital, como grupo empresarial. Y en segundo lugar, en manos de los grupos empresariales como concentración de riqueza, donde los grandes accionistas, la nueva oligarquía y los manipuladores del poder concentraron su riqueza.

A casi una década de los cambios realizados, el nuevo poder económico que conforman los grupos los sitúa en mejores condiciones de concurrencia internacional como grandes conglomerados globalizados medios. Sin embargo, su sector financiero-bancario es más frágil no tanto por las razones que señalan sus dueños, sino por su modalidad operativa.

La razón fundamental tiene que ver con haber fincado su expansión sobre la base de grandes volúmenes de crédito a corto plazo y por haber tenido el control absoluto (ausente de regulación pública) de la banca, lo que les permitió priorizar la rentabilidad con altos márgenes de ganancias financieras (50% más que la banca internacional), con el que operan a favor de los grupos y en contraposición al resto de los sectores económicos y sociales (Abedrop). La rentabilidad obtenida no es prueba concluyente de eficiencia sino de un costo social muy elevado que ha sido validado por el estado. Todos ellos se encuentran en un período de transición y su evolución dependerá de las condiciones internacionales y nacionales.

Los grupos y la crisis de 1994

El proceso de reorganización capitalista, iniciado a partir de 1983, durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, tuvo como fundamento las reformas financieras, económicas y fiscales aplicadas en su mandato bajo el condicionamiento de un nuevo entorno financiero y económico internacional. Las reformas aplicadas, por su naturaleza, posibilitaron profundos cambios en el origen, apropiación y distribución de la riqueza social por parte del gran capital nacional y extranjero.

Hasta ese entonces, la inmensa mayoría de la propiedad accionaria del gran capital pertenecía a grupos familiares bajo un mercado protegido y crédito garantizado. Después de la crisis de 1982 y ante los cambios en la economía mundial, la forma de garantizar el control oligopólico de los grupos de capital financiero vigentes fue a través de los diversos momentos de la reforma económica: el último de ellos consistió en privatizar las entidades bancarias y productivas más importantes del país y legislar la nueva conformación de los grupos de capital financiero privados. Este proceso consistió, básicamente, en el tránsito de grandes grupos de capital financiero familiares a la conformación de grandes grupos de capital financiero a partir de grandes coaliciones de capitalistas, bajo la dirección de un pequeño grupo oligopólico de control (asociación estratégica) en donde, desde el estado, se impulsó y protegió, a partir de la reforma económica, la integración de los conglomerados industriales y financieros. De esta forma, la nueva estructura del oligopolio “garantizaba” su concurrencia en el mercado sin perder el control accionario y socializando la propiedad, lo que el gobierno llamaba eufemísticamente “democratización” del capital.

En un primer momento condujeron a un relativo crecimiento de la economía, pero debido a su propia naturaleza, rápidamente le dieron un perfil predominante de grandes inversiones financieras, especulativas, patrimoniales y consumistas que se tradujeron: a) en un explosivo consumo de las capas altas y medias; b) en una extraordinaria inversión financiera y especulativa nacional e internacional.

Como resultado de las reformas aplicadas fueron posibles las grandes transformaciones señaladas y, por lo tanto, es a partir de ellas que resulta plausible encontrar el origen de la crisis de la economía mexicana de diciembre de 1994. Este proceso, extraordinariamente complejo y contradictorio, ha tenido diversas implicaciones económicas, políticas y sociales que están muy lejos de haberse resuelto cabalmente. En el plano económico-social, una de sus expresiones más agudas fue el problema de las carteras vencidas las cuales, pese a su distinta naturaleza y la magnitud de las políticas instrumentadas desde el gobierno para resolverlas, tuvieron como propósito fundamental esencial dos aspectos: a) el pago a los distintos acreedores internacionales; y b) garantizar la solvencia de los grupos de capital financiero sobreendeudados, pese al proceso obligado de estatización (intervención), asociación, fusión (compra de activos por parte de inversionistas extranjeros y nacionales). El rescate financiero tuvo entre uno de sus propósitos fundamentales proteger y adecuar la estructura oligopólica creada, beneficiaria y gestora de los grandes flujos de capital obtenidos como resultado de las reformas implementadas.

Los costos, a semejanza de la crisis de 1982, han sido transferidos a la inmensa mayoría de la población por diversos mecanismos políticos, económicos, financieros y fiscales que se han expresado en una de las mayores polarizaciones económicas y sociales en el ámbito mundial y, sin lugar a dudas, nacional. Al respecto, existe consenso en la inmensa mayoría de diversos analistas de organismos gubernamentales nacionales e internacionales y analistas del sector privado. También ha sido una preocupación permanente de la academia y diversas organizaciones políticas y sociales las cuales, desde que se plantearon las iniciativas de ley de las reformas, han contribuido y alertado a través de sus diversos planteamientos y puntos de vista alrededor de las implicaciones, contradicciones, debilidades y peligros que implicaban tales transformaciones.

La crisis puso en debate e implicó de manera esencial aspectos cruciales: en primer lugar, cuestionó las políticas aplicadas por el gobierno y por los organismos internacionales públicos y privados; en segundo lugar, alentó el debate nacional e internacional a la luz del nuevo poder económico creado; en tercer lugar, el proceso de reorganización capitalista en México ha implicado, necesariamente, la reorganización política y social del país en su conjunto y sus lecciones y posibles salidas están lejos de haber concluido.

Desde nuestro punto de vista son tres los aspectos económicos fundamentales: 1) la naturaleza de la reorganización del capitalismo mexicano, después del

colapsamiento del estado como sujeto fundamental de la economía y la transición del gran capital como articulador de la misma, bajo nuevas condiciones de concentración y centralización de capital; 2) los cambios en el escenario internacional; y 3) el agotamiento de la política económica fincada en el ahorro externo con predominio especulativo.

Las propuestas de cambio de rumbo, por lo regular, han sido abordadas desde el ámbito de las agudas polarizaciones creadas o desde el fenómeno de las irregularidades en el proceso de privatización o de los fenómenos de corrupción y tráfico de influencias, que sin duda existen. Sin embargo, resulta necesario por encima de todo considerar el problema en su nueva estructura, gestión y funcionalidad oligopólica, que condiciona el carácter de la apropiación, control y uso del excedente social creado a la luz de la nueva realidad internacional. Por otra parte, sin la consideración de la nueva realidad internacional, la crisis y el proceso de reorganización de México resultan incomprensibles. La nueva estructura financiera implicó un complejo proceso formado por sujetos e instrumentos de muy diversa naturaleza tanto por su origen como por su operación: grandes sociedades y bancos de inversión especializados en la emisión y colocación de valores; fondos mutuales (pequeños y medianos inversionistas); fondos de protección (empresas especializadas en operaciones especulativas de corto plazo); fondos de pensiones (ahorro para el retiro de los trabajadores); las aseguradoras y las tesorías de las empresas transnacionales.

El proceso tuvo un desarrollo contradictorio: por un lado, abarató el crédito pero, por el otro, produjo nuevos elementos de inestabilidad como la mayor dispersión, volatilidad y especulación de capital. La globalización de los mercados financieros provocó una extraordinaria transnacionalización de la propiedad de títulos de crédito. A finales de 1993 se agudizó la concurrencia mundial en el mercado de capitales y, en febrero de 1994, la primera señal de esa crisis fue el aumento de las tasas de interés (en febrero, la tasa libor aumentó a 3,5; en agosto a 4,875; en septiembre a 5,06 y en noviembre a 6,06), la caída del mercado accionario y la transformación de la inversión extranjera. A partir de ese momento hubo un cambio en la naturaleza, el plazo y la tasa de interés de los recursos debido a los desequilibrios de los mercados internacionales que cambiaron la demanda de títulos por instrumentos de tasa flotante. Mientras que en 1992 y 1993 la participación de estos últimos no superaba el 19%, en 1994 aumentó a 30%.

El estallido de la crisis en 1994, que se expresó como una crisis cambiaria y financiera, provocando una devaluación y la vertiginosa caída de la bolsa de valores, es de naturaleza muy diferente. A diferencia del crac de octubre 1987 que se prolongó por veintiún jornadas y en donde el mercado finalizó con una pérdida del 70%, se dio en el entorno de un mercado financiero cerrado: la caída de diciembre de 1994 tuvo como escenario una economía abierta en medio de profundas reformas económicas y financieras. El enorme subsidio por parte de la población se expresó a tra-

vés de la distribución del ingreso: mientras que en 1984 el 1% de la población obtuvo el 9,1% del ingreso nacional, para 1989 obtuvo el 14%. Los perdedores, en esta distribución del ingreso, fueron el 90% de la población en la misma proporción en que aumentó el ingreso de la población más rica (Panuco-Laguette, 1996).

El segundo aspecto del colapso financiero lo constituyó el establecimiento de una paridad fija. Esta medida posibilitó una forma de financiamiento, fincada en el ahorro externo ya sea como inversión directa, como crédito de largo y corto plazo, o como vía en el mercado de valores en cualquiera de sus tipos de inversión, lo cual se colapsó al predominar dentro de ella el aspecto especulativo. A diferencia del *crac* de 1987, éste sí puso en peligro a los grandes inversionistas externos y, al igual que en 1982, a una parte del gran capital privado nacional y, como en ese entonces, las grandes corporaciones quedaron sobreendeudadas, algunas a punto de la insolvencia y otras técnicamente quebradas.

El proceso contradictorio de reorganización

Uno de los resultados inmediatos de la crisis de 1994 fue la recomposición violenta de los grupos, la cual tuvo tres grandes vertientes: a) la crisis del sector oligopólico cuya fuerza estaba fincada en el proteccionismo estatal y en el control del mercado bajo condiciones de competencia carentes de sustentación real debilitó al conjunto de los grupos; b) la magnitud de la misma se tradujo en una pérdida de valor de sus activos en dólares, en el incremento de sus obligaciones y en la venta obligada de parte de sus activos; c) se situó a los grupos ante el capital extranjero en su dimensión real, evidenciando la extrema vulnerabilidad de aquellos vinculados al sector bancario, obligándolos a ceder posiciones frente al capital extranjero vía renegociación de la deuda con tasas de interés más altas y mediante fusiones y asociaciones. Pasaremos a ejemplificar esta situación con los grupos vinculados al sector de telecomunicaciones y el sector financiero.

En ese sentido, la fortaleza de los nuevos conglomerados varía: el sector de telecomunicaciones es, con mucho, uno de los sectores más competitivos en el ámbito mundial. La apertura de la telefonía local que vive Estados Unidos desde el año pasado, la apertura de la telefonía de Europa que se inició en 1998, el valor de las telecomunicaciones, creció tan sólo en Latinoamérica en once años (1989-1999) de 12 mil millones de dólares a 38 mil millones. Resulta impresionante el avance tecnológico en llamadas locales, larga distancia, *paging*, celular, *trunking*, *network*, multimedia, Internet, *outsourcing*. Es en este entorno que se debe situar el proceso que vive el sector de telecomunicaciones en el ámbito mundial: compras, alianzas, fusiones, *joint venture*, *take over*. El sector de telecomunicaciones se inscribe en el umbral de una nueva era de competencia mundial. A la cabeza de ese liderazgo se encuentran las transnacionales AT&T, Deutsche Telekom, MCI, France Telekom y British Telekom (BT), quienes ante los cambios operados lleva-

ron a cabo un proceso de fusiones y asociaciones. British Telekom fusionó a MCI formando una nueva empresa que se llamará Concert Global Communications PLC: el alcance de esta fusión es, en el ámbito de ventas, de 42 mil millones de dólares, con presencia en más de treinta países; mediante esta fusión BT ingresa al mercado de Estados Unidos compitiendo con ello con AT&T, la mayor empresa en el ámbito mundial en el mercado (ventas por 50 mil millones de dólares) de telecomunicaciones de origen estadounidense (*Reforma*, 1996: 4 de noviembre). A la vez, France Telekom (FT) y Deutsche Telekom (DT) adquirieron acciones de la telefónica estadounidense Sprint y formaron Global One (*El Financiero*, 1996: 4 de noviembre). Todas ellas están presentes en México a través de la asociación estratégica con los nuevos grupos financieros, en un mercado valuado en 6 mil millones de dólares que monopolizó hasta 1997 Carso a través de Telmex.

En ese contexto se sitúa Carso, quien se reorganizó aceleradamente y salió fortalecido y más internacionalizado, quien desde la privatización de Telmex sabía de la temporalidad del monopolio absoluto de la telefonía en México. En ese sentido, la estrategia de Carso se encaminó a consolidarse en el plano nacional y a expandirse en el internacional. El instrumento para el posicionamiento accionario en el sector de telecomunicaciones ha sido, fundamentalmente, a través de su grupo financiero Inbursa, para lo cual creó las Sociedades de Inversión de Capital (Sincas, ver diagrama Carso&Inbursa), en donde invirtió en Televisión Azteca, Grupo Acir (radio), Medcom (televisión DTH), Gigante y Cementos Moctezuma. También creó la empresa Orient Star como brazo financiero de Carso Global One (*El Financiero*, 1996: 14 de noviembre).

La reorganización de Carso obedece a la nueva concurrencia mundial en el sector de telecomunicaciones, en donde compensa con la venta de servicios globales (Internet, llamada en espera, identificador de llamadas y todo lo que es la telefonía digital) la pérdida relativa de su monopolio absoluto en México. La competencia a la que se enfrenta Telmex es a través de las compañías Avantel y Alestra, creadas con las líderes transnacionales AT&T y MCI (fusionada por BT) a través de sus socios Alfa y Banamex (55% de las acciones) respectivamente. En la alianza AT&T-Alfa, se integró la empresa Unicom (la compañía creada por Bancomer, GTE y la Telefónica Española) que, al final, decidió cerrar sus puertas para aliarse con Alestra One (*El Financiero*, 1996: 12 de noviembre). Al incluir a México, MCI y AT&T en su estrategia, tendrán redes uniformes para cubrir todo "...América del Norte al mercado telefónico más lucrativo del mundo: se estima que hay unas mil transnacionales en México que podrían beneficiarse de los servicios de esta red norteamericana..." (*Reforma*, 15 de noviembre).

Por su parte, los conglomerados (Visa y Vitro) participaron en la privatización bancaria y salieron debilitados al tener que ceder parte de los activos de la banca adquirida a la banca española; Vitro perdió el grupo financiero Serfin, así como varias empresas del conglomerado industrial. En el caso de Visa, además

de ser fusionados los activos de Bancomer por el Banco Bilbao Vizcaya, cerró la empresa de telecomunicaciones para integrarse al grupo Alestra (ATT & Alfa) sin los resultados esperados en ese mercado.

El rescate de la banca ha tenido un efectos real: el impacto fiscal de la misma crisis, extendiendo su pago a un período de tiempo amplio (se espera que sea pagado por los contribuyentes en los próximos veintinueve años) (*El Financiero*, 1997: 5 de enero) a pesar de que el programa económico puesto en marcha superó la fase crítica. Sin embargo, el período de reconocimiento y pago de las pérdidas que produjo la crisis tomará un tiempo largo, y en esto no puede soslayarse la necesidad de reingresar a los mercados productivos y laborales a la gente que quedó desempleada. De ello depende la misma economía y la salud de las instituciones financieras y de las empresas; en consecuencia, depende de la madurez que alcance el mercado de capitales en México y el sistema financiero. La solución va más allá de los programas hasta ahora aplicados para solucionar la crisis bancaria.

Las lecciones de la crisis de la economía mexicana son varias y han sido abordadas por diversos analistas. Una de las más importantes fue haber descubierto la vulnerabilidad del sistema financiero mundial y la ineficacia de las políticas institucionales de las organizaciones internacionales para afrontar situaciones de emergencia. Otra es la necesidad de incrementar el ahorro interno y la inversión extranjera productiva, aquella que contemple el menor componente volátil. Sin embargo, los analistas (sobre todo de instituciones multilaterales como el FMI, el Banco Mundial, la CEPAL y el actual gobierno mexicano) no contemplan en lo absoluto otro de los elementos cruciales de la experiencia de la crisis: la reforma económica mexicana. Dicha reforma constituye, quizás, el obstáculo fundamental para posibilitar la participación cabal de los diversos sujetos e intereses sociales del actual proceso de reorganización capitalista. Sin embargo, esto es soslayado por los responsables directos¹³.

Las medidas consideradas por los organismos multilaterales y los gobiernos nacionales resultan a todas luces insuficientes ante la tendencia del mercado financiero internacional que apunta a inversiones de corto plazo financieras-especulativas, a un violento proceso de fusiones y adquisiciones vía IED, y a la elevación de la tasa de interés que puede trastocar nuevamente el sistema como en 1994. En consecuencia, la crisis nos situó con una violencia inusitada ante una nueva realidad de cara al gran capital. Sin embargo el proceso de reorganización capitalista está lejos de presentar una solución cabal que se exprese en una mejora de las grandes mayorías y que aleje las razones que la originaron: la especulación y la estructura oligopólica. Su posible salida implica, a nuestro entender, dos aspectos cruciales: nuevas regulaciones públicas y nuevas formas de organización social independiente.

Bibliografía

- Abedrop, Carlos *Senado de la República* (México) LIV Legislatura.
- Banco de México 1988 *Informe anual 1988* (México).
- Basave Jorge; Carlos Morera y Carlos Strassburger 1994 *Propiedad y Control en los Grupos Financieros Empresariales en México 1974-1988* (México: Universidad Nacional Autónoma de México).
- Bolsa Mexicana de Valores 1986 y 1988 *Lista de accionistas: Acciones Bursátiles Somex* (México).
- Bolsa Mexicana de Valores 1988 *Informe anual: Casa de Bolsa Inbursa* (México).
- Bolsa Mexicana de Valores 1990-1994 *Informes anuales: Carso* (México).
- Bolsa Mexicana de Valores 1990-1994 *Informes anuales: G. México* (México).
- Bolsa Mexicana de Valores 1990-1994 *Informes anuales: Telmex* (México).
- Bolsa Mexicana de Valores 1990-1994 *Informes anuales: Visa* (México).
- Bolsa Mexicana de Valores 1990-1994 *Informes anuales: Vitro* (México).
- Bolsa Mexicana de Valores 1990-1995 *Informes anuales: Alfa* (México).
- Bolsa Mexicana de Valores 1999 *Informe anual: Casa de Bolsa Bancomer S.A. de C.V.* (México).
- El Financiero* 1996 (México) 4, 12 y 14 de noviembre.
- El Financiero* 1997 (México) 5 de enero.
- Expansión* 1985 (México) mayo.
- International Monetary Fund 1997 *Balance of Payments Statistics Yearbook part 2*.
- Morera, Carlos 1992 *El nuevo poder de los grupos de capital financiero en México, un estudio de caso: INBURSA & Carso* (México: Instituto de Investigaciones Económicas-Universidad Nacional Autónoma de México).
- Morera, Carlos 1997 *Los grupos de capital financiero en México, transformaciones en la apropiación de la riqueza social* (México: Facultad de Economía-Universidad Nacional Autónoma de México) Tesis de doctorado.
- Morera, Carlos 1998 *La Globalización y los grupos de capital financiero en México: límites y contradicciones* (México: editorial Era).
- Morera, Carlos 2000 "La nueva corporación transnacional mexicana y la inversión extranjera directa: notas para su estudio", en *Regulación de flujos finan -*

cieros internacionales (México: Instituto de Investigaciones Económicas-Instituto de Investigaciones Jurídicas-Universidad Nacional Autónoma de México).

Panuco-Laguette, Humberto 1996 "Income distribution and poverty in Mexico", en *The New Economic Model in Latin America and Impact on Income Distribution and Poverty* (Londres: Macmillan).

Presidencia de la República 1990 *Ley para Regular Agrupaciones Financieras* (México) mayo.

Reforma 1996 (México) 4 y 15 de noviembre.

Senado de la Republica (LIV Legislatura) 1991 *Memoria, audiencias públicas sobre servicios bancarios y financieros, foro permanente de información, opinión y diálogo sobre las negociaciones del Tratado Trilateral de Libre Comercio entre México, los Estados Unidos de América y Canadá* (México) Agosto.

The Economist 1997 (Londres).

World Bank 1993 *Debt tables*.

Zedillo, Ernesto 1987 *Nuevas alternativas de Ficorca* (México) julio.

Notas

1 “Primero, la impostergable necesidad de que el estado concentrara su atención en el cumplimiento de sus objetivos básicos, a saber, dar respuesta a las necesidades sociales de la población y elevar su bienestar sobre bases productivas y duraderas; segundo, que el cambio profundo de las realidades sociales en nuestro país, así como de las estructuras económicas, del propio papel del Estado e, incluso, del sistema financiero mismo, ha modificado de raíz, las circunstancias que explicaron la estatización de la banca, en septiembre de 1982; y, tercero, el propósito de mejorar la calidad de los servicios de la banca y crédito en beneficio colectivo”.

2 Este porcentaje varía de acuerdo a cada controladora. La ley otorga la representatividad del 51% al núcleo de control y éste fija, mediante la elaboración de sus estatutos, el valor y las atribuciones de los accionistas. Tanto las controladoras de los grupos, como del bancario, están integradas por entre cinco y treinta y dos grandes accionistas, liderados por tres o cuatro de ellos. Véase Morera (1998: cap. 1).

3 A través del programa del Fobaproa y después el IPAB como deuda pública, su costo implicó un monto inicial de US\$ 70 mmd, cuya renta por concepto de intereses tiene como beneficiarios a los banqueros.

4 Sin embargo, existe un fuerte vínculo corporativo a través de la administración del 45,41% del conjunto de las acciones de Alfa por parte de Banca Serfín. Ver la lista de asistencia a la asamblea de accionistas.

5 Según datos del Banco Mundial, la deuda privada de largo plazo para 1992 era de 10.675 millones de dólares y la deuda privada de corto plazo de 20.701 millones de dólares. El volumen de deuda contraída por los grupos estudiados no considera aquella parte de la deuda contraída por sus grupos financieros, los cuales absorbieron un volumen considerable de crédito de corto plazo (World Bank, 1993).

6 Cálculos realizados con base en International Monetary Fund (1997: parte 2).

7 “El programa de 1983 tuvo un éxito completo al punto de que los pasivos externos del sector privado, en el orden de 11,5 miles de millones de dólares, se reestructuraron, ya fuera formalmente o de hecho, bajo el amparo de contratos de cobertura de riesgos cambiarios de FICORCA. Esta reestructuración ordenada no sólo fue de suma importancia para las empresas deudoras, sino que evitó mayores pérdidas a los bancos acreedores. Sin embargo, como recordarán, el diseño de FICORCA (...), en 1983, en la presunción fundamental de que las empresas del sector privado volverían a contar con acceso normal a los mercados de crédito en la época en que fueran exigibles los pagos importantes de capital reestructurados en 1983 (...), ésta probó ser erró-

nea en la práctica (...), el último de octubre las autoridades mexicanas informaron a los acreedores respecto de nuestra intención de refinanciar dichos pagos” (Zedillo, 1987: 166-167). Esta propuesta no fue aceptada por los acreedores y el resultado fue la disminución de más de 7.500 millones de dólares de la deuda externa privada cubierta por el Ficorca: para finales de 1988 el saldo de la deuda privada era de 2.440 millones de dólares (Banco de México, 1988: 57 y Morera, 1997: cap. 3).

8 Los indicadores del volumen de inversión de los grupos se refieren a las inversiones anualizadas, no a las acumuladas pues ello nos permite ver con mayor precisión la dinámica de la estrategia de inversión.

9 Este grupo está integrado por Banpais, que no es banco de cobertura nacional. Sin embargo, se consideró por la privatización ASEMEX, la aseguradora más importante de América Latina.

10 La familia Cosío Ariño, Moisés Cosío y Antonia Cosío de Ariño, eran los segundos accionistas de Bancomer. Moisés falleció en septiembre de 1983, siendo a juicio de algunos columnistas financieros el hombre más rico del país. Véase *Expansión* (1985: 28).

11 El 27 de abril de 1987 se inscribió en la Bolsa Mexicana de Valores.

12 Hasta 1986 el 75% del capital lo poseía Somex y el 25% Nafinsa; en 1988 el 68,92% estaba a nombre de Banamex. Ver lista de asistencia a la asamblea de accionistas 1986 y 1988, Comisión Nacional de Valores.

13 La crisis rompió parcialmente la estructura oligopólica.

Un recurso viable para contrarrestar la volatilidad y la incertidumbre, factores desencadenantes de las crisis económico-financieras contemporáneas

José Lorenzo Santos Valle*

Introducción

A partir del término del sistema de Bretton Woods, es decir desde la primera mitad de los años setenta, los sistemas financieros han tenido importantes sacudidas y vaivenes. Crisis cambiarias y de pagos en economías tanto desarrolladas como subdesarrolladas; fenómenos hiperinflacionarios; procesos de sobreendeudamiento generalizados y sus consecuentes crisis de dificultades de cumplir con los compromisos de ahí derivados; intentos de arribar a nuevos y durables arreglos en pos de mayor estabilidad y predictibilidad de los tipos de cambio, etc. Tales han sido algunos de los fenómenos persistentes que se han sucedido a lo largo de unos veinticinco años en las economías nacionales.

Esos han sido algunos de los fenómenos con que hemos convivido. Para analizar esos sucesos y lo que podría encontrarse para intentar algunas vías de solución se presenta este ensayo formado por cinco secciones. Primero se hace una rápida revisión de los dos esquemas que predominaron en las cinco décadas pasadas sobre las vías bajo las cuales las empresas se podían allegar recursos de financiamiento. En la segunda se intenta mostrar de qué manera, en los noventa, y después de que en el decenio precedente los países desarrollados transitaron del esquema del crédito bancario al de mercados financieros, será el turno de hacer-

* Profesor de la Universidad de Guadalajara – México e investigador del Centro de Investigaciones Socio-Económicas (C.I.S.E.) del Departamento de Economía del Centro Universitario de Ciencias Económico-Administrativas.

lo para los subdesarrollados y que ahí se dará el surgimiento de las “economías emergentes”. Enseguida, en una tercera sección, se analiza cómo la volatilidad y la inestabilidad derivan precisamente de la globalización tal y como ésta se ha dado, en especial en cuanto a la apertura desmedida y generalizada que hicieron los países subdesarrollados de sus mercados financieros ante el exterior.

En una cuarta sección se hace una recapitulación acerca de la crisis asiática del segundo semestre de 1997 y de cómo aquella globalización financiera incidió poderosamente en el agravamiento de sus consecuencias. En la quinta sección, por último, se ofrecen las características y los alcances del “impuesto Tobin”, propuesta que va cobrando día a día en numerosos países un apoyo e interés crecientes. Tal propuesta permitiría, de ser adoptada por un gran número de países, contar con la reglamentación necesaria para así dar de nueva cuenta mayor estabilidad a los movimientos internacionales de capitales y también mayores márgenes de eficiencia a las políticas económicas que los gobiernos requieren para apoyar tanto a sus poblaciones como al desarrollo de éstas en todos los ámbitos. Incluso, a los mercados se les darían mejores condiciones de desarrollo, en especial a aquellos mercados de bienes y servicios que tienen particular referencia con la economía real del conjunto de las economías, y no permitir más que prevalezca la tiranía de los mercados financieros y su caprichosa volatilidad que además merma día a día no sólo el bienestar de los pueblos, sino que relativiza la soberanía de los poderes establecidos legalmente y atenta contra los avances democráticos que con dificultad se han ido logrando y se siguen consiguiendo.

Por último se presenta, en anexo al texto, la traducción de lo que es la Plataforma del movimiento ATTAC, el cual promueve precisamente desde 1998 que sea adoptado por más y más países este importante recurso de fiscalidad. El mismo se intitula “Desarmar a los mercados”

Los dos esquemas financieros en la segunda mitad del siglo XX

Me referiré a los dos sistemas de financiamiento con que han contado las empresas y las familias, principalmente, así como los poderes públicos, cuando de hacerse de recursos financieros se trata. Por principio de cuentas hemos de distinguir entre agentes que cuentan con excedentes, y otros que, momentáneamente al menos, requieren de recursos por encima de sus haberes. De manera general los primeros efectúan un ahorro (aún cuando éste sea de corto plazo); por el otro lado los segundos realizan una inversión (o formación de capital físico, como también se acostumbra decir).

Mediando entre unos y otros se encuentran instituciones tales como los bancos o bien otros “intermediarios financieros”. Así, estas instituciones se encargan de captar recursos por el lado de los que tienen excedentes, y de otorgar recursos financieros (que puede ser vía crédito, por ejemplo), por el otro.

A lo largo de las tres décadas que siguieron a la última Guerra Mundial (prácticamente hasta 1980 aproximadamente), la generalidad de países siguió, muy a tono con las políticas anticíclicas del tipo keynesiano, el esquema de financiamiento basado en el crédito bancario, según el cual se pudieron otorgar recursos incluso por encima de lo que los bancos captaban del público: se hallaba operando lo que en cualquier buen libro de teoría monetaria o de macroeconomía se caracteriza como el multiplicador bancario o la creación de dinero por medio de los bancos (lo que no es igual que “hacer funcionar a la maquina de hacer dinero” simplemente). Al final de dicho periodo ese esquema no funcionó más y contribuyó a agudizar las presiones inflacionarias: aún la primera economía del planeta (los Estados Unidos), que jamás había alcanzado tales niveles de inflación, al menos en la historia contemporánea, experimentó cifras que llegaron al 20% en términos anualizados; eso fue en el año 1979. A partir de entonces darán inicio los modelos con un marcado énfasis en el mercado y, de manera correspondiente, un relativo y progresivo retraimiento del estado.

En lo sucesivo, y tras fuertes desequilibrios y caos que se vivieron en las economías, empezando por esa economía mencionada y las otras que también integran el pelotón de naciones líderes dentro del capitalismo internacional, se fue conformando un nuevo esquema: fue el denominado de mercados financieros. Para sintetizar éste puede decirse que, con tal esquema financiero, si bien prevalece la división entre agentes excedentarios y deficitarios en lo que a sus recursos financieros se refiere, ya no son más los bancos los únicos y tal vez tampoco los principales institutos de intermediación entre esos dos tipos de agentes. A partir de ahora lo serán las casas de bolsa, agentes encargados del corretaje con títulos o sociedades de inversión (también conocidas como fondos de inversión).

Más aún, si antes el crédito barato (en ocasiones las tasas de interés a las que prestaban los bancos de los países más desarrollados, e incluso de otros, llegaron a ser inferiores que la tasa de inflación) había sido el medio por excelencia para hacerse de recursos financieros, ahora, con los mercados financieros, serán acciones y/u obligaciones (que son, de una manera genérica, los dos tipos de títulos de crédito o papeles) la vía para acceder a esos recursos. Los fondos de inversión, por ejemplo, simplemente, reúnen recursos para efectuar, por cuenta de muchos pequeños inversionistas, la adquisición de papeles que se espera habrán de producir “interesantes” rendimientos en el tiempo.

Así, el paso de una economía basada en el crédito bancario a otra de los mercados de títulos o mercados de valores es el mecanismo que ha determinado en gran medida los cambios que las economías experimentan en estos últimos veinte años del siglo. Ya establecida de manera sucinta la anterior distinción, podremos de manera lógica entender cómo fue, en la segunda mitad de los ‘80 y principios de los ‘90, que, al esquema ya en operación, en parte de las economías industrializadas, de mercados financieros, vino a sumarse una oleada, generalizada

también, y muchas veces impuesta por parte de los países y organismos más poderosos sobre los países subdesarrollados: fue el proceso de apertura sumamente extendida de los mercados financieros nacionales con relación a los flujos procedentes del exterior. Así, dicha apertura, al ser adoptada por una buena cantidad de países subdesarrollados –entre 1989 y 1991 no menos de veinte de esos países adoptan medidas más y más liberales de sus mercados de capitales–, iba a conformar lo que ahora se llama, no sin algo de pompa, países emergentes. Será en la siguiente sección en donde se abundará acerca de esta categoría de economías, así como de sus características.

La descripción de tales procesos, al menos en sus grandes rasgos, sirve para formarnos una mejor idea de las fuertes influencias y sacudidas que los países vienen sufriendo apenas ocurre algún suceso algo extraordinario en algún lugar del planeta: crisis financiera asiática a partir de mediados de 1997, crisis con la deuda rusa en el verano de 1998, seguida con la amenaza del fuerte déficit brasileño desde septiembre de 1998 que habría de culminar en la tan temida como esperada macrodevaluación del real del gigante sudamericano a principios de 1999; sin olvidar, desde luego, la temible crisis que se presentó en México a fines de 1994 (“los famosos errores”) y que por sus efectos sentidos en casi la totalidad del resto de las economías emergentes se conoció como el efecto tequila.

El sistema financiero internacional y los llamados mercados emergentes

Un nuevo sistema financiero internacional en los ochenta

En primer lugar en las economías de los países desarrollados

La reforma neoliberal del capitalismo internacional comenzó con la reestructuración financiera que Estados Unidos inició a principios de los años ochenta, bajo los ocho años de administración reaganiana, con base en la titularización y bursatilización del crédito (tendencia a sustituir el depósito-préstamo bancario por la emisión y compra-venta de títulos negociables: acciones de empresas, bonos y otros títulos de deuda, pública tanto como privada), y contando con la nueva preeminencia de nuevos intermediarios financieros, tales como bancos y sociedades de inversión abocados a la emisión y colocación de valores, fondos mutualistas, fondos de protección, fondos de pensiones, así como compañías de seguros y aún las tesorerías de las empresas transnacionales.

Observado en escala internacional, el nuevo sistema se extendió de manera vertiginosa, y al globalizarse los propios mercados financieros nacionales el resultado fue un acelerado proceso de transnacionalización de la propiedad de los títulos de crédito. En Estados Unidos la proporción de títulos y acciones en manos de residentes extranjeros se elevó de 9% del PIB en 1980 a 93% en 1990; pe-

ro el fenómeno no fue exclusivo de tal economía: sucedía igualmente en los otros países industrializados, por ejemplo en Japón donde las proporciones fueron de 7 y 119 por ciento, o en Alemania, de 8 y 58 por ciento (The Economist, del 27/11/93, citado por A. Dabat, op. cit. p. 868).

Como consecuencia de tales cambios en el sistema financiero, la inversión de cartera (portafolio) se convirtió en la principal forma de inversión de capital en el mundo, muy por encima de las formas más recurrentes durante el periodo de posguerra: préstamos bancarios (tanto de fuentes públicas como privadas) e inversión extranjera directa (IED).

Acerca de cómo México y otras economías pasan a ser “emergentes” a partir de 1990

Significado y alcances

A fines de los años ochenta y principios del decenio siguiente se sucederán varios procesos de importancia y, sobre todo, de consecuencias para el mundo entero y los procesos económicos en curso, lo cual traería consecuencias para los principales países semiindustrializados, tales como el derrumbe del bloque soviético y la transición de Europa Oriental al capitalismo; la generalización del auge exportador asiático y el creciente peso internacional de la “Gran China”; la superación de la crisis de la deuda de los principales países de América Latina a partir de la serie de negociaciones bajo el esquema del Plan Brady, y que tuvo su primera experiencia con el caso mexicano en 1989-90. O como la aceleración de la reforma liberal-capitalista: estabilización macroeconómica y apertura externa; reconversión productiva, privatizaciones, fusiones, auges bursátiles y alianzas estratégicas; desregulaciones y reformas de estado; reformas –flexibilizaciones– en el mundo laboral y de los sindicatos, etc.

De manera que todo ello propició que fuesen reorientados el comercio y la inversión mundiales hacia países emergentes de Asia, América Latina, Europa Oriental y (poco después) al Medio Oriente y África. Así fue como ingresaban a la globalización y la regionalización supranacional una treintena de países semiindustrializados de los otrora segundo y tercer mundos (los capitalismo emergentes, que así se diferenciaban más aún del “cuarto mundo”, más marginado todavía).

En este proceso el lugar de México fue aún digno de destacar. Se constituyó en el modelo o paradigma en más de un sentido: por sus reformas económicas, su aperturismo al exterior, que tuvo un primer momento en 1986 con su adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) y más tarde, en 1994, por su ingreso al Tratado trilateral de Libre Comercio de Norteamérica (TTLC), (conocido también por sus siglas en inglés como ALENA), la magnitud de sus privatizaciones, etc.

La globalización y dinamismo de los mercados de bienes y servicios tuvo a partir de entonces otros polos de arrastre y de ímpetu, y adoptó nuevas caracterís-

ticas. Al tiempo que el comercio exterior en las economías industriales entre sí decrecía a partir de 1989, los intercambios exteriores de los países emergentes crecían a tasas superiores al 15% cada año.

Así, aunque espectacular en sus dimensiones, puede uno entender mejor el auge notable de los flujos de inversión externa directa (IED) y de cartera (IC) hacia los países en desarrollo: de 28.000 millones de dólares (mdd) en 1989 de IED (14% del total mundial) se pasa a 70.000 millones en 1991 (36% del total). Por su parte la inversión de cartera en todas sus formas tuvo un auge aún mayor ya que arrancó desde un nivel más modesto (en términos tanto absolutos como relativos): pasa de 11.000 mdd en 1989 a una cifra de unos 66.000 mdd (seis veces superior) en 1993, que significaron, respectivamente el 4 y 12 por ciento del total mundial, desplazando ampliamente al préstamo bancario como forma principal de financiamiento privado externo. El proceso tuvo su momento cumbre en los años 1992-1993 con la entrada masiva de los fondos de inversión estadounidenses (mutuales y de protección) a los nuevos mercados.

En consecuencia y como expresión de tales procesos, en cuanto a los destinatarios, la parte de las carteras internacionales de dichos fondos invertidas en los mercados emergentes aumentó así: de 2,5% en 1989 a 10% en 1992 y a 13% en 1993, con lo que los otros mercados de valores en el mundo ven su parte del mercado total recular desde un 97,5% a sólo 87%. Es decir, en sólo cuatro años la proporción se eleva en una relación de poco más de 1 a 5.

Tanto en una forma como en la otra de flujos de capitales, México, en tal carácter de mercado emergente, logró hacerse de montos elevadísimos: en inversión de cartera fue el principal receptor con 76.700 mdd de 1989 a 1993, y en IED alcanzó el segundo lugar –sólo superado por China–, con 31.000 mdd, lo cual arroja una relación de cerca de 2,5 dólares a 1 entre IC e IED. Si todos los mercados emergentes consiguieron acumular por entonces unos 300.000 mdd, dicho país latinoamericano acaparó una cuarta parte por sí solo. A fines de 1993, el total señalado en IC en México se integraba por 54.600 mdd en acciones de empresas mexicanas bajo distintas formas (American Depositary Receipts –ADRs–, acciones de libre suscripción y fondos accionarios) y los restantes 22.100 mdd en títulos de renta fija, públicos y privados, con predominio de los certificados de deuda gubernamental: Cetes y Tesobonos principalmente.

En cambio, el nuevo ciclo financiero pudo ser mejor “digerido” y “asimilado” por la generalidad de los países asiáticos, por ejemplo. En particular China, Corea del Sur y Taiwán adoptaron políticas restrictivas y cautelosas en cuanto a la recepción de los capitales externos y “establecieron una cuota de 0,7 dólares de IC por cada dólar de IED”. En contraposición “la gran mayoría de los países de América Latina se abrió de manera mucho más indiscriminada y la relación se acercó a tres por uno”, como fue el caso mexicano que hemos comentado: una relación de IC a IED de 2,5 a 1.

En otras palabras, lo anterior significa que, de haberse adoptado en México la regla de “0,7 a 1,0”, este país nunca hubiese aceptado una cifra mayor a 21.700 mdd (sólo un 70% de los 31.000 mdd de IED que efectivamente acogió, y suponiendo, desde luego, que de todas maneras hubiesen llegado los recursos que llegaron como IED) en lugar de los 76.700 de IC, es decir una proporción menor al 30% de lo que efectivamente recibió. Bajo tal caso hipotético también, se hubiese recibido en este país una proporción mucho menor de IC del total que fue acogido por los países emergentes: en lugar de una cuarta parte que efectivamente recibió, México sólo habría alcanzado a hacerse de un 7,2% (partiendo del total canalizado como IC hacia el conjunto de los llamados mercados “emergentes”, de unos 300.000 mdd). Para su fortuna, y excepcionalmente, algunos países latinoamericanos, como Chile, regularon la inversión financiera de manera más estricta, incluso más que Turquía, Malasia o Filipinas.

Hasta aquí hemos mostrado el funcionamiento de los dos esquemas de financiamiento fundamentales de la posguerra; y se ha caracterizado cómo esos modelos de financiamiento tuvieron su aplicación en los ámbitos internacionales, primero entre las economías de los países desarrollados (años ochenta) para luego irradiar su funcionamiento incluso en una buena parte de los países subdesarrollados, en especial en aquellos de mayor industrialización relativa, con lo que se constituyen las economías emergentes (años noventa).

La apertura y la globalización financieras, causas de la volatilidad e inestabilidad en las economías de finales de los noventa

De tal manera, la globalización financiera se ha convertido en uno de los rasgos centrales de la economía y la sociedad contemporáneas, gracias a la apertura y desregulación de las economías y, especialmente, debido a la liberalización de los movimientos de capital de corto plazo.

La globalización se caracteriza por la existencia de grandes corrientes de capital de corto plazo. Es así como se generan amplios flujos de recursos financieros (sus reducidos plazos y consecuente volatilidad no constituyen en absoluto impedimentos serios para convertir a tales montos en préstamos, gracias a su flujo y reflujo, que como en un vaivén de olas se suceden de manera ininterrumpida) que luego hacen posible el endeudamiento especulativo de los agentes internos y cuyos movimientos tienen la capacidad de desestabilizar a las economías y provocar grandes y rápidos daños sociales.

La ininterrumpida sucesión de crisis financieras en los últimos veinte años demuestra que el impacto de la globalización es especialmente grave en las sociedades periféricas, y en particular en las que presentan un elevado endeudamiento. Por ello, la apertura y desregulación, que corrieron por cuenta de los países que se iban declarando “libres del proteccionismo”, habrían de facilitar las crisis

sucesivas y recurrentes que no han faltado a lo largo de los últimos veinte años; crisis que, además, se extienden de una manera “contagiosa” ya que al sobrevenir en cualquiera de esas economías, pronto se expanden sus efectos, se generalizan, y terminan por amplificarse con fuerza inusitada.

Las economías que sufren una crisis deben aceptar programas de prevención y de supervisión por parte de los organismos financieros internacionales (principalmente de los gemelos surgidos de la Conferencia de Bretton-Woods en 1944) condicionados a la aplicación de programas económicos que tienen fuertes costos productivos y sociales y, generalmente, no evitan la aparición de nuevas crisis.

Al aumentar la dependencia financiera externa de las economías, la globalización potencia el poder de los países industriales, de los organismos financieros internacionales y de los grandes bancos privados sobre la orientación económica y social de los países periféricos, tal y como se pretendió por parte del Consenso de Washington.

Por ejemplo, se puede documentar cómo el Banco Mundial recomendaba fervientemente, desde 1989, en su Informe Anual, que los países subdesarrollados abriesen sus respectivos sistemas financieros a las corrientes del exterior (léase: en procedencia sobre todo de las economías altamente industrializadas). Entre 1989 y 1991 se observó algo que nunca se había observado: unas diecisiete naciones periféricas en efecto se fueron abriendo y desregulando, hasta conformar el pelotón de lo que con gran boato se denomina desde 1992-1993 como “economías o mercados emergentes”.

Para México también, habría entonces que recordar los procesos de apertura y de desregulación que con determinación y consistencia encauzó el régimen presidencial anterior (1988 a 1994) y prosigue igualmente el actual. En el primero se reprivatizó a la banca privada y se permitió la conformación de los grupos financieros; se empezó con una importante apertura al capital externo que incluía también a la llamada industria bancaria (y al sector financiero en general); en el actual se aprobó la reforma del régimen de seguridad social mediante lo cual se dio origen a las administradoras de fondos de retiro (o AFORES) en 1997 y se ha sobreprotegido de manera ostensible al negocio de los bancos; esto mediante los esquemas de aseguramiento del universo de los depósitos (el Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA) hasta diciembre de 1998 y el Instituto de Protección del Ahorro Bancario (IPAB) después de esa fecha) sin que importe el monto que se debe destinar del presupuesto federal para mantener a flote a dichas empresas de intermediación.

Así pues, se da una marcada merma en la soberanía de los estados nacionales en cuanto al diseño y el manejo de sus políticas económicas, en cuanto al manejo del tipo de cambio, de sus propuestas estratégicas en cuanto a los agregados monetarios y a los suministros internos de financiamiento orientados a los secto-

res productivos. Los efectos de la globalización financiera no se limitan a los países en crisis, ya que aún las economías estables padecen la volatilidad financiera y la presión de los centros de poder; también a ellas se les imponen fuertes restricciones en su capacidad de decisión en aspectos cruciales como la política monetaria, cambiaria o fiscal.

¿Y en qué forma afecta lo anterior a los ingresos de las personas?

La globalización financiera influye también en forma directa en los ingresos de las personas. Uno de los fenómenos de creciente importancia es la creación de programas de jubilación privados, cuyos fondos son invertidos en el mercado financiero nacional e internacional. De este modo, una parte de los ingresos del trabajo de los ciudadanos se integra a los flujos de capital internacional, mientras que las jubilaciones que habrán de recibir dependerán de las alternativas financieras que los organismos financieros determinen, con lo que se espera un cierto rendimiento de sus aportaciones. Como hemos apuntado ya antes, tal es el sentido y el destino que se ha diseñado para las Afores mexicanas, así como lo es el de las administradoras de fondos de pensión (AFPs) en Chile, en Perú, y en algunos otros países sudamericanos. Para mayores análisis, en la siguiente sección se expondrán los dilemas del binomio “economía financiera versus economía real”

Estos fenómenos no son de carácter natural o inevitable, sino que se deben a las políticas de los gobiernos y los organismos financieros internacionales, que promueven la apertura financiera de las economías y toleran la expansión de prácticas especulativas de alcance global llevadas a cabo tanto por entidades especializadas en ese tipo de actividades como por instituciones tradicionales tales como los grandes bancos internacionales.

De ahí, entonces, que los ciudadanos, a través de asociaciones civiles, se pongan en acción, se organicen y busquen incidir en las formas de inserción de sus economías nacionales en el nuevo contexto internacional y, muy en particular, en la globalización financiera.

La especulación se desborda en Asia y amenaza a la economía real del planeta

Lejos de haber sido contenida, la crisis actual podría resultar a la postre más destructora aún que la que el mundo conoció en 1987, incluso más que aquella de 1929. Si en 1987 las monedas aún gozaban de cierta estabilidad, esta vez el descenso pronunciado en el valor de las acciones coincidió con el de algunas monedas nacionales. De hecho, se puede decir que una relación sumamente estrecha se pudo apreciar entre el mercado bursátil y el mercado de cambios: no solamente los “especuladores institucionales” pueden manipular los precios de las acciones sino que también han aprendido que pueden saquear a los bancos centrales de sus reservas de divisas, con lo que desestabilizan de paso a economías enteras.

Desde que en 1971 fue suprimido el sistema de paridades fijas, definido en Bretton Woods en 1944, el sistema financiero que hoy se conoce se fue delineando en varias etapas. En los años 1980 y coincidiendo en gran medida con la era Thatcher-Reagan, la crisis de la deuda externa desencadenó una oleada de fusiones, bancarrotas y reestructuraciones de empresas. A su vez, tales transformaciones, según observamos al exponer anteriormente los dos grandes esquemas de financiamiento de las empresas de la segunda mitad del actual siglo, habrían de favorecer la aparición y el desarrollo de una nueva generación de agentes financieros entre los inversionistas institucionales, firmas de corretaje y de administración de fondos de inversión, así como entre grandes compañías de seguros.

El crac bursátil de 1987 permitió la cristalización de tales cambios, garantizando también que únicamente los “mejores” pudiesen sobrevivir. Diez años después, lo que presenciamos es una enorme concentración del poder financiero. Ha surgido el “especulador institucional”, actor todopoderoso que puede incluso imponerse aún por encima de intereses más tradicionales, por ejemplo de aquellos ligados con alguna actividad productiva. En virtud de una gran variedad de instrumentos, esos especuladores pueden ahora apropiarse de una parte de la riqueza que sólo puede ser el resultado de quienes producen bienes y servicios. Y, sin embargo, son aquellos los que, con frecuencia, marcan el paso sobre el porvenir de las empresas que se cotizan en la bolsa de Wall Street. Sin nexo alguno con la economía real, pueden ellos sin problema precipitar la bancarrota de grandes empresas industriales o de servicios.

En 1995, el monto diario de las transacciones con divisas (de unos 1.500 miles de millones de dólares) excedía ya el cúmulo de las reservas de cambio de todos los bancos centrales del planeta (de sólo unos 1.202 miles de millones). Ello significa, claramente, que los “especuladores institucionales” detentan, sobre los totales acumulados que representan las reservas de cambio, un poder superior al que tienen los mismos institutos de emisión. Ello significa al final de cuentas que estos no pueden, ni en lo individual ni en lo colectivo, luchar contra la especulación cuando ésta se ha propuesto someter a algún país o conjunto de ellos.

Por ello, durante la crisis de tipos de cambios de los meses finales de 1997, los especuladores institucionales consiguieron apropiarse de miles de millones de dólares. Y tal ataque especulativo fue uno de los rasgos más sobresalientes de dicha crisis financiera. Por ello, si eso pudieron lograr entonces, no era para menospreciar la posibilidad de que enseguida se pudiesen lanzar contra los recursos de reserva de otros países emergentes, los latinoamericanos por ejemplo, con lo que se hubiesen podido repetir situaciones como el efecto tequila, el samba, etc. En realidad, esto último ocurrió en enero de 1999 con la devaluación del real brasileño. No es por ello casualidad que hoy, a finales de este último año, prácticamente toda América Latina se encuentre en recesión, con la excepción de México, ya que éste, según acaba de reconocer Salama, en su reciente Cátedra Cortázar en la Universidad de

Guadalajara “en lo comercial no forma parte de América Latina” sino de América del Norte, en virtud de su tratado comercial con la parte norte del continente.

La reestructuración mundial de instituciones y de mercados financieros aceleró la acumulación de grandes riquezas en manos privadas, en muchos de los casos producto de transacciones especulativas. Tan sólo en Estados Unidos, el número de aquellos cuyos activos rebasan los mil millones de dólares pasó de 13 en 1982 a 149 en 1996. Ese selectísimo “club de mil-millonarios del planeta” cuenta hoy con 450 miembros y acumula por sí solo una fortuna muy superior al equivalente del producto nacional bruto agregado de los países más pobres, en los cuales habita el 56% de la población mundial, es decir algo más de 3.000 millones de personas.

Así, poco importa producir bienes o servicios: el enriquecimiento se efectúa ahora de manera independiente a la economía real. Según Forbes “los éxitos de Wall Street se explican por el “boom” señalado en el número de mil-millonarios”.

De manera simultánea a lo anterior, los ingresos de la masa de los productores de bienes y servicios –es decir, el nivel de vida de la mayor parte de los asalariados– continúa bajando, los programas colectivos en gasto social de salud y de educación son ajustados a la baja, las desigualdades se profundizan. De acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el desempleo puede estimarse en cerca de mil millones de personas en todo el mundo, es decir casi un tercio de la población activa.

A diferencia de lo que ocurría durante los años ‘20, las principales bolsas de valores del mundo funcionan hoy en una red electrónica (a la manera de Internet) las 24 horas del día. Por ello, cualquier volatilidad en Wall Street se extiende casi de inmediato hacia los mercados financieros de Europa y de Asia, y recíprocamente. Las experiencias más recientes acaban de probar el rol desestabilizador de los sistemas de transmisión informatizada de precios y cotizaciones: así, el índice Dow Jones puede, en apenas unos cuantos minutos, ganar o perder algunas centenas de puntos gracias a un sistema electrónico, “Superdot”, el cual permite un tratamiento simultáneo promedio de trescientas setenta y cinco órdenes de compra agrupadas por segundo, lo cual equivale a una capacidad de operación de hasta dos mil millones de acciones por día.

Es por ello que Alan Greenspan ha reconocido que “la eficacia de los mercados financieros es tal que permite transmitir los errores mucho más deprisa que lo que cualquiera hubiese podido siquiera imaginar hace apenas una generación”. Entonces, si tanto la velocidad como el volumen de los intercambios que pueden realizarse se han multiplicado por diez desde 1987, los riesgos de inestabilidad financiera se han elevado de manera proporcional tal vez, máxime hoy, cuando las economías nacionales de todo el mundo se encuentran cada vez más unidas las unas a las otras a través de diferentes redes de transacciones comerciales y financieras.

Pero las políticas macroeconómicas son, también ellas, ampliamente “mundializadas”: por todas partes se aplican idénticas medidas de austeridad y por todas partes se observa la vigilancia que ejercen los acreedores y las instituciones financieras internacionales.

Por ello se ha producido una contracción del poder de compra en el ámbito mundial. Si se exceptúa el muy exitoso mercado de los productos de lujo, destinado al segmento socioeconómico más favorecido, las ventas del sector de bienes de consumo corriente escasean. El alza incesante de los valores cotizados en la bolsa no observa una relación directa con lo que ocurre en la economía real. Por lo visto los mercados financieros “no podrán vivir de manera indefinida de manera independiente”; tampoco “la confianza” de los medios empresariales y financieros podrá sobrevivir en medio de la recesión actual. Aquellos que invierten sus ahorros en bolsa se seguirán enriqueciendo tanto tiempo como los mercados respectivos sigan creciendo... y siempre y cuando ellos mismos sigan ahorrando e invirtiendo también en la bolsa.

Sin embargo, cuando esas alzas lleguen a la cima, serán los ahorros destinados a financiar un retiro, una educación o un riesgo semejante los que verán mermarse o desaparecer sin decir “agua va”. Más del 40% de la población adulta de Estados Unidos ha colocado al menos una parte de su ahorro en la bolsa. Cualquier crisis financiera provocaría en consecuencia una cadena de bancarrotas. Y con ello, muchos bancos se irían a pique.

El impuesto propuesto por James Tobin, Premio Nobel de Economía 1981

James Tobin, ex-consejero del presidente Kennedy, economista keynesiano, Premio Nobel de Economía en 1981, demostró que el monto de movimientos de capitales realizados tiene fines predominantemente especulativos y equivale diariamente a más del 90% de las transacciones financieras internacionales. Además, ello lesiona la autonomía de las políticas monetarias nacionales

Tobin propone la aplicación de una tasa impositiva que golpearía sin excepción a todas las transacciones de cambio internacionales, es decir todas las transacciones que impliquen la conversión de divisas.

Ella se aplicaría en toda operación de compra y/o venta, sea cual sea su finalidad (operación comercial o financiera). Inicialmente se pensó que esta tasa debería aplicarse únicamente en operaciones al contado, pero vista la multitud de escapatorias que existen en ellas, es evidente que debería igualmente englobar a los otros mercados, sean transacciones al contado o a plazo, operaciones sobre opciones, canjes de divisas o aún otras operaciones de cambio.

Los montos producidos por dicho impuesto serían recaudados a través de los gobiernos nacionales y remitidos a una organización internacional para su aplica-

ción. La finalidad primordial sería, con esos fondos, coadyuvar en el alivio de situaciones extremas de pobreza, fondos para desastres, ayuda para víctimas de guerras, etc.

Esta tasa sería aplicada en el ámbito internacional con un nivel uniforme para evitar un desplazamiento hacia otros mercados o países. Sería administrada por los diferentes gobiernos nacionales para todas las operaciones efectuadas en su territorio, cualquiera que fuese la divisa usada. De esa manera no sería un impuesto “discriminatorio”, ya que sería implementado por todos los países. Tampoco sería disuasivo ni penalizaría a las corrientes de capitales, fuesen éstas provenientes desde cualquier origen o se dirigiesen hacia cualquier destino. Lo único que haría disuasivo a tal flujo de capitales sería su propia temporalidad, es decir, un muy limitado tiempo de “estancia” en aquel lugar de su colocación itinerante en turno.

Conforme el depósito o flujo en cuestión llegase a “instalarse” por un mayor plazo (digamos, por ejemplo, un mínimo de tres o seis meses quizá), el impuesto no sería tan gravoso. En aquellos casos de depósitos por, digamos, un mínimo de doce meses, lo sería todavía menos. Es claro, aquí, el objetivo a alcanzar: todo ello daría una mayor y envidiable estabilidad y predictibilidad a los mercados financieros de cada país en su tipo de cambio, su tipo de interés real, indicadores de inflación incluso, con lo que casi todo el mundo se beneficiaría y se acabaría o menguaría al menos enormemente la incertidumbre, la volatilidad, que hoy caracterizan a la generalidad de los mercados, tanto emergentes como de economías más maduras y estables.

El objetivo que se busca afectar está claramente precisado: a los mercados financieros, a los que hay que regular en sus nuevas y deslumbrantes modalidades de una gran rapidez y precisión si se quiere no sucumbir a su dictadura actual. La mejor arma no es otra que el impuesto Tobin. Esa dictadura busca solamente ganar dinero a través del dinero mismo, sin que importen los costos de temibles devaluaciones dolorosas, de la moneda en cuestión, de crisis que con ello se siguen.

Es justamente en el ámbito de la Unión Europea en donde actualmente se pueden esperar los resultados más firmes en tal dirección. Tanto porque la zona euro podría, técnicamente y sin dificultad, constituirse en una zona Tobin, como por que el gobierno de Finlandia, uno de los once miembros de la zona euro, ha inscrito precisamente el objetivo del impuesto Tobin en su programa. Más aún, corresponde precisamente a ese gobierno, durante el segundo semestre de 1999 la presidencia rotatoria del consejo de ministros de los quince miembros de la Unión Europea (UE).

Así pues, esta tasa frenaría la especulación porque el costo de la misma sería inversamente proporcional al período de posesión del activo. En otras palabras, entre menos tiempo se tienen esos activos más se observará el aumento automático del costo. O sea que una tasa del 0,5% anual tendría, por una incursión de dos días,

un costo anual del 517%; por siete días, 68%; por un mes, 13%; por tres meses, 4%; por tres años, 0,3%. Como se aprecia, únicamente resultarían fuertemente desalentadas aquellas operaciones fuertemente especulativas, las que precisamente perjudican grandemente toda posibilidad de certeza y de predictibilidad que tanto se requieren por parte de los gobiernos, de las empresas, de los agentes económicos para proyectar sus presupuestos y sus horizontes de mediano y largo plazo.

Bibliografía

Attac, organismo no gubernamental, creado en junio de 1998 por diversos sindicatos, publicaciones y otras asociaciones. Su página en Internet es <<http://attac.org>> E-mail: <attac@attac.org>

ATTAC-Argentina, *Manifiesto* del 13/9/99 obtenido por la lista de discusión de ATTAC.

Banco Mundial 1989 Informe sobre el Desarrollo Mundial 1989, Washington, Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial.

Chossudovsky, Michel 1997 “Une frenesie spéculative qui ébranle les économies réelles”, en *Le Monde Diplomatique* (París) Diciembre.

Dabat, Alejandro 1995 “La crisis mexicana y el nuevo entorno internacional”, en *Comercio exterior* Noviembre.

Forrester, Viviane 1997 *El horror económico* (Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica).

Garrido, Celso y Tomás Peñaloza Webb 1996 *Ahorro y sistema financiero mexicano* (México: Editorial Grijalbo y Universidad Autónoma Metropolitana-Unidad Azcapotzalco).

Girón, Alicia, y Eugenia Correa 1995 “Prólogo”, en Girón, Alicia; Edgar Ortiz y Eugenia Correa (Compiladores) *Integración financiera y TLC* (México: Siglo XXI e Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM).

Krugman, Paul R. y Maurice Obstfeld 1995 *Economía Internacional* (Madrid: McGraw-Hill/Interamericana de España).

Marchini, Genevieve 1999 “Los sistemas financieros en América Latina ante la liberalización y la mundialización”, mimeografiado.

Ramonet, Ignacio 1997 “Desarmer les marchés”, en *Le Monde Diplomatique* (París) Diciembre.

Santos Valle, José Lorenzo 1997 “Antecedentes de la crisis mexicana en el contexto internacional”, en *Carta Económica Regional* (Zapopan, Jalisco) Publicación de la Universidad de Guadalajara, N° 52, Enero-Febrero.

Santos Valle, José Lorenzo y José Héctor Cortes Fregoso 1998 “El derrumbe de las bolsas de valores y el financiamiento de las empresas”, en *Carta Económica Regional* (Zapopan, Jalisco) Publicación de la Universidad de Guadalajara, N° 58, Enero-Febrero.

Soros, George 1999 *La crisis del capitalismo global* (México: Editorial Plaza y Janés).