

La reforma del Estado y el gobierno del mundo globalizado

Rafael Pérez Miranda'

El artículo expone un enfoque del proceso de globalización, como la articulación de imposiciones externas a partir de la primera crisis financiera globalizada que inicia en 1982 y las primeras soluciones globalizadas impuestas por los organismos financieros internacionales, y la reforma del sistema jurídico nacional de los principales países en desarrollo que se vieron obligados a desarrollar políticas de apertura de sus mercados a los bienes y servicios extranjeros y a la inversión extranjera directa y de portafolios denominada, en la mayoría de los países, reforma del Estado. Presenta como hipótesis de trabajo un gobierno no tradicional del mundo globalizado, ejercido por los organismos internacionales controlados por los países más desarrollados y, en especial, por las grandes corporaciones transnacionales que ya no encuentran obstáculos para decidir la planificación mundial de su producción y comercialización. En razón de ello, la tendencia actual a las grandes fusiones de las más importantes corporaciones mundiales es atribuible no sólo a lograr mayores controles económicos y mayor competitividad, sino en especial a lograr una cuota mayor de poder económico, pero también político en el nuevo mundo globalizado.

The article presents an approach of the globalization process as the articulation of external expositions, starting from the first globalised financial crisis of 1982 and the first globalised solutions imposed by international financial organisms. It also presents the amendment of the national legal systems of the main developing countries that were forced to develop opening market policies for foreign properties and services and for direct and briefcase foreign investment which, in most of the countries, received the name of State Amendment. The hypothesis stated presents a non-traditional government of the globalised world, exercised by international organisms controlled by the most developed countries and, especially, by the great transnational corporations that do not find obstacles in deciding the world planning of their production and commerce. That is why, the present tendency of the big fusions of the most important world corporations is due, not just to the achievement of greater economic controls and greater competence, but also to the achievement of a greater fee of economical and political power in the new globalised world.

Sumario: Presentación. / 1. El concepto de globalización. / 1.1. Los límites de la globalización económica y financiera. / 2. Fuentes institucionales de la globalización. / 2.1. El nuevo orden internacional. / 2.2. La Reforma del Estado, mecanismos de inserción de México al mundo globalizado. / 2.3. Algunos efectos de la globalización. / 3. Posibilidad de un gobierno del mundo globalizado de tipo tradicional. / 3.1. Fragmentación del poder. / 3.2. Las grandes corporaciones y las empresas transnacionales participan en el gobierno del mundo globalizado. / 3.3. Acentuada tendencia a la concentración monopólica en el mercado mundial. ¿Causa o efecto de la globalización? / 4. Algunos casos de concentración empresarial en México. / 4.1. La concentración monopólica en el sector financiero bancario. / 4.2. La concentración monopólica en el sector cervecero mexicano. / 4.3. La concentración monopólica en el sector farmacéutico. / Bibliografía.

presentación

Las dos últimas décadas del segundo milenio muestran una realidad bastante diferente a la de las restantes del siglo XX que les precedieron y, al

igual que la revolución francesa inicia en la práctica el siglo XIX, la mundialización y la hegemonía de un solo país, Estados Unidos, sobre el resto del mundo parecen indicar la tónica de la próxima centuria. Al menos así lo interpretan los más connotados especialistas estadounidenses en política internacional y en seguridad; intentan presentar mo-

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

deras filosofías de la historia con una estructura más o menos similar: un resumen simplista y acrítico de las civilizaciones o los imperios, la inserción de Estados Unidos de América en estas últimas décadas como país imperial y la explicación, o justificación, de la legitimidad y de la estabilidad de la actual situación; los enfoques y argumentaciones son diversos, también los futuros escenarios diseñados.

La consolidación de la paz a partir del derrumbe del comunismo fue una ilusión que duró poco tiempo, pese a que se anunció como el fin de la historia.

"La conducta pacífica de las democracias sugiere, además, que los Estados Unidos y otras democracias tienen un interés a largo plazo en proteger la esfera de la democracia en el mundo y en extenderla cuando sea posible y prudente. Es decir, si las democracias no luchan unas con otras, entonces el mundo poshistórico en firme expansión será más pacífico y próspero."¹

Los enfrentamientos regionales y la participación beligerante y selectiva de las grandes potencias cobró intensidad y la posibilidad de una nueva guerra mundial retornó como hipótesis en el mundo de la teoría política internacional. Huntington culmina una de sus obras expresando que

"En la época que está surgiendo, los choques de civilizaciones son la mayor amenaza para la paz mundial, y un orden internacional basado en las civilizaciones es la protección más segura contra la guerra mundial".²

En todos los casos, el destino manifiesto de los Estados Unidos como líder del siglo XXI, garante de la paz, los derechos humanos y la civilización parecen indiscutibles.

"En resumen, los Estados Unidos tienen la supremacía en los cuatro ámbitos decisivos del poder global: en el militar...; en el económico...; en el tecnológico...; y en el cultural... Todo ello da a los Estados Unidos una influencia a la que ningún otro país se acerca. La combinación de los cuatro ámbitos es lo que hace de los Estados Unidos la única superpotencia global extensa."³

Junto a la "posguerra fría" y a la "posmodernidad", la "globalización" (o mundialización) es uno de los conceptos, o términos, más utilizados en la última década; en todos destaca la imprecisión sobre lo que se pretende abarcar o describir. Influye en la ambigüedad de los conceptos el uso que de los mismos realizan las ciencias sociales, el periodismo político y económico y la necesidad de los gobernantes de vestir sus exposiciones con ideas o conceptos modernos aparentemente científicos. Cuando se deslata la acelerada difusión de internet, los pocos segundos que transcurren entre las órdenes de los inversionistas y el flujo internacional del capital financiero, las agresiones de las Naciones Unidas bajo la excusa de políticas humanitarias; la intromisión de los países de la OTAN, en especial Estados Unidos, en conflictos internos que les resultan de interés y la difusión televisiva inmediata y aún en vivo de los bombardeos, se destaca el tema de la globalización o mundialización.

Al analizar la denominada crisis del Estado-nación, se dejan de lado algunos datos importantes; la nación en el Estado moderno surge como el mercado homogéneo controlado por burguesías nacionales protegidas, para impulsar el desarrollo de las fuerzas productivas; estas burguesías nacionales se han arrogado el derecho a decidir sobre la conveniencia, o no, de sostener el sustrato de la nación, el mercado nacional, o intentar construir mercados regionales o mundiales. Por otra parte, aunque no fuera el objetivo original, el Estado moderno es responsable de orientar la asignación de recursos entre los diversos sectores económicos y clases sociales, si bien puede resignar esta función en favor del mercado. En ambos casos, optar por mercados regionales o mundiales para sustituir el mercado nación y asignar al mercado la orientación de la asignación de recursos sigue siendo una decisión nacional asumida por los representantes de la sociedad. Algunas hipótesis de trabajo de este ensayo son:

i) La globalización sólo se pudo verificar por las reformas del derecho interno que se realizaron principalmente en los países en desarrollo en los procesos denominados alternativamente de modernización, de apertura y de reforma del Estado;

i i) La Decisión de los países en desarrollo de sustituir una política de protección a la industrialización interna mediante controles arancelarios y de la inversión externa fue impuesta por los países industrializados, los cuales adoptaron también esta política pero en una menor medida;

1. FUKUYAMA, Francis, *El fin de la historia y el último hombre*, ed. Planeta, Barcelona, 1992, p. 379.
2. HUNTINGTON, Samuel P., *El choque de las civilizaciones y la reconfiguración del orden mundial*, ed. Paidós, Barcelona, 1997, p. 386.
3. BRZEZINSKI, Zbigniew, *El gran tablero mundial. La supremacía estadounidense y sus imperativos geoestratégicos*, ed. Paidós, colección Estado y Sociedad, Barcelona, 1998, p. 33.

iii) La Crisis global de la deuda externa que inicia en 1982, permite a los organismos financieros internacionales imponer mediante la condicionalidad una reforma globalizada de la política económica de los países deudores;

iv) Los organismos económicos internacionales entonces existentes y los que se crearon con posterioridad acentuaron el proceso de globalización, también el poder creciente de las corporaciones transnacionales;

v) En el caso de México, estas medidas inician con el anuncio de la insolvencia en materia de deuda externa (años 1982/83) y las primeras imposiciones realizadas por las instituciones de Bretton Woods, entre las que destaca la incorporación de México al GATT y la liberalización de la inversión externa.

No se pretende en este breve ensayo demostrar todas estas hipótesis, constituyen sólo una guía que orienta el desarrollo temático de la exposición.

1. El concepto de globalización

Es conveniente precisar que al referirse a la globalización no se incluye en el contenido que lo define al progreso científico y técnico en materia de comunicaciones, al internet ni a la televisión satelital; las innovaciones tecnológicas han ayudado al ritmo del proceso de globalización, se han constituido en sus instrumentos, pero no guardan relación con su aspecto sustantivo, ésta se hubiera dado sin dichos fenómenos, con mayor o menor celeridad.⁴ ¿Qué elementos concretos definen a la globalización en los temas que son de nuestro interés?

Una primera aproximación indica que los aspectos jurídicos, políticos y económicos están estrechamente vinculados y no es posible indicar cuál precedió al otro o cuál influyó en mayor medida; además, la globalización no es ajena a las asimetrías económicas y sociales entre los estados concernidos y a la tendencia mundial, que lleva más de

un siglo de acentuar las disputas entre países con diversos niveles de desarrollo, con relaciones muy confusas entre las principales potencias económicas que continúan apropiándose de gran parte de los excedentes de la mayoría de los países en desarrollo, y prescindiendo en gran medida de los países calificados como de extrema pobreza.⁵

La cuantificación económica es la manifestación más clara del fenómeno en el que destaca un crecimiento del comercio mundial que duplica al de la producción en la última década, e igual comportamiento de los flujos de inversión extranjera y del capital financiero internacional. Según datos del Instituto de Finanzas Internacionales (Banco Mundial, Washington, Estados Unidos), el flujo financiero internacional hacia las denominadas economías emergentes fue de 255 mil millones de dólares, de los cuales 131 se dirigieron a las economías asiáticas; casi la mitad, según la misma fuente, se invirtió en acciones.⁶ Se estimó para los años 1997 y 1998, una expansión del producto mundial del 4% y una expansión del comercio mundial del 7%.⁷ Las estimaciones para 1999 son menores, pero en todos los casos el incremento del comercio supera el crecimiento de la producción.

1.1. Los límites de la globalización económica y financiera

Este crecimiento del comercio mundial y de los flujos financieros no ha coincidido con los crecimientos del consumo interno, en especial en los países más importantes de América Latina (México, Brasil y Argentina). Del comercio mundial, el tercio se verifica al interior de las empresas transnacionales, y otro tanto tuvo como una de las partes exportadora o importadora, a una empresa transnacional. Por otra parte, la globalización excluye, aun en estos campos, a los países más pobres de Asia, Africa y América Latina (es decir, a la mayor parte del globo globalizado, si la medición la realizamos tomando como unidad de cuenta a los seres humanos y no al producto interno bruto). Estados en los cuales nadie tiene interés en invertir por cuanto sus mercados paupérrimos carecen de atractivos y su participación en el comercio mundial es poco significativa.

4. Estos fenómenos han caracterizado fenoménicamente al capitalismo global, en el caso de los flujos financieros de inversión de portafolios, más por las crisis generalizadas que han provocado que por el fenómeno en sí. Celso FURTADO destaca que "...cada vez más, la distribución del ingreso en el mundo responde a las operaciones virtuales efectuadas en el sector financiero. Ésta es la manifestación más clara de una realidad que se impone y que puede denominarse capitalismo global, germen de un futuro sistema mundial de poder..." FURTADO, Celso, *El capitalismo global*, ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1999, p. 7.

5. Sobre el concepto de globalización y de términos vinculados en las ciencias sociales no económicas, consultár: OROZCO, José Luis y DÁVILA, Consuelo (compiladores), *Breviario político de la globalización*, ed. Fontamara-UNAM, México, 1997.

6. *FMI Boletín*, volumen 26, número 10, 2 de junio de 1997, ed. Fondo Monetario Internacional, Washington, p. 15.

7. *Perspectivas de la economía mundial*, Fondo Monetario Internacional, Washington, octubre de 1997.

De los 194 mil millones de dólares registrados como ingresos de los países en desarrollo en concepto de inversión extranjera directa (IED) en el año 1989, África sólo recibió dos mil ochocientos millones, contra nueve mil millones recibidos por América Latina y el Caribe; en el año 1995 el flujo mundial se incrementó en más del 50% (310 mil millones de dólares). África sólo recibió un pequeño incremento, tres mil trescientos millones en total, mientras la región América Latina y el Caribe pasó a veintitrés mil seiscientos millones. Mucho mayor fue el crecimiento de la I.E.D, recibida por Asia, que pasó de catorce mil millones en 1989 a sesenta y cinco mil millones en 1995.

Es necesario aclarar que el volumen significativo de América Latina y el Caribe y de Asia fue recibido por los denominados mercados emergentes, es decir, los países con mayor desarrollo económico relativo de cada región.⁸ Así, por ejemplo, en 1995 Argentina recibió casi cuatro mil millones de dólares, México, pese a la aguda crisis sufrida ese año, recibió casi siete mil millones y Brasil cinco mil millones, contra quince millones de El Salvador, o setenta y cinco millones de Guatemala. En relación con su Producto Interno Bruto (PIB), sin embargo, los países que reciben más IED son Costa Rica (4.3% del PIB) y Nicaragua (4.9%) mientras que ese porcentual promedia el 2% del PIB en el caso de Brasil, México y Argentina.⁹ En 1995, los principales países receptores de inversión extranjera se encontraban también entre los principales países de origen de los capitales; del total de la IED recibida por los países que no pertenecen a la Organización Europea de Cooperación Económica (incluyendo a México), China (excluyendo a Hong Kong) recibió la tercera parte (38 MIL millones de dólares), un 35% lo recibieron Malasia, Singapur, Brasil, Indonesia, Argentina, Chile, Tailandia y Hong Kong, y el 31% restante lo recibieron 135 países en desarrollo y en transición. Si consideramos los países menos adelantados, que representan el 10% de la población mundial, recibieron sólo el 0.5% (un mil cien millones de dólares). De los cuatro mil novecientos millones de dólares que

exportaron el total de países del mundo en 1995, África sólo recibió 103 mil millones, de los cuales casi un tercio (28 mil millones) correspondió a Su- dáfrica y otro tanto (veintinueve mil quinientos millones) a los tres principales exportadores de petróleo (Argelia, Libia y Nigeria).¹⁰

Si definimos la globalización por los incrementos en el flujo internacional de capitales productivos y financieros, o por el incremento del comercio mundial, estamos hablando de una mundialización que excluye a las tres cuartas partes del mundo. Si la idea de mundialización se identifica con la crisis del Estado-nación, es difícil afirmar que el Estado-Nación estadounidense, japonés, chino o alemán están en crisis, o que se desvanece también la soberanía de estos países. Es decir, la mundialización es cada vez más pequeña y más regional.

A las exageraciones en el manejo agregado de cifras se debe añadir en el orden local las imágenes confusas derivadas de estadísticas no analizadas con profundidad; el gran crecimiento del comercio internacional de México sería menos espectacular si excluimos el comercio intrafirmas de las corporaciones transnacionales y las exportaciones de las maquiladoras. De los 96 mil millones de dólares que exportó México en el año 1996, 37 mil millones (bastante más de un tercio) tuvieron su origen en maquiladoras; en ellas se origina, por otra parte, el superávit de la balanza comercial en los últimos años: en 1996, de los siete mil millones de dólares de superávit, cinco mil se deben atribuir a las maquiladoras; en 1997, de seis mil cuatrocientos millones de dólares de superávit, seis mil cuatrocientos fueron de las maquiladoras. Más significativo ha sido que en el primer semestre de 1997 la balanza de cuenta de comercio exterior hubiera sido deficitaria si no se contabilizaran los resultados de las maquiladoras.

IED Y DÉFICIT DE LA BALANZA DE CUENTA CORRIENTE-MÉXICO										
Concepto/año	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Cta. Corriente	3967	-2443	-3960	-7114	-13789	-2480 4	-23393	-29419	-654	-1922
Inv. Ext. Dir	3248	2595	3037	2633	4762	4393	4388	10972	9526	7619

8. CHPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, cd. Naciones Unidas Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile, 1997, p. 9.

9. *Ibidem*, p. 17.

10. Organización Mundial del Comercio (OMC), *Informe Anual*, Ginebra, 1996.

El esquema actual del FMI, en parte sofisticado, expone de manera simultánea que se mantendrá la tendencia a la globalización en los próximos años y que por tanto se deben arbitrar mecanismos adecuados para enfrentar el desafío que ello significa; el instrumento fundamental continuará siendo la supervisión sobre la evolución de los indicadores económicos y financieros de todos los países, pero en especial de aquellos cuyas economías, aun frágiles, se encuentran más expuestas a los embates especulativos, supervisión que derivarán en consejos y sugerencias que, en caso de préstamos importantes, se traduce en imposiciones a través de la condicionalidad.

En las políticas que se sugieren para enfrentar los desafíos de la globalización, la principal es acentuar la convertibilidad de la cuenta de capital. Esta apertura, esta exagerada convertibilidad, ha sido hasta ahora la fuente de la mayoría de las crisis financieras originadas en capitales especulativos, como fue la mexicana de 1994/95, las posteriores originadas en Tailandia, Hong Kong, Corea y las más destacadas por su influencia mundial, en Japón y Brasil.

Precisamente para evitar los efectos en otros países de las inevitables crisis nacionales de los mercados financieros emergentes, el FMI ha incrementado sus cuotas y su capacidad para auxiliar de manera expedita, y en algunos casos preventiva, a las autoridades de los bancos centrales de estos países. Pero insisten en que la mejor manera de evitar las crisis es tener mercados sólidos y evitar medidas directas de control de los flujos financieros, ajenas a la autorregulación del mercado. Esta mayor disponibilidad de capitales derivará en un mayor poder del FMI, y por tanto en una mayor capacidad para sugerir políticas económicas aperturistas y de privatización económica.

Un intervencionismo acentuado, orientado a promover la denominada globalización, ha sido política consistente de estas instituciones promoviendo, en particular:

- a) La libertad plena en materia de inversión extranjera directa y de portafolio, presionando la liberalización de la cuenta de capital (en los términos técnicos el FMI), y
- b) Acentuar la protección de los inversores extranjeros, de manera privilegiada frente a los inversores nacionales.

El grupo de los diez promueve, por su parte, un mayor intervencionismo "para hacer del fomento de la liberalización de la cuenta de capital un fin

específico del FMI y otorgar a la institución jurisdicción sobre los flujos de capital.¹¹ Se trata de dos políticas aparentemente antagónicas en su interpretación ideológica -una liberal, otra proteccionista- que tienden a favorecer a un mismo personaje: las grandes corporaciones transnacionales.

2. Fuentes institucionales de la globalización

2.1. El nuevo orden internacional

Al revisar las cifras macroeconómicas surge una primera pregunta ¿cómo se explica un crecimiento tan acelerado del comercio mundial y de los flujos internacionales de inversión extranjera? En especial si las mismas cifras, en un primer análisis, nos indican que no pueden ser atribuidos al crecimiento del comercio y de los movimientos de capitales relacionados con los países que fueron socialistas ni a las modernizaciones tecnológicas, tampoco a un crecimiento significativo de la demanda interna o de la calidad de vida en los países en desarrollo. La mundialización económica y financiera comienza con la primera globalización de la deuda externa ocurrida en 1982; a partir del anuncio del gobierno mexicano de que no podría pagar la deuda externa y de avisos similares que fueron haciendo la mayoría de los países en desarrollo que habían accedido al mercado internacional de capitales, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial tuvieron una participación nodal en la solución de la crisis monetaria y financiera internacional más importante del siglo. Al enfrentar una crisis financiera generalizada de los países en desarrollo de mayor nivel económico, originada en similares causas y con similares efectos, el Fondo Monetario Internacional condicionó a similares políticas macroeconómicas la disposición de préstamos especiales, la obtención de prórrogas y quitas por parte de los acreedores que se negociaron en largos procesos y en múltiples etapas que aún no finalizan.

Para poder cumplir adecuadamente esta función, se crearon el Servicio de Ajuste Estructural, en marzo de 1986 y el Servicio Reforzado de Ajuste Estructural, el 15 de abril de 1988; servicios que fueron fundamentales para apoyar los planes condiciona-

11. *ibidem* nota 4, p. 158. Se entiende por liberalización de la cuenta de capital la eliminación total o parcial de las restricciones al flujo de inversión extranjera, tanto directa como de portafolios, es decir, de las restricciones al flujo de activos de los ítems de la cuenta de capital de la balanza de pagos.

dos de renegociación de la deuda externa de muchos países. Al analizar la utilización de estos fondos es necesario destacar que las autoridades del FMI fueron más allá de las funciones estatutarias que lo rigen. Por otra parte, el Fondo Monetario Internacional asesora a los países en transformación (exsocialistas) para que puedan acceder a un sistema de mercado libre en un plazo prudencialmente rápido, y crea instrumentos para fomentar la inversión extranjera en los países subdesarrollados. Los criterios que tradicionalmente imponía el FMI a través de la condicionalidad y que fueron, y son, tan cuestionados (no sólo por afectar la soberanía económica de los estados sino por sus efectos nocivos en el desarrollo de las economías nacionales y en la distribución del ingreso), se brindan a los países que pasan de economías centralizadas a economías de mercado libre (de socialistas a capitalistas) a petición de parte y sin que recibieran, en la primera etapa, préstamos o financiamientos importantes.¹² Esta función es expresamente otorgada y solicitada por los países industrializados que tienen, por su capacidad de voto, el control de las instituciones financieras surgidas de Bretton Woods.¹³ Para poder constituirse en un asesor válido en el proceso de cambio sistémico, el FMI debía aportar sumas importantes, para lo cual creó el Servicio de Transformación Sistémica, el 16 de abril de 1993. La condicionalidad impuesta en las cartas de intención exigidas para los préstamos se centró, precisamente, en la institucionalización de la apertura de las economías, en una relación más estrecha con las instituciones creadas en Bretton Woods, adhiriendo a organismos internacionales de promoción del libre comercio como el Acuerdo Internacional sobre Aranceles y Comercio (GATT), al cual México se adhirió como parte plena en julio de 1986; posteriormente, este organismo se fortalecería institucionalmente con la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC), de la cual México fue miembro desde que comenzó a tener vigencia en enero de 1995. Estados Unidos se ha reservado la facultad de aplicar sancio-

nes extraterritoriales a quienes no cumplan con los objetivos de ese país e incluso a quienes ellos consideren que no cumplen con lo acordado al interior de organizaciones multilaterales que prohíben, paradójicamente, la aplicación de normas extraterritoriales, como la denominada supertrecientos uno (disposición de la Ley de Comercio estadounidense)¹⁴ y la Ley Helms-Burton.

2.2. La Reforma del Estado, mecanismos de inserción de México al mundo globalizado

La apertura comercial mexicana se consolidó en el marco de las negociaciones internacionales con la celebración del Tratado de Libre Comercio para América del Norte, que entró en vigor el 1º de enero de 1994. Durante este periodo y para poder cumplir con los compromisos contraídos, se eliminaron las prohibiciones de importar y exportar, se redujeron sensiblemente los aranceles de importación y se modificaron las disposiciones que regían el comercio exterior, para permitir la solución de las controversias en fueros ajenos a la justicia nacional.

También las instituciones creadas en Bretton Woods atendieron la promoción de la inversión extranjera directa y especulativa no sólo condicionando los préstamos al cumplimiento de políticas económicas y financieras de estímulo al capital externo, sino promoviendo asesorías e impulsando la celebración de convenios regionales y bilaterales de garantía de inversiones, a los que se agregaron luego las disposiciones establecidas en el capítulo de la OMC sobre las inversiones relacionadas con el comercio (conocido como MIC); se establecieron sistemas de arbitraje que ofrecieran garantías a los países tradicionalmente exportadores de capital (creación del Centro Internacional para la Atención de Diferencias en materia de Inversiones, CIADI) y organismos para asegurar dichas inversiones (Multilateral Investment Guaranty Agreement, MIGA). Igualmente, se promovió la apertura de los mercados de inversión financiera (bonos) y los mercados de valores de renta variable (acciones), que dio vida a los llamados mercados financieros emergentes, receptores de una cuota significativa del denominado capital golondrino. En lo que a México se refiere, además de la celebración de los acuerdos tradicionales con el FMI en los cuales se acepta-

12. Sobre algunos aspectos conceptuales acerca del cambio sistemático, véase KLOTEN, Norbert. Sobre la transformación de órdenes económicos. En *Diálogo científico*, Instituto de Colaboración Científica, Tübingen, República Federal de Alemania, vol. 3, núm., 1, 1994.

13. En la reunión del Grupo de los Siete del 26 de abril de 1992 en Washington, los ministros de hacienda y los gobernadores de bancos centrales de los integrantes del grupo declararon "...su satisfacción ante las medidas de reforma ya adoptadas en Rusia. Subrayaron que no existe ningún camino más productivo para Rusia que establecer una economía de mercado a través de un programa de reforma macroeconómica y estructural estricto de alcance general. Instaron a Rusia y al FMI a consumir prontamente las negociaciones de un programa general de estabilización y reforma en el que se prevea..."

14. Sobre la aplicación de la Ley de Comercio estadounidense, véase KORS, Jorge A. Las sanciones de Estados Unidos con relación a las leyes de patentes y de confidencialidad. El uso arbitrario de represalias comerciales por parte de los países industrializados. En revista **Alegatos**. Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, núm., 40, México, septiembre/diciembre 1998.

ban las imposiciones mediante la firma de Cartas de Intención, se ratificó el capítulo correspondiente a inversión de la OMC, sin reservas, se incluyó un capítulo (el XI) sobre protección a la inversión extranjera en el TLCAN y en cada uno de los tratados internacionales sobre libre comercio (no se había establecido en el suscrito con Chile, anterior al TLCAN, y recién se hizo en una ampliación del año 1997). Además de ello, se suscribieron tratados bilaterales de protección de inversiones con Alemania, Suiza, Argentina, España, y se participa en el ámbito de la OCDE en la elaboración del Acuerdo Multilateral de Inversiones, que será suscrito por los países miembros de dicha institución y se abrirá para la firma de terceros países.

México cumplió con las imposiciones del FMI y de los grandes países inversores reformando sustancialmente su legislación interna para permitir un mayor flujo de inversión extranjera directa y de portafolios. La primer medida directa fue el cambio (pago) de deuda externa por inversión (SWAP's); en el orden institucional se abrió el mercado financiero mediante una reglamentación,¹⁵ claramente inconstitucional de la Ley para promover la inversión nacional y regular la inversión extranjera;¹⁶ en la misma reglamentación se modificó la ley ampliando sustancialmente las áreas en las que podía invertir e incrementando las posibilidades de que los inversores extranjeros pudieran controlar el 100% del total accionario. En materia tecnológica, se dictó en 1990 un reglamento inconstitucional¹⁷ que en la práctica derogaba la legislación que, desde 1974¹⁸, regulaba la transferencia de tecnología. En 1987 se había reformado sustancialmente la legislación sobre invenciones y marcas para adaptarla a las exigencias de los países sedes de las corporaciones transnacionales.¹⁹ En el año de 1991 se dictó la Ley para el fomento y promoción de la propiedad industrial,²⁰ en uno de cuyos transitorios se derogaba la Ley sobre transferencia de tecnolo-

gía, que debió ser modificada a los pocos años para adaptarse al capítulo sobre propiedad intelectual del TLCAN y luego para incorporar variedades vegetales (en ley específica), programas de cómputo (en la ley de derechos de autor) y microcircuitos, para cumplir con el capítulo Acuerdos de Propiedad Intelectual vinculados al Comercio (ADPIC, también conocido por sus siglas en inglés como TRIP's); se dictó una nueva Ley de inversión extranjera que amplió las áreas de inversión para el capital externo mucho más allá de lo que la Constitución lo permite, pese a que también se modificó la Carta Magna en igual sentido. Todas estas leyes fueron ampliadas en su liberalización a favor del capital extranjero mediante decretos reglamentarios igualmente inconstitucionales.

Para poder cumplir con los demás compromisos contraídos en los tratados internacionales, en 1993 se modificó la Ley de expropiación a efectos de garantizar una rápida y justa indemnización de los propietarios afectados y de poder indexarla o pagarla en moneda del grupo de los siete, conforme lo exige el TLCAN y los tratados bilaterales de garantía citados; igualmente se debió dictar y modificar reiteradamente, la Ley de comercio exterior,²¹ hasta que se llegó a una versión aceptada por los organismos internacionales a que se ha hecho referencia. La Ley federal de competencia, dictada en 1991, responde al espíritu liberal y modernizador de la reforma.²² La misma ley dispone en el artículo 3º transitorio, frac. II la abrogación de la Ley sobre atribuciones del ejecutivo federal en materia económica, que era considerada una norma que otorgaba excesivas facultades al Ejecutivo para intervenir directamente en la economía, incluyendo la ocupación de las unidades de producción y comercialización. El estímulo económico a los flujos de capital extranjero se centraron en las privatizaciones, en la apertura bancaria y del mercado de valores y en la posibilidad de colocar acciones y bonos mexicanos en el exterior.

2.3. Algunos efectos de la globalización

La decisión de competir de manera abierta con el resto del mundo, con países que tienen una composición orgánica de capital y, en consecuencia, una productividad mucho más elevada, es sin duda de alto riesgo; en México, esta opción se transforma en política económica manifiesta a partir de 1988; el Tratado de Libre Comercio para América del Norte fue

15. El reglamento fue publicado en el *Diario Oficial de la Federación*, 16 de mayo de 1989.

16. *Diario Oficial de la Federación*, 9 de marzo de 1973.

17. *Diario Oficial de la Federación*, 9 de enero de 1990.

18. Ley Sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas, publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 11 de enero de 1982, que había sustituido a la legislación de similar orientación de 1974.

19. Una ley avanzada en la materia, según las tendencias planteadas por los países en desarrollo en los foros internacionales como UNCTAD y OMP1 (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual) fue la Ley de Inversiones y Marcas publicada en el *DOF* e. 1 10 de febrero de 1976; la reforma, regresiva, fue sancionada en 1987, ampliando el plazo de las patentes y autorizando el patentamiento de procesos y productos farmacéuticos, entre otras modificaciones sustanciales.

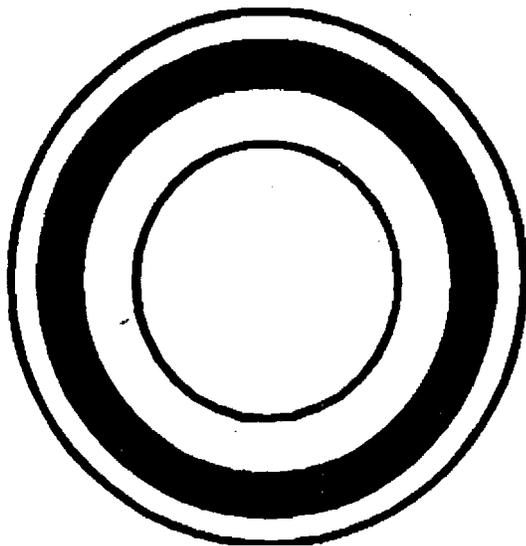
20. *Diario Oficial de la Federación*, 27 de junio de 1991; reforma publicada en el *DOF* el 2 de agosto de 1994.

21. *Diario Oficial de la Federación*, 27 de julio de 1993; modificada en el mismo año.

22. *Diario Oficial de la Federación*, 24 de diciembre de 1992.

un resultado, un aspecto de esta política de apertura. Ahora bien, la pregunta más importante ante una decisión de largo plazo, en cierta medida irreversible, es ¿cuáles serán las armas que nos permitirán competir con las economías desarrolladas en un mercado abierto? Que es lo mismo que preguntarnos ¿cuáles son los efectos inmediatos de la globalización?

- a) El primero y más destacado ha sido la necesidad de disponer de mano de obra barata que compense la falta de una infraestructura productiva moderna;
- b) La carencia de masas críticas de científicos y técnicos se compensa con la importación de maquinarias y técnicos extranjeros, promoviendo la radicación de capitales que instalan unidades de producción llave de mano;
- c) La inversión extranjera directa no cumple sólo la función de lograr equilibrios en la balanza de cuenta corriente, es una necesidad para poder competir en el ámbito transnacional;
- d) La promoción de la inversión" extranjera no se puede sustentar sólo en la mano de obra barata, es necesario ofrecer además protección a la inversión y a la tecnología (propiedad industrial e intelectual) que la misma incorpora;
- e) La excesiva protección a la tecnología patentada o registrada otorga al titular, en más del 90% de los casos de empresas transnacionales, regular el mercado y evitar la competencia que aparentemente se busca;



f) La competencia para atraer capitales extranjeros pasa por impuestos competitivos sobre el ingreso y transferencias de las empresas y por renunciar a utilizar el sistema impositivo para una adecuada redistribución del ingreso.

Una segunda pregunta, mucho más compleja, se vincula con la nacionalidad de las grandes corporaciones transnacionales y su efecto. Históricamente, las grandes empresas transnacionales han tenido en la mayoría de los casos una referencia nacional dominante, que no necesariamente coincide con la nacionalidad que ostenta en cada país.

En efecto, una empresa con mayoría absoluta de capital extranjero no encuentra obstáculo alguno para obtener la nacionalidad en la gran mayoría de los países huéspedes de sus negocios, basta que establezcan un domicilio social y se constituyan estatutariamente como personas morales conforme al sistema jurídico nacional del Estado de que se trate. A partir de los convenios de integración y de protección de las inversiones, la nacionalidad real y efectiva de los inversores, entre los que incluimos las personas físicas y las personas colectivas, pasa a ser de fundamental importancia. En este trabajo, nos limitaremos al análisis de los efectos inmediatos y directos de la globalización en el sistema jurídico mexicano; estas reformas, si bien tuvieron como mira de largo plazo el proceso de globalización, que se manifiesta al interior como política de apertura, comienza con el Tratado de Libre Comercio para América del Norte, que adquiere vigencia el 1º de enero de 1994, un año antes de que lo haga el tratado que funda la Organización Mundial de Comercio (acuerdo MIC); el Acuerdo de Propiedad Intelectual vinculada al Comercio (ADPIC, también conocido por sus siglas en inglés TRIP's); los demás tratados de libre comercio suscritos con diversos países latinoamericanos, la adhesión de México a la OCDE (y el consiguiente retiro del grupo de los 77), la firma de tratados bilaterales de protección de inversiones, conforme al modelo sugerido por el Banco Mundial y el FMI.

3. Posibilidad de un gobierno del mundo globalizado de tipo tradicional

En el ámbito político, el Estado-nación ha declinado en gran parte en su rol normativo y de rectoría económica y social, al menos aparentemente; sin embargo, una sociedad cada vez más compleja, con incrementos sustanciales en los intercambios

nacionales e internacionales, no puede subsistir, reproducirse y crecer sin el ejercicio de un poder mayor y de una organización más precisa que se traduzca en normas coercibles. El poder político centralizado, de tipo tradicional, si bien con menores niveles de institucionalización, se puede concebir en manos de una organización internacional con vocación universal, como las Naciones Unidas; o en un país hegemónico que, en estos momentos al menos, sería Estados Unidos; o en una concentración de los países más industrializados o más poderosos económicamente.

El mundo globalizado presenta, teóricamente, un vacío que, en principio, debería ser llenado por un gobierno mundial, aprovechando los organismos internacionales con vocación universal o creando nuevas instituciones. La guerra del golfo pareció ser un primer indicio de consenso internacional que podía evolucionar hacia esta idea de coordinación política de la globalización económica: ya no había confrontación ideológica ni bloques políticos antagónicos, y resultaba más fácil la identificación maniquea de los estados, o de los gobernantes de los estados, que desarrollaban políticas peligrosas para la paz mundial, para la integridad de las naciones o para la integridad de los individuos (terrorismo). Incluso se pensó en la posibilidad de avanzar coordinadamente hacia una protección internacional eficiente de las democracias internas y de los derechos humanos. Ante la posibilidad de un futuro incremento de la actividad de la ONU, Alemania y Japón reclamaron un lugar permanente con derecho a veto en el Consejo de Seguridad. Los fracasos y cuestionamientos derivados de las intervenciones posteriores de la Organización de las Naciones Unidas y de algunos organismos regionales (OTAN) mostraron que la posibilidad de un cierto gobierno mundial dependía aún de la preeminencia clara de un Estado-nación hegemónico sobre el resto de la humanidad; dado el resultado de la guerra fría, ese país debía ser Estados Unidos.²³ Pero las intervenciones militares de Estados Unidos y de la OTAN indican claramente que para ciertos sectores de este país y de sus aliados, la guerra fría aún no ha terminado y pretenden evitar la posibilidad de una recomposición económico-militar de la Federación Rusa y de sus antiguos aliados, que pudiera volver a cuestionar la hegemonía estadounidense. Es la explicación que se debe dar a las intervenciones militares contra Serbia e Irak y las tímidas protestas

23. HALLIDAY; Fred, "Gobernabilidad global: perspectivas y problemas", *Revista Internacional de Filosofía Política*, núm. 9, ed. UAM-UNEDO, Madrid, junio de 1997, pp. 23 y ss.

del Ejecutivo ruso, cuestionado seriamente por una oposición nacionalista creciente. Por otra parte, los países europeos occidentales, más su élite militar que sus gobiernos, aceptan la hegemonía estadounidense, en tanto este país no obstaculice la consolidación y expansión de la Unión Europea; esta expansión significa, en sí misma, un futuro cuestionamiento a la hegemonía estadounidense. En América, el liderazgo estadounidense se negocia pero no se discute, es especial a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio para América del Norte.

Mucho mayor es la oposición a dicha hegemonía en el campo económico y financiero, tanto por otros países desarrollados como por las corporaciones transnacionales, según se explica en este ensayo. Las argumentaciones políticas, militares y económicas indican que no se puede pensar que, en el corto plazo, se pueda pensar en la unificación del gobierno de la globalización en el gobierno de un solo país.

Algunas notas sobre la posición de los países más industrializados ponen de manifiesto las dificultades que tendrían para aspirar a gobernar el nuevo mundo globalizado:

a. *La globalización parte de una competencia económica financiera entre países hegemónicos con diverso peso específico.*

En la actualidad, podemos citar en este campo a Estados Unidos, Alemania, Japón y China; en menor medida a Francia, Gran Bretaña y la Federación Rusa. En un futuro cercano, por el tamaño de su mercado, volumen de producción y número de habitantes, deberemos considerar a la India, Brasil e Indonesia. Estos tres últimos, al igual que China, continuarán siendo, durante un tiempo, tributarios de la tecnología avanzada de los países desarrollados y las posibilidades de expandir sus economías con cierta independencia dependerá de que logren mantener cierta protección para sus mercados.

Las economías de los países citados en último término brindan un campo de investigación interesante, por cuanto las políticas proteccionistas tradicionales no son ya posibles si se pretende acceder al mercado financiero internacional y, en especial, a las modernas tecnologías. Una apertura de características similares a la realizada por México impediría o demoraría en exceso una posible expansión económica independiente. Es posible que, en consecuencia, desarrollen estrategias originales que puedan derivar en nuevos liderazgos respecto a otros países dependientes. Un ejemplo es la diversificación regional que aparentemente impulsa China y los intentos de la India de mantener cierta protección tecnológica.

b. *La estructuración de bloques económicos reconoce en casi todos los casos estados nacionales hegemónicos a su interior.*

Se repiten los casos de Estados Unidos, Alemania y Japón en las asociaciones tercermundistas latinoamericanas: Brasil en el Mercosur, Colombia (con la disputa de Venezuela) en el Pacto Andino, Costa Rica en el Pacto Centroamericano. En algunos casos la hegemonía es cuestionada (Alemania y Francia en la Unión Europea), en otros es aceptada de manera no expresa (Estados Unidos en el TLCAN).

Cuando se pone en cuestión la igualdad de las partes en la renuncia relativa a cuotas de soberanía, se debe contemplar que los países hegemónicos, por poder de hecho, incrementan su capacidad y en consecuencia realizan renunciaciones menores, en algunos casos poco significativas. El eje de la reforma más importante de la Unión Europea (Maastricht) es la creación del Banco Central Europeo y la moneda única europea, que toman como modelo al banco central alemán. Igual comentario se puede realizar de los compromisos contraídos en el TLCAN por México y Canadá.

c. *Las contradicciones entre los países hegemónicos y entre los bloques no son antagónicas, al menos hasta ahora.*

Las referencias a los países del tercer mundo responden muchas veces a intereses geopolíticos anteriores que se pretenden recuperar (Rusia con los antiguos miembros de la URSS y con Yugoslavia -Serbia-, Irán, Libia e Irak; Alemania con Croacia; influencia económica y política, ésta en menor medida, Francia respecto a Marruecos y Argelia) o al intento de lograr espacios de que se carece: Francia en Irak.

d. *Los centros de coordinación son más económicos y financieros que políticos, aceptando el concepto tradicional de política.*

Y en este sentido sigue siendo Estados Unidos el líder hegemónico en el ámbito político, pero muy débil para imponer esa hegemonía a los otros países industrializados en un gobierno político más o menos centralizado.

3.1. Fragmentación del poder

Debido a la carencia de una gobernabilidad global centralizada en un órgano político multinacional, o nacional, la desregulación que se verifica en desvanecimiento paulatino del Estado-nación, en su desmantelamiento,²⁴ ha derivado en una reorganización, más o menos pacífica, de las esferas priva-

das de poder, que pretenden cubrir ese vacío, tanto en el orden interno como en el internacional; estos cambios han sido más o menos lentos, y muy complejos, la breve síntesis que exponemos es una generalización de tendencias aceptables, pero que admiten múltiples excepciones, tantas como estados-naciones se analicen.

En ese proceso se verificó el debilitamiento de los actores sociales que en su cuestionamiento al orden social existente justificaban la centralización del poder estatal: los sindicatos, las organizaciones y los partidos políticos que conformaban la izquierda revolucionaria; en el orden internacional, las transformaciones políticas y económicas en el antiguo bloque soviético.

La regulación del comercio mundial y del flujo de capitales se ha transferido, en cierta medida, del poder estatal a los organismos financieros y económicos internacionales controlados por los países industrializados del grupo de los siete: Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, Organización Mundial de Comercio. En algunas regiones, parte del poder se ha delegado en un derecho supranacional mediante pactos de integración: Unión Europea, Mercosur, Tratado de Libre Comercio para América del Norte, pero las decisiones al interior de las regiones dependen, en parte, de hegemonías regionales como las ejercidas, de manera más sutil, por estados nacionales: Alemania y Francia, Argentina y Brasil, Estados Unidos, respectivamente. Las estructuras de poder que legitiman el ejercicio del poder comercial y económico suelen estar cruzadas y se complementan. Los tratados de integración y los de protección de inversiones se remiten a convenios o disposiciones de los organismos internacionales que proporcionan sistemas procesales para la solución de conflictos, árbitros con conocimientos e ideología apropiada para la actual etapa de apertura mundial, y esquemas de sanciones comerciales y financieras para los países que no acepten los laudos arbitrales. En repetidas oportunidades, las autoridades políticas nacionales fundamentan decisiones internas: proyectos de ley, ajustes presupuestales, privatizaciones, en compromisos que se encuentran insertos en tratados internacionales, como si la adhesión a los mismos hubiera sido obligatoria o como si no se pudieran denunciar. De igual manera hacen referencia a instrucciones de organismos financieros internacionales, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo, como si los países afectados no fueran parte de estas instituciones y no pudieran hacer llegar a las mismas su oposición respecto a estas políticas. Es-

24. OROZCO, José Luis y DÁVILA, Consuelo, *op.cit.*, p. 195.

tas exposiciones gubernamentales en parte tratan de buscar protección para decisiones técnicas deseadas por los mismos técnicos gobernantes, pero en parte también responden a una realidad: la pertenencia a la OMC, al FMI, al BM, a la OMPI, es hoy en día necesaria, indispensable, para poder participar del mercado mercantil y financiero mundial, salvo países poderosos como China, que pueden condicionar su ingreso con márgenes mayores de negociación; y es necesario reconocer que la posibilidad de cambiar la orientación de las políticas de estos organismos es ajena a los países, aún en el caso en que logran acuerdos sólidos en total de los mismos.

Podemos afirmar con bastante seguridad que en estos organismos económicos y financieros internacionales reside, en gran medida, el gobierno del comercio, las finanzas y la inversión productiva del mundo globalizado.

3.2. Las grandes corporaciones y las empresas transnacionales participan en el gobierno del mundo globalizado

El rol más importante en la nueva regulación normativa mundial es el asumido por las grandes empresas multinacionales.

"El actor económico más importante en esta nueva era son las grandes corporaciones transnacionales, que a escala mundial y local tienden a ser los actores claves en lugar del Estado-Nación... La riqueza económica, en su crecimiento y distribución, depende principalmente de las decisiones y acciones de estas empresas financieras y productoras que operan directamente en todo el mundo y que condicionan o catalizan a su al-, alrededor la actividad de las demás empresas"²⁵.

En efecto, si un tercio del comercio mundial se verifica al interior de empresas transnacionales, no se trata de un verdadero comercio sino de meros envíos; un acto de comercio se debe realizar entre sujetos jurídicos diferentes, también entre sujetos económicos diferentes. Si un profesor que trabaja un semestre en una universidad estadounidense y el otro semestre en una universidad mexicana, envía parte de sus libros de una sede a otra cada Seis meses, no está realizando actos de comercio. Es el mismo tipo de actos que realizan las transnacionales cuando realizan movimientos de mercancías entre filial y matriz o entre diferentes filiales. Ahora bien, cuando en las fronteras se aplican políticas de comercio internacional orientadas a incidir sobre el

comportamiento del comercio interior, las empresas transnacionales deben medir las conveniencias conforme a dichas políticas y tomar sus decisiones en relación con ellas. Cuando se aplican políticas de libre comercio plenas, el total de la decisión queda en manos de la empresa transnacional, en este caso, la empresa transnacional recupera el poder al que renunció el Estado-nación. En caso de conflicto con uno de los países, podrá recurrir a organismos internacionales para la solución del mismo, sin necesidad de recurrir a la justicia local, los organismos internacionales hacen uso del poder jurisdiccional al que renunció el Estado-nación.

El mismo ejemplo se aplica a la política de inversión, cuando se libera la inversión extranjera directa y de portafolios, se transfiere el poder de decisión en materia de inversión y de producción del Estado- nación a las empresas transnacionales. Al suscribir tratados de protección de inversiones que establecen garantías especiales a los extranjeros sobre los nacionales se acepta una política que reconoce la existencia de poderes económicos supranacionales que priman y orientan a los productores nacionales.

Si en los mismos tratados se acepta que los litigios entre un inversor extranjero y el país sede se solucionen por árbitros internacionales que aplicarán un sistema jurídico no nacional, tanto en la parte sustantiva como en la procedimental, las facultades jurisdiccionales del Estado-nación se transfieren a las empresas transnacionales y a los organismos internacionales que coordinan los sistemas arbitrales y que elaboran sus normas de funcionamiento, en especial el Banco Mundial.

En algunos casos, los organismos internacionales equiparan, directa o indirectamente, a la empresa transnacional con el Estado-nación del cual provinieron sus capitales, dejando de lado la nacionalidad formal de la corporación. La Unión Europea cerró su mercado a las importaciones de banano provenientes de Centroamérica y América del Sur, en su mayoría plantados y distribuidos por dos firmas estadounidenses: Chiquita Brands International y Dole Food Co.; para favorecer las importaciones provenientes de ex colonias de Asia, el Caribe y el Pacífico, como St. Lucia y St. Vicent. Estados Unidos, país sede de las transnacionales, presenta el conflicto ante la Organización Mundial del Comercio (OMC), anunciando que impondrá aranceles del 100% a ciertos productos de lujo provenientes de Europa hasta por un importe de 191 millones de dólares. Estados Unidos hace predominar la realidad económica, protegiendo a los inversores, sobre la personalidad jurídica de empresas radicadas en países determinados, y por encima de la costumbre co-

25. AGUILAR, Luis F., *El futuro del Estado-nación*, ed. Miguel Ángel Porrúa, México, 1997.

mercado internacional en la cual las regulaciones, en especial cuando se establecen aranceles diferenciados, o en el sistema general de preferencias, se toma en cuenta a las naciones y no a las empresas. La OMC a través de su sistema de solución de controversias falló a favor de Estados Unidos en 1997 y luego de que éste presentara una apelación ante el órgano correspondiente, confirmó la resolución.

Esta resolución favorecerá posibles reclamos de los países interesados, como Ecuador que tiene un quinto del mercado mundial de exportación del banano; pero es de destacar que a los países centroamericanos les hubiera resultado muy difícil plantear el caso exitosamente si Estados Unidos hubiera llegado a un arreglo con la Unión Europea, como lo hicieron en el caso planteado contra la Ley Helms-Burton.

Son los países sedes de las grandes corporaciones transnacionales los que utilizan con mayor éxito el diversificado sistema internacional de controversias y a través de los casos líderes, son los que orientan las interpretaciones de las disposiciones que ellos mismos impusieron en el debate de los tratados.

3.3. Acentuada tendencia a la concentración monopólica en el mercado mundial. ¿Causa o efecto de la globalización?

Es contradictoria la relación entre la regulación de los monopolios, trust o grandes corporaciones, y el inevitable proceso de concentración económica del sistema industrial capitalista. Estados Unidos, a fines del siglo pasado, fue el primer país que sancionó y aplicó una ley anti monopólica en la era industrial, la Sherman Act (claramente, el Estatuto de Jacobo I^o es una disposición anti monopólica preindustrial). Sin embargo, fue uno de los países en el que se verificó un mayor proceso de centralización económica. En igual sentido, las últimas décadas destacan por la difusión de disposiciones anti monopólicas regionales y nacionales en todo el mundo industrial (destacando los artículos 85 y 86 del Tratado de Roma, fundacional de la actual Unión Europea) y pese a ello en los últimos años se está dando un proceso de concentración de capitales sin precedentes.

El tema es jurídicamente interesante, pero políticamente inquietante; si los efectos de la reforma del Estado que se traduce en evanescencia de fronteras y desregulación jurídica, tiene las características y consecuencias que hemos descrito, el comercio y la orientación mundial de la inversión es gobernado por un manojito de grandes corporaciones cuyo número se reduce día a día.

En los últimos años se han desarrollado dos tendencias, contradictorias como se explicara arriba, en la regulación y en el comportamiento del mercado mundial: por un lado se han multiplicado las regulaciones anti monopólicas, legislándose por primera vez en muchos países, adecuando la legislación anterior, sobre todo en materia de fusiones; por tanto, continua el incremento de las concentraciones por fusiones y el monto de las mismas. Es cada vez más difícil, por ejemplo, distinguir qué empresa absorbe a cuál o si se trata de verdaderas fusiones/asociaciones en igualdad o similitud de condiciones; las fusiones entre las matrices de las grandes corporaciones afectan, por otra parte, a los países en las que las mismas tienen filiales, generando tendencia a la aplicación de legislaciones extraterritoriales.

Fusiones como las de Exxon-Mobil, Chrysler-Daimler Benz o Travelers-Citicorps, no se realizan mediante acciones agresivas de una contra otra o por absorción originada en necesidades financieras coyunturales. En todos estos casos la fusión se realiza por conveniencia de ambas partes a efectos de lograr posiciones dominantes en el mercado internacional a través de dos acciones fundamentales: participar de manera significativa en el mercado, controlando la oferta y la demanda de determinados bienes y servicios; y el incremento de su competitividad. Resulta interesante que las dos compañías que escenifican la fusión más importante de las últimas décadas de fin de siglo en cuanto a los capitales y ventas concernidas hayan surgido de la orden de descisión en 22 compañías del trust monopólico Standard Oil de la familia Rockefeller, en el año 1911, en una de las primeras aplicaciones de la Sherman Act. Otra de las corporaciones que se ha mostrado activa en la promoción de fusiones, AT&T, sufrió también la aplicación de la legislación anti monopólica estadounidense, y se debió atomizar en ocho compañías en la década de los ochenta; las empresas atomizadas continuaron siendo líderes en sus sectores, lo que ha permitido a la corporación central participar de esta nueva ola de centralizaciones.

En los análisis del comportamiento anual de las corporaciones transnacionales en la década de los noventa, ha sido frecuente la afirmación de que el volumen de las fusiones y los capitales concernidos superan a los de todos los años precedentes. En los primeros años de la década destacaron la adquisición del Chase Manhattan y Chemical Banking; First Chicago y NBD Bankcorporations; Capital Cities (propietaria de la cadena televisiva ABC) por Empresas Walt Disney; Turner Broadcasting System (CNN) y Time Warner; Scott Paper y Kimberley-Clarck, que deriva en el mayor conglomerado

do mundial de pañuelos, toallas y otros productos de papel, con fuertes inversiones en México, donde adquirió también empresas del ramo, como San Cristóbal; Upjohn y Pharmacia-productos farmacéuticos; CBS y Westinghouse.²⁶ Sin embargo, las fusiones realizadas en 1998 superaron con exceso cualquier estimación al respecto, sin que surgiera ningún instrumento normativo internacional o nacional de control y sin que se haya manifestado preocupación en los poderes públicos por los problemas que implica.

En los años 1998/99 se contabilizaron como las fusiones más importantes:

Petróleo: Exxon Corp.-Mobil Corp. (la operación se estima en 76 mil 600 millones de dólares, para una facturación de 203 mil millones de dólares, anunciada a principios de enero de 1998 se encuentra aún en proceso), British Petroleum-Amoco (la operación fué por 57 mil millones de dólares, facturan 100 mil millones de dólares, anunciada en agosto de 1998, en proceso), en abril de 1999 las empresas fusionadas adquirieron Atlantic Richfield (Arco) en 27 mil millones de dólares; Total-Petro- fina (facturan 54 mil millones de dólares).

Automotriz: Daimler-Benz-Chrysler, automóviles (la operación se realizó por 40 mil 500 millones de dólares, facturan unos 130 mil millones de dólares, se concretó, autorizada, a fines de 1998). Ford Motors Co., por su parte, adquirió el departamento de automóviles de la empresa sueca Volvo AB (en 6 mil 60 millones de dólares).

Banca: Deutsche Bank-Bankers Trust (70 mil millones de dólares), Travelers Group-Citicorp (la operación de fusión autorizada y finalizada más importante de la historia, por un valor de 72 mil millones de dólares); Nationsbank-Bankamerica (operación por 61 mil 600 millones de dólares finalizada a fines de septiembre de 1998); Norwest- Wells Fargo (por 34 mil 352 millones de dólares, aprobada y concretada en noviembre de 1998) Banc One-First Chicago NBD, 29 mil 600 millones de dólares, finalizada en 1988). Banco Central Hispano, Banca Santander y Banco Bilbao Vizcaya de España.

Fármacos: Zeneca-Astra (67 mil millones de dólares), Hoechst Marión Roussel-Rhône Poulenc Ro- rer (20 mil 500 millones de dólares) y representando montos menores Sanofi y Synthelabo.

Comunicaciones: SBC Communications-Ameri- tech (operación por 72 mil 400 millones de dólares, anunciada en trámite, con 30 millones de abonados en Estados Unidos); Bell-Atlantic-Gte Corp. (71 mil 300 millones de dólares, con 41 millones de abonados en Estados Unidos); AT&T-Tele-Communications (70 mil millones de dólares, anunciada sin finalizar, suman 80 millones de abonados en Estados Unidos); Telecom Italia-Deutsche Telekom (por 81 mil 400 millones de dólares); MCI-WorldCom (43 mil 400 millones de dólares). Se encuentra en proceso de fusión MediaOne y Comecast, en aproximadamente 49 mil millones de dólares; sin embargo, ha habido una oferta no solicitada realizada por AT&T por 58 mil millones de dólares. Cualquiera que sea el resultado final de la operación, se insertará entre las más importantes del siglo.

La dinámica de concentración bancaria en Estados Unidos estimuló el proceso en Europa, a la fusión de Deutsche Bank/Banker Trust siguieron, en 1999, la oferta UniCredito Italiana SpA por Banca Com- merciale Italiana SpA (por 14 mil 200 millones de dólares), y de San Paolo-IMI por Banca di Roma SpA (en 9 mil 700 millones de dólares). A ello se debe agregar las fusiones de Banque Nationale de París con Societé Generale y Paribas en Francia, de Banco Santander y Banco Central Hispano en España, que además anunció negociaciones que ha mediados de 1999 no se habían hecho efectivas, para fusionarse con el Banco Bilbao Vizcaya.

En los sectores más dinámicos de la industria y de los servicios, pareciera presentarse una tendencia a una oligopolización mundial, independiente de la búsqueda de ganancias o de una mayor competitividad. En muchos casos el volumen no tan importante como 1a. incidencia que pueden tener en el aspecto ideológico y cultural, como las fusiones de empresas de software, comunicación, televisión por aire, televisión por cable; el acuerdo anunciado por las compañías de cable Comcast (empresas de telecomunicaciones, con se- vicos de internet) y MediaOne (servicios de telecomunicaciones, telefonía local y celular, televisión por cable, entretenimientos) es por un monto aproximado de 49 mil millones de dólares.

Como se informa, estas fusiones se encuentran en distintas etapas, algunos en proceso de realización, otros están solicitando las autorizaciones correspondientes y algunos todavía se encuentran en etapas de negociación, según información de la prensa económica y financiera especializada. En los sectores más dinámicos de la industria y de los servicios, pareciera presentarse una tendencia a una oligopolización mundial, independiente de la búsqueda de ganancias o de una mayor competitividad. La tendencia

26. SEBASTIÁN, Luis de, *Noeliberalismo global. Apuntes críticos de economía internacional*, Madrid, 1998, pp. 49 y ss.

es a concentrar el control mundial del mercado globalizado en no más de tres o cuatro empresas por cada área de actividad significativa que permita una explotación internacional concertada sin perder competitividad.

Muchas de las concentraciones por fusión descritas tendrán importantes repercusiones en el mercado mexicano, por cuanto las mayorías de las empresas fusionadas o en proceso de fusión tienen filiales en el país, controlando una cuota importante del mercado; en el caso de las fusiones petroleras, por la incidencia que tendrán los nuevos gigantes en la determinación de los precios del petróleo en el mercado internacional. Es por ello que muchas debieron requerir autorización expresa a la Comisión Federal de Competencia.

Citibank, del grupo Citicorp, es el banco extranjero más antiguo de México, y durante muchos años el único banco extranjero autorizado a operar como banca comercial; mediante la adquisición de Banca Confía y su participación en el sistema de seguro social, Afores, logró ampliar significativamente su posición en el mercado. Chrysler de México ocupa el 4º lugar entre las empresas más importantes de México, también se fabrican y arman Mercedes Benz; la autorización en México fue otorgada en noviembre de 1998 por la Comisión Federal de Competencia, si bien la empresa Mercedes Benz estaba siendo investigada por prácticas monopolios en la Unión Europea. Mobil-Oil ocupa el lugar 203 entre las mayores empresas y una posición similar ocupa Exxon Mexicana (sus actividades se limitan en México a la petroquímica); British Petroleum no tiene subsidiarias en México, si bien coordina acciones con Pemex, Amoco tiene varias subsidiarias y ha realizado inversiones conjuntas con empresas mexicanas, pero no tiene en el mercado local la importancia que reviste en el internacional, la fusión fue autorizada también por la Comisión Federal de Competencia.²⁷ AT&T de México se encuentra también entre las más importantes del mercado mexicano; sin embargo, muchas de las empresas de comunicaciones citadas, por requerimientos legales se han asociado con concesionarias con mayoría de capital nacional. Hoechst Marion Roussel es la empresa con mayor facturación en el mercado mexicano, Rhone Poulenc Rorrer y Sanofi se encuentran también entre las primeras veinticinco de la industria farmacéutica.²⁸

Los avances en materia de competitividad son el argumento más utilizado como justificación de las fusiones; sin embargo, la posición dominante en el mercado y, por tanto, su capacidad para regular las principales variables del mismo, hace que dichos incrementos no necesariamente redunden en reducciones de precios. Donde repercutirá, sin duda, es en el incremento del desempleo de personal ocupado en plazas de alta calidad. En las áreas relacionadas con las nuevas tecnologías: comunicaciones; biotecnología moderna en nuevos vegetales, animales y fármacos obtenidos con base en manipulación genética; informática, fármacos en general, las fusiones se relacionan muchas veces por la necesidad de realizar mayores inversiones en investigación y en el caso de los laboratorios farmacéuticos para disponer de patentes que reemplacen aquellas que están perdiendo su vigencia. Muchas de las fusiones realizadas en el ámbito biotecnológico e informático no han alcanzado las cifras de las arriba citadas, pero su repercusión directa o indirecta en el mercado mexicano serán relevantes. La adquisición de Digital por Compaq,²⁹ las adquisiciones realizadas por el Grupo La Moderna, hoy Pulsar, dentro y fuera de México; las realizadas en el exterior por Monsanto, de las cuales la más importante de las anunciadas (fusión Monsanto / American Home Products), no se pudo concretar, son de suma importancia por la dinámica innovativa de las industrias concernidas y por las elevadas utilidades que derivan de la explotación exclusiva de sus patentes y registros. Es probable que en muchos casos las empresas que se fusionan no logren, pese a la liquidación de un gran número de ejecutivos y empleados, un incremento significativo de competitividad, pero sí sobrevivir al lograr el descrito control relativo de las variables del mercado, en especial los precios. Se realizarán algunas reseñas de casos vinculados con el mercado mexicano³⁰

4. Algunos casos de concentración empresarial en México

Al igual que en los casos internacionales citados, la legislación protectora de la competencia no ha podido

27. En el extracto de la Resolución, la CFC resolvió "no objetar ni condicionar la concentración entre British Petroleum Company Pie. y Amoco Corporation. *Diario Oficial de la Federación*, 21 de abril de 1999.

28. Información obtenida de la prensa económica y financiera especializada, para el ámbito internacional *Fortune* y *Wall Street Journal* y para el mercado mexicano *Expansión*.

29. Compaq Computer de México/ Compaq Computer Comercial Izadora/ Digital Equipment de México comunicaron su fusión a nivel internacional a la Comisión Federal de Competencia de México, la cual no fue objetada ni condicionada por considerar el organismo según resolución de fecha 1 de abril de 1998, expediente CNT-21-9X.

30. Sobre los mercados de biotecnología e informática, véase PI-KEX MIRANDA, Rafael, *Propiedad industrial y competencia en México*, ed. Porrúa Hnos., 2a. ed., México, 1999, caps. 9 y 10 respectivamente.

evitar en México un acentuado proceso de concentración empresarial, estimulado en muchos casos por el mismo poder público. Utilizando investigaciones realizadas sobre el sector empresarial de nuestro país y con la aclaración expresa de que no se trata de los más importantes por cuantía ni por incidencia en el comportamiento del mercado y de la política nacional, describiremos algunos casos ejemplificativos.

4.1. La concentración monopólica en el sector financiero bancario

En el periodo previo a la estatización de 1982, los bancos privados más importantes funcionaban como ejes de grupos monopólicos que controlaban un núcleo sustancial de la producción nacional. Uno de los más importantes era el grupo Banamex, controlaba cerca de 25 empresas de la industria química, minero metalúrgicas, de construcción, papeleras, eléctricas y electrónicas y de bienes de consumo. El grupo Bancomer integraba empresas industriales en las ramas de minería, química, construcción, manufacturas, extractivas, seguros y casas de bolsa. De menor importancia, el grupo Cremi, que funcionaba alrededor del Banco de Crédito Minero y Mercantil. Eran muy estrechos los vínculos del grupo industrial ALFA y del grupo Cuauhtémoc con Banca Serfín; así como del grupo de Fomento de Industria y Comercio con Banpaís, y de Ingenieros Civiles Asociados (ICA) con Banco del Atlántico.

En lo que se refiere a la concentración bancaria propiamente dicha, en 1975 (según el censo citado) había 214 instituciones de crédito, con 2 mil 87 sucursales y 143 agencias, que se habían reducido a 150 en 1979³¹. Los diez primeros bancos de depósito (y sus bancos asociados) superaban en 1975 el 85% del total del sistema; una sola institución, Banamex, participaba con el 29% y la segunda, Bancomer, con el 27.6%, entre ambos reunían más del 55% de los activos del sistema bancario mexicano. La banca estatal tenía el 12% de las instituciones de crédito, pero captaba casi el 50% de los recursos del sistema, en parte por la clientela cautiva.

Esta extrema concentración en el sector financiero privado, en manos de capital nacional, y la conformación de grupos económicos empresariales alrededor de los mismos, se considera que, junto a factores externos determinantes, como la caída del precio del petróleo y las altas tasas de interés en el mercado financiero internacional, influyeron en la aceleración de la crisis económica. La primera re

acción estatal ante la crisis fue afectar a quienes habían actuado como correas transmisoras de la fuga de capitales, que a su vez eran los propietarios de la mayoría de las empresas de capitales nacionales. La estatización de la banca privada (con excepción de Citibank y Banco Obrero), mostró que los niveles de concentración de la economía mexicana eran mucho más elevados que los que suponían los investigadores académicos y el mismo gobierno.

Estatizada la banca el 1º de septiembre de 1982, no tenía sentido la atomización regional, el dispendio de recursos en sucursales cercanas y la competencia entre instituciones que tenían un mismo dueño; para un funcionamiento más racional el gobierno concentró la banca en 18 instituciones. En esa concentración, se mantuvieron unos pocos bancos líderes que controlaban más del 50% del mercado, tanto en capital como en captación y financiamiento: Banamex, Bancomer, Serfín y Comermex (ahora Inverlat/Banco de Nueva Escocia). Estos bancos no se atomizaron para su privatización, proceso del cual surgió una banca altamente oligopolizada, en la cual dos o tres bancos líderes podían, y pueden, decidir las condiciones del mercado. A ello se debe agregar que con posterioridad a la crisis de 1994/95 se realizaron varias fusiones reduciendo aún más el número de bancos comerciales; por el mismo motivo se ampliaron en extremo las posibilidades de inversión de la banca extranjera en los bancos mexicanos, por lo cual la fusión de algunas matrices en sus países sedes llevó a una mayor concentración en México, como se explica en el punto de descripción de las fusiones empresariales en los países industrializados. El futuro de la banca mexicana pareciera ser, si no se produce un movimiento de resistencia empresarial fuerte, la conformación de un gran banco que controle el 50% del mercado, aproximadamente, en manos de la burguesía financiera mexicana, derivado de la fusión de Bancomer y Banamex, compitiendo con bancos extranjeros menos concentrados o con mayoría de capital extranjero.

4.2. La concentración monopólica en el sector cervecero mexicano

En el área de las cervezas, el mercado mexicano ha estado tradicionalmente concentrado en extremo; desde mediados de este siglo el país en su conjunto era abastecido mayoritariamente (90% del mercado) por tres cervecerías: Modelo, Cuauhtémoc y Moctezuma, que a principios de la década de los setenta controlaban el 39%, el 35% y el 28% del mercado, respectivamente. A inicios de los años 90 se concentra aún más la oferta local por la fusión de las cervecerías Cuauhtémoc y Moctezuma, que

31. *VI Censo de Servicios*, Secretaría de Programación y Presupuesto, 1976 con datos de 1975.

pasan a controlar el 46% del mercado frente al 54% del grupo Modelo en 1997.³² Las cerveceras nacionales han controlado históricamente el mercado nacional, lo cual no era un mérito destacable en los años en que la mayor parte de las industrias locales disfrutaban de la protección de muy elevados aranceles; sin embargo, a diferencia de muchas otras actividades industriales y de servicios, continuaron controlando el 97% del mercado local, del 3% correspondiente a cervezas importadas, dos tercios son controladas por las mismas dos empresas nacionales, correspondiendo a las empresas independientes sólo el 1% de las importaciones. Por último, es conveniente destacar que el oligopolio organiza con empresas de su propiedad y, en algunos casos, de la propiedad de ambos, toda la cadena productiva y de comercialización al mayoreo, desde la adquisición del 98% de la cebada que se produce en el país hasta el empaque y la distribución.³³ Además, en los últimos años la industria cervecera mexicana ha logrado grandes éxitos en los mercados internacionales, logrando estabilidad en los mercados conquistados y expandiéndose permanentemente a nuevos mercados; este dato es importante pues el mercado cervecero es quizá uno de los que más ha resistido la invasión de las empresas transnacionales en América Latina, pero generalmente mediante ciertas protecciones y sin poder traducir el control del mercado nacional en capacidad exportadora.

Se puede afirmar, en principio, que se trata de un ejemplo un poco extraño de una industria altamente concentrada y centralizada, que disfruta de controles oligopólicos y oligopsómicos muy elevados en toda la cadena productiva y de comercialización que, además, puede ofrecer sus productos en el mercado nacional a precios por debajo de los precios promedio de la cerveza en otros mercados de composición similar al nuestro. La información suministrada podría indicar, en consecuencia, que no es verdadera la afirmación de que la concentración monopólica es siempre negativa, que en todos los casos afecta nocivamente a la economía nacional y a los consumidores, en especial cuando además mantiene el control de toda la cadena productiva como empresas oligopsómicas; opinión de muchos economistas y juristas que es compartida por el autor.

Sin embargo, se considera que esta primera conclusión es también en principio apresurada. Es indudable que por el tamaño del mercado controlado y su integración vertical, la sola existencia del duopolio funciona como barrera de acceso de otras empresas al mercado; el control sobre los precios de los insumos derivados del oligopsomio dificultan estudiar su influencia en la determinación de los precios de la cebada o de la mano de obra, y en cuanto influyen estos controles en la determinación final de precios competitivos. Estas precisiones son muy difíciles en este tipo de oligopolios casi perfectos; los salarios, por ejemplo, son más elevados que el promedio de la industria mexicana, pero no hay salarios independientes correspondientes a la industria cervecera que permitan una comparación más adecuada: no se pueden comparar con los de las pequeñas empresas de los países centroamericanos, pero tampoco con los correspondientes a las empresas cerveceras de mercados industrializados en los cuales el promedio de los salarios que se pagan en todo el sistema productivo es mucho más elevado que el promedio que se paga en México.

Las empresas que quisieran ingresar al mercado se encontrarían con serias dificultades, considerando los aspectos terminales, para no sobreadundar, no encontrarían un mercado libre que les permitiera acceder a la cebada, ya que en estos momentos la empresa Impulsora Agrícola, S.A. adquiere el 98% de la misma y la distribuye entre las empresas del oligopolio; los dos grandes grupos, por otra parte, tienen organizada la distribución del producto hasta el mercado minorista, por lo cual incluso la importación de cervezas para abastecer una cuota relativamente importante del mercado no podría acceder a un sistema independiente de distribución del producto.

Es un claro ejemplo de las limitaciones de la legislación mexicana respecto a industrias y servicios que se concentraron por fusión o por absorción antes de la sanción de la legislación actual, que por tanto no solicitaron autorización alguna y a las que no se les puede ordenar que se atomicen o que diversifiquen su paquete accionario.

4.3. La concentración monopólica en el sector farmacéutico

El mercado farmacéutico es uno de los que es más influenciado por la dinámica científica y la innovación tecnológica, en razón de ello en parte es de los que ha mostrado mayor dinamismo en el mercado internacional y en el mexicano en el ámbito empresarial. Al igual que las empresas vinculadas al mercado biotecnológico (en especial semillas mo-

32. Véase TORAL IBARROLA, Sandra U. y LIMÓN RODRÍGUEZ, Mario A., "La cerveza: un duopolio exitoso", en la publicación *Mercado de Valores*, ed., Nacional Financiera, núm. 9. México, septiembre de 1998, pp. 7 y ss. Los datos siguientes corresponden al mismo ensayo.

33. *Ibidem*.

dificadas genéticamente) e informático, para lograr una posición dominante en el mercado y obtener tasas de ganancia por encima de la tasa de ganancia promedio, depende en gran medida de una adecuada legislación que proteja la propiedad industrial y de su eficiente aplicación. A las presiones realizadas por las grandes corporaciones transnacionales que controlan estas industrias y por los países sedes de las matrices de las mismas se deben capítulos tan importantes en la evolución del sistema internacional de propiedad intelectual como el correspondiente al Tratado de Libre Comercio para América del Norte y el Acuerdo de Propiedad Intelectual en materias relacionadas con el Comercio de la Organización Mundial de Comercio (ADPIC de la OMC, conocido también por sus siglas en inglés TRIP's).

La ampliación de los plazos de las patentes en el mundo (de un promedio de 15 a 20 años), y el reconocimiento de las patentes de productos farmacéuticos en los países que no otorgaban esa protección, ayudaron a que incrementaran sustancialmente sus ganancias y el control del mercado internacional (20 empresas controlan más del 50% de la oferta mundial) por parte de las grandes corporaciones en una estructura de oferta bastante particular. En efecto, un grupo reducido de empresas concentra el mercado mundial a través de una vasta red de filiales, explotando las patentes que le otorgan exclusividad monopólica y ofreciendo marcas tradicionales conocidas mundialmente: un solo país, Estados Unidos, ofrece un tercio de los fármacos que se producen mundialmente, otro tanto Europa Occidental y una cuarta parte, aproximadamente, Japón. La evolución de la industria farmacéutica en México es más explicable por la evolución del sistema de propiedad industrial que por el proceso de apertura al exterior o por el incremento de inversión extranjera directa. Es conveniente hacer una breve reseña sobre la evolución legislativa en materia de patentes en lo que se vincula a los fármacos:

a) En 1976 se realiza una profunda reforma a la ley de invenciones y marcas de 1942, se reduce el plazo máximo de las patentes de 14 a 10 años y se prohíbe el patentamiento de productos y procesos relacionados con fármacos, para los cuales se crea una nueva institución, que limita el derecho de explotación exclusiva, denominado certificado de invención;

b) En 1987, con motivo de la incorporación de México al GATT, se reforma la ley de 1976 en sus aspectos sustanciales: se amplía el plazo de las patentes a 15 años y se acepta el patentamiento

de los procesos para la elaboración de productos farmacéuticos; se deja subsistente la prohibición para patentar los productos farmacéuticos, pero en un artículo transitorio se establece que en 1997 se incorporaría el patentamiento de productos;

c) En 1991 se amplía el plazo de las patentes a 20 años y se autoriza el patentamiento de productos farmacéuticos, incluso se autoriza el patentamiento de fármacos que tuvieran una antigüedad en su difusión mayor a un año, es decir que carecen de novedad, pero que no pudieron ser patentados por las prohibición precedente, en una especie de autocrítica legislativa. Una posible prórroga a 23 años de las patentes farmacéuticas fue derogada en la reforma de agosto de 1994.

Estas reformas se vinculan con el comportamiento de los precios, que se incrementaron muy por encima de la tasa de inflación, en los periodos inmediatos posteriores a las reformas.

Algunas cifras estadísticas parecen contradictorias si no se consideran estos elementos de análisis: las empresas nacionales participaban con el 63% del empleo en 1988 y se redujo al 45% en 1993; en el mismo periodo se incrementó en cifras similares el empleo en las filiales de empresas transnacionales, aumentando la productividad en el mismo periodo en un 62%; el aumento de la productividad en las empresas nacionales se atribuye a la disminución del empleo, y el incremento en las empresas transnacionales al aumento en el valor agregado.³⁴ El aumento del valor agregado no se dio por incrementos en el volumen de los fármacos fabricados por las filiales, sino por la capacidad incontrolada de fijar los precios de los fármacos con patente, lo que no pueden hacer las empresas nacionales. El incremento en el 16% de la participación del sector en el PIB de 1988 a 1989 es atribuible también, en gran medida, al efecto de la modificación de la legislación sobre patentes de 1987, a que se hizo referencia. Se presenta, por otra parte, una importante diferenciación de mercados entre las empresas nacionales, que carecen de tecnología propia y ofrecen fármacos genéricos, y las filiales de empresas extranjeras que venden fármacos protegidos con patente y marcas renombradas; las primeras orientan sus ventas a las empresas de seguridad social del Estado y las filiales atienden especialmente las demandas de particulares.

34. OROZCO HERRERA, Yamilia y MONTELONGO COMAS, Luis E., "La industria Farmacéutica Mexicana: Apertura Comercial y Nueva Ley de Patentes", revista *El Mercado de Valores*, núm. 9, ed. Nacional Financiera, México, 1998, pp. 22 y ss. Las cifras citadas, salvo enunciación diferente expresa, corresponden a este ensayo.

Resultará muy difícil, en consecuencia, precisar el mercado relevante en un mercado tan especial, con altos niveles de concentración pero en el cual se debe atender la situación de cada producto, así como los precios internacionales diferenciados, en los cuales se aprovechan por una parte del abuso de personería jurídica y, por otra, del debate sobre la interpretación de la disposición legal que establece el agotamiento del derecho de patente: cuando se adquiere en otro país un producto puesto legítimamente en el mercado por la matriz que patentó, por una filial de la empresa que patentó o por una empresa que haya adquirido licencia para utilizar la patente registrada en México.

bibliografía

AGUILAR, Luis F., *El futuro del Estado-nación*, ed. Miguel Ángel Porrúa, México, 1997.

Mit/EZLNSKL, Zbigniew, *El gran tablero mundial. La supremacía estadounidense y sus imperativos geoestratégicos*, ed. Paidós, colección listado y Sociedad, Barcelona, 1998.

CE PAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, ed. Naciones Unidas Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile, 1997, p. 9.

FMI Boletín, volumen 26, número 10, 2 de junio de 1997, ed. Fondo Monetario Internacional, Washington, p. 15.

FUKUYAMA, Francis, *El fin de la historia y el último hombre*, ed. Planeta, Barcelona, 1992, p. 379.

FURTADO, Celso, *El capitalismo global*, ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1999, p. 7.

I ALLIDAY, Fred, Gobernabilidad global: perspectivas y problemas, *Revista Internacional de Filosofía Política*, núm. 9, ed. UAM-UNEDO, Madrid, junio de 1997.

HUNTINGTON, Samuel P., *El choque de las civilizaciones y la reconfiguración del orden mundial*, ed. Paidós. Barcelona, 1997, p. 386.

KLOTEN, Norbert, "Sobre la transformación de órdenes económicos", en *Diálogo científico*, Instituto de Colaboración Científica, Tübingen, República Federal de Alemania, vol. 3, núm. 1, 1994.

KORS, Jorge A. Las sanciones de Estados Unidos con relación a las leyes de patentes y de confidencialidad. El uso arbitrario de represalias comerciales por parte de los países industrializados, En revista *Alegatos*, Universidad Autónoma Metropolitana- Azcapotzalco, núm. 40, México, septiembre/diciembre de 199<S.

Organización Mundial del Comercio (OMC), *Informe Anual*. Ginebra, 1996.

OROZCO HERRERA, Yamilia, MONTELONGO COMAS, Luis E., "La industria Farmacéutica Mexicana: Apertura Comercial y Nueva Ley de Patentes" revista *El Mercado de Valores*, núm. 9, ed. Nacional Financiera, México, 1998,

OROZCO, José Luis y DAVILA, Consuelo (compiladores), *Breviario político de la globalización*, ed. Fontamara-UNAM, México, 1997.

PÉREZ MIRANDA, Rafael, *Propiedad industrial y competencia en México*, ed. Porrúa Hnos., 2a. ed., México, 1999.

Perspectivas de la economía mundial, Fondo Monetario Internacional, Washington, octubre de 1997.

SEBASTIÁN, Luis de, *Noeliberalismo global. Apuntes críticos de economía internacional*, Madrid, 1998.

TORAL IBARROLA, Sandra U. y LIMÓN RODRÍGUEZ, Mario A., "La cerveza: un duopolio exitoso", en la publicación *Mercado de Valores*, ed. Nacional Financiera, núm. 9, México, septiembre de 1998.

VI Censo de Servicios, Secretaria de Programación y Presupuesto, 1976 con datos de 1975.