

Temas económicos actuales que inciden en el marco teórico de la regulación de los monopolios

Rafael Pérez Miranda*

Son cada vez más numerosas las críticas a la denominada globalización y son muy pocos los que todavía argumentan que los acuerdos de libre comercio son buenos en sí mismo; los análisis críticos más serios se han realizado en el seno de los mismos países industrializados, principales beneficiarios de este proceso. Si bien consideramos que la globalización pura y simple produce efectos nocivos en los países de menor desarrollo, y mucho más los tratados de libre comercio que los relacionan con países industrializados, en este estudio nos limitamos al análisis de algunas incongruencias de la mundialización en lo que se refiere a promover el libre cambio internacional de mercancías y servicios y el libre flujo mundial de capitales, sin promover en el mercado internacional las normas que se tuvieron que dictar en los estados-naciones. Además, cómo esta incongruencia afecta social y económicamente a los países en desarrollo y cómo se obstaculiza premeditada y meticulosamente el libre flujo de mano de obra.

There are more critics about what is called globalization and are very few who argue that the free trade agreements are good in itself. The most important critics have come from the heart of the industrial countries, the main beneficiaries of this process. Actually, it is considered that, pure and single globalization produces harmful effects in the less-developed countries, more over free trade agreements related with developed countries. This article is only about some incongruence of the globalization in the promotion of free international trade of services and merchandises, and the global free trade of capitals, without paying attention in the norms dictated by the State. As well as this incongruence affects economically and socially undeveloped countries, and how is obstructed the free pass on labour force.

Sumario: 1. La competencia en general. / 2. El libre flujo de los factores de la producción. / 3. El mercado internacional y la transnacionalización. / 4. Barreras al ingreso al mercado. / 5. El mercado cristalino. / 6. A manera de conclusión. / Bibliografía.

A partir del siglo XIX (*in finé*), el impulso al libre comercio en el Estado-nación, en los mercados nacionales, fue acompañado de normas que intentaron garantizar un desarrollo armónico.¹ Los éxitos del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (**GATT**), que paradójicamente se logran a partir del fracaso de la Carta de La Habana, dan inicio a una progresiva liberación del mercado internacional de

mercancías y servicios, que lleva cerca de medio siglo hasta una primera e importante consolidación en la Organización Mundial del Comercio (1993) y lleva a un inicio del siglo XXI con un mercado casi mundial, en lo que se ha dado en denominar globalización. Sin embargo, este nuevo mercado internacional, libre aparentemente, no es acompañado por disposiciones que eviten los mismos perjuicios

* Universidad Autónoma Metropolitana - Unidad Azcapotzalco. Universidad Nacional Autónoma de México.

1. Me refiero a la **Sherman Act** (2 de julio de 1890), a la **Clayton Act** (15 de octubre de 1914) y a la **Federal Trade Commission, Act** (26 de septiembre de 1914).

que fue necesario evitar en los años de maduración de la economía capitalista.

En este ensayo nos abocaremos a las nuevas características de los mercados internacionales y regionales, en lo relativo a la monopolización o concentración empresarial. Según la teoría económica liberal, para que la oferta y la demanda funcionen como factor de equilibrio del mercado mediante la regulación del precio justo, se deben verificar ciertos requisitos: se necesita la atomización de los oferentes y de los demandantes ("n" cantidad de oferentes y "n" cantidad de demandantes), de manera tal que ninguno de ellos pueda por sí sólo determinar las condiciones del mercado; requiere además evitar que los oferentes o los demandantes se coludan para no competir y obtener así ganancias extraordinarias. Por otra parte, los intereses de los productores y comerciantes, pueden ser afectados por las acciones oligopólicas que pretenden excluirlos del mercado o impedir que ingresen a él (métodos clásicos son las patentes o los precios depredatorios). Además de ello, es necesario un mercado cristalino que permita la orientación de quienes en él participan, así como la posibilidad de que fluyan libremente los factores de la producción. Estos requisitos se referían al Estado-nación, al mercado nación, que se comenzaba a consolidar. La pregunta actual es hasta dónde estos requisitos son necesarios en el nuevo mercado internacional globalizado, y en su caso, si los mismos existen.

1. La competencia en general

En los últimos años del siglo XIX y los primeros del XX se gestó en Estados Unidos de América (EUA) y en los principales países industrializados una transformación sustancial del mercado sustentada en la concentración de capitales y en el desarrollo acelerado de prácticas monopólicas, resultado final de la expansión de la producción y el intercambio; fue también en Estados Unidos donde se sancionaron las primeras leyes para regular el fenómeno.² A fines del siglo XX y principios del XXI se está produciendo un fenómeno similar, pero en el mercado internacional: fusiones empresariales sin precedentes derivaron en grandes corporaciones transnacionales,

coordinadas desde matrices con sede en los países más poderosos económicamente, que controlan en muchas áreas el mercado mundial de oferta de bienes y servicios; pero en este caso, la legislación, los tratados internacionales con vocación universal como la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), convenios regionales de integración, como el Tratado de Roma, que dio origen a la Unión Europea, el Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN), se convirtieron en motores de las concentraciones empresariales. Sólo la Unión Europea diseñó instituciones regionales anti monopólicas en paralelo a la expansión del proceso de integración, la OMC comenzó a abordar el problema tibia y tardíamente, creando el Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de la Competencia en la Conferencia de Singapur de 1996; producto del mismo, en la reunión de Doha, Qatar, en noviembre de 2001, se incluyó un breve párrafo en el que se conviene que después del quinto período de sesiones de la Conferencia Ministerial de la OMC se celebrarán negociaciones orientadas a lograr un marco multilateral destinado a mejorar la contribución de la política de competencia en el comercio internacional. Por otra parte, en el TLCAN se hace mención al trato preferencial que pudieran dar las partes a los monopolios estatales.³

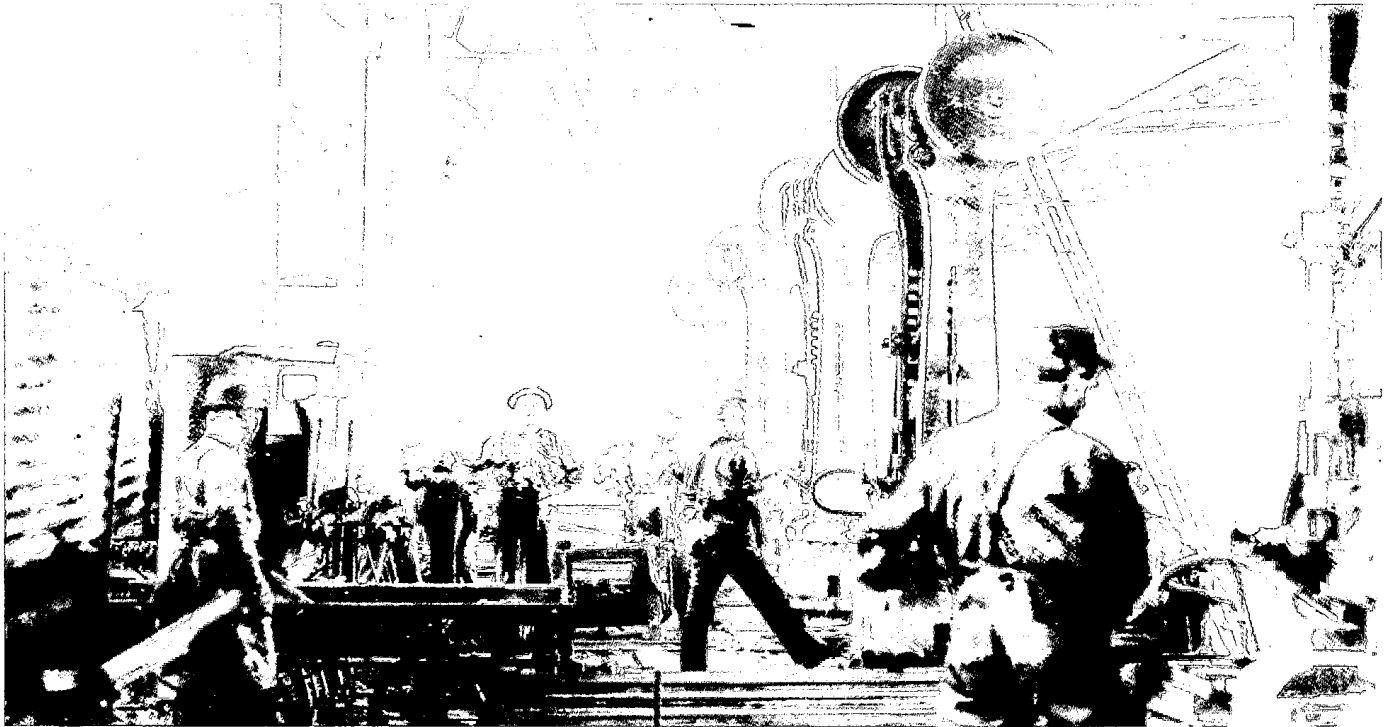
En los mismos años, las grandes corporaciones a que se ha hecho referencia, y muchos de los países que hospedan a sus matrices, se han encargado de obstaculizar el cumplimiento de los convenios ambientales que iniciaron con gran fuerza en Río de Janeiro (Brasil) en 1992⁴ y la revisión y adecuación de la concentración de la ciencia y la tecnología derivada del Acuerdo sobre Aspectos de la Propiedad Intelectual vinculados al Comercio (ADPIC) que ha permitido la apropiación excesiva de los conocimientos mundiales así como la explotación monopólica de las nuevas tecnologías, incluyendo las vinculadas a los organismos vivos.

Se ha analizado estadísticamente el incremento del comercio mundial de bienes y servicios,

2. Vease nota 1

3. No podemos desarrollar en este breve ensayo la influencia de las instituciones nacidas en Bretón Woods (FMI, Banco Mundial) en la globalización. mediante la globalización de las recetas impuestas en el uso de la "condicionalidad" en cada crisis de deuda externa de los países emergentes y de menores ingresos. Sobre algunos aspectos de esta influencia véase ST1GLITZ, Joseph. *El malestar en la globalización*. Ed. Taurus. Madrid, España, 2002.

4. Por otra parte, muchos de los países que firmaron y ratificaron tratados y protocolos derivados de la Cumbre de Río, no los trajeron en legislación nacional (en parte, es el caso de México).



En los últimos años del siglo XIX y los primeros del XX, se gestó en los principales países industrializados una transformación sustancial del mercado, sustentada en la concentración de capitales y en el desarrollo acelerado de prácticas monopólicas.

presumiendo que es una tendencia positiva para todos los países en general y, a la vez, se ha afirmado con igual carencia de argumentaciones, la posibilidad de un desarrollo sustentable que respete y proteja el medio ambiente.⁵ Los resultados concretos han sido el aumento de la pobreza, crisis profundas en las denominadas (también sin sustento) economías emergentes, la destrucción del ambiente y la depredación de la biodiversidad y piratería de los recursos biológicos de los países mega diversos pobres o de desarrollo industrial medio, entre los que se ubica México.

En una perspectiva macro, debemos investigar al menos tres aspectos directamente vinculados al tema de la competencia: a) los monopolios, es decir, el nivel de concentración en la oferta y demanda de bienes y servicios, que incluye su producción; b) las

características de la competencia, leal o desleal;⁶ y c) los derechos de los consumidores.

La legislación protege múltiples intereses en los temas enunciados y si bien hemos planteado un eje unificador, en la competencia, no pareciera que hubiera un interés tutelado que permita articular otros periféricos. Se tutelan intereses sociales globales, orientados a lograr un mercado ordenado para que haya competencia entre productores de bienes y servicios, por una parte, entre quienes los comercializan, por otra, y entre ambos; y para que dicha competencia se verifique dentro de un marco de lealtad. Se presume que la competencia derivará en la oferta de los bienes finales a un precio justo. Si algunas empresas así no lo hicieran, serían desplazadas por la competencia; y si no hubiera tal competencia, se incorporarán empresas nuevas a un mercado que reditúa utilidades por encima de la tasa media de ganancia. Al interés de los consumidores se suma la protección

5. Efectivamente, en el período 1900-2000 el comercio mundial creció a una tasa promedio del 6% anual, con un record en el último año de 12%; sin embargo, el año 2001 registró una baja del 4%, pese a la incorporación de China a la OMC, y para el 2002 se estima sólo un incremento marginal del 1%. Se pueden explicar los datos que originaron este descenso (estancamiento de la demanda global de la Unión Europea, estancamiento de la industria vinculada a las nuevas tecnologías, en especial la de la información, los atentados terroristas del 11 de septiembre del 2001), uno de ellos puede ser el agotamiento de las necesidades de expansión y de distribución de plantas en el mundo por parte de las grandes corporaciones. Fuente de los datos estadísticos: Organización Mundial del Comercio. INFORME ANUAL 2002. Ginebra, Suiza, 2002.

6. Tema en el que no hay aún acuerdos sólidos: hace pocos años tuvo amplia difusión el debate entre Pepsi Cola y Coca Cola sobre una encuesta a personas que le hacían beber ambos refrescos para que opinaran cual era más sabroso. Hace muy poco la empresa Wal-Mart se escindió de la cámara que agrupa a las grandes tiendas departamentales por que éstas incluyeron como acción no ética la publicación de precios de productos de diversas empresas como instrumento de propaganda.

legal del interés de las empresas de no ver afectadas sus ganancias por el predominio de una o pocas empresas en la oferta o demanda de bienes; así como el interés del Estado en poder ordenar la actividad económica sin distorsiones derivadas de los monopolios. Ahora bien, en la mayoría de los países, México incluido, el único personaje que carece de acción legítima para denunciar y exigir la aplicación de la legislación anti monopólica es el principal protegido, el consumidor, y la dinámica se sustenta mayoritariamente en el impulso empresarial y, en mucha menor medida, en el accionar de oficio de los poderes públicos.

La economía liberal requiere, según se expuso, de un mercado cristalino, transparente, en el cual los agentes conozcan tanto los precios a que se realizan las transacciones como las utilidades que obtienen las diversas ramas de la producción; ello ha sido cuestionado seriamente por los actos de corrupción que mostraron que las grandes empresas simulaban ventas y utilidades que no eran tales. En alguna empresa estos fraudes andaban en el orden de los diez mil millones de dólares; esta desinformación tan importante altera la información de los agentes financieros y mal orienta las inversiones, alterando en consecuencia el normal comportamiento del mercado, afectando no sólo a ellos, sino a los efectos de otro de los requisitos de un mercado libre: la libre movilidad de los factores de la producción.

En este último punto, un proceso mundial de globalización y de integración regional está ampliando el mercado en el cual se intenta garantizar la libre movilidad de los factores de la producción;⁷ ante estas tendencias, la corrupción empresarial que comprende a las grandes corporaciones internacionales, principales agentes y beneficiarios de la globalización, produce efectos que van más allá del país en que tiene su sede la matriz. A estas alteraciones en el principio de libre movilidad de los factores de la

7. Uno de los datos duros que define al proceso de globalización es el incremento del comercio mundial a una tasa mayor que el incremento de la producción; en el período 1990-2000 el PIB mundial creció de manera sostenida (alrededor del 3% anual), pero muy por debajo del crecimiento del comercio (como se expusiera, 6% anual), y mucho menos que los flujos internacionales de capital (aproximadamente 30% en igual período). El año 2001 marca una diferencia, ya que el PIB mundial tuvo un crecimiento marginal, pero positivo, se estima que el flujo internacional de inversión extranjera directa disminuirá sustancialmente y el comercio mundial se redujo en un 4%; este dato, aislado y correspondiente a un solo año, no permite sacar conclusiones serias. Fuentes: Organización Mundial del Comercio, Informe anual 2002, op., cit. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Informe sobre Inversiones en el Mundo. Nueva York (BUA) y Ginebra (Suiza), 2001.

producción, se agrega otro más importante desde la perspectiva del desarrollo humano: la restricción al libre movimiento global del factor mano de obra, es decir, la agudización de medidas restrictivas relacionadas con la migración internacional.

2. El libre flujo de los factores de la producción

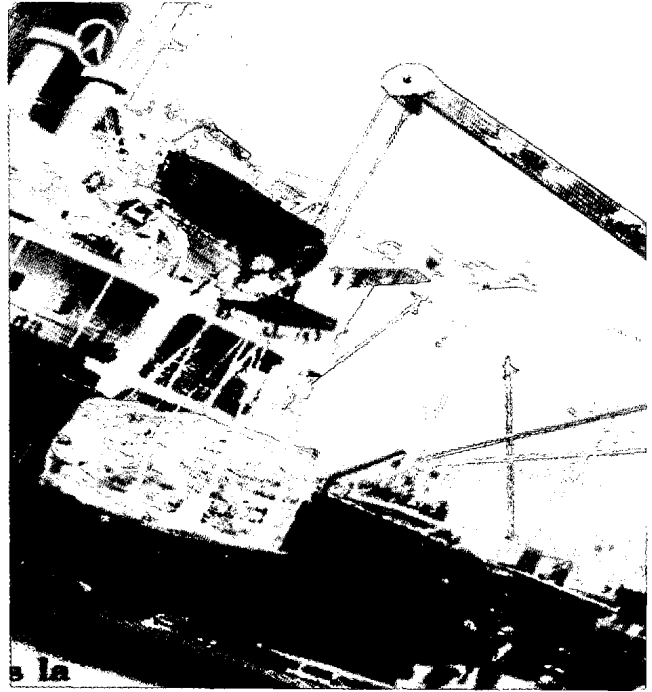
El control del flujo de la inversión extranjera directa y de portafolio fue durante la posguerra uno de los instrumentos más utilizados por los países en desarrollo para su programación económica, vinculado generalmente al control estatal de las inversiones relacionadas con actividades económicas estratégicas. Diversos factores influyeron para que se llegara al nuevo siglo con las cuentas de capitales de la balanza de pagos de la mayoría de los países plenamente liberalizadas, apoyadas por las nuevas tecnologías que permiten la comunicación mundial simultánea. Hoy el flujo de capital de inversión y de capital financiero es libre y pleno en casi todo el mundo, las pocas medidas de control se orientan más a reprimir el lavado de dinero del crimen organizado que a la planeación económica. Una cuota importante de los flujos internacionales de países industrializados a naciones en desarrollo se orientó a la adquisición de empresas estatales que explotaban áreas estratégicas, que eran propiedad de los gobiernos nacionales y se privatizaron.

No se pudo lograr una regulación internacional que impidiera abusos de las corporaciones internacionales, pese a los múltiples grupos de trabajo que se conformaron en organismos internacionales (en especial en el seno de la UNCTAD), tampoco se ha logrado regular el flujo del capital financiero ni un régimen internacional con vocación universal, como la OMC en materia mercantil, o el Convenio de París y el Acuerdo sobre Aspectos de Propiedad Intelectual vinculados al Comercio (ADPIC),⁸ que proteja la inversión extranjera. Pero esta protección se ha logrado mediante la firma de varios centenares de tratados internacionales bilaterales de ayuda de la inversión extranjera, orientados y estimulados especialmente por el Fondo Monetario Internacional por medio de su oficina de finanzas internacionales,

8. Véase PÉREZ MIRANDA, Rafael. *Derecho de la Propiedad Industrial y Derecho de la Competencia* Ed. Porrúa Hnos. México, D.F., 2001.

conforme a modelos que se basan en las disposiciones del Centro Internacional para el Arreglo de las Diferencias en materia de Inversión (CIADI, o según su sigla en inglés: ICSID). Por la supremacía otorgada a los tratados internacionales en la mayoría de los países en desarrollo, los inversores extranjeros tienen una protección especial de mejor calidad que los inversores nacionales, lo cual les otorga mejores condiciones para competir; es decir, la competencia desleal en contra de los inversores nacionales es fomentada por el Estado-nación. Un interesante agravante es la incorporación de cláusulas preformativas que permiten considerar inversión a bienes que no lo son, así como la protección de la denominada inversión indirecta.⁹ Estas adiciones al concepto tradicional de inversión que se legisla nacionalmente, permite a las corporaciones transnacionales una sólida protección a sus inversiones, a la propiedad intelectual e industrial que controlan,¹⁰ y protección contra normas o acciones que afecten su provisión de insumos,¹¹ contra disposiciones protectoras del medio ambiente que pudieran afectar su producción,¹² o regulación de sus ventas, o los precios de venta.¹³

El único factor de la producción que carece de libre circulación es la mano de obra; es más, la mayoría de los países desarrollados han establecido disposiciones cada vez más estrictas para proteger sus fronteras y así evitar la inmigración de trabajadores de países en desarrollo o de pobreza extrema. En términos generales, los países con menos capitales y en especial con menor inversión en tecnología logran cierta competitividad con base en su mano de obra barata y en una más laxa regulación protectora del ambiente. El impacto de esta política es más claro en el caso de las maquiladoras que, utilizando insumos y bienes de capital importados, sólo consumen mano de obra del país en que residen y, por tanto, emigran según el precio de la misma:



Falsos registros han incrementado sustancialmente las cifras con motivo de la integración regional a nivel internacional.

"La falta de un mecanismo que establezca normas de trabajo internacional está empujando a las economías del Sur a una carrera por alcanzar el último lugar en materia de salarios y condiciones laborales". "En los últimos años, China y México se transformaron en los leones del mercado estadounidense del vestido, al obtener una cuota idéntica desde la firma del TLCAN". "el aumento de los puestos de trabajo no significó ni en México ni en China salarios más altos ni mejoras en las normas laborales".

"Al contrario, los salarios cayeron como resultado de la competencia cada vez más intensa por atraer las fábricas que venden en los mercados del Norte.."¹⁴

"El impacto de la recesión mundial, conjuntamente con la pérdida de competitividad nacional, debilitó a la industria maquiladora de exportación. La reducción del número de establecimientos entre julio de 2001 y el cierre de abril de 2002 sumó 504 plantas. Las actividades más afectadas en esta región (Baja California y Sonora) fueron las de prendas de vestir (más de 100) a partir de abril de 2002 se presentó un punto de inflexión en la trayectoria descendente tanto del personal ocupado como del valor agregado."¹⁵

9. YMAZ Vi DHL A, Esteban M. *Protección de Inversiones Extranjeras. Tratados Bilaterales. Sus efectos en las Contrataciones Administrativas*. Ed. La Ley, Buenos Aires, Argentina, 1999.
10. En la mayoría de los tratados bilaterales aludidos se expresa que la propiedad intelectual o industrial es una inversión.
11. Algunas empresas adujeron la afectación sustancial de la inversión cuando México intentó gravar la importación de edulcorante basado en fructuosa de maíz, y también cuando intentó aplicar un gravamen mayor a las empresas que lo utilizaran.
12. Una corporación transnacional logró un laudo favorable cuando las autoridades de una entidad federativa mexicana prohibieron que se alojara en su territorio residuos peligrosos de la empresa.
13. La pesificación de los precios pactados en dólares, en la crisis de inicios de 2002 en Argentina, que afectó a empresas nacionales y extranjeras, derivó en presiones de éstas últimas con base a los tratados bilaterales de protección de inversiones.

14. ROSS, Robert F.S. y Anita CHAN. *De Norte-Sur a Sur-Sur. El verdadero rostro de la competencia global*. Rev. Foreign Affairs ^ en español No. 4. México, D.F. otoño-invierno 2002.
15. BBVA Bancomer. *Informe Económico*, septiembre/2002. México, D.F., pp. 56 y ss.

3. El mercado internacional y la transnacionalización

Un dato que se suele dar insistentemente para demostrar las ventajas de la apertura al comercio exterior derivada de las nuevas reglas estimuladas por la Organización Mundial del Comercio y los tratados regionales de integración, se refiere al incremento del tráfico de mercancías en el mundo y en la mayoría de los mercados nacionales industrializados o emergentes, dando por descontado que este incremento es bueno para las economías concernidas; en México es un ejemplo que se utiliza con mucha frecuencia. Sin embargo, una parte sustancial de ese comercio sólo indica un flujo de mercancías y servicios que al atravesar la frontera se contabilizan como exportaciones o importaciones, pero que no pueden considerarse genuinamente como actos mercantiles, es decir, como comercio.

En efecto, el mismo se verifica entre corporaciones internacionales y no responde a lo que tradicionalmente podríamos llamar comercio, sino a un sistema de organización de la producción basado en análisis de costo, en virtud del cual se decide geográficamente dónde se producirán las partes o los productos en diversos países, realizándose luego los traslados de mercancías a otras filiales o a la matriz o a mercados de consumo, según corresponda; el carácter internacional de estos traslados y el hecho de que tengan que atravesar una o más fronteras, los obliga a asignar precios a las mercancías que se intercambian, lo cual es registrado (correctamente desde la perspectiva contable, erróneamente si se pretende sacar conclusiones como si se tratara de negocios reales entre partes distintas) como comercio internacional. Este comercio internacional no lo es en aspectos sustanciales, en especial por cuanto el adquirente o el vendedor no acuden al mercado a ver quién ofrece mejores precios, sólo envían mercancías desde edificios de la misma empresa ubicados en distintos lugares (en este caso, en distintos países). Estos falsos registros han incrementado sustancialmente las cifras con motivo de la mundialización e integración regional a que se ha hecho referencia.

Ejemplificando: una fábrica de autos A, cuya matriz reside en Estados Unidos, puede considerar que por el menor costo de producción, un número importante de autopartes conviene producirlas en México de manera independiente o en asociación con otras empresas de autopartes; puede considerar

también conveniente que algunos automóviles se ensamblen en México y otros en Estados Unidos; un factor que permite seleccionar con mayor libertad qué insumos se producen en cada país es la inexistencia de aranceles para un número muy importante de bienes y servicios. Las empresas envían los autos y las autopartes a sus empresas de producción o comercialización de otro país, y al atravesar la frontera ese envío se convierte en comercio exterior, siendo que es sólo un envío a la misma empresa. Pero lo más importante es que la empresa B de México enviará a la matriz A de Estados Unidos estas mercancías sin que esta última haya seleccionado los precios más baratos, precisamente porque se trata de envíos al interior de un mismo sujeto económico. La Ford no cierra un departamento que produce un tipo de motor para comprarlo a General Motors, por cuanto éste lo produce más barato, tampoco lo hará con una unidad de producción que tiene en México que a los efectos de la organización industrial de la empresa es un departamento más. El caso más claro de este tipo de tráfico internacional es el de las maquiladoras.

Para evaluar la importancia en México de este tipo de tráfico internacional, que es indicativo también de la importancia de las corporaciones transnacionales en el país, podemos recurrir como indicio a los vínculos de las empresas locales más importantes, que son filiales de corporaciones mundializadas, según la encuesta anual de una publicación acreditada con muchos años de experiencia en calificar las 500 empresas más importantes del país.

Entre las primeras veinticinco empresas en la lista de México y Estados Unidos, encontramos a **General Motors de México** (cuarto lugar en México, con ventas anuales por 11,543 millones de dólares; tercer lugar en E.u. con 117,260 millones de dólares); **Wal-Mart México** (6º. lugar, 9,480 md en ventas), Wal-Mart Stores, 1er. lugar en E.U.; **Ford Motor Company de México** (10º. lugar, 5,501 md de ventas), Ford Motors, 4º. lugar en E.u.; **IBM de México**, (14º. lugar, 4,465 md de ventas), Int. Business Machines (9º lugar en E.u.); **Grupo Financiero Banamex Accival** (lugar 19º.), Citigrup E.u., 7º. lugar; **General Electric de México** (20º lugar, 3712 millones de dólares de ventas), General Electric (6º. lugar en E.U.).¹⁶ A ellas se deben agregar otras filiales que figuran entre las primeras veinticinco em-

16. Estas cifras y posiciones fueron obtenidas de la Revista *Expansión*, 24 de julio 2002, México D.F. y Fortune, abril de 2002; para México y E.u. respectivamente.

presas de México y que son filiales de empresas norteamericanas o de otros países, como son: Daimier-Chrysler de México (7º lugar, con 9,295 md de ventas), filial del grupo automovilístico alemán/norteamericano; Volkswagen de México (8º lugar con ventas por 7,004 md), filial de la empresa alemana; Nissan Mexicana (15º lugar, con 4,435 md), filial de la empresa japonesa vinculada a la francesa Renault; Hewlett-Packard de México (17º lugar en México con 4,059 md en ventas) filial de las empresas norteamericanas fusionadas Hewlett Packard/ Compaq. El banco inglés HSBC adquirió uno de los últimos bancos con mayoría de capital nacional BITAL (el único que queda es BANORTE) en mil doscientos cuarenta millones de dólares, precio que define el total del precio del banco, si bien en la primera etapa sólo adquirió el paquete accionario que le permite el control y el resto se mantiene como oferta al resto de los accionistas (que públicamente han decidido hacer efectiva la transferencia del paquete accionario restante en los años 2002 y 2003); el banco HSBC ocupa el 8º lugar en el mundo y se ubicaría como el quinto en México según sus activos y el primero por el número de cuentas.

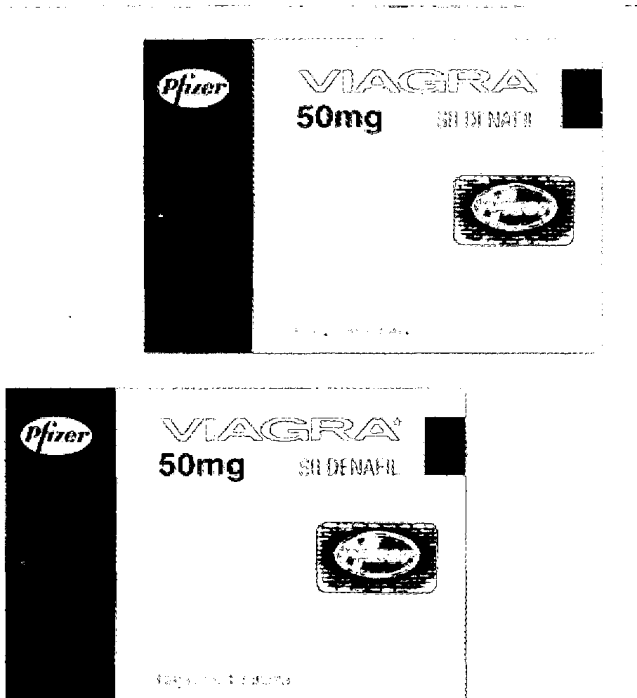
Muchas de estas empresas, (como las financieras y algunas manufactureras) fueron constituidas especialmente para atender el mercado local, pero casi todas participan activamente en el tráfico internacional de mercancías y servicios. Veamos algunos datos sobre su comercio transfronterizo: General Motors de México es la segunda exportadora en importancia de México (precedida sólo por PEMEX), exportó en 2001 el 79.9% de sus ventas (120,718 millones de pesos). La tercera empresa en importancia en exportaciones es Daimier-Chrysler de México (86,139.7 millones de pesos) y la cuarta es Volkswagen de México (59,823 millones de pesos). A su vez, la principal importadora es General Motors de México con 43,460 millones de pesos (el 40.3% de sus ventas); y la segunda Volkswagen de México, 23,723 millones de pesos (el 36.3% de sus ventas). De las 10 principales exportadoras, 7 al menos son transnacionales; también 6 de las primeras 10 importadoras. Diez de las veinte empresas más importantes de México eran en el año 2001 filiales de corporaciones multinacionales.¹⁷

4. Barreras al ingreso al mercado

Los volúmenes de inversión necesarios en ciertas áreas de la producción (fabricación o ensamble de vehículos, producción de acero) y las patentes, han sido tradicionalmente las barreras más importantes que disuaden respecto de los competidores que podrían ingresar a sectores que ofrecen réditos elevados; quizás los más directos en su impacto sean los derechos de propiedad intelectual, cuya importancia ha crecido significativamente en los últimos años, a medida que iban venciendo los plazos para que los países se vieran obligados a legislar conforme a las disposiciones del Acuerdo sobre Aspectos de la Propiedad Intelectual vinculados al Comercio (ADPIC). La ampliación de la protección se verificó en múltiples aspectos, de los cuales citaremos los más relevantes: a) Ampliación del plazo de las patentes que se homogeneizó a nivel internacional en veinte años; b) Se amplió el campo de los inventos patentables, incorporando los organismos vivos, especialmente las plantas, los fármacos, los programas de cómputo y las bases de datos, los microcircuitos y las topografías de semiconductores, las señales de satélite; c) Se estableció como principio general, que los derechos de propiedad intelectual eran una inversión, logrando protección especial para ellos; d) El Tratado para la Protección de las Patentes, ha facilitado la utilización de la propiedad intelectual para bloquear temporalmente un mercado sin necesidad de realizar los trámites engorrosos del patentamiento. Esta modificación ampliando significativamente el campo de la patente ha implicado, por lógica consecuencia, excluir nuevas actividades del mercado libre de mercancías y servicios: todos los bienes y servicios protegidos por derechos de propiedad intelectual e industrial se venden a precios monopólicos y son excluidos del denominado mercado libre. En Estados Unidos de América se otorgaron cerca de 184,000 patentes en 2001, más de dos veces y media de las otorgadas en 1980, pero el incremento no es atribuible a mayores logros inventivos, según las mismas fuentes (Oficina de Patentes y Marcas Registradas de Estados Unidos (PTO, según siglas en inglés)).¹⁸

17. General Motors de México, Wal-Mart de México, Daimier- Chrysler de México, Volkswagen de México, Ford Motor Company de México, IBM de México, Nissan Mexicana, Hewlett- Packard de México, Grupo Financiero Banamex, General Electric de México. Revista Expansión, septiembre 18 de 2002, No. 819. México, D.F.

18. STIX, Gary. *Marca registrada: derechos y reveses de la propiedad intelectual*. La excesiva protección de las patentes, los derechos de autor y los obstáculos a la competencia. Revista Scientilc American Latinoamérica. Año I, No. 2, junio 2002; p. 31.



La importancia de las patentes es muy clara en mercados importantes como el farmacéutico, en el que las ganancias y pérdidas por miles de millones de dólares pueden derivar de haber logrado nuevos fármacos patentados.

La importancia de las patentes es muy clara en mercados importantes como el farmacéutico, en el cual las ganancias y pérdidas por miles de millones de dólares pueden derivar de haber logrado nuevos fármacos patentados o de ver cómo vencen las patentes de ellos sin haberlos podido sustituir por nuevos productos protegidos. El éxito en la obtención de nuevos productos patentados permitió a la empresa **Amgen adquirir Inmunes**, una compañía biotecnología con importantes productos patentados, con ingresos anuales de 5,000 millones de dólares y ganancias de 1,500 millones (una tasa de ganancia muy elevada respecto de las ventas, pero habitual en el sector, precisamente por la venta a precios de monopolio). **Amgen** ya había adquirido la compañía **Kinetix Pharmaceuticals** en 170 millones de dólares. Luego de estas adquisiciones elevará su valor de mercado a 80,000 millones de dólares. Mientras se espera que **Merck** tenga un crecimiento cero en el año 2002, precisamente porque no ha podido reemplazar los fármacos cuyas patentes se han vencido, **Pfizer** registrará en el mismo año un crecimiento de 20% y mínimo de 15% más al año siguiente; pero en las utilidades su incremento fue de 28%. Ha sido **Pfizer**, precisamente, una de las empresas

que realizó la fusión más importante de los últimos años: primero **Warner-Lambert** (año 2000) en 115 mil millones de dólares y luego **Pharmacia** (año 2002) por sesenta mil millones de dólares, que redundará en 48 000 millones de dólares anuales en ventas y una inversión en investigación y desarrollo anual de 7 000 millones. En la mayoría de los casos, las adquisiciones o fusiones en el área de farmacia **son atribuibles a la búsqueda de fármacos estrellas con patentes vigentes y ventas garantizadas**. Precisamente, **Pfizer** ha podido consolidarse en el mercado y adquirir capacidad de compra de otras empresas gracias a la comercialización de **Viagra** (para casos de disfuncionalidad sexual) y de **Geodon** (para combatir la esquizofrenia). Igual efecto en la concentración se ha verificado en el mercado de programas de cómputo, en el cual es evidente que el derecho de propiedad intelectual ha incidido sustancialmente para que se incorporen a él nuevos competidores; también allí los pocos competidores potenciales, con innovaciones interesantes registrados, han sido eliminados por las grandes empresas o, en su defecto, adquiridos mediante fusiones.

El Departamento de Justicia de Estados Unidos y la Comisión Federal de Comercio han comenzado a dudar sobre los efectos beneficiosos del régimen de propiedad intelectual e iniciaron audiencias para investigar en profundidad sobre las conveniencias del actual sistema; también se está cuestionando seriamente las denominadas patentes "submarinos", que mediante la petición de ampliación de reivindicaciones o mejoras no importantes, a veces inexistentes, logran prolongar durante más del doble el plazo de vigencia de la patente.¹⁹ Es posible que se reabra el debate sobre una de las últimas instituciones que impulsan legalmente la concentración de capitales y la fijación de precios monopólicos; en especial cuando, producto de la globalización y de la crisis del estado de bienestar, ya se han eliminado gran parte de los monopolios estatales en el mundo industrializado y en las economías emergentes.

5. El mercado cristalino

La transparencia del mercado es fundamental para que se puedan trasladar las inversiones financieras de portafolio (las de control se manejan por otros

19. Stix, Gary, *ibidem*.

mecanismos más complejos) de una a otra empresa por medio de las bolsas de valores. El mercado financiero ha tenido un incremento sustancial de la apertura a la inversión extranjera de portafolios en casi todos los países desarrollados y en los mercados emergentes más relevantes. Múltiples sociedades de inversión originadas en pequeños y medianos ahorristas, en los denominados inversores institucionales, sociedades de seguro, basan sus utilidades en inversiones en acciones en mercados diversificados en todo el mundo.

La privatización de la seguridad social en mercados emergentes como Argentina, Chile, y en menor medida México, ha derivado en el aumento significativo de los volúmenes financieros que se dirigen a los mercados de deuda, de valores de renta fija (bonos de diverso tipo y certificados de los tesoros de diversos países) y de renta variable (acciones no de control). Las legislaciones nacionales obligan a estas financieras a realizar inversiones seguras y relativamente líquidas, por lo que han adquirido también especial importancia las empresas calificadoras tanto de los gobiernos como de los mercados nacionales (calificación macro) como de las empresas (calificación micro); también las empresas auditoras que garantizan la información suministrada por las empresas que emiten acciones y las llevan a cotizar en bolsa, es cierta.

Es probable que muchas personas que piensan que lo que ha pasado con la crisis de Wall Street a partir de la quiebra de Enron, de WorldCom, y de otras empresas que aparecen relacionadas con escándalos financieros, afectan a los grandes financistas, no capten que están perdiendo un porcentage interesante de su futura jubilación.

En lo que hace al subtema en análisis, la transparencia del mercado, Enron infló en 600 millones de dólares sus ingresos, mediante maniobras contables relacionadas con contratos de intermediación, investigaciones posteriores hacen presumir que esta cifra se puede elevar a 3 000 millones de dólares; WorldCom, la compañía telefónica de larga distancia más importante de Estados Unidos, infló sus ingresos en cuatro mil millones de dólares; en ambos casos las empresas auditoras deberían haber informado sobre estas irregularidades, pero no lo hicieron en cierta medida por cuanto también realizaban trabajos de contabilidad para las empresas en cuestión o cobraban importantes honorarios como consultores financieros; también ambas empresas participaban generosamente en el financiamiento

de las campañas de legisladores y en la última presidencial. Estos financiamientos ayudaron a los lobistas en su tarea de impedir que se establecieran incompatibilidades cuando hubiera conflicto de intereses.

En algunos países latinoamericanos, la falta de transparencia es similar y se acentúa por la volatilidad de los mercados, debido a su pequeño tamaño, al bajo volumen de operaciones, y a su vinculación estrecha con la cotización de las principales acciones en el mercado norteamericano. Las corporaciones transnacionales que adquirieron grandes empresas de capital nacional, retiraron sus acciones del mercado de valores; las que subsisten, generalmente colocan sólo una parte marginal, cuyos precios varían sin considerar en demasía la evolución económica y financiera de las empresas. Por otra parte, muchas de las grandes empresas siguen siendo controladas por familias e inclusive por personas individuales. En México, entre las 15 empresas más importantes, tres: Carso Global Telecom. (2a), Teléfonos de México (3a) y Grupo Carso (1a), son controladas por la misma persona, Carlos Slim, con diversos compromisos y asociados; todas ellas cotizan en el mercado y representan un volumen sustancial en las negociaciones que se realizan en México, pero también cotizan en Wall Street, por lo que el comportamiento del mercado accionario norteamericano repercute en ellas y, con mayor razón, en la bolsa de valores de México.

Por último, la mayoría de las empresas que han sido adquiridas por consorcios transnacionales, se retiran del mercado de valores, por lo cual éste se ve cada vez más reducido en la negociación de acciones y en la oferta de nuevas emisiones. Por tanto, un mercado con incrementos en la participación de capitales financieros que no son orientados por los dueños del dinero (inversores institucionales: administradores de retenciones jubilatorias, seguros, sociedades de inversión de renta variable), con un mercado de oferta reducido y éste fácilmente manipulable por pocas familias e incidido por el mercado de capitales norteamericano, no puede ser considerado un mercado transparente. Si a ello se agrega la manipulación de resultados financieros (caso Enron y WorldCom citados arriba) y que las empresas mexicanas generalmente colocan un número reducido de su paquete accionario para evitar que la empresa escape al control familiar, el mercado de capitales financieros se transforma en un

mercado meramente indicativo de la especulación financiera.

6. A manera de conclusión

La ampliación del comercio mundial, que se orienta a conformar un mercado internacional único en el cual no se establezcan obstáculos por parte de las legislaciones nacionales, se verifica en un ámbito en el que no se cumplen las premisas consideradas como marco mínimo para evitar los abusos derivados del dominio del mercado derivados de la concentración empresarial. No existen disposiciones internacionales que regulen las concentraciones empresariales ni las prácticas monopólicas; no hay transparencia sobre los resultados del mercado, el libre flujo de los factores de la producción es irregular, no hay libre flujo de la mano de obra, subsiste el proteccionismo extremo en los mercados agropecuarios por parte de las economías desarrolladas y los países en desarrollo deben otorgar garantías especiales y excesivas al capital extranjero.

Este es el marco institucional internacional de la globalización relacionado directamente con la regulación nacional de los monopolios y de las prácticas monopólicas, con una globalización limitada a la apertura de los mercados nacionales de los países en desarrollo y sólo a ciertas actividades.

Bibliografía

- BBVA Bancomer. Informe Económico. Septiembre/2002. México, D.F., Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. *Informe sobre Inversiones en el Mundo*. Nueva York (eua) y Ginebra (Suiza), 2001. Organización Mundial del Comercio. Informe Anual 2002. Ginebra, Suiza, 2002.
- PÉREZ MIRANDA, Rafael. *Derecho de la Propiedad Industrial y Derecho de la Competencia* Ed. Porrúa Hnos. México, D.F., 2001. Revista Expansión, 24 de Julio 2002, México D.E y Fortune, abril de 2002; para México y E.u. respectivamente. Revista Expansión, septiembre 18 de 2002, No. 819. México, D.F. ROSS, Robert F.S. y Anita CHAN. *De Norte-Sur a Sur-Sur*. El verdadero rostro de la competencia global. Rev. Foreign Affairs en español No. 4. México, D.F. otoño-in- vierno 2002.
- STIGLITZ, Joseph. *El malestar en la globalización*. Ed. Taurus. Madrid, España, 2002. STIX, Gary. *Marca registrada: Derechos y reverses de la propiedad intelectual. La excesiva protección de las patentes, los derechos de autor y los obstáculos a la competencia*. Revista *Scientific American Latinoamérica*. Año I, No. 2, junio 2002; pág. 31. YMAZ ViDELA, Esteban M. *Protección de Inversiones Extranjeras. Tratados Bilaterales. Sus efectos en las Contrataciones Administrativas*. Ed. La Ley, Buenos Aires, Argentina, 1999.