

LA NUEVA CORPORACIÓN TRANSNACIONAL MEXICANA Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA: NOTAS PARA SU ESTUDIO

Carlos MORERA CAMACHO*

SUMARIO: I. Introducción. II. La globalización y la nueva corporación transnacional. III. Nuevas tendencias de la reorganización de las empresas transnacionales. IV. La nueva corporación transnacional en México. V. Consideraciones. VI. Bibliografía.

I. INTRODUCCIÓN

La economía mexicana ha sufrido enormes cambios durante las dos últimas décadas. De ser una economía cerrada se ha transformado en una economía abierta, en particular hacia la estadounidense, en donde el Estado ha dejado de jugar el papel más dinámico de la economía y lo ha transferido al sector privado.¹ Uno de sus componentes que más cambios a sufrido es la empresa transnacional y éstos son de tal magnitud que ha surgido un nuevo tipo de empresa transnacional. El propósito del presente ensayo es situar en primer lugar los cambios más relevantes, operados en el transcurso de la década de los noventa, en las empresas transnacionales en general y en segundo lugar en México. En nuestro país las empresas transnacionales de origen extranjero y la transnacionalización y regionalización de las empresas y de los grupos nativos constituyen el nuevo núcleo articulador del mencionado proceso. En el presente trabajo el énfasis está puesto en el nuevo papel que juega la inversión extranjera directa en los cambios de las mencionadas empresas.

* Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM.

1 Este proceso no hubiese sido posible sin el apoyo activo de los gobiernos de Miguel de la Madrid, Carlos Salinas de Gortari y Ernesto Zedillo. Las reformas económicas y financieras aplicadas en sus mandatos posibilitaron, por su naturaleza, profundos cambios en el origen, la apropiación y la distribución de la riqueza social por parte del gran capital nacional y extranjero.

En las grandes empresas y grupos nativos continúa prevaleciendo el tipo conglomerado disperso con fuertes vinculaciones a bancos o financieras de grupo y a la inversión especulativa, el hecho más importante es que debido a la violenta concurrencia se impuso la necesidad de transnacionalizar a las grandes empresas privadas mexicanas, no sólo exportando sino también invirtiendo en el exterior, estableciendo filiales y participando en las redes mundiales y alianzas estratégicas.

En ese sentido, las presentes notas tienen el propósito de acercarnos más detenidamente al nuevo proceso de transnacionalización de las empresas y los grupos privados de capital financiero en México (Morera, 1998, p. 27)² a la luz del proceso de globalización, lo cual implica profundizar, entre otras cosas, el redimensionamiento de la participación de México en los flujos anuales de IED (entradas y salidas) que crecieron en los años noventa, mediante alianzas estratégicas, fusiones y adquisiciones. Las tendencias de los flujos de IED en la economía mundial los tres últimos lustros, han tenido dos ciclos de expansión y uno de recesión (al respecto ver el apartado de IED en este mismo ensayo). En México el crecimiento de los flujos de IED fue en particular explosivo después de la crisis de 1994 con el apoyo decidido del gobierno de Ernesto Zedillo por medio de las adecuaciones a la Ley de Inversión Extranjera de 1993, 1996 y 1998, la cual permite el 100% de IED³ en casi todas las ramas de la economía; de extraordinarios subsidios fiscales a los grupos empresariales y aprovechando el ascenso de los precios internacionales del petróleo.

Los violentos cambios que han estado ocurriendo en la economía mundial y en la nueva corporación transnacional, plantean que la moder-

2 En México tiende a estudiarse a la empresa industrial en sí misma desvinculada de los grupos bancarios o financieros, sin considerar que la inmensa mayoría de los grupos más importantes están vinculados, o haciendo referencia a su vinculación patrimonial en el plano financiero, dejando de lado una visión cabal de su estrategia. Al respecto es conveniente precisar qué entendemos cuando nos referimos a grupo de capital financiero. “La categoría ‘grupo de capital financiero’ compete a la organización del capital (como sistema multiempresarial de valorización de capital en todas sus formas: financieras, productivas comerciales) a su gestión (estrategias de inversión, productiva financiera y patrimonial) a sus formas de financiamiento privilegiada y a su propiedad y control”. Morera, 1998, pp. 26-29.

3 En diciembre de 1993 se aprobó el marco regulatorio de la IED, 27 de diciembre de 1993. La ley que regía desde 1973 y su reglamento de 1989 establecían restricciones a la inversión extranjera en 142 partidas. La nueva ley permite de las 704 actividades económicas catalogadas en la economía mexicana, la inmensa mayoría están abiertas 100% al capital extranjero, 35% le permiten una participación de hasta 49%, 37 requieren autorización previa de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera (CNIE) y 16 están excluidas de la IED. Véase *Diario Oficial de la Federación*, 1998 y Cepal, 1999, pp. 104 y 105.

nización de la corporación transnacional mexicana sea un enorme reto para el futuro de México, pero esta es una cuestión que no atañe sólo a la gran empresa, sino también a las instituciones públicas, al conjunto del espectro empresarial, a los trabajadores y a los ciudadanos. En una época donde la producción esta basada en el conocimiento y la competencia sistémica, la empresa no puede seguir siendo el patrimonio exclusivo de una oligarquía rentista y sobrepotegida de cara al nuevo milenio.

II. LA GLOBALIZACIÓN Y LA NUEVA CORPORACIÓN TRANSNACIONAL

La economía mundial ha tenido profundas transformaciones en los últimos veinte años, cuyo aspecto más general ha sido denominado globalización o mundialización (Chesnais, Francois, 1994). Múltiples son los elementos que la conforman y su estudio ha sido abordado desde diversas perspectivas, enfoques y profundidad, a partir de análisis e interpretaciones muy diversas que van desde las que lo consideran simplemente como el triunfo del neoliberalismo hasta aquellas que lo interpretan como un proceso histórico objetivo. Los cambios no atañen solamente al ámbito económico, ya que también implican profundas transformaciones sociales políticas, culturales e ideológicas que están todavía lejos de haber concluido. Uno de los pilares fundamentales de estas profundas transformaciones es la empresa transnacional (ET) o corporación multinacional (CM) que constituye el núcleo articulador de la llamada *producción internacional integrada* (UNCTAD, 1994). En el entorno de la globalización se ha profundizado la internacionalización cambiando aceleradamente los patrones de acumulación de capital y organización empresarial, en los que ha jugado un papel fundamental las asociaciones estratégicas a través de compras (uno de sus componentes han sido los procesos de privatización) y las fusiones que han implicado una amplia y nueva integración tecnológica (telecomunicaciones, informática, etcétera) y económica. Este proceso resultaría incomprensible sin la consideración de los flujos financieros y la evolución y participación de los mismos en los llamados países en desarrollo, particularmente las llamadas economías emergentes donde las empresas transnacionales de origen extranjero y la transnacionalización de las empresas y de los grupos nativos constituyen el nuevo núcleo articulador del mencionado proceso.

III. NUEVAS TENDENCIAS DE LA REORGANIZACIÓN DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

Muchos estudiosos de la economía mundial coinciden en que la crisis de 1974-1975 marcó el final de la expansión de la ET (Dabat, 1998; Porter, Reich, Chesnais, 1997; Petrella, UNCTAD, 1997) y marcó el inicio de un periodo de transición de caída de la IED en términos reales (Dabat, 1998) y desde 1986 hasta 1998 los flujos de IED han experimentado dos ciclos de expansión (1986-1990 y 1995-1998), así como uno de recesión (1991-1993) (Morera, 1999). En el primer ciclo de expansión los flujos más importantes provinieron de Japón y fue un fenómeno centrado en los países desarrollados. Sin embargo, el ciclo de expansión de los noventa cobró relevancia en los países en desarrollo, lo cual implicó que los estudiosos viesan en este fenómeno, la incorporación de las llamadas economías emergentes, el tránsito de la triadización a la globalización. Es en este contexto que se dará el proceso de reestructuración del capital y de la empresa mundial en Estados Unidos que dará pie a su recuperación, y a la reestructuración del capitalismo mundial y a la nueva expansión de la ET a mediados de los ochenta.

El proceso de reorganización de la gran corporación capitalista fue la conjunción de un abanico de experiencias de diversos orígenes fallidos y exitosos (Reich, Porter). Una de las experiencias más importantes fue la japonesa con la asimilación de los métodos de flexibilización de la fuerza de trabajo, el sistema Toyota o el “ohnismo”⁴ (Coriat, 1992). Aunado a lo anterior se sumaron las diversas respuestas tecnológicas y financieras y las reformas de los gobiernos de Reagan y Margaret Thatcher. El resultado de este proceso se puede ubicar en cuatro grandes vertientes (Dabat, 1999): a) la nueva relación con la ciencia y la tecnología; b) nuevas condiciones de competencia; c) transformación del sistema financiero y d) la nueva organización de la ET.

La nueva relación de la ET con la ciencia y la tecnología como medios de producción y rentabilidad se caracteriza por la centralidad de la producción de conocimientos y descentralización de los procesos produc-

4 “Buscar orígenes y naturalezas de ganancias y productividad inéditos, que no tengan que ver con los recursos de las economías de escala y de la estandarización tayloriana y froidiana, por el lado de la producción de pequeña escala de la producción simultánea de productos diferenciados y variados.” Véase Coriat, 1992, p. 22.

tivos particulares, automatización flexible, diferentes niveles de organización empresarial y métodos toyotistas de producción.

Como resultado de la mayor movilidad de capital y la relativa reducción de barreras comerciales, se han establecido nuevas condiciones de competencia que han implicado la ampliación de la escala operativa espacial y de los grandes mercados de abasto y venta del mundo, esto les ha permitido a las ETs líderes ventajas competitivas. Paralelamente, la incorporación de los países en desarrollo en los noventa: fenómeno que ha implicado que la empresa transnacional haya dejado de ser un fenómeno circunscrito a la llamada “tríada”. Los nuevos acuerdos de la Organización Mundial de Comercio (OMC) alrededor de comercio e inversión extranjera directa los cuales enfatizan en: a) las limitaciones en la presencia comercial (ramas, subsidiarias, agencias, oficinas de representación, etcétera) que envuelve todas las formas de IED; b) sobre la liberación de los mercados a los servicios financieros. Dichos cambios han implicado nuevas formas de competencia.

Las reformas macroeconómicas llevadas a cabo en el plano financiero bajo los gobiernos de Reagan y Tacher dieron origen a un nuevo sistema financiero⁵ que se caracteriza por la titularización y bursatilización del crédito y los enormes desequilibrios cambiarios, situación que atañe tanto a la empresa financiera como a la no financiera. Esta nueva forma de financiamiento ha implicado extraordinarios avances y enormes descabros pues depende de la inversión de portafolio e IED (F&A, Join Ventures, franquicias, subcontrataciones, etcétera) vinculadas a las alianzas estratégicas (tecnológicas), acuerdos intrafirmas, abasto y distribución;

5 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 tesorerías 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. Como resultado de este proceso la inversión en cartera se situó como forma más dinámica del capital a escala internacional. Mientras en 1981 de los flujos anuales de inversión privada, el 19% correspondía a inversión de cartera; en 1993 alcanzó el 53%. Al iniciarse la década actual, una de sus peculiaridades fue el crecimiento de los flujos de capital hacia las llamadas economías en desarrollo, con prevalencia de la inversión especulativa (inversiones de corto plazo) impactando significativamente el nivel de volatilidad en estas economías, simultáneamente al crecimiento de la inversión extranjera directa a través de las corporaciones multinacionales (Morera, 1999).

ello ha implicado una nueva gestión financiera con visión global, la cual por su naturaleza introduce un contenido especulativo.

Los cambios en la nueva organización de la empresa transnacional son el resultado de la competencia internacional y destacan tres formas vinculadas entre ellas: a) *lean production*; b) la empresa red, alianza estratégica propiamente dicha y c) la integración compleja. La primera implica concentración de la producción directa de las ventajas competitivas de la empresa y a la vez la desincorporación de los sectores menos rentables de la empresa y por último la organización del abastecimiento y comercialización de los productos, servicios y tecnología como empresas independientes y económicamente subordinadas (Dabat, 1998). Las alianzas estratégicas están más vinculadas a la producción y al uso de tecnología de punta. El tercer tipo de organización tiene que ver con el nivel de integración internacional (matriz y filiales), los aspectos más relevantes: descentralización y flexibilización de un amplio espectro de funciones y centros de decisión con exclusión del mando de gestión financiera global (Dabat, 1998).

Las razones internacionales generales que hemos expuesto, las que unidas a las razones internas (grado de desarrollo, desarrollo industrial e infraestructura básica, desarrollo del sistema financiero, organización empresarial, capacidad y costo de la fuerza de trabajo), recursos naturales y *las reformas económicas y financieras*. Las nuevas condiciones de competencia en los mercados externos e internos impusieron a las grandes empresas locales la necesidad de transnacionalizarse, estableciendo filiales en el exterior y redes mundiales y regionales de acuerdos de diversa naturaleza y alianzas estratégicas. En México existen tres distintos niveles de desarrollo e integración: el nivel más sofisticado vinculado a la empresa global a través de las filiales y los grandes complejos empresariales, la inmensa mayoría de ellos, de alcance regional, ubicados en sectores productivos tradicionales con bajo o intermedio perfil tecnológico, salvo en telecomunicaciones y en el sector financiero.

La conjunción de los elementos señalados da un nuevo perfil a las corporaciones transnacionales y sitúa a la ET al más alto nivel de desarrollo histórico mundial. La participación de su producción en el PIB mundial pasó del 17% en la mitad de los años sesenta, al 24% en 1982 y a más del 30% en 1995. En ese periodo existían 39,000 firmas transnacionales que determinan la marcha de la economía mundial (incluyendo las 4,148 firmas de países en desarrollo) con 270,000 subsidiarias, de las cuales 119,000 están en países en desarrollo (UNCTAD, 1996 y *The Econo-*

mist); actualmente existen cerca de 60,000 firmas transnacionales (muchas de ellas sin ninguna vinculación accionaria), de las cuales 9,246 pertenecen a países en desarrollo, y con alrededor de 500,000 subsidiarias, de las cuales 238,906 están en países en desarrollo (UNCTAD, 1999), como se puede observar, tanto las ETs como las subsidiarias aumentaron considerablemente en el periodo de expansión tanto el número de ETs como el de las subsidiarias, sin embargo el más impresionante corresponde a las subsidiarias que se duplicaron en tan solo un trienio. A pesar de ello, el grado de concentración y centralización de capital es mayor si consideramos que las 100 firmas transnacionales más grandes (sin incluir bancos y financieras) controlaron 1/3 de la inversión extranjera directa (IED), y que entre 1988 y 1995 el valor de las fusiones y adquisiciones de todo tipo se duplicó, utilizando el 72% de los flujos de IED. *Como resultado de ello, junto con las alianzas estratégicas, las fusiones y adquisiciones fueron, según la UNCTAD, las transacciones internacionales que crecieron más rápidamente.*

IV. LA NUEVA CORPORACIÓN TRANSNACIONAL EN MÉXICO

En México, el estudio de la nueva empresa transnacional de origen extranjero y la transnacionalización y regionalización de la empresa y del grupo nativo se inscriben en el contexto descrito. Las profundas transformaciones ocurridas en la economía mexicana son el resultado de las reformas financieras y económicas implementadas en las décadas de los ochenta y los noventa, con el propósito de reorganizar al capitalismo mexicano después del colapsamiento del Estado como sujeto fundamental de la economía.

La rearticulación implementada en México por un lado, pretendía reforzar, preparar y proteger a las corporaciones privadas mexicanas en particular a aquellas vinculadas al sector bancario y, simultáneamente, garantizar las mejores condiciones de inversión a las corporaciones multinacionales al amparo de la apertura comercial iniciada en los ochenta y reforzada por el acuerdo del Tratado de Libre Comercio y las adecuaciones a la Ley de Inversión Extranjera en el actual régimen. Los cambios más radicales se realizaron durante la década de los noventa, a partir de los cuales se gestó la crisis de diciembre de 1994 posteriormente el rescate financiero internacional. La aplicación de las reformas mencionadas posibilitó, como mencionamos, que las empresas y los grupos mexicanos se transnacionalizaran a través de

alianzas estratégicas⁶ (Morera, 1998) y como receptoras de inversión extranjera directa tanto así como inversoras extranjeras, aspecto poco estudiado. Para tener una idea de la importancia del fenómeno baste mencionar que la inversión extranjera directa de 20 de las principales empresas y grupos mexicanos para 1997 era del orden de 5,000 millones de dólares, cifra similar a la IED de las principales corporaciones latinoamericanas hacia fines de la década de los ochenta (Morera, 1999).

La crisis de 1994 cuestionó y puso a debate e implicó de manera esencial aspectos cruciales del desarrollo económico de México. En primer lugar, cuestionó las políticas aplicadas por el gobierno y 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, vinculó más estrechamente la reorganización económica con la política y lo social, planteando lecciones y posibles salidas que están lejos de haber concluido.

A nuestro juicio son tres los aspectos económicos fundamentales a estudiar: 1) la naturaleza de la reorganización del capitalismo mexicano, después del colapsamiento del intervencionismo estatal y la transformación del gran capital (ET extranjera y ET y grupos privados nativos) como nuevo articulador de la misma, 2) los cambios en el escenario internacional y 3) el agotamiento de la política económica fincada en ahorro externo con predominio especulativo y las nuevas modalidades de la inversión extranjera directa.

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, 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.*

El proceso de transnacionalización de los grandes complejos empresariales mexicanos de alcance regional están ubicados en sectores de bajo o intermedio perfil tecnológico como las industrias básicas, alimentación bebidas y construcción, con escasa presencia en industrias de nueva tec-

6 En este trabajo se analiza el proceso de transnacionalización de cinco de los principales conglomerados industriales de los grupos privados mexicanos, en particular aquellos vinculados con el sector bancario. Véase el capítulo IV en Morera, 1998.

nología a excepción del sector de comunicaciones en alianza estratégica con los líderes mundiales del sector.

1. *Las nuevas tendencias de la inversión extranjera directa*

El promedio anual de los flujos mundiales de capital durante 1992-1997 fue de 223 billones de dólares (IED 100.2, IEP 63.3, acciones 33.2, bonos 31.8, bancos comerciales 21.6 billones de dólares): del conjunto, en promedio la IED fue de 45%, la de portafolio 28.4%, acciones 14.9%, bonos 14.3% y los bancos tuvieron un promedio de 9.7%. La mayor volatilidad fue por parte de los bancos comerciales y la inversión de portafolio (UNCTAD, 1998, pp. 14 y 15). Con relación a la mayoría de la IED ha provenido de Estados Unidos de América y en particular ha sido destinada a la industria automotriz, electrónica, ropa y otras manufacturas. La integración de las corporaciones transnacionales orientadas a la exportación a través de sus filiales dentro de *la estrategia de redes de producción global*, y en *México* es donde más claramente se observa (UNCTAD, 1998, pp. XXIV y XXV) mediante fusiones y adquisiciones.

El resultado de tales reformas ha implicado un fuerte crecimiento de la IED desde 1987, habiendo alcanzado en 1998 el monto de 644 billones de dólares por concepto de entradas y 649 billones de dólares por concepto de salidas y cuya tasa de crecimiento en 1997 y 1998 fue de 29.4% y 38.7% respectivamente, tasas superiores al promedio de los dos periodos de expansión de la IED que cuyo promedio anual fue de 24.3% para el primero y 19.6% en el segundo (UNCTAD, 1999, p. 9). La IED ha sido básica en las fusiones y adquisiciones mayoritariamente en bancos, aseguradoras, industria automotriz, industria química farmacéutica, telecomunicaciones, procesos de privatización etcétera. Como resultado de este proceso en 1998 alcanzaron un valor de 411 billones de dólares que representaron las 3/5 partes del conjunto de la IED, en 1997 y 1998 la tasa de crecimiento fue de 45.2% y 73.9% respectivamente (tasa muy superior a la tasa general de la IED para los mismos años y considerablemente menor a la tasa anual promedio de los ciclos de expansión que alcanzó, 21.3% en el caso del primero y 10.5% para el segundo periodo. UNCTAD, 1999).

En 1998, el crecimiento de la IED fue alimentado por las F&A (fusiones y adquisiciones). La industria que registro las mayores F&A fue la del petróleo (14% del total), seguida por la industria automovilística por la banca y las telecomunicaciones (UNCTAD, 1999, p. 11, cap. I y 23,

cap. III, anexo tabla B.9). Los cuatro sectores mencionados han sido de un gran dinamismo en la década de los noventa y los que por su monto han concentrado alrededor del 50% de las operaciones, seguidos muy de cerca del sector eléctrico y de la llamada industria de los servicios de negocios (*software*).⁷ Sin embargo, las dos industrias que desde mediados de la década de los ochenta y durante la década pasada han tenido el mayor dinamismo son la industria de la información tecnológica y la automotriz. Un promedio anual de 2,437 transacciones en la primera mitad de los noventa a 6,229 transacciones por año en 1995-1998 (UNCTAD, 1999, cap. III, p. 28). En 1997, 58 de las F&A fueron por más de 1 billón cada una de ellas. El 90% del conjunto de F&A se dio entre Estados Unidos, Gran Bretaña, Francia y Alemania. Estas fueron posibles gracias a los acuerdos sobre la liberación de servicios financieros y la desregulación en telecomunicaciones. *Las mayores F&A entre 1995 y 1997 corresponden a los bancos, aseguradoras y telecomunicaciones* (UNCTAD, 1998, pp. 22 y 23). Otro de los cambios que han motivado las manifestaciones en el sistema financiero son los acuerdo intrafirmas: en los ochenta pasaron de crecer de un promedio anual de 300 a un promedio de 600 en la mitad de los noventa. Entre 1980-1996 se realizaron 8,260 acuerdos intrafirmas en tecnología intensiva. En particular en la industria farmacéutica y más recientemente en la automotriz.

Esta oleada de fusiones, agudizada en la segunda mitad de los noventa, es diferente a la de los ochenta por dos razones: la primera es que tuvo como protagonista al sector manufacturero y las compras se facilitaron gracias al apalancamiento recibido al desarrollo de nuevos instrumentos financieros. La actual oleada de fusiones tiene que ver con otras razones, en primer lugar la forma de financiamiento es vía intercambio accionario de la parte compradora y vendedora. Y las causas que las motivan son distintas dentro de las cuales sobresalen tres:

Por una parte, con la apertura de los mercados comerciales, y la desregulación de las inversiones y los mercados de capitales, especialmente el de servicios, los procesos de privatización y el relajamiento en el control sobre las F&A en un buen número de países, facilita el proceso. Al mismo tiempo la presión competitiva por la globalización y los intensos

7 Esta tendencia se inicia particularmente a partir de 1993 y cobra el mayor impulso en el segundo ciclo de expansión de la IED. Las mayores F&A se han realizado en Gran Bretaña y en Estados Unidos y para el caso de los cuatro sectores más dinámicos no participan más de 20 empresas. Esta tendencia se observa más aguda para 1999.

cambios tecnológicos. También la facilidad del manejo de inversión de portafolio de activos locales ha cobrado importancia para las firmas, pues le permite tener ventajas de los recursos y del mercado mundial.

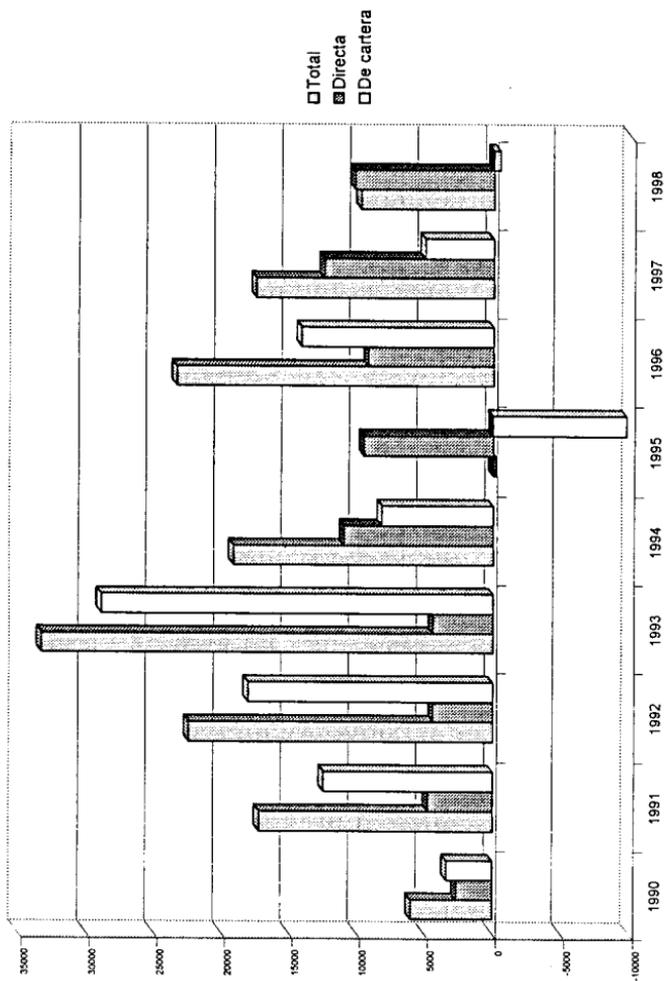
En la economía global, el tamaño es un parámetro crucial. Facilita la expansión exterior y crea financiera, administrativa y operacionalmente sinergias que reducen la vulnerabilidad de la firma ante las crisis.

Pero la más importante, es quizá, tener un mejor posicionamiento debido a lo incierta y rápida evolución tecnológica, un requerimiento fundamental es incrementar el conocimiento intensivo de la economía, de cara a los altísimos costos de investigación. La posibilidad del éxito de las firmas con complementaria tecnología que extienda su alcance. Adicionalmente, los límites del impacto tecnológico en las empresas líderes las ha forzado a reconsiderar sus estrategias (UNCTAD, 1999; Porter, 1998). El impacto debido a la IED en las llamadas economías emergentes (EE) es diverso. Existen varias diferencias entre la inversión extranjera vía F&A y la IED (*greenfield*) en términos de beneficio que traen al país receptor, muchos de los llamados países en desarrollo prefieren la IED (*greenfield*) sobre la inversión vía F&A. En el caso de las F&A son indirectos y dependen de la estrategia de la corporación extranjera. La primera razón es que las F&A es un cambio de propietario o de intercambio accionario, y no hay aumento al *stock* de capital o en la capacidad de producción. Mientras que la formación de capital es el prerrequisito para desarrollar inversiones (*greenfield*). Sin embargo, podría considerarse que algunas de las ventajas de las F&A es el acceso a la tecnología, que las firmas locales no poseen, especialmente en el proceso de privatización. También otra de las razones por lo que la firma fusionada haya sido adquirida, es por poseer redes de distribución o de proveedores.

2. La inversión extranjera en México y la nueva corporación transnacional

La incorporación de los países en desarrollo como inversionistas de IED es uno de los fenómenos del proceso de globalización a considerar, la región asiática es con mucho la más significativa, en ella destacan como inversionistas de IED (como ejemplo 1997 es ilustrativo al respecto): Hong Kong, China —es con mucho el mayor inversionista con 137.5 billones de dólares— seguido de Indonesia, Singapur y Taiwan (provincia de China). República de Corea, Malasia y Tailandia, disminuyeron, recibieron 82 billones de dólares.

GRÁFICA No. 1
MÉXICO: TENDENCIAS INVERSIÓN EXTRANJERA 1990-1998
(miles de millones de dólares)



Fuente: IMF. Balance of Payments Statistics Yearbook 1998. Mexican Economy 1999 Banco de México

Por otro lado la naturaleza de los flujos de capital en América Latina como receptores de los flujos de capital (Inversión Extranjera Directa [IED] y la inversión extranjera de portafolio [IEP]) en la década de los noventa, guardó el siguiente comportamiento: durante el periodo de 1992-1997 los flujos de capital que recibió por concepto de IED fueron: Argentina (4.3 y 10.0), Brasil (6.3 y 11.9), México (8.2 y 10.7) respectivamente (UNCTAD, 1998, pp. 14 y 15). *De los 13 países latinoamericanos receptores, con excepción de Chile el resto dependió más de la IEP que de la IED* durante todo el periodo. Desde 1995 hasta 1997 la IED creció extraordinariamente. El resultado de ello fue el crecimiento exorbitante de las ventas de las corporaciones afiliadas a Estados Unidos crecieron de 15 billones de dólares en 1970 a 288 billones de dólares en 1997 (UNCTAD, 1998, pp. 243 y 254), orientadas a las exportaciones. Ver cuadro 1.

CUADRO 1

Propensión a las exportaciones de 100 corporaciones más grandes en América Latina, Brasil y México,* por sector y corporación, 1994-1996

Región/País	1994		1996	
	Corporaciones locales	Filiales extranjeras	Corporaciones locales	Filiales extranjeras
América Latina				
(Todos los sectores)	15.9	15.1	31.0	26.2
Manufacturas	9.5	17.2	21.5	33.7
Brasil				
(Todos los sectores)	4.7	5.2	6.1	4.3
Manufacturas	8.8	5.9	22.4	5.3
México				
(Todos los sectores)	17.2	48.6	29.3	71.4
Manufacturas	10.3	48.6	20.6	71.4

* Fuente: América Economía, 1997-1998, en World Investment Report 1998, Trends and Determinants, p. 257. La propensión a la exportación es definida como la relación de exportaciones a ventas multiplicadas por 100.

En particular la naturaleza de los flujos de capital hacia México en la década de los noventa (ver gráfica 1) guardó el siguiente comportamiento: entre 1992-1997 el promedio de IED fue de 8.2 billones de dólares y por IEP fue de 10.7 billones de dólares, muy aguda durante la crisis de 1994-1995. La IEP de mayor volatilidad fue la mexicana cuyo coeficiente de variación fue de 1.22 a diferencia de 0.51 en Argentina y 0.46 en Brasil. En México, los capitales de IED provenientes de Estados Unidos han venido de sus corporaciones que han integrado globalmente en particular las relativas a la industria automotriz, textil y vestido.

El pilar de la estrategia de expansión desarrollada por las empresas transnacionales (ET) en México, ha sido la Inversión Extranjera Directa (IED). El destino ha sido la actividad industrial particularmente las dedicadas a la producción automotriz, de autopartes, de la informática, de la electrónica y de las prendas de vestir. La estrategia desarrollada en el sector industrial esta orientada a la búsqueda de eficiencia en los sistemas internacionales de producción integrados de las empresas transnacionales y a la búsqueda de acceso a los mercados nacionales y subregionales. Con el proceso de desregulación de la economía mexicana se advierten otras dos estrategias básicas adoptadas por los inversionistas extranjeros en México y en los demás países de la ALADI: la búsqueda de materias primas y la búsqueda de acceso al mercado en el sector de servicios (CEPAL, 1998).

En nuestro país, la estrategia de eficiencia en los sistemas internacionales de producción integrados de las empresas transnacionales es la que se ha desarrollado con mayor fuerza en los sectores automotriz, de autopartes, de informática, de la electrónica y de las prendas de vestir. La respuesta al mercado asiático por parte del mercado estadounidense, las tres mayores empresas automotrices de Estados Unidos (General Motors, Ford y Chrysler —antes de ser adquiridas por la empresa alemana Daimler-Benz—) y algunas de otras procedencias (Volkswagen y Nissan) tomaron medidas, invirtiendo en nuevas plantas con maquinaria y tecnología de punta. A la vez, con las ventajas del TLC y del programa de maquiladoras, las empresas extranjeras (estadounidenses y en menor medida asiáticas) han invertido en México para exportar al mercado de América del Norte, en especial para la fabricación de productos electrónicos (televisores, computadores, equipos de sonido y de telecomunicaciones, etcétera) y confecciones.

Las empresas automotrices: Ford, General Motors y Chrysler lograron competir en mejores condiciones con los vehículos japoneses y coreanos en el mercado estadounidense, gracias a la instalación de nuevas plantas que reemplazaron a las viejas plantas del periodo de la segunda posguerra. Efectivamente, estas empresas lograron responder en cierta medida al desafío japonés en su propio mercado, invirtiendo también en nuevas prácticas organizativas con el fin de exportar vehículos competitivos al mercado estadounidense. Además producen vehículos de pasajeros en México, alrededor de tres cuartas partes se destinan al mercado de América del Norte.⁸ La productividad de la industria automotriz casi alcanzó al doble (33 automóviles por empleado) de la registrada en Argentina y Brasil, y la competitividad internacional fue muy superior, no sólo en cuanto al volumen (20,800 millones de dólares por concepto de exportaciones automotrices en 1997) sino también por el hecho de colocar su producción en un mercado más exigente y el más grande del mundo, América del Norte, donde ha duplicado con creces su participación y por el elevado superávit comercial que ha registrado (7,800 millones de dólares en 1997).⁹

Los flujos de IED en México así como hacia América Latina y el Caribe han variado en cuanto a su modalidad durante los años noventa.

Hasta 1993 la compra de activos fijos existentes (estatales o privados) fue la preferencia de los inversionistas extranjeros. Durante 1994-1996 el fuerte aumento de los montos de IED se sumó a la preferencia de nuevos activos relacionados con proyectos de inversión y la reestructuración y modernización de empresas extranjeras y estatales privatizadas (CEPAL, 1998, pp. 52 y 53).

8 “El acuerdo de la industria automotriz contenido en el TLC contempla normas de origen que para el 2004 exigirán un 62.5% de insumos provenientes de Canadá, Estados Unidos o México, otorgando así ventajas competitivas temporales a las montadoras estadounidenses” (CEPAL, 1998, p. 28).

9 “No obstante, también es cierto que la industria mexicana, para lograr la reestructuración competitiva, tuvo que bajar sus exigencias relativas al contenido nacional (de 60% a 30%, en el caso de los modelos para exportación) y dejar de lado en cierta medida a la industria de autopartes, previamente reservada a empresas nacionales. De este modo, se ha establecido una industria automotriz ágil y competitiva, dedicada a la exportación y capaz de incrementar sus ventas externas cuando se producía una merma de la demanda nacional —como ocurrió después de la crisis del peso en diciembre de 1994—. El TLC permitió consolidar los cambios realizados a través de las inversiones directas de las principales empresas transnacionales de la industria, sin mayores conflictos de los países miembros.” (CEPAL, 1998, pp. 29 y 30).

En 1997 volvió el auge en la compra de activos existentes a cargo de inversionistas extranjeros. “La IED vinculada con la compra de activos fijos del sector privado superó a la compra de activos estatales.” (CEPAL, 1998, p. 53).

Existen dos grupos de empresas con una presencia bien distinta: ET globales que tienen amplia presencia en México y los principales países de la ALADI (General Motors, Nestlé, Unilever, British American Tobacco, Siemens, Hoescht y Bayer) y empresas que tienen una presencia limitada a un solo país (Carter Holt Harvey, Exxel Group, AES Corp., BHP, Camuzzi Gazometri, Repsol). Las empresas de origen europeo o estadounidense tienen una gran presencia, principalmente, en la industria automotriz. La presencia de las empresas de origen japonés en la región no es igual a la que tienen a nivel mundial. Sin embargo, hay ET regionales en México y en América Latina que su presencia es mayor que la que tienen en el mundo: empresas que por su orientación histórica las llevo a invertir más en la región (Avon Products, Fiat, Colgate Palmolive, Whirlpool y Holderbank Financiere Glarus); empresas cuya internacionalización comienza en América Latina (Walt Mart); y empresas mexicanas que empiezan su internacionalización en países de la región (Enersis, Cemex, Bunge y Born).

CUADRO 2

Ventas totales de las empresas transnacionales
en América Latina (%)

	1990	1998
Empresas Transnacionales Extranjeras	26.6	38.7
Empresas Transnacionales Locales	40.0	40.0
Empresas Estatales	27.8	17.4

Fuente: Elaborado con base en la información del World Investment Report 1999, UNCTAD.

3. *La integración productiva*

México fue el principal receptor de IED desde mediados de la década anterior hasta 1996 de los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), superado a partir de 1997 por Brasil y Argentina. Ello ha obedecido en parte a los procesos de privatización que se

han llevado a cabo a favor de las empresas españolas.¹⁰ A pesar de la crisis de 1994 y las crisis financieras internacionales, los ingresos de IED han registrado máximos históricos, hasta superar los 12,400 millones de dólares en 1997. El incremento de los flujos de IED en México son el resultado de las transformaciones que ha experimentado este país, entre ellas: más amplio manejo de la inflación y el déficit fiscal, el proceso de liberalización y apertura comercial y financiera, la privatización de la mayor parte de empresas públicas, la promoción y la obtención de mayores beneficios a las actividades exportadoras, como las principales. En los últimos años, más de la mitad de la IED se ha dirigido al sector manufacturero. Entre 1994 y 1996 las inversiones se concentraron en la rama de maquinaria y equipo (24%) de las industrias automotriz y de artículos electrónicos y material eléctrico. En el rubro de alimentos, bebidas y tabaco también hubo una importante afluencia de inversiones. Respecto al sector servicios fue en los servicios financieros en donde se concentró la inversión.

De la afluencia total de IED hacia México, alrededor del 60% procede de Estados Unidos, después se encuentra la Unión Europea con 18%, y de ésta, los Países Bajos tienen participación mayoritaria: 8%. Es importante señalar que las inversiones que vienen de Canadá han aumentado (por los beneficios derivados del TLC). En 1997, la industria manufacturera recibió el 62% de la IED, la rama de alimentos, bebidas y tabaco concentró 58% de tales flujos y “Las adquisiciones se concentraron en los subsectores de telecomunicaciones (38%), bebidas y tabaco (30%), comercio (15%), banca y seguros (6%) y otros (11%)” (CEPAL, 1999, p. 76).

En el rubro de confecciones, las empresas estadounidenses han aprovechado las ventajas que les da el TLC para la formación de complejos industriales en la cadena productiva (*clusters*). Las empresas también se interesan en localizar sus plantas de producción en México, principalmente las del subsector de informática y electrónica, porque para el 2003 se implementarán las normas de origen del TLC. En las telecomunicacio-

10 La estrategia de los grupos españoles en América Latina y particularmente en México, Argentina y Brasil es conocida en cuanto a la banca, las telecomunicaciones y el petróleo en el caso de Brasil; la privatización de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) explica en parte la captación tan grande de IED.

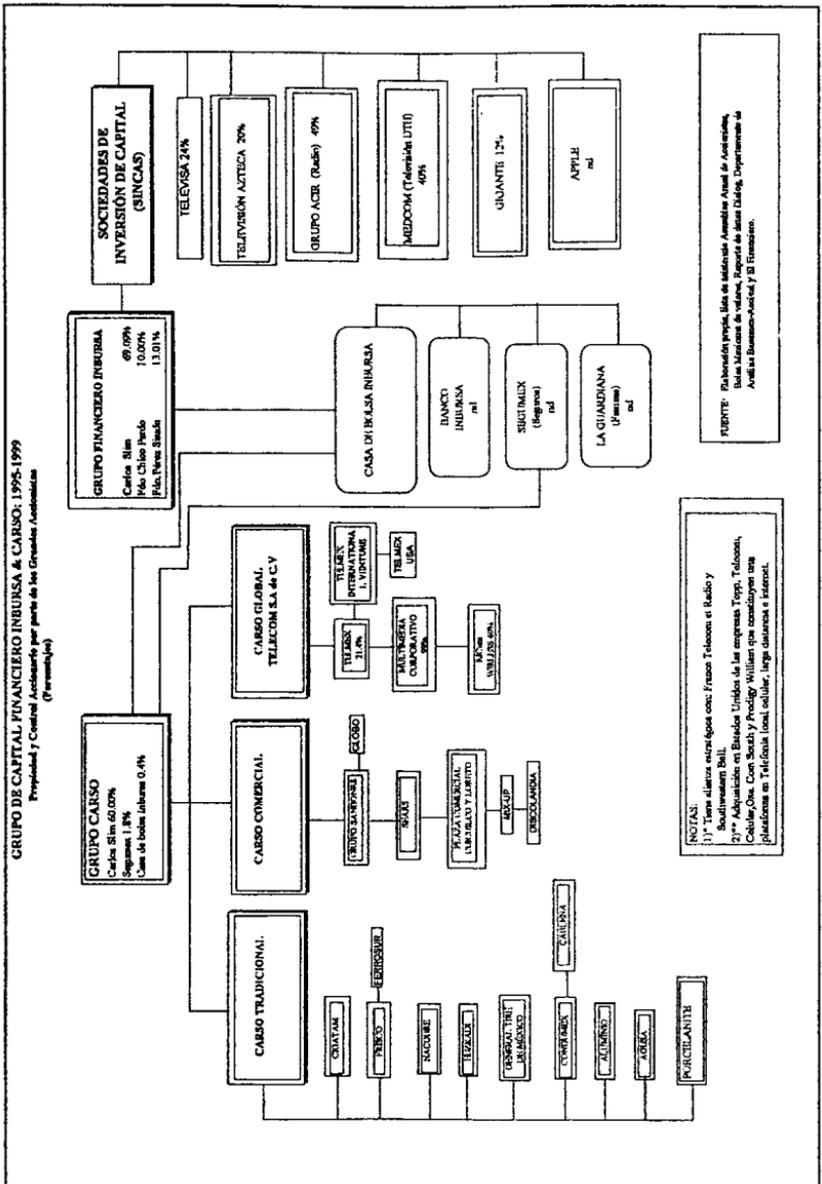
La importancia de la IED en AL obedece no sólo a los procesos de privatización sino y fundamentalmente a las reformas que permitieron establecer plataformas de exportación de las ET mundiales líderes, lo anterior se ve claramente si se atiende a la evolución de las ventas durante la década de los noventa; véase cuadro.

nes, los inversionistas extranjeros se han orientado hacia la telefonía móvil y de larga distancia, principalmente por la legislación que rige en México. Sin embargo, a pesar de la competencia de los inversionistas extranjeros TELMEX “De acuerdo con MCI Corp. Un 70% de los ingresos de los operadores de larga distancia termina en poder de TELMEX. De hecho un 37% de los ingresos de TELMEX proviene del mercado de larga distancia.” (CEPAL, 1999, p. 82). Esto se debe a la estrategia de inversión desarrollada, con el apoyo de los gobiernos en turno, por el grupo Carso que es el que controla Telmex desde 1990, año en que fue privatizada —este hecho marca el inicio del proceso de transnacionalización del grupo vía las alianzas estratégicas— (Morera, 1998), ver diagrama 1 (página siguiente); es a la vez el grupo que más IED ha realizado en el exterior; vía Telmex, estableció su filial estadounidense Telmex International Inc. y en Guatemala en donde ejerce el control de Telecomunicaciones de Guatemala (Telgua). A través de Sanborns recientemente adquirió la empresa CompUSA en Estados Unidos por un monto de 1,000 millones de dólares.¹¹

Las inversiones mexicanas en el exterior se han concentrado en Estados Unidos, principalmente por el acuerdo que existe entre América del Norte, se agrupan en minerales no metálicos (cemento y vidrio), telecomunicaciones, construcción y siderurgia, esto como respuesta a la existencia de grupos empresariales como Telmex, Cemex, o ICA y, en América Latina dirigen sus inversiones a Argentina, Colombia y Venezuela, particularmente. Vitro tiene inversiones en Bolivia, Colombia y Perú y una alianza con una firma brasileña (Nadir Figueredo); Cemex es la única empresa global propiamente dicha, que ha comprado empresas productoras en Colombia y Venezuela, además tiene activos en Estados Unidos y España; Bimbo tiene inversiones en Argentina, Chile, Colombia, Perú, Uruguay y Venezuela, América Central y Estados Unidos. Durante 1997 se ha registrado un fuerte crecimiento de los flujos de inversiones directas que tienen su origen y destino en América Latina. Este hecho obedecería a la creciente internacionalización de algunos grandes grupos empresariales de la región, en particular en Chile, México y Argentina (CEPAL, 1998, p. 147).

11 Véase *La Jornada* del 3 de marzo.

Diagrama 1



La estrategia desarrollada en el sector financiero por parte de las ETs de origen industrial nacional, que adquirieron los bancos privatizados, está vinculada a la fragilidad de las reformas económicas y financieras desarrolladas por los gobiernos mexicanos ya mencionados y que a raíz de la crisis de 1994 situó grupos ante el capital extranjero en su dimensión real. Ello evidenció la extrema vulnerabilidad de aquellos vinculados al sector bancario, obligándolos a ceder posiciones frente al capital extranjero vía la renegociación de la deuda con tasas de interés muy altas y mediante fusiones y asociaciones (Morera, 1998), ver diagrama 2 (página siguiente).

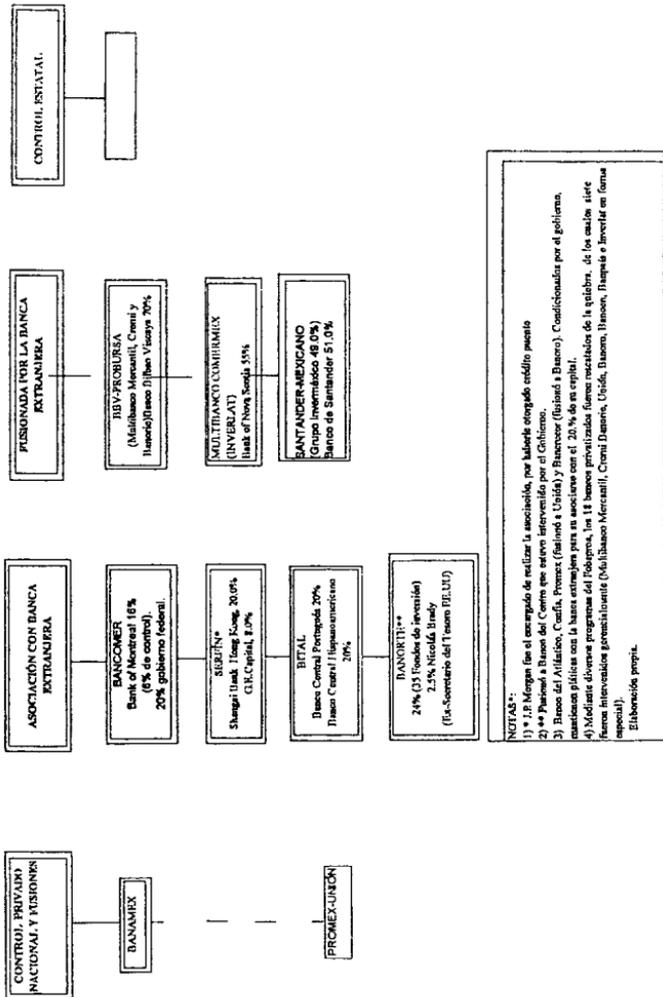
En el caso del subsector financiero, destaca la estrategia adoptada por los bancos españoles, en particular el Santander, el Bilbao Vizcaya (BBV) y el Central Hispano (BCH). Gracias a una enérgica estrategia de adquisiciones, estos bancos han logrado una fuerte presencia en la región, especialmente en Argentina, Brasil, Colombia, México, Perú y Venezuela. En general, estos tres bancos españoles, además del Hong Kong Shanghai Bank Corp (HSBC) y el banco canadiense financiero latinoamericano por la vía de su posicionamiento regional (CEPAL, 1998, p. 23).

V. CONSIDERACIONES

Las reformas económicas y financieras en nuestro país han posibilitado el surgimiento en éste de la nueva empresa transnacional. Los elementos fundamentales se explican por las nuevas tendencias de la economía mundial a partir de la crisis de rentabilidad del capital de la gran ET de la segunda posguerra. La nueva empresa transnacional en nuestro país tiene dos grandes componentes: la ET extranjera que constituye el eje del dinamismo de las exportaciones hacia el mercado estadounidense y la ET y los grupos de origen nacional. Cuyos elementos fundamentales de transnacionalización han sido el tránsito de grandes grupos familiares a fuertes coaliciones de capitalistas mediante alianzas estratégicas, y la internacionalización de los grupos a partir de nuevas estrategias de inversión que incorporan como uno de sus elementos sustantivos a la IED.

Diagrama 2

EVOLUCIÓN BANCA PRIVATIZADA 1995-1998
(propiedad y control)



NOTAS:

- 1) * I.R. Morgan fue el encargado de realizar la asociación, por haberle otorgado crédito puente
- 2) ** Párrafo a Banco del Comercio que estuvo intervenido por el Gobierno.
- 3) Banco del Ahorro, Crea, Financ, Financ (financ a Uruca) y Bancor (financ a Banco). Cuestionados por el gobierno, cuestionación pública con la banca extranjera para su asociación con el 20% de su capital.
- 4) Modificó diversos programas del Fideicomiso, los 18 bancos privatizados fueron reestados de la esfera de los cuales siete fueron intervenidos gubernamentales (Multibanco Mercantil, Crea, Itasero, Banco, Itasero e Inverlat en forma especial).

Elaboración propia.

Por distintas razones la transnacionalización de los grupos se ha estudiado a partir de las corporaciones de mayor tamaño, de acuerdo con los criterios establecidos por los organismos internacionales. A pesar de los avances realizados, sin embargo, se desconoce la magnitud de aquella por la celeridad del fenómeno, que lo ha tornado más complejo, en parte también, porque la información disponible es escasa, incompleta y agregada. Sin embargo, uno de los aspectos más relevantes de su desconocimiento obedece a la parcialidad con la que se aborda, al considerar el fenómeno de transnacionalización solamente cuando se establecen filiales en el extranjero,¹² pues muchas empresas y grupos mexicanos se han transnacionalizado no solamente estableciendo filiales en el extranjero sino realizando alianzas estratégicas con corporaciones transnacionales extranjeras en México o en el extranjero, sin perder el control, como por ejemplo Grupo Carso, Grupo Modelo, los diversos grupos de autoservicio y las tiendas departamentales, por citar algunos de ellos, habría que considerar también a las medianas empresas que se han transnacionalizado.¹³

Según los estudios de las naciones unidas la inversión acumulada en activos foráneos de seis corporaciones transnacionales mexicanas (Cemex, S. A.; Grupo Televisa, S. A. de C. V.; Panamerican Beverages, S. A. Inc., Gruma, S. A. de C. V., Vitro, S. A.; Grupo Celanese, S. A.) ascendían a 10,905.7 millones de dólares en 1995. Sin embargo, se puede considerar que por lo menos 20 importantes grupos mexicanos se han transnacionalizado, de acuerdo con el criterio convencional señalado, en el decenio de los noventa, al realizar operaciones de inversión extranjera directa mediante la adquisición de empresas, fusión y asociaciones estratégicas o participaciones accionarias, en los que sobresalen: Alfa, Grupo Celanese, S. A.; Cemex, Grupo Televisa, T. V. Azteca, DSC, Grupo Posadas, Grupo Carso, San Luis Corporación, Bimbo, Industrias Peñoles, ICA, Elektra, Desc.

12 “Según el *Survey of Current Business*, una empresa es considerada filial cuando al menos 10% de su capital con derecho a voto es propiedad de un inversionista extranjero.” Véase Wilson Peres, *op. cit.*, p. 63.

13 Adicionalmente, habría también que considerar la magnitud y el tipo de inversión en Estados Unidos en donde según el Censo de la Cámara de Comercio Hispánica de Estados Unidos de 1987-1992 el número de negocios propiedad de hispánicos creció 76% en comparación con el crecimiento del 26% por parte de las compañías estadounidenses. Los ingresos por ventas del 10% de las compañías hispánicas (9,200) superaron el millón de dólares, el informe señala que solamente el 14% del conjunto de las compañías es minorista y que el 45% de las firmas están concentradas en el sector de servicios.

El monto de la inversión respectiva se estima en casi 5,000 millones de dólares, cuya mayor parte de ella se realizó en el bienio 1996-1997. En esas inversiones son relevantes las de Celanese y Alfa,¹⁴ no sólo por su magnitud sino porque en el caso de Celanese corresponde a una importante alianza estratégica en el mercado mundial de poliéster, y en el caso de Alfa a la compra de la empresa Sidor en Venezuela.

Si bien la crisis de la economía mexicana de 1994 ha sido abordada por diversos analistas. Una de las más importantes experiencias, 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 de 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 han atendido bien un elemento crucial de la experiencia de la crisis: la reforma económica mexicana. Dicha reforma constituye, quizá, el obstáculo fundamental para posibilitar la participación cabal de los diversos sujetos e intereses sociales del actual proceso de reorganización capitalista. Sin embargo, aspecto a menudo soslayado.¹⁵

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 y a la elevación de las tasas de interés que pueden trastocar nuevamente el sistema como en 1994.

Si bien la crisis nos situó con una violencia inusitada ante una nueva realidad de cara al gran capital, el proceso de reorganización capitalista esta lejos de presentar una solución cabal manifiesta en el bienestar de los grupos sociales mayoritarios y que aleje las razones que la originaron: la especulación y la estructura oligopólica.

Cualquier posible salida exige entender dos aspectos cruciales: nuevas regulaciones públicas y nuevas formas de organización social independiente. Respecto a la primera, se trata de impedir la formación de oligopolios financieros que encarezcan artificialmente el crédito y depriman el ahorro, el fomento de políticas públicas de regulación y promoción

14 Ambas corporaciones han realizado IED en diversos momentos de su historia. Véase, Morena, Carlos, *op. cit.*

15 Por la vía de los hechos la crisis ha roto parcialmente la estructura oligopólica.

sectorial, o desalienten una estrategia de modernización económica integral encaminada al control efectivo de la tecnología, los mercados internacionales, y el financiamiento de los desequilibrios resultantes.¹⁶

Otro obstáculo es el tipo de relación privilegiada con el gobierno y entidades públicas que en lugar de estar centradas en el apoyo a la innovación tecnológica tienden a basarse más en el subsidio indiscriminado y el otorgamiento de privilegios particulares, como lo demuestran las medidas fiscales desarrolladas por el actual gobierno que sitúan a nuestro país con una recaudación del impuesto sobre la renta (ISR) empresarial menor en los países miembros de la OCDE e incluso menor al promedio de países latinoamericanos. Y con el más bajo gravamen a los rendimientos de capital de toda la OCDE. Inclusive es inferior a América Latina y Asia, debido al esquema de integración existente en nuestro país y a beneficios como la deducción inmediata de inversiones y compras.

Posiblemente la ventaja potencial más importante para el país es la posibilidad de incrementar el control gubernamental sobre el proceso de inversión y la formación de capital en la economía. Cuando menos desde una perspectiva social de largo desarrollo. Para ello se requiere un acuerdo entre el gobierno y la oligarquía sobre el control del proceso de inversión. Lo cual supone un plan industrial, que contemple: el avance tecnológico, la capacidad de dirección empresarial, el dinamismo oligopolístico entre firmas rivales a escala global. También exige negociaciones internacionales congruentes con una política industrial que considere riesgos y responsabilidades (alianzas estratégicas con equidad de capital, tecnología, gestión acceso a los mercados externos etcétera) al igual que aspectos sociales (protección contra la enfermedad, la promoción de conocimiento, atención cultural y empleo).

En cuanto a las nuevas formas de organización social es menester que garanticen la defensa y la recuperación de los logros históricos y crear nuevas formas de defensa social con redes de protección. Para esto se necesita una fiscalización distinta a la actual, crear nuevas formas de propiedad popular y cultivar una profunda reforma democrática que garantice la presencia equitativa de todas las fuerzas sociales.

16 Uno de los estudiosos al respecto es Charles Oman véase *Nuevas formas de inversión internacional en países subdesarrollados*, OCDE, Centro de Estudios de Desarrollo, enero de 1994.

VI. BIBLIOGRAFÍA

- CASTELLS, Manuel, *La era de la información. Economía, sociedad y cultura*, México, Siglo XXI Editores, 1999, vol. I.
- CEPAL (2000), *La Inversión Extranjera en América y el Caribe*, informe, 1999.
- , *La Inversión Extranjera en América y el Caribe*, informe, 1998.
- CHAUVET, Michelle y GONZÁLEZ, Rosa Luz, “Globalización y estrategias de grupos empresariales agroalimentarios de México”, *Comercio Exterior*, México, vol. 49, núm. 8, agosto de 1999.
- CORIAT, Benjamín, *Pensar al revés, trabajo y organización de la empresa japonesa*, México, Siglo XXI, 1992.
- DABAT, Alejandro, *Empresa transnacional, globalización y países en desarrollo*, mimeo, 1999.
- HEYMAN HEYMAN, *Inversión en la globalización*, México, BMV-ITAM, 1998.
- MORERA, Carlos, *El capital financiero en México y la globalización, límites y contradicciones*, México, Era-UNAM-IIEc, 1998.
- , “Los flujos de capital y la transnacionalización de los grupos mexicanos”, *Comercio Exterior*, México, vol. 49, núm. 2, febrero de 1999.
- PORTER, Michael E., *On Competition*, Harvard Business Review Book, 1998.
- UNCTAD, *World Investment Report, 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*.
- , *World Investment Report, 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*.