

Neoliberalismo y gestiones empresariales de *grupos* mexicanos y *chaebols* sudcoreanos

Kyeong-Hee Kang*

Resumen

El presente trabajo examina las gestiones corporativas de los conglomerados empresariales llamados *grupos* en México y *chaebols* en Corea del Sur. El objetivo es explicar que mientras el empresariado mexicano ha logrado desempeñar, a partir de finales de la década de los ochentas, un papel protagónico en la promoción del proceso neoliberal gracias a que consolidó una relación estrecha con el gobierno, los *chaebols* se han reestructurado a partir de la crisis económica de 1997-1998, y mantienen una relación relativamente conflictiva con el Estado en el mismo proceso. Esta diferencia refleja el hecho de que los *chaebols* sudcoreanos hayan sido considerados, tanto por su propia sociedad como por el capital transnacional, como los principales responsables de esa crisis económica.

Abstract

This work examines the so-called Mexican conglomerates and the South Korean *Chaebols*. While the Mexican entrepreneurial sector has been active in politics since the mid-1980s due to its close ties to neoliberal governments, the *chaebols* have restructured themselves after the economic crisis of 1997-1998. Since their restructuration, the *Chaebols* have maintained a conflictive relationship with the State. Because of that, civil society and transnational corporations have blamed on the *Chaebols* for the latest economic crisis.

Resumo

O presente trabalho examina as gestões corporativas dos conglomerados empresariais chamados *grupos* no México e *chaebols* na Coréia do Sul. O objetivo é explicar que enquanto o empresariado mexicano tem conseguido desempenhar, a partir do final da década de oitenta, um papel protagônico na promoção do processo neoliberal que consolidou uma relação mais estreita com o governo, os *chaebols* têm se estruturado a partir da crise econômica de 1997-1998, e mantêm uma relação relativamente conflituosa com o Estado no mesmo processo. Esta diferença reflete o fato de que os *chaebols* sul-coreanos têm sido considerados, tanto por sua própria sociedade como pelo capital transnacional, como os principais responsáveis dessa crise econômica.

A partir de la década de los noventas, la mayoría de los países dependientes y subdesarrollados se involucraron profundamente en el proceso de la llamada globalización neoliberal, la cual ha incluido tanto la desregulación económica y la privatización de

* Doctora en Estudios Latinoamericanos por la UNAM. Profesora e investigadora de la Cheju National University, Corea del Sur.

empresas estatales como la eliminación de barreras ante las importaciones e inversiones extranjeras en su mercado interno. En este proceso, las empresas nacionales de estos países enfrentaron la entrada de competidores extranjeros que a menudo tienen mejor tecnología y mayor calidad y experiencia en la actividad internacional. En contraste, el papel del Estado en dichos países se ha debilitado cada vez más al intentar dirigir el desarrollo económico nacional, a pesar de la importancia que éste tiene en la construcción de un nuevo modelo de desarrollo económico viable y eficaz.

Lo anterior plantea una serie de importantes preguntas: ¿Cuál ha sido el impacto del neoliberalismo a nivel mundial, particularmente en las economías dependientes y subdesarrolladas? ¿De qué manera estas economías podrán sobrevivir ante la presencia omnipotente de capitales extranjeros en sus mercados internos sin que el Estado desempeñe un papel más activo y positivo para ellas? ¿Es viable este patrón de acumulación de capital para el desarrollo económico de los países subdesarrollados? Para responder estas interrogantes, el trabajo examina y compara de manera concreta diversas gestiones de los conglomerados empresariales, llamados *grupos* mexicanos y *chaebols* sudcoreanos, en torno al neoliberalismo vigente. Ambos países enfrentaron en forma parecida la apertura de los mercados de capitales y financieros, ante la profunda crisis económica en el proceso neoliberal ocurrido durante los noventa. Además, los conglomerados empresariales de ambas naciones han tenido que ser más activos al tener que enfrentar el desafío que supone la práctica de políticas neoliberales. En particular, este trabajo aborda el hecho de que el Estado sudcoreano y los *chaebols* han mantenido una relación conflictiva después del estallido de la crisis económica en 1997 y durante el proceso del neoliberalismo, mientras que los *grupos* mexicanos han jugado, a partir de finales de los ochenta, un papel protagónico en la promoción del mismo patrón de acumulación, gracias a que consolidaron un vínculo estrecho con el gobierno. Como señala Marini (1993:24), la gran burguesía industrial y financiera de México es agente y gestora de la reconversión neoliberal, en tanto que los *chaebols* –“grupos empresariales sudcoreanos dirigidos por una familia que administra varias industrias relacionadas entre sí” (Kim, 2000:100)– están considerados como uno de los objetivos de la reestructuración neoliberal del Estado sudcoreano.

Concepto de grupos económicos mexicanos y *chaebols* sudcoreanos

En América Latina y Asia, el tamaño y la estructura de las grandes empresas son distintos respecto de las empresas de los países desarrollados. Los *grupos* económicos en México pueden ser considerados como empresas dominantes y particularmente grandes, dirigidas por miembros de una familia característica de la cultura latinoamericana (Santiago Castro y Young Baek, 2003:6). Sargent y Ghaddar (2001) enumeran las características de los *grupos* latinoamericanos de la siguiente forma: 1) conglomerados grandes y diversificados organizados por una compañía de *holding*; 2) lazos estrechos con personas responsables en la decisión gubernamental y *lobby* acti-

vo para continuar su gestión reguladora; 3) compañías encabezadas por una o varias familias que desempeñan las funciones de director general, mientras que otros miembros de las familias ocupan altos puestos; 4) corporación controlada por una familia que conserva una mejor posición como accionista y que tiene el poder de la toma de decisión administrativa, y 5) poca competencia entre *grupos* debido a un enlace íntimo establecido mediante relaciones matrimoniales entre las familias.

Por su parte, Jo (1990:71-128) define los *chaebols* como grandes grupos empresariales sudcoreanos dirigidos por una familia o parientes, que se encuentran no sólo en Corea del Sur, sino en algunos países de Europa occidental, de América Latina (México y Brasil) y de Asia (Japón, India, Pakistán, Indonesia, Filipinas, etcétera). Por su parte, Gong (1995:76-79) enfatiza que los *chaebols* no se encuentran sólo en Corea del Sur y Japón, sino que son una forma empresarial propia de varios países asiáticos. En particular, los *chaebols* chinos en el extranjero son un fenómeno de consideración en la economía mundial, ya que más de la mitad de los *chaebols* en Asia son de origen chino.

Surgimiento y desarrollo de las empresas nacionales

En México, las empresas nacionales que en función de sus actividades económicas se habían constituido de forma diversificada, empezaron a evolucionar como burguesía oligárquica dedicada a las exportaciones. Dicha evolución fue posible gracias a la alianza estrecha de esta burguesía con el capital extranjero y con el gobierno, participando en el patrón de acumulación primario-exportador oligárquico¹ durante el Porfiriato. El capital estadounidense competía con el británico para dominar las reservas petroleras de México (Hamilton, 1983:54), mientras que los capitalistas franceses, españoles y británicos invirtieron en las industrias textil, de acero, cemento, y en nuevas cervecerías en Toluca, Monterrey, Guadalajara y Orizaba, entre otras (Leal, 1972:108).

En ese mismo lapso creció la industria manufacturera con base en la rama textil, arrancando la inversión en industrias textiles de lana, y sobre todo de algodón, e incorporando maquinaria y técnicas modernas importadas de los países desarrollados como Inglaterra, Bélgica y Estados Unidos (Beato, 1989:34 y 35). Aunado al desarrollo de la industria manufacturera se formaron nuevos grupos empresariales: a) el que estaba integrado por el conjunto de los inmigrantes; b) el de los empresarios que se vinculaban estrechamente con Estados Unidos, y c) los aliados al gobierno de Porfirio Díaz en el poder político.

¹ El patrón de acumulación primario-exportador oligárquico, denominado por la CEPAL como modelo de "desarrollo hacia fuera", surgió en América Latina aproximadamente a mediados del siglo XIX y se prolongó hasta 1929, cuando se desató la Gran Depresión en el capitalismo mundial. Dentro de este patrón de acumulación, la exportación fue uno de los motores del crecimiento económico. En especial, las exportaciones de materias primas y de productos agropecuarios (algodón, frijol, azúcar y goma, y minerales como oro, plata, cobre, plomo y zinc, etcétera) tenían un papel dinámico en el desarrollo económico de estos países (Guillén Romo, 1984:85).

El grupo *a*) incluye a los dueños de la Cervecería Modelo, empresa establecida en 1922 por un grupo de industriales españoles, y que hacia 1930 se transformara en una de las tres cervecerías más grandes del país. Este grupo está conformado también por la Cervecería Moctezuma, la Compañía Papelera San Rafael y dos de las más importantes casas comerciales en México: Puerto de Liverpool y Palacio de Hierro.

El grupo *b*) está constituido por dos de las firmas industriales establecidas en la ciudad de Monterrey: Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey, formadas en 1900, y Cervecería Cuauhtémoc, establecida en 1891 por miembros de las familias Sada y Garza Sada, quienes en un futuro se posicionarían como una verdadera dinastía en el mundo empresarial de México.

El grupo *c*) surgió como fruto de la dominación económica y política de una reducida camarilla del gobierno de Díaz. Uno de los individuos más sobresalientes de este grupo fue José Limantour, secretario de Hacienda durante ese periodo (Hamilton, 1983:55-57).

Los regímenes posrevolucionarios intentaron establecer las bases de una nueva relación con los empresarios, dando lugar a: 1) el reacomodo de la elite económica del Porfiriato a la nueva condición; 2) la estructuración de un poder económico propio de la alta burocracia de la elite política, y 3) al surgimiento de una nueva capa de empresarios que habría de fortalecerse significativamente con el patrón de acumulación por sustitución de importaciones² (Valdés Ugalde, 1997:105 y 106).

En Corea del Sur, las empresas nacionales surgieron de manera acelerada a partir de 1930, cuando el imperialismo japonés empezó a implantar una base industrial en el país con el propósito de financiar las guerras estimadas, tales como la Guerra de Manchuria en 1937 y la Guerra del Pacífico en 1941 (Seo, 1991:63). Las empresas coreanas fueron obligadas a participar invirtiendo y financiando la industria bélica (Kim, 2000:56-58); sin embargo, no podrían evolucionar puesto que la industrialización colonial decayó abruptamente a partir de la independencia en 1945, debido al retiro del capital japonés y a la Guerra de Corea en 1950-1953 (Lee, 1996:147).

Con el fin de la Guerra de Corea dio inicio el desenvolvimiento de la burguesía moderna sudcoreana con base en las fábricas textiles, en la producción de azúcar y la construcción de molinos, gracias al patrón de acumulación por sustitución de importaciones. Este patrón de acumulación, puesto en práctica en Corea del Sur entre

² El patrón de acumulación por sustitución de importaciones, denominado por la CEPAL como “desarrollo hacia adentro” o “desarrollo nacional autónomo”, y por Marini (1982) como “patrón de reproducción de capital diversificada para el mercado interno”, fue aplicado en los países latinoamericanos relativamente desarrollados –principalmente México, Brasil, Argentina y Chile–, debido a que en estos países había condiciones como infraestructura económica necesaria, autosuficiencia del mercado interno y desarrollo de las empresas nacionales. De acuerdo con Sotelo (1993:25 y 26), en esta etapa las medidas implementadas estaban diseñadas por la burguesía industrial nacionalista y desarrollista, así como por un Estado intervencionista. No obstante, según Marini (1996:52) hay dos razones que explican el agotamiento de ese patrón de acumulación: 1) la brusca introducción de innovaciones en parques industriales caracterizados por un parco desarrollo técnico, lo que condujo a una gran “heterogeneidad tecnológica”, particularmente en los sectores a los que se dirigió la inversión extranjera, y 2) que cumplido el plazo de maduración de las inversiones, éstas encontraban dificultades para reinvertir sus ganancias en el mercado nacional, por la saturación relativa del mismo y la presión de las divisas disponibles.

1953 y 1960, fue financiado en gran parte por subvenciones estadounidenses, y también por abundantes ganancias provenientes de la nacionalización de las propiedades e inversiones establecidas por los japoneses. Los nuevos empresarios ofrecían fondos políticos al gobierno para ser beneficiados por la preferencia estatal, lo que dio lugar a una estrecha relación entre ambos. Se formaron así cinco compañías en la rama de la construcción: Industria de Daedong, Industria de Jungang, Construcción de Hyundai, Industria de Daerim y Construcción de Gumdong (Kim, 2000:66 y 67).

La mayoría de los *chaebols* sudcoreanos surgidos durante las décadas de 1950 y 1960³ se basaban en los tres productos mencionados anteriormente (Jo, 1990:164 y 165). El gobierno de Rhee jugó un papel decisivo en la generación de estos *chaebols*, proporcionándoles a un precio extraordinariamente bajo las propiedades que poseían las empresas japonesas, recursos financieros con una tasa de interés baja y protegiéndolos con la restricción de importaciones, entre otras ventajas (Kim, 2000:109). Adicionalmente, el apoyo económico suministrado por Estados Unidos fue estimulante para la acumulación de capital de esos *chaebols*, el cual comprendió semillas de trigo, algodón sin refinar y cebada. La introducción de esas materias primas permitió la industrialización sudcoreana con base en la manufactura (Kim *et al.*, 1997:121).

Se formó así una simbiosis entre el Estado y las empresas nacionales sudcoreanas, con la consecuente subordinación de éstas al Estado. Tal relación permitió invertir y proporcionar préstamos para industrias selectas y, por otro lado, acumular el capital nacional mediante altas tasas de interés. El Estado sudcoreano se aliaba con un mínimo de conglomerados, llamados más tarde *chaebols*, en su intento por establecer una economía a gran escala y promover eficazmente la industrialización orientada por exportaciones (Instituto de la Economía Coreana, 1995:212).

Centralización y expansión de capital de las grandes empresas privadas en los años setentas

En México, ante el nuevo contexto internacional de la década de los años setentas, la economía enfrentó una profunda mutación debido al agotamiento de su patrón de acumulación por sustitución de importaciones y a la dificultad de encontrar un patrón de acumulación para la nueva coyuntura. En este contexto, la política económica del gobierno de Luis Echeverría fue favorable a las grandes empresas nacionales.⁴ El auge petrolero ocurrido durante el sexenio de López Portillo

³ Entre los 30 *chaebols* existentes en 1995, 21 se establecieron entre 1948 y 1960 (en el régimen de Rhee Sung-man) mientras que sólo tres fueron creados durante el régimen de Park Jong-hee (a partir de 1961).

⁴ En 1973 se expidió un decreto que favorecía al capital privado mexicano, el cual ofreció numerosos beneficios para fomentar las empresas nacionales. Según este decreto, las empresas privadas mexicanas podrían recibir beneficios de impuestos si cumplían al menos cinco de las siguientes condiciones: 1) "mexicanización" de empresas extranjeras; 2) creación de empleo; 3) formación de empresas en industria o turismo; 4) desarrollo de tecnologías nacionales; 5) promoción de exportaciones; 6)

también favoreció en gran medida dichas actividades, gracias a la elevada inversión pública y a masivos préstamos externos.

Los grupos económicos mexicanos practicaron, principalmente, cuatro formas para centralizar el capital:

- a) *formar grupos piramidales* de empresas mediante una integración vertical y horizontal que lograra un control más efectivo de la circulación de las mercancías y una directiva centralizada. Por ejemplo, en 1971 el grupo ALFA compró Las Encinas S. A. (minera) para asegurar el abasto de materia prima a su división de aceros, y en 1979 compró Celulósicos Centauro S. A. (productora de pulpa de pino) para asegurar el abasto de su recién formada división de celulosa; por su parte, Fundidora Monterrey controló a Cerro de Mercado, y VITRO (antes FICSA) compró en 1978 Arcillas Tratadas S. A., para completar su control sobre las materias primas necesarias para su producción de vidrio;
- b) *buscar la comercialización y distribución* de sus productos. Por ejemplo, 23 de las 90 compañías que conformaban grupo VISA en 1979 (excluyendo bancos) se dedicaban a la comercialización y la distribución;
- c) *lograr la diversificación*, punto en el que destacaron los grupos ALFA, VISA y DESC. Entre 1974 y 1979, los 38 grupos mexicanos se expandieron velozmente al incorporar 215 nuevas empresas, de las cuales 55 eran de nueva creación y 160 empresas ya establecidas, y
- d) *asociarse con el capital extranjero*, especialmente por parte de los dos grandes grupos de Monterrey: ALFA y VISA (Basave Kunhardt, 1996:168-169).

Los grupos que mostraron mayor concentración de capital fueron ALFA, que en 1980 llegó a contar con 157 empresas; VISA, con 103 empresas; Grupo Chihuahua, con 63; VITRO, con 57, e Industrias Peñoles, con 54 (Concheiro Bórquez, 1996:28-29). Asimismo, ALFA, VISA, VITRO e incluso CYDSA (el llamado Grupo Monterrey) –los cuales habían surgido a partir de la Cervecería Cuauhtémoc–, fueron los más espectaculares consorcios en expansión corporativa. En particular, ALFA fue el grupo más dinámico: contaba con importantes empresas distribuidas en 18 estados de la República y hacia 1980 llegó a ser la compañía privada más grande de América Latina (Millán, 1988:13).

En cuanto a la situación en Corea del Sur, a principios de los años setentas el patrón de acumulación secundario-exportador entró en su primera crisis debido a la transformación del contexto nacional e internacional. La viabilidad del capitalismo mundial llegó a su límite con la primera crisis petrolera a inicios de esa década, y la demanda en el mercado de los países centrales comenzó a contraerse. Esta crisis internacional afectó a la economía sudcoreana ya que su dinamismo dependía en gran medida de la exportación. Ante esa situación se vio obligada a proyectar su

sustitución de importaciones; 7) inversión en las regiones “subdesarrolladas” de México; 8) utilización de recursos nacionales; 9) expansión de las empresas existentes en industria o turismo, y 10) cotización en la Bolsa de Valores (Hoshino, 1990:311 y 312).

patrón de acumulación hacia una fase más consolidada que estaría fundada en capital y tecnología, más que en mano de obra. Por lo tanto, el Estado sudcoreano buscaba desarrollar su política económica con base en las industrias pesadas y químicas, tales como la siderúrgica, la de construcción naval y la petroquímica, industrias que, además, se podrían aprovechar para fortalecer la defensa nacional (Guk, 1999:26).

Unos cuantos *chaebols* fueron seleccionados para cumplir la “meta industrial” diseñada por el Estado. Ante la fuerte intervención estatal y a pesar de que se estimaba un alto riesgo, estos *chaebols* fueron obligados a invertir en las industrias estratégicas que marcaba el plan gubernamental: acero, productos electrónicos, químicas, barcos, máquinas y metales no ferrosos. El Estado sudcoreano, por su parte, ofrecía mantener la estrecha relación con los *chaebols* (Kim, 2000:80-82) mediante financiamiento y subsidios preferenciales.

La inversión interna se concentraba en unos pocos *chaebols* en la región sudeste del país, como Pohang y Ulsan. La concentración económica, junto con la política de la dictadura militar y la alianza entre el Estado y los *chaebols*, se transformó en un eslabón estructural para el desarrollo nacional. A pesar de la participación pasiva por el control estatal, estos *chaebols* desempeñaban un papel importante en dicho patrón de acumulación y concentraban más poder en la economía nacional.

El *chaebol* más destacado a lo largo de este periodo fue HYUNDAI, establecido en 1947 con una empresa para la construcción. A finales de los cincuentas se convirtió en una de las compañías de construcción más importantes en Corea del Sur. Desde luego, HYUNDAI se expandía hacia la industria pesada y la automotriz, logrando el primer lugar entre los *chaebols* sudcoreanos. Debido a que HYUNDAI fue un socio muy importante del “Estado desarrollista”, entre 1961 y 1988, pudo aprovechar los recursos financieros y las licencias discrecionales que ofrecía el gobierno. No obstante, cuando su vínculo con el Estado empezó a deteriorarse, el fundador de dicho *chaebol*, Chung Ju Yung, se postuló para la presidencia en 1992, organizando su propio partido político y sus plataformas electorales, las cuales enfatizaban la importancia del desarrollo económico y criticaban la ineficiencia del gobierno al respecto. Como resultado, Chung Ju Yung quedó en el tercer lugar, logrando el 16.7 por ciento de los votos. Después de su derrota, la expansión de este *chaebol* fue restringida por el nuevo gobierno. En el cuadro 1 se puede observar que, entre 1993 y 1997, el patrimonio total de HYUNDAI decreció con respecto al del grupo SAMSUNG (Lim, 2002).

CUADRO 1
Patrimonio total de HYUNDAI y SAMSUNG entre 1991 y 1997
(miles de millones de wones)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
HYUNDAI	19,074	23,116	27,517	31,669	37,221	43,743	53,597
SAMSUNG	13,844	18,713	21,285	22,650	29,414	40,761	51,651

Fuente: Korea Fair Trade Commission.

Transición al neoliberalismo y reestructuración empresarial en los ochentas

Al iniciar la década de los ochentas, la recesión del capitalismo mundial empezó a profundizarse en el centro capitalista, y poco después se extendió hacia los países dependientes. La política neoliberal se aplicaba en los países desarrollados, teniendo como objetivo final reanimar el *laissez-faire* por medio de la privatización, la desregulación económica, la reestructuración empresarial y la reducción del intervencionismo estatal, entre otras medidas (Aguilar Monteverde, 2002:29). El punto crítico que implantó el neoliberalismo en la mayoría de los países latinoamericanos fue la crisis económica que inició en 1982 en México, y que se extendió después a toda América del Sur. Fue en ese momento cuando el FMI y el Banco Mundial comenzaron a desempeñar un papel más activo en el control directo de las economías de esta región, a raíz de la negociación de la deuda externa.

En México, a partir de la crisis de 1982 la mayoría de los grupos económicos enfrentaba un enorme crecimiento de su deuda interna y externa debido a la excesiva expansión de sus negocios; asimismo, la condición de reembolso de la deuda empeoró por la devaluación de la moneda nacional. Entre ellos destacaba Grupo ALFA, el cual fue controlado por Bernardo Garza Sada. Tras separarse del Grupo Monterrey en 1974, este grupo inició empresas de acero, fabricación de papel, estaciones de televisión regional y, durante el siguiente año, participó en compañías petroquímicas y de químicos, aparatos electrodomésticos, propiedades inmobiliarias y de turismo, y adquirió una minoritaria participación en el capital de una televisora nacional. Hasta 1980, el Grupo ALFA continuaba su expansión en áreas como alimentos, textiles, bicicletas, motocicletas y autopartes, entre otros (Hoshino, 1993:518-520). Para cumplir sus planes administrativos, este grupo solicitó al gobierno de José López Portillo un préstamo de doce mil millones de dólares, lo que se convirtió en una deuda impagable. Con esto el Grupo ALFA permaneció más de seis años bajo el control de los bancos acreedores, hasta que en 1987 terminó su reestructuración. Hacia mediados de 1989 recuperó el control del 27 por ciento del capital total del grupo, con lo que ALFA logró nuevamente su "mexicanización" (Concheiro Bórquez, 1996:176 y 177).

A mediados de los ochentas, cuando inició la privatización de algunas empresas estatales, las grandes empresas mexicanas participaban activamente en las fusiones y adquisiciones. Por ejemplo, Grupo VISA (Garza Lagüera) adquirió en 1984 la mayoría de las acciones de la arrendadora, la afianzadora, la almacenadora y la compañía de seguros de Serfín, con el producto de la indemnización de dicho banco; además compró 20 por ciento de CYDSA, 12.8 por ciento de Seguros La Provincial y 20 por ciento de Transportación Marítima Mexicana, mientras que en 1985 compró, por medio del Holding PROA, Cervecería Moctezuma, compañía que se encontraba en graves dificultades económicas.

Por otro lado, en 1987 Grupo CEMEX (Zambrano), asociándose con F. L. Smidth Fuller (danés), adquirió Cementos Anáhuac; durante los siguientes tres años, el grupo compró dos compañías en el extranjero: Sunbelt Enterprises y

Pacific Coast Cement, penetrando en el mercado norteamericano. En 1988 compró Lehigh White Cement Co., asociándose con Portland Cement Co.; adquirió la cadena de hoteles Marriot y, posteriormente, compró Cementos Tolteca, que estaba asociada con Blue Circle West (Basave Kunhardt, 1996:184 y 185).

El caso más destacado de centralización de capital fue el del Grupo CARSO (Carlos Slim). Fundado en 1980 como Grupo Galas (propietario de la imprenta Galas de México), en sólo diez años logró adquirir la mayoría de las acciones de 109 empresas. Este grupo controla también Teléfonos de México (Telmex) por medio de la propiedad de la parte decisoria (5.48 por ciento) en el paquete de control de esa compañía (20 por ciento) (Concheiro Bórquez, 1996:176). En 1989 el grupo adquirió la parte de participación estatal en Química Fluor, Minera Lampazos y Minera Real de los Ángeles. Durante la segunda mitad de los ochentas compró acciones en las siguientes empresas: Sanborns, Tabacalera Mexicana, Loreto y Peña Pobre, Hulera El Centenario, Artes Gráficas Unidas, y la casa de bolsa que controlaba Inbursa (Basave Kunhardt, 1996:185).

El papel del Estado fue decisivo, directa e indirectamente, para facilitar la internacionalización del capital empresarial y la reestructuración de dicho sector. Garrido Noguera (2001b:21-24) menciona cuatro componentes substanciales por los cuales las grandes empresas mexicanas llevaron a cabo la reestructuración y la internacionalización de sus negocios. En primer lugar, las políticas gubernamentales de rescate de las empresas endeudadas en dólares que se aplicaron desde 1983 mediante el programa Fideicomiso para la Cobertura del Riesgo Cambiario (FICORCA), lo que permitió a las grandes empresas retomar el camino del saneamiento financiero y la reestructuración económica, así como enfrentar con éxito su actual internacionalización. En segundo lugar, la privatización de empresas públicas no financieras en el periodo 1986-1994 la cual favoreció básicamente a grandes empresas mexicanas, ya que las extranjeras estuvieron excluidas de participar en dicho proceso, salvo como socios tecnológicos. En tercer lugar, la venta de los bancos, lo que permitió la formación de grupos financieros e industriales, manteniendo un sostenido proteccionismo en el que no se permitió la presencia de competidores internacionales. Como resultado, el sistema financiero del país quedó en manos de un reducido grupo de grandes empresas mexicanas. En cuarto lugar, el Plan Brady (renegociación de la deuda externa pública mexicana) –concluido en febrero de 1990– creó un ambiente favorable para las grandes empresas mexicanas, que les permitió regresar a los mercados financieros internacionales después de casi una década de exclusión.

Las grandes empresas mexicanas se consolidaron no sólo por el evidente proceso de centralización de capital, sino por una mayor concentración del capital en un número reducido de grupos económicos. De acuerdo con la revista *Expansión*, de los 91 grupos principales del país, entre los diez primeros (VITRO, CARSO, CEMEX, ALFA, VISA, ICA, TELEVISA, Aerovías de México, DESC y Empresas La Moderna) concentraron 55 por ciento de las ventas, 56 por ciento de los recursos y 48 por ciento del empleo durante 1993 (Concheiro Bórquez, 1996:35).

En Corea del Sur, debido a la crisis de 1979-1980 el Estado aplicó una serie de medidas económicas con base en el esquema “neoliberal”. Esto permitió la

internacionalización de los *chaebols* mediante la liberalización económica (Asociación de la Sociedad y la Economía de Corea, 1994:104 y 105). Los principales *chaebols* se extendieron rápidamente hacia el sector financiero gracias a la liberalización que inició en 1981 con la privatización parcial de los bancos comerciales. Gracias a este proceso, los grupos expandieron sus actividades y adquirieron un poder exclusivo en la economía sudcoreana, especialmente en las industrias pesada y química, provocando la centralización y concentración de la estructura económica del país en unos pocos *chaebols*.

Estos *chaebols* fueron beneficiados por la transición estratégica hacia las industrias de alta tecnología, como las de semiconductores, de computación, genética, informática, telecomunicaciones y aviación, y aceleraron su presencia en dichas industrias para competir con las empresas extranjeras en el mercado nacional, invirtiendo masivamente en la investigación y la educación tecnológicas. Por otra parte, los *chaebols* sudcoreanos iniciaron su producción internacional mediante la inversión extranjera directa en otros países, la cual a menudo se realizaba por medio de una alianza estratégica o una adquisición de empresas extranjeras. Este tipo de alianza o adquisición permitió que se adaptaran de manera contundente a la circulación productiva mundial. Por otra parte, los *chaebols* sudcoreanos obtenían así una posición monopólica en el mercado interno, ya que aún no existía una fuerte competencia con las empresas extranjeras (Kim, 2000:127-131).

Como resultado de lo anterior, la economía sudcoreana manifestó una grave contradicción: el Estado perdió el control que ejercía sobre los grandes capitalistas, particularmente los *chaebols*, a raíz del poder económico que estos grupos adquirieron; perdió además su autonomía absoluta tradicional, y debido a la democratización política y social ya no podía movilizar la fuerza de trabajo, ni controlar las actividades económicas. Debía permitir una mayor apertura del mercado financiero interno, así como del mercado de capital, de modo que a las empresas privadas les fue posible tomar préstamos del extranjero sin permiso del Estado. Estas tendencias complejas terminaron en la crisis asiática que afectó a Corea del Sur en 1997 y 1998.

Transformaciones del patrón de acumulación neoliberal y el desafío de los conglomerados económicos en México y Corea del Sur

A partir de la década de los noventas, las manifestaciones de la transformación profunda que sufrió el capitalismo se multiplicaron en la mayor parte del planeta: el derrumbe del muro de Berlín, la descomposición y el inesperado hundimiento del socialismo real en la Unión Soviética y Europa del Este y, consecuentemente, el fin de la Guerra Fría. Asimismo, a raíz de la firma del Tratado de Maastricht y la formación de la Unión Europea, se aceleraron varios movimientos de regionalismo integral: el TLC entre Estados Unidos, Canadá y México, el Mercado del Sur (MERCOSUR) entre Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay, la Cooperación Económica del Área Asia-Pacífico (APEC), así como el Área de Libre Comercio de

las Américas (ALCA), entre otros. La Ronda Uruguay del GATT, concluida en 1994, y la fundación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) –sustituta del GATT– revelaron una tendencia nueva del capitalismo mundial.

En el mismo periodo empezaron a presentarse crisis en diversas regiones del mundo, cada vez con mayor frecuencia. La crisis mexicana de 1994-1995 fue, como señala Guillén Romo (2000:21), la “primera crisis asociada a la globalización”; a ésta le siguieron la asiática de 1997-1998, la rusa de 1998, la brasileña de 1999 y la argentina a partir del año 2000. México y Corea del Sur enfrentaron la apertura de los mercados de capitales y financieros, así como la incapacidad del sistema para regular los movimientos del capital extranjero. Ante esto, los gobiernos neoliberales de estas naciones aplicaron algunas medidas radicales y equivocadas que agravaron la situación. Las crisis de ambos países deben apreciarse a partir de la articulación de elementos externos e internos. A diferencia de las crisis económicas que tuvieron lugar en el pasado, las más recientes podrían considerarse un reflejo del desequilibrio mundial por el que atraviesa el modelo globalizador neoliberal, aunado a los conflictos socioeconómicos de Asia, Rusia, América Latina, incluso a la actual turbulencia de la economía estadounidense. Una de las lecciones que dejan estas crisis es que la drástica apertura económica y el rápido desmantelamiento de la intervención estatal pueden abrir una enorme brecha dentro de las economías dependientes, como sucede en la actualidad.

México: gestiones de los grupos económicos a partir de la crisis

A finales de 1994, en México existían muchas empresas, en especial las medianas y pequeñas, que se precipitaban a la insolvencia o debían liquidar activos para hacer frente a sus deudas. Entre las grandes empresas, un caso ilustrativo de la “desestructuración” fue Grupo VITRO, que se había formado en 1909 como parte del Grupo Monterrey, del cual se separó durante los setentas. Este conglomerado, que inició sus negocios básicamente con los productos de vidrio, realizó en 1989 una impactante “compra hostil” de la empresa Anchor Glass, en Estados Unidos, segunda productora de envases de vidrio en ese país (Garrido Noguera, 2001a:33-38). Además de la internacionalización de su capital, VITRO promovió también una diversificación conglomerada en la industria petroquímica y en el sector financiero. En el periodo 1989-1994, VITRO invirtió aproximadamente tres billones de dólares, 1.9 en México y más de un billón en el exterior, expandiéndose hacia Perú, Colombia, Guatemala y Costa Rica (Mendes de Paula, 2003:34). Frente a la crisis de 1994-1995, VITRO debió vender Anchor Glass y diluir su participación en Serfín, iniciando incluso un proceso de venta de activos en México, que lo llevó a dedicarse de nuevo a la operación de la industria del vidrio, buscando crecer como proveedor en la fabricación de automóviles (Vidal, 2003:90 y 91).

CUADRO 2
Las 20 empresas transnacionales más importantes
de las economías dependientes
(clasificadas por bienes foráneos)
2000

Posición	Empresa	Nacionalidad	Actividad	Patrimonio foráneo (millones de dólares)
1	Hutchison Whampoa	Hong Kong, China	Diversificada	41,881
2	Cemex	México	Productos minerales no metálicos	10,887
3	LG Electronics	Corea del Sur	Equipos eléctricos y electrónicos	8,750
4	Petróleos de Venezuela	Venezuela	Petróleo (expl./ref./distr.)	8,017
5	Petronas	Malasia	Petróleo (expl./ref./distr.)	7,690
6	New World Development Co.	Hong Kong, China	Diversificada	4,578
7	Samsung Corporation	Corea del Sur	Equipos eléctricos y electrónicos	3,900
8	Samsung Electronics Co.	Corea del Sur	Equipos eléctricos y electrónicos	3,898
9	Neptune Orient Lines	Singapur	Transporte y almacenamiento	3,812
10	Companhia Vale do Rio Doce	Brasil	Minería e industrias extractivas	3,660
11	Sappi Limited	África del Sur	Papel	3,239
12	Cofco-China Cereals, Oils, Foodstuffs Imp. y Exp. Corp.	China	Alimentos y bebidas	2,867
13	Guangdong Investment Limited	Hong Kong, China	Diversificada	2,852
14	China National Chemicals, Imp. y Exp. Corp.	China	Química	2,603
15	Hyundai Motor Company	Corea del Sur	Vehículos automotores	2,488
16	Keppel Corporation Limited	Singapur	Diversificada	2,293
17	First Pacific Company Limited	Hong Kong, China	Equipos eléctricos y electrónicos	2,116
18	Citic Pacific	Hong Kong, China	Construcción	2,076
19	Grupo Carso de C.V.	México	Diversificada	2,043
20	South African Breweries	África del Sur	Alimentos y bebidas	1,966

Fuente: UNCTAD, 2002.

El otro caso que tuvo pérdidas considerables atribuidas a la crisis mexicana durante este periodo fue el grupo DINA, creado en Jalisco por la familia Gómez Flores con el nombre de Consorcio G. Este grupo desarrolló sus actividades en la producción de autobuses y en el sector inmobiliario. Desde 1989 comenzó a participar en la

CUADRO 3
Las 20 empresas más importantes de México
(clasificadas por ventas)

Posición		Empresa	Actividad	Ventas (millones de pesos)
2001	2000			
1	1	Petróleos Mexicanos	Petróleo y derivados	424,694.0
2	2	Carso Global Telecom	Comunicaciones	111,037.1
3	3	Teléfonos de México	Comunicaciones	110,966.9
4	5	General Motors de México	Vehículos automotores	107,807.2
5	4	Comisión Federal de Electricidad	Electricidad, gas y agua	101,313.3
6	8	Wall-Mart de México	Autoservicio	88,540.6
7	7	Daimler-Chrysler de México	Vehículos automotores	86,815.3
8	9	Volkswagen de México	Vehículos automotores	65,421.1
9	12	Cemex	Cemento hidráulico	63,486.8
10	10	Ford Motor Company	Vehículos automotores	51,975.1
11	6	Grupo Carso	Corporativo	51,376.5
12	13	Fomento Económico Mexicano	Corporativo	49,681.0
13	14	Alfa Corporativo	Corporativo	44,491.1
14	15	IBM de México	Hardware y software	41,705.4
15	16	Nissan Mexicana	Vehículos automotores	41,420.0
16	NF	América Móvil	Comunicaciones	41,363.9
17	18	Hewlett-Packard de México	Hardware y software	37,914.1
18	27	Grupo Bal®	Corporativo	36,188.0
19	24	Grupo Financiero Banamex	Grupo financiero	34,735.9
20	30	General Electric de México	Corporativo	34,666.0

Fuente: Revista *Expansión*, México, 24 de julio de 2002.

CUADRO 4
Las más grandes empresas mexicanas en el ámbito latinoamericano
(clasificadas por ventas)

Posición (en México)	Posición (en el continente)	Empresa	Actividad	Venta (millones de dólares)
1	10	Teléfonos de México	Telecomunicación	10,944.0
2	16	Cemex	Cemento	6,543.0
3	18	América Móvil	Telecomunicación	5,573.4
4	21	Grupo Alfa	Holding	5,170.0
5	22	Fomento Económico Mexicano	Cervezas	5,062.0
6	23	Grupo Carso	Holding	5,031.3
7	29	Telcel	Telecomunicación	4,224.2
8	33	Grupo Bimbo	Alimentos	4,012.0
9	37	Odebrecht	Holding	3,751.0

Fuente: *América Economía*, 2003.

privatización de la empresa estatal de camiones DINA y, en 1991, en la privatización de Banca Cremi. En 1994 impulsó sus negocios hacia la internacionalización, adquiriendo en Estados Unidos a Motor Coach Industries International Inc. (MCI), empresa fabricante de autobuses que tiene la mayor participación en el mercado de ese país y en Canadá. Sin embargo, el impacto de la devaluación de 1995 y la crisis bancaria no le permitieron a DINA continuar su estrategia expansiva debido a la elevación del costo de sus actividades y de la deuda, por lo cual se vio obligada a retirarse del negocio en Estados Unidos y hasta la actualidad se encuentra en una grave situación administrativa (Garrido Noguera, 2001b:67 y 68).

A diferencia de la “desestructuración” o “dificultad administrativa” de varios conglomerados nacionales, unos cuantos grupos lograron mantener con éxito su estrategia empresarial de producción mundial, destacando entre ellos CEMEX y CARSO (véase cuadro 2). Ambos grupos se encuentran dentro de las primeras 20 empresas nacionales en cuanto a sus resultados de ventas (véase cuadro 3), y ocupan altos lugares en el ámbito continental (véase cuadro 4).

El Grupo CEMEX fue fundado en 1906 por la familia Zambrano y ahora opera “con integración vertical hacia atrás y hacia adelante (proveedora de máquinas, herramientas y equipos para la industria, así como estableciendo empresas comercializadoras en los países donde vende, empresas navieras, terminales marítimas, y desarrollando la producción de concreto, precolado, cal y bolsas de papel)” (Garrido Noguera, 2001a:24). Respecto a su reciente internacionalización, después de haber adquirido varias empresas en Estados Unidos, España, Venezuela, Panamá, República Dominicana, Colombia y Filipinas (Mendes de Paula, 2003:39), en el año 2000 registró su mayor operación de internacionalización con la compra de la cementera estadounidense Southdown Inc., por más de 2 mil 800 millones de dólares (Garrido Noguera, 2001a:24).

Por su parte, Grupo CARSO se creó durante el patrón de acumulación neoliberal, y después de adquirir TELMEX ha participado en la competencia de la industria de telecomunicaciones y en los distintos segmentos de ese sector, tales como larga distancia, telefonía celular, telefonía local, radiolocalización y radiocomunicación, así como sectores afines (servicios satelitales, radio y televisión abierta y restringida, portales de internet, etcétera). Los países donde ese grupo realiza operaciones, a través de 16 empresas, son Estados Unidos, México, Guatemala, Puerto Rico, Venezuela, Colombia, Ecuador, Brasil y Argentina (Garrido Noguera, 2001b:44-47). En el año 2000, Grupo CARSO extendió sus negocios de telefonía inalámbrica, creando una nueva empresa llamada América Móvil, que ocupa uno de los primeros lugares en América Latina y el décimo a escala mundial. Adicionalmente, pagó 864 millones de dólares por la cadena estadounidense de tiendas de computación ComUSA, e incrementó su participación en la compañía de internet Prodigy (*Ibid.*:29).

*Corea del Sur: los chaebols
ante la reestructuración neoliberal empresarial*

En Corea del Sur, el FMI y los países acreedores desempeñaron un papel preponderante durante las crisis socio-económicas de 1997 y 1998, así como en el proceso de ajuste estructural, obligando a la economía sudcoreana a iniciar y reforzar el patrón de acumulación neoliberal. La reestructuración de los *chaebols* fue indispensable, pues constituyó una demanda política y económica del FMI, del Banco Mundial y de la sociedad sudcoreana, que solían discutir acerca del desmantelamiento de los *chaebols* (Kim, 2002:21).

Tras la crisis surgieron serios problemas para aquellas empresas cuya situación era insolvente y para emprender una reestructuración empresarial que mejorara el sistema financiero de las compañías sobrevivientes. En enero de 1998, menos de un mes después del estallido de la crisis, el Estado convocó a los líderes de los *chaebols* a aprobar cinco medidas para la reestructuración empresarial: 1) avanzar en la transparencia de la administración empresarial; 2) mejorar la estructura financiera; 3) elegir industrias estratégicas; 4) consolidar la relación cooperativa con las empresas medianas y pequeñas, y 5) dar más responsabilidad a los accionistas principales y a los administradores empresariales. A este último punto se sumaron, en agosto de 1999, tres medidas complementarias: 1) inhibir el control financiero por el capital industrial; 2) prohibir la intergarantía de la deuda o negocios ilegales entre empresas afiliadas a los *chaebols*, y 3) prohibir sucesiones de las propiedades empresariales (*Ibid.*: 22).

En el proceso de reestructuración, el Estado sudcoreano no aplicó en forma equitativa estas medidas a los cinco grandes *chaebols* (SAMSUNG, HYUNDAI, DAEWOO, LG y SK) y el grupo conformado por el resto de los *chaebols* y las empresas medianas y pequeñas. El gobierno permitió la “reestructuración empresarial autónoma” a los que en ese momento generaban 10 por ciento del valor agregado de la economía nacional (obviamente los cinco *chaebols* mencionados), debido a que asumió que podrían pagar los gastos de su reestructuración, mientras que las empresas medianas y pequeñas necesitarían un apoyo estatal o de instituciones financieras (OCDE, 1999:143 y 144). Por su parte, los cinco principales *chaebols* se negaban a aplicar las medidas, y manifestaban su inconformidad con el rumbo que tomó la reestructuración dirigida por el gobierno. Criticaban la política económica oficial aduciendo que era “demasiado apresurada”, que no era correcta “respecto al principio de la economía de libre mercado”, que no resultaba “funcional en la realidad”, entre otros argumentos. Durante el mandato anterior esta crítica evadió la aplicación de las reformas estructurales mediante un *lobby* clandestino a los políticos gobernantes y una fuerte influencia en los medios de comunicación (Lee, 1999b:123).

A pesar de ello, el Estado sudcoreano no podía seguir aplicando de manera rigurosa las reformas, debido a la preocupación que provocaba el posible desmantelamiento del *chaebol* DAEWOO, el tercero en importancia (véase cuadro 5). Pese a que los demás *chaebols* reducían sus administraciones frente a la crisis de 1997-1998,

CUADRO 5
Los principales *chaebols* antes de la crisis
1996
(miles de millones de wones)

<i>Posición</i>	<i>Empresa (ventas)</i>	<i>Patrimonio total</i>	<i>Quiebra o casi quiebra en 1996-1998</i>
1	Hyundai	43,743	
2	Samsung	40,761	
3	LG	31,395	
4	Daewoo	31,313	
5	SK	14,501	
6	Ssangyon	13,929	X
7	Hanjin	12,246	
8	Kia	11,427	X
9	Hanwha	9,158	X
10	Lotte	7,090	
11	Kumho	6,423	
12	Doosan	5,756	
13	Daelim	5,364	
14	Hanbo	5,147	X
15	Dongah Cons.	5,117	X
16	Halla	4,766	X
17	Hyosung	3,754	
18	Dongkuk	3,433	
19	Jinro	3,303	X
20	Kolon	3,129	
21	Tongyang	2,995	
22	Hansol	2,990	
23	Dongbu	2,935	
24	Kohap	2,924	X
25	Haitai	2,873	X
26	Sammi	2,475	X
27	Hanil	2,180	X
28	Kykdong Cons.	2,158	X
29	Newcore	1,966	X
30	Byucksan	1,853	X

Fuente: Korean Fair Trade Commission.

CUADRO 6
Comparación de los rendimientos de HYUNDAI y SAMSUNG
a partir de la crisis de 1997
(miles de millones de wones)

Chaebol	1997			1998			1999		
	Patrimonio total	Venta total	Ingreso neto	Patrimonio total	Venta total	Ingreso neto	Patrimonio total	Venta total	Ingreso neto
HYUNDAI	52,821	67,991	179	72,415	78,690	- 92	87,555	91,960	-10,489
SAMSUNG	50,711	60,113	129	63,536	66,939	183	76,742	61,717	- 545

Fuente: Korean Fair Trade Commission.

este grupo promovió una agresiva estrategia de administración empresarial, tomando la crisis como “otra oportunidad”: durante el mismo año estableció una meta de 50 mil millones de dólares en exportaciones, compró la empresa automovilística SSANGYONG, que se encontraba en dificultades administrativas, e intentó absorber a la empresa automovilística SAMSUNG (Ji, 2003:223).

Por su parte, el grupo HYUNDAI fue un símbolo de la caída del imperio industrial que había dominado la economía sudcoreana durante la era desarrollista mediante el patrón de acumulación secundario-exportador. El cuadro 6 muestra que este grupo amplió sus empresas sacrificando la rentabilidad a principios del gobierno de Kim Dae-Jung (1998-2003), mientras que SAMSUNG, el otro gran *chaebol*, se concentraba en mantener su rentabilidad. A fines de 1998, HYUNDAI adquirió el grupo Kia Motors con el objeto de lograr el poder monopólico en el mercado automovilístico. El competidor de esta adquisición fue DAEWOO Motors, grupo que promovía una estrategia expansionista que resultó a todas luces imprudente ya que estaba al borde de la quiebra. Por otro lado, HYUNDAI trató de asociarse en una

CUADRO 7
Empresas del grupo HYUNDAI
abril de 2001
(miles de millones de wones)

Posición	Subgrupos	Núm. Afiliadas		Patrimonio total	Posición (1997)
		2000	2001		
2	HYUNDAI	35	26	53.6	1
5	HYUNDAI Motors	16	16	36.1	..
13	HYUNDAI Oil Refining	3	2	7.2	..
22	HYUNDAI Industrial Development	7	9	4.1	..
26	HYUNDAI Department Store	15	15	2.9	..

Fuente: Korean Fair Trade Commission; recited from the OECD Economic Surveys, Korea, 2001.

relación “especial” con el gobierno de Kim Dae-Jung para ganar apoyo político, por ello subvencionó el turismo en la montaña Keumkang (en Corea del Norte), actividad acorde con la “política de Sunshine” que elaboraba el presidente para acelerar la reconciliación con su vecino del norte.

El momento crítico de la crisis de HYUNDAI coincidió con el fallecimiento de Chung Ju Yung, el fundador del grupo, en 2001. A partir de entonces el *chaebol* HYUNDAI empezó a desintegrarse en grupos más pequeños, cinco de los cuales son incluidos dentro de los 30 *chaebols* más importantes (véase cuadro 7) (Lim, 2002).

Como vimos anteriormente, varios *chaebols* sudcoreanos fueron desmantelados durante la crisis al no ajustarse a la nueva situación económica. En la actualidad, los *chaebols* sobrevivientes tratan de expandir sus negocios no en sectores económicos indiscriminados, como se mostraba anteriormente, sino en los más prometedores, lo cual se conoce como “neoexpansionismo” (Lee, 1999a:155). SAMSUNG es el grupo que más destaca en este sentido pues sobrevivió a la crisis económica de 1997-1998 relativamente ileso en comparación con otros *chaebols* sudcoreanos; lo anterior, a pesar de que SAMSUNG Motors fue vendido a Renault. SAMSUNG electrónico, fundado en 1969, es la empresa más grande del grupo, y una de las compañías más importantes en el mundo, particularmente en la fabricación de semiconductores (véase cuadro 8).

CUADRO 8
Los 10 *chaebols* más grandes
2001
(miles de millones de wones)

Posición	Empresa (ventas)	Propietario	Empresas afiliadas	Patrimonio total
1	SAMSUNG (130,337)	Lee, Gon-hee	64	69,873
2	HYUNDAI (78,188)	Jong, Mong-hon	26	53,632
3	LG (75,287)	Gu, Bon-mu	43	51,965
4	SK (47,596)	Choi, Tae-won	54	47,379
5	HUNDAI automóvil (36,446)	Jong, Mong-gu	16	36,136
6	HANJIN (14,555)	Jo, Jung-hun	19	21,307
7	POSCO (16,278)	—	15	21,228
8	LOTTE (12, 937)	Shin, Gyok-ho	31	16,694
9	HUMO (6,826)	Bark, Song-yong	17	11,606
10	HANHWA (7,952)	Kim, Sung-yon	25	11,496

Fuente: Ji, 2003:269.

Conclusión

A inicios del siglo XXI, la experiencia neoliberal en México y Corea del Sur brinda lecciones y pruebas muy contradictorias: ha resultado un círculo vicioso que

abarca desde una posible crisis financiera hasta un desarrollo industrial nacional, en el que el patrón de acumulación que el Estado practica no puede tener un funcionamiento activo y positivo. En México, durante las últimas dos décadas tuvo lugar una aguda crisis económica y un cambio en el patrón de acumulación a uno neoliberal; poco antes del estallido de la crisis reciente sucedió la apertura comercial acelerada por la firma del Tratado de Libre Comercio, además del déficit creciente en la balanza comercial y en la cuenta corriente, y la dependencia del financiamiento de este déficit por parte de los altos flujos de capital extranjero gracias al proceso del TLCAN. Tales flujos de capital tenían un carácter de corto plazo y especulativo, por lo cual salían a gran velocidad cuando tenía lugar problemas políticos o sociales en el país. En la misma época, los *grupos* económicos mexicanos tomaban mayor importancia económica en su país, y aceleraban la concentración y centralización de su capital gracias al apoyo estatal directo e indirecto, en especial, a la privatización de los bancos y empresas estatales.

Por su parte, durante los noventas el Estado sudcoreano empezó a aplicar algunas medidas de corte neoliberal, como el desmantelamiento de los controles del crédito aplicable a los *chaebols* y la apertura externa. A partir de entonces, el Estado no podía proteger su economía ante la apertura externa indiscriminada del sector financiero y los capitales especulativos, lo cual provocó la crisis económica de 1997 y 1998. La quiebra de los principales *chaebols* fue el detonador de esta crisis, debido a las excesivas inversiones que realizaban con el fin de expandir de manera competitiva, aunque imprudente, sus negocios. Aprovechaban pues el apoyo bancario, generando un problema de sobreinversión y sobreproducción, bajo el desmantelamiento del control estatal.

En este sentido, el punto disímil entre los procesos neoliberales en México y Corea del Sur fue el carácter de la relación entre el Estado y las grandes empresas. En México se mantuvo un vínculo estrecho entre ambos, mientras que Corea del Sur ha tenido una relación relativamente conflictiva debido a una transición más compleja hacia el neoliberalismo, junto con el establecimiento de un poder más democrático en comparación con las anteriores dictaduras. Pese a que hasta el momento el Estado y los *chaebols* presentan cierta resistencia ante el fracaso de la condicionalidad del FMI, es evidente la alta participación del capital extranjero en las empresas sudcoreanas, incluso en las industrias estratégicas como las telecomunicaciones.

En el caso de México, donde el neoliberalismo se ha aplicado durante más de dos décadas, se incrementaron significativamente las fusiones y adquisiciones en la inversión extranjera directa, provocando una extranjerización del sistema bancario mexicano. Adicionalmente, en las empresas nacionales no puede haber estrategias elementales, excepto en unos cuantos *grupos* importantes, porque no hay posibilidad de predecir el futuro de la economía y se ha manifestado la “desestructuración” o “dificultad administrativa” de varios conglomerados nacionales.

La crisis actual del capitalismo mundial está afectando la viabilidad del neoliberalismo en México y Corea del Sur. La recesión económica que inició a principios de 2001 en Estados Unidos y el ataque del 11 de septiembre en Nueva York y Washington están orientando la economía mundial hacia una mayor recesión

(Guillén Romo, 2003:30). Asimismo, la competencia exportadora cada vez más acelerada entre los países asiáticos (incluyendo China), aunada a la devaluación de sus monedas, se traduce en mercados reducidos en el ámbito mundial, particularmente en la escasez de las demandas del centro capitalista, en donde hay una continua recesión (Brenner, 1999:406).

Desde esta perspectiva, el futuro de la globalización neoliberal en la actual coyuntura, como afirma Kostas Vergopoulos (noviembre de 2001), “se encuentra frente a un agotamiento de su dinamismo y ante una recesión económica en el centro del capitalismo mundial”. Además, “el ocaso de la mundialización” ocurre lentamente debido a que “proviene básicamente de la renuncia de los seres humanos, de los pueblos y de las naciones, pues ellos tienden a reafirmar su diversidad”. Es decir, “las crisis económicas no están superadas en nuestra época, ni mucho menos en la época de la mundialización; más bien permanecen siempre posibles y presentes” (2004:277-282).

Bibliografía

- AGUILAR MONTEVERDE, Alonso (2002), *Globalización y capitalismo*, México, Plaza y Janés.
- AMÉRICA ECONOMÍA (2003), “Las más grandes de América Latina 2003”, en <http://www.americaeconomia.com>.
- ASOCIACIÓN DE LA SOCIEDAD Y LA ECONOMÍA DE COREA (coord.) (1994), *Discurso de la teoría de la economía coreana (Hanguk gyongje ron gangui)*, Seúl, Hanul Academy.
- BASAVE KUNHARDT, Jorge (1996), *Los grupos de capital financiero en México (1974-1995)*, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM/ Ediciones El Caballito.
- BEATO, Guillermo (1989), “A propósito del concepto de burguesía”, en Edmundo JACOBO, Matilde LUNA y Ricardo TIRADO (compiladores), *Empresarios de México: aspectos históricos, económicos e ideológicos*, Guadalajara, México, Universidad de Guadalajara.
- BRENNER, Robert (1999), *Turbulencias en la economía mundial*, Santiago, CENDA/LOM/Encuentro XXI.
- CONCHEIRO BÓRQUEZ, Elvira (1996), *El gran acuerdo: gobierno y empresarios en la modernización salinista*, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM/ERA.
- EXPANSIÓN (2002), “Las 500 empresas más importantes de México”, en *Expansión*, México, 24 de julio, <http://www.expansión.com.mx>.
- GARRIDO NOGUERA, Celso (2001a), *Cemex y Vitro: ¿dos líderes mundiales al sur del Río Grande?*, Washington, D. C., Congreso Internacional de Latin American Studies Association (LASA), septiembre, <http://136.142.158.105/Lasa2001/GarridoCelso.pdf>, ponencia.
- GARRIDO NOGUERA, Celso (2001b), “Fusiones y adquisiciones transfronterizas en

- México durante los años noventa”, en *Desarrollo Productivo*, Santiago de Chile, Naciones Unidas/ECLAC, octubre, <<http://www.eclac.cl>>.
- GONG, Byong-ho (1995), *Movimiento del poder económico de Corea* (Hanguk Gyongje ui Gwonlyok Idong), Seúl, Changhae.
- GUILLÉN ROMO, Arturo (2000), “Desarrollo reciente de la crisis global”, en Guadalupe MÁNTEY DE ANGUIANO y Noemí LEVY ORLIK (coordinadoras), *De la desregulación financiera a la crisis cambiaria: experiencias en América Latina y el sudeste asiático*, México, UNAM.
- GUILLÉN ROMO, Arturo (2003), “La recesión estadounidense y su impacto en la economía mexicana”, en Arturo GUILLÉN ROMO y Gregorio VIDAL (coordinadores), *La economía mexicana bajo la crisis de Estados Unidos*, México, UNAM.
- GUILLÉN ROMO, Héctor (1984), *Orígenes de la crisis en México, 1940-1982*, México, ERA.
- Guk, Min-ho (1999), *La industrialización dirigida por el Estado y el confucionismo en Asia oriental (Dong Asia ui gukka judo ui sanophwa wa yugyo)*, Jonnam, Universidad de Jonnam.
- HAMILTON, Nora (1983), *México: los límites de la autonomía del Estado*, México, ERA (traducción de Ana María Palos).
- HOSHINO, Taeko (1990), “Indigenous Corporate Groups in Mexico: High Growth and Qualitative Change in the 1970s to the Early 1980s”, en *The Developing Economies*, vol. XXVIII, núm. 3, septiembre.
- HOSHINO, Taeko (1993), “The Alfa Group: The Decline and Resurgence of a Large-Scale Indigenous Business Group in Mexico”, en *The Developing Economies*, vol. XXXI, núm. 4, diciembre.
- INSTITUTO DE LA ECONOMÍA COREANA (1995), *Agrupaciones empresariales de Corea (Hanguk ui giop jipdan)*, Seúl, Instituto de la Economía Coreana.
- Ji, Dong-uk (2003), *Pasado y presente de los chaebols coreanos que agitaban el poder político (Jonggwon ul umjikin Hanguk chaebol ui oje wa onul)*, Seúl, Nungwamaum.
- JO, Dong-song (1990), *Estudio de los chaebols coreanos (Hanguk chaebol yeongu)*, Seúl, Maeil Economic Daily.
- KIM, Ky-won (2002), *¿Se ha terminado la reforma de los chaebols? (Chaebol gaehyok un kkunnannunga?)*, Seúl, Hanul.
- KIM, Sang-on, Seung-seok KIM, Eun-u LEE, Jae-gi LEE, Byeong-ik JANG, Jae-ho JO y Myeong-cheol CHOI (coords.) (1997), *Transformación estructural de la economía coreana (Hanguk gyongje ui Gujo Byonhwa)*, Ulsan, Universidad de Ulsan.
- KIM, Yun-tae (2000), *Chaebols y poder (Chaebol gwa gwollyol)*, Seúl, People of Fresh Mind Publishing.
- LEAL, Juan Felipe (1972), *La burguesía y el Estado mexicano*, México, Ediciones El Caballito.
- LEE, Han-gu (1999a), *La historia de la formación de los chaebols coreanos (Hanguk chaebol hyongsong sa)*, Seúl, Bibong.
- LEE, Jae-sung (1999b), *¿Se superó el asunto del FMI? (FMI satae gukbok doionnunga?)*, Seúl, Seoul Press.

- LEE, Man-gi (1996), *Nueva teoría de la economía coreana: evaluación y perspectiva de cincuenta años de la economía coreana (Choishin Hanguk gyongje ron: Hanguk gyongje 50 nyon ui pongkka wa jonmang)*, Seúl, Ilshinsa.
- LIM, Young-jae (2002), *HYUNDAI Crisis: Its Development and Resolution*, en <<http://www.gdnet.org/fulltext/lim2.pdf>>, enero.
- MARINI, Ruy Mauro (1982), "Sobre el patrón de reproducción de capital en Chile", en *Cuadernos CIDAMO*, México, CIDAMO, núm. 7.
- MARINI, Ruy Mauro (1993), *América Latina: democracia e integración*, Caracas, Nueva Sociedad.
- MARINI, Ruy Mauro (1996), "Proceso y tendencias de la globalización capitalista", en Ruy Mauro MARINI y Mária MILLÁN (coordinadores), *La teoría social latinoamericana: cuestiones contemporáneas*, México, UNAM/Ediciones El Caballito, tomo IV.
- MENDES DE PAULA, Germano (2003), "Estrategias corporativas e de internacionalização de grandes empresas na América Latina", en *Desarrollo Productivo*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, ECLAC, mayo, <<http://www.eclac.cl>>.
- MILLÁN, René (1988), *Los empresarios ante el Estado y la sociedad*, México, Siglo XXI/Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM.
- OECD (1999), *OECD Economic surveys. Korea 1998/1999*, OECD (traducción de Hanguk Gaebal Yeongu Won, Jaejeong Geongje Bu).
- SANTIAGO CASTRO, Marisela y H. YOUNG BAEK (2003), "Board Composition and Firm Performance of Late Latin American Firms: An Exploratory View", en *Latin American Business Review*, vol. 4, núm. 2.
- SARGENT, John and Suad GHADDAR (2001), "International Success of Business Groups as an Indicator of National Competitiveness: The Mexican Example", en *Latin American Business Review*, vol. 2, núm. 3-4.
- SEO, Jae-jin (1991), *La clase capitalista de Corea (Hanguk ui jabonga gyegeup)*, Seúl, Nanam.
- SOTELO VALENCIA, Adrián (1993), *México: dependencia y modernización*, México, Ediciones El Caballito.
- UNCTAD (2002), "Top 100/50/25 Transnational Corporations", en *World Investment 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, <<http://www.unctad.org>>.
- VALDÉS UGALDE, Francisco (1997), *Autonomía y legitimidad: los empresarios, la política y el Estado en México*, México, UNAM/Siglo XXI.
- VERGOPOULOS, Kostas (2004), "Ciclos de la globalización", en Eugenia CORREA y Alicia GIRÓN (coordinadoras), *Economía financiera contemporánea I*, México, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM/UAM-Iztapalapa/Universidad Autónoma de Zacatecas/Miguel Ángel Porrúa (traducción del francés por Alfredo Puerco).
- VIDAL, Gregorio (2003), "Determinación externa, transformaciones empresariales y configuración política", en Arturo GUILLÉN ROMO y Gregorio VIDAL (coordinadores), *La economía mexicana bajo la crisis de Estados Unidos*, México, UNAM.