

Para una crítica de la globalización¹

Raúl Ornelas*

A través del concepto de hegemonía se aportan elementos para una crítica de la globalización. Se trata de mostrar los alcances y los límites del pensamiento dominante en el terreno de la economía mundial. A la discusión conceptual se suma el análisis de la competencia entre empresas transnacionales en las llamadas tecnologías de la información. De manera puntual, se hacen algunas aperturas hacia las implicaciones que todo ello tiene para la economía y la nación mexicanas.

En este trabajo realizamos un ejercicio comparativo entre dos enfoques acerca de las relaciones económicas internacionales: la globalización y la hegemonía. En primer término, y sobre la base de las proposiciones de K. Ohmae y del FMI, presentamos los principales argumentos de los teóricos de la globalización. En la segunda parte del artículo, proponemos algunos elementos para la crítica de la globalización en torno a los conceptos de hegemonía y producción estratégica, apoyando nuestro análisis con un panorama de la competencia entre empresas transnacionales en cinco actividades de alta tecnología.

* Instituto de Investigaciones Económicas,
Universidad Nacional Autónoma de México.

¹ Agradezco la generosa colaboración de Jesús Córdova y de Adriana Ornelas.

La cuestión del poder es esencial para la crítica de la globalización. Mientras que las visiones más extendidas sobre la economía “global” eliminan del análisis las cuestiones relativas al poder (principalmente la dominación social y la hegemonía mundial), nuestra propuesta coloca en el centro de la discusión la cuestión de quiénes —y merced a qué mecanismos— son los beneficiarios del funcionamiento económico mundial.

Con este trabajo buscamos enriquecer la discusión acerca de la globalización, cuestión esencial a todas luces para el presente y el futuro de México. Sostenemos que toda crítica de la globalización debe partir de un conocimiento detallado, sin que ello implique una aceptación acrítica de dicho concepto. En nuestro estudio, la globalización no es concebida como la *fatalidad* que nos propone el pensamiento dominante, sino como el *proyecto social* que las fuerzas sociales hegemónicas tratan de imponer en escala planetaria. En ese sentido, queremos contribuir a superar los límites de los enfoques críticos sobre la globalización. En efecto, las críticas más conocidas del concepto de globalización se han limitado a constatar el carácter inacabado del proceso. Desde el trabajo precursor de Gordon hasta los análisis de Doremus y Freeman, así como de Hirst y Thompson,² se ha argumentado que las esferas nacionales del comercio, la inversión, la producción, las finanzas y la tecnología siguen siendo los espacios fundamentales de la actividad económica para los países desarrollados. De tal forma que la globalización, en su vertiente disolvente, concerniría principalmente a los países subdesarrollados, cuyas bases nacionales (económicas, políticas y sociales) tienden a desaparecer ante el impacto de la globalización.

Sin embargo, estos autores no han considerado *in extremis* la hipótesis de la globalización: ¿Es defendible la idea de una economía planetaria *totalmente* globalizada?, ¿estamos en el proceso de formación de un mundo sin fronteras y sin estados ni naciones? Responder a estas interrogantes con el argumento simplista de la buena salud de las economías y de los estados de los países dominantes no hace sino eludir la verdadera discusión.³

Así, el debate sobre la globalización apenas comienza. Para el pensamiento dominante, la globalización es una realidad ineludible, de tal suerte que la única actitud

² David Gordon. “The global economy: new edifice or crumbling foundations”, en *New Left Review*, núm. 168, marzo-abril, 1988. Paul Doremus y Kenneth E. Freeman. *Multinationals and the U.S. technology base*: Government Printing Office, OTA-ITE-612, U.S. Congress, Office of Technology Assessment, Washington, 1994. Paul Hirst y Grahame Thompson. *Globalization in question*: Polity Press, Londres, 1996.

³ De hecho, el argumento “pragmático” de los teóricos de la globalización propone la “supresión” de los obstáculos que impiden la cabal realización de la economía y la sociedad *globales*.

viable para las sociedades y los gobiernos es la adaptación. Sin embargo, nuestro análisis pone en evidencia los límites y las contradicciones de los postulados de la globalización, por lo que afirmamos que es necesario *y urgente* buscar alternativas a las prácticas empresariales y a las políticas neoliberales.

Es evidente que el esclarecimiento de la globalización, en tanto *proyecto de organización social*, está en el centro de las posibilidades de cambio social en nuestro país. Las tres principales fuerzas partidistas en México han coincidido en considerar la globalización como un *dato* de la realidad económica mundial ante el cual la única posibilidad es la adaptación.⁴ De ahí que las elecciones presidenciales del año 2000 hayan transcurrido como una disputa por el poder entre tres burocracias más o menos poderosas, y que haya estado ausente cualquier apuesta por el cambio de fondo en favor de la mayoría de los mexicanos.

En contraste, han sido los movimientos sociales los que se interrogan acerca de las *posibles alternativas* ante la globalización, ya sea de manera puntual, como en el caso de los deudores de la banca agrupados desde 1995 en El Barzón (al poner en cuestión el funcionamiento del sistema financiero), de los estudiantes de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) organizados en el Consejo General de Huelga (quienes detuvieron los planes educativos de los organismos financieros internacionales) o de los comuneros de San Salvador Atenco (que defendieron su ser campesinos frente a la lógica privatizadora del foxismo), o ya sea de manera general, como en el caso de las comunidades zapatistas en resistencia contra el neoliberalismo desde 1994.

La globalización constituye la piedra de toque del edificio neoliberal. Si sus postulados pueden ser comprobados, la apuesta de las fuerzas partidistas, y en particular la apuesta de la socialdemocracia, se revelaría como la más viable. Por el contrario, demostrar que los postulados de la globalización son contradictorios y limitados, y que su principal racionalidad es el ocultamiento de la *dominación social*, ayudaría a abrir caminos para un cambio en los rumbos de nuestro país.

Los elementos fundamentales de la globalización

El concepto de globalización sintetiza una serie de procesos reales, susceptibles de ser abordados con los instrumentos de las ciencias sociales. En el ámbito económico,

⁴ Siendo las vías para esta adaptación la fuente de las diferencias entre tales fuerzas políticas.

este contenido puede resumirse como el proceso mediante el cual las condiciones de producción y consumo se homogeneizan en escala planetaria.

En efecto, lo esencial de la idea de la globalización radica en que ofrece un enfoque totalizante para analizar la economía mundial y propone conclusiones analíticas y pragmáticas que apuntan hacia la integración de todas las sociedades en un mercado planetario. El *atractivo* de la globalización se sustenta en la posible supresión de las abismales diferencias que caracterizaron la economía mundial durante todo el siglo XX.

De acuerdo con las teorías de la globalización,⁵ las transformaciones económicas en curso desde finales de los años setenta actúan en el sentido de crear el mercado que serviría de base a la sociedad global. Estas teorías establecen dos procesos fundamentales para caracterizar tales transformaciones, los cuales presentamos en forma muy esquemática a continuación.

En primer lugar, se asiste a la difusión del nuevo paradigma productivo, basado en la informática y cuyo eje es la computadora. Ello tiene dos vertientes principales.

Por una parte, se produce el despliegue de la “manufactura intensiva en capital”, caracterizada por la utilización creciente de robots, de máquinas herramientas de control numérico y de procesos de fabricación automatizados y flexibles (*just in time, just in case*); e, igualmente importante, se asiste a la implantación de los métodos capitalistas de organización del trabajo en la casi totalidad de las actividades sociales, particularmente en los servicios; ello reviste la forma de una utilización creciente de la computadora, en tanto ésta deviene el medio de producción por excelencia.

Por otra parte, el ritmo del progreso tecnológico se acelera de manera muy importante. Desde finales de los años setenta, el desarrollo científico, las innovaciones tecnológicas y sus aplicaciones comerciales son más abundantes y rápidas que en cualquier otro periodo de la historia del capitalismo. Se asiste al surgimiento y al desarrollo constante de dos tecnologías “transversales” determinantes de la productividad social: la informática y las telecomunicaciones digitales.

⁵ Nuestra presentación se basa en uno de los primeros trabajos sobre la globalización: *The Triad power* de K. Ohmae (1985). Es necesario anotar que este autor utiliza los términos de Tríada y de economía interdependiente (*inter-linked economy*), que equivalen a lo que ahora conocemos como globalización. Este análisis es reconocido como una de las primeras sistematizaciones de las realidades económicas que caracterizaban al capitalismo de los años ochenta.

En conjunto, estos procesos vienen a determinar un aumento radical de la productividad del trabajo, tanto en los procesos de producción directos (la fábrica y la oficina) como en las fases de conexión entre la producción directa y los mercados (abastecimiento de insumos y mercados de venta al usuario de los bienes y servicios producidos).

De acuerdo con los teóricos, las tres fuerzas motrices de la globalización de las actividades empresariales, desde la perspectiva de la oferta, son: las nuevas posibilidades de integrar mundialmente la producción, el aumento drástico de la cantidad de mercancías producidas (particularmente en forma de servicios), así como la necesidad de amortizar las gigantescas y crecientes inversiones en medios de producción y en desarrollo científico y tecnológico.

En segundo lugar, durante los años ochenta, se asiste a la paulatina homogeneización de la demanda de bienes de capital y de consumo “modernos”. Tales bienes tienden a ser los mismos en los principales mercados del mundo, de tal suerte que se puede hablar de usuarios y de productos “universales”.

La uniformización de la demanda de bienes de capital se explica por las virtudes de las nuevas tecnologías de producción. Las empresas perciben claramente la necesidad de incorporar tales tecnologías a fin de poder ingresar y/o mantener sus posiciones en los mercados más rentables.

La homogeneización de la demanda de bienes de consumo obedece a factores económicos y de índole cultural, entre los cuales destacan:

- a) La convergencia, a escala mundial, del poder de compra de ciertos grupos sociales.
- b) Las infraestructuras de comunicación caracterizadas por la utilización masiva del teléfono, la televisión, las computadoras y otros bienes de consumo eléctricos y electrónicos.
- c) La homogeneidad de los mensajes publicitarios transmitidos por los medios masivos de comunicación.
- d) Las orientaciones de los sistemas educativos que estimulan el uso y el desarrollo de las nuevas tecnologías.

Por tales razones, la demanda ya no está segmentada en mercados nacionales sino en grupos “globales” de consumidores, quienes, por encima de las particularidades de sus modos de vida, *convergen* en torno a necesidades y productos “universales”.

Esta nueva configuración de la demanda implica una serie de estímulos para la globalización de las actividades empresariales. Ahora es necesario “rastrear” el surgimiento de nuevas necesidades entre los diferentes grupos de consumidores en el mundo. Asimismo, se desarrolla la actividad de adaptación de los productos “universales” a ciertas exigencias de los consumidores (exigencias de tipo lingüístico, por ejemplo) o de cumplir ciertas normas institucionales.

En suma, los productos “universales” reclaman la penetración y la presencia de los productores en todos los mercados en que éstos actúan. Por ello, la estrategia empresarial basada en la exportación, propia de los intercambios entre naciones, pierde importancia y tiende a ser sustituida por una estrategia de inversión global.

Así, los cambios en la oferta y la demanda globales llevan a un desarrollo sin precedentes de las actividades internacionales de las empresas. La globalización implica una búsqueda constante de mercados, por medio de las inversiones en el extranjero y del refinamiento continuo de la oferta de las empresas.

A partir de estos elementos, los teóricos de la globalización formulan dos conclusiones.

La primera es de orden analítico. Si aceptamos que la economía global se basa en la convergencia progresiva de las formas de producir y de los patrones de consumo, debemos convenir también que la constitución de un mercado y de una sociedad globales implica la desaparición progresiva de las abismales diferencias (entre países, entre regiones, así como entre grupos sociales) que han caracterizado la economía mundial capitalista durante todo el siglo XX. Con el desarrollo de la globalización, el conjunto de países y de grupos sociales que en ella participen, alcanzarán, tarde o temprano, niveles similares de riqueza material y de bienestar.

La segunda conclusión concierne a los medios que hacen posible el desarrollo de la globalización. En términos pragmáticos, nos dicen los teóricos de la globalización, es necesario estimular las fuerzas de este cambio planetario con el fin de alcanzar las promesas de la globalización. En particular, es necesario acabar con los obstáculos—institucionales y económicos— que impiden el desarrollo de la globalización. Ello se sintetiza en dos procesos clave: la privatización⁶ y la liberalización o desregulación.

⁶ A menudo, liberalización y privatización son consideradas como un mismo proceso. Para nosotros, la privatización concierne no sólo a la venta de activos en manos del Estado o del sector social, sino, y acaso centralmente, significa el ingreso de los capitales privados en áreas que, hasta fechas recientes, no estaban sometidas a las relaciones mercantiles. Tal es el caso de los proyectos para privatizar las universidades públicas

En esta perspectiva, la regulación de los estados y la existencia de actividades no mercantiles devienen obsoletas, en tanto que las empresas transnacionales son el medio *único e indispensable* para lograr el desarrollo económico y social de las economías que las alojan. Así, la actitud de los estados frente a las empresas transnacionales pasa del conflicto y la vigilancia a la cooperación y el estímulo.

Los límites del concepto de globalización

Con el fin de evaluar la validez de este esquema, proponemos una reflexión en torno a la cuestión del poder. En otro trabajo hemos analizado con detalle el procedimiento metodológico por medio del cual las teorías de la globalización *eliminan* del análisis el problema del poder.⁷ Aquí expondremos sólo lo esencial de nuestra crítica al concepto de globalización.

En tanto la homogeneización es la característica central de la globalización, la cuestión del poder es una problemática secundaria para el pensamiento dominante. Siendo la globalización un desarrollo del esquema de la competencia “pura y perfecta”, su límite esencial consiste en su incapacidad para explicar los procesos asociados a la dominación social. Citemos a título de ejemplo dos de las “soluciones” al problema del poder, formuladas por reconocidos teóricos de la globalización.

Para Ohmae,⁸ los conflictos seculares del capitalismo pierden importancia, puesto que tanto las empresas como los grupos de presión y los actores políticos ven reducidas sus capacidades para influir en el proceso económico. En la “nueva economía”—la economía globalizada—, son los consumidores quienes concentran el poder gracias a la libre circulación de la información, y representan la nueva soberanía. Las “necesidades de los consumidores” devienen el eje articulador de la actividad social, incluso a escala mundial.

El nuevo papel de los consumidores modifica la ecuación fundamental del funcionamiento económico. En adelante, el proceso económico se “libera” de toda con-

y las áreas naturales ricas en biodiversidad, la construcción del corredor transistmico en Oaxaca, así como el rápido y silencioso desarrollo de los organismos genéticamente modificados. Entonces, la privatización conlleva la expansión de las relaciones mercantiles, y no únicamente el retiro del Estado de la actividad económica. En ese sentido, la ingeniería genética representa la frontera del capitalismo, al privatizar la propia vida.

⁷ Raúl Ornelas. *Dynamique concurrentielle et effets de domination. Les stratégies des entreprises transnationales dans les activités du numérique*, tesis de doctorado: Universidad de París X-Nanterre, París, 2001.

⁸ Kenichi Ohmae. *The Triad power. The coming shape of global competition*: Free Press, Nueva York, 1985.

sideración política y social. Su objetivo se hace transparente: entregar a los consumidores las mercancías de la mejor calidad posible y a los precios más bajos, sin importar en qué parte del mundo son elaboradas. Cualquier otro objetivo que no pueda ser asociado a la “lógica de los mercados” pasa al dominio de los arcaísmos y es estigmatizado como un obstáculo para la satisfacción de los deseos de los individuos. Es sobre la base de esos argumentos que Ohmae caracteriza como obsoletos el interés y la seguridad nacionales.

En *El trabajo de las naciones*,⁹ Reich presenta una versión más elaborada de esos argumentos: él concentra su análisis en las razones de la ruptura del pacto social en los Estados Unidos. Para este autor, las grandes corporaciones ceden el paso a los nuevos beneficiarios del proceso económico: las redes empresariales y los manipuladores de signos. Sobre la base del control de las nuevas formas del capital —el conocimiento y el capital humano—, los manipuladores de signos devienen los principales actores en la gestión de las redes empresariales y, en consecuencia, son ellos quienes acumulan la mayor parte de la riqueza generada por la economía global.

En ambos casos, la cuestión del poder se resuelve de manera insatisfactoria. ¿Cómo aceptar que los consumidores son la nueva fuerza dirigente en los mercados globales frente a escándalos como los de las “vacas locas” y los organismos genéticamente modificados? ¿Qué pertinencia tienen los argumentos que anuncian el fin de las grandes corporaciones frente al papel dominante que desempeñan gigantes de la industria como IBM, Microsoft, MCI o Intel?

Este límite esencial de las teorías de la globalización nos plantea dos retos.

El primero consiste en establecer el carácter ideológico de tales teorías, en tanto que ellas apuntalan una situación que no sólo no corresponde a las “promesas” de la globalización, sino que no apunta en la dirección de la homogeneización económica. ¿Qué mejor prueba del carácter ideológico de la globalización que el aumento drástico de las polaridades económicas y sociales en los países que más y mejor han adoptado el “modelo globalizador”?

Aparte de los Estados Unidos, cuya posición hegemónica lo convierte en un caso singular, las experiencias europeas muestran la coexistencia de la globalización exitosa de algunas empresas locales y el ascenso social de ciertos grupos de trabajadores altamente calificados, por una parte, y el aumento constante del desempleo, del

⁹ Robert B. Reich. *El trabajo de las naciones*: Javier Vergara Editor, Buenos Aires, 1993.

empleo precario y de las disparidades sociales, por la otra. El diagnóstico del pensamiento dominante es que los europeos no han sido capaces de adaptarse suficientemente rápido; por ello, se les recomienda flexibilizar el mercado de trabajo —es decir, destruir sus legislaciones laborales— a fin de reproducir en Europa el “milagro” estadounidense: crear millones de puestos de trabajo... precarios.

En el caso de los países “pobres” (y sobre todo de los “más pobres”), el FMI, ardiente defensor de la globalización, adopta una postura que raya en el cinismo. En un trabajo reciente,¹⁰ este organismo reconoce que, a lo largo del siglo XX, las disparidades entre países ricos y países pobres, medidas a través del PIB per cápita, aumentaron. Datos de 42 países muestran que el PIB per cápita creció de manera muy importante durante todo el siglo, pero la distancia que separa a ricos y pobres es más grande hacia el fin de siglo que en su inicio. Hasta aquí nada que no sea la clásica constatación de economistas sobre las disparidades sociales.

El argumento deviene escandaloso cuando el FMI compara los niveles históricos de ingreso y bienestar. Así, sucede que hacia 1999 los países pobres se sitúan por debajo del nivel de ingreso per cápita que tenían los países líderes... ¡en 1870! No obstante, existe un pequeño consuelo: en términos de indicadores de desarrollo humano, los países pobres ya han superado la situación que se vivía en los países líderes hace 130 años.

Más allá de todas las argumentaciones, es un hecho incontrovertible que la polarización económica y social se ha agudizado sin cesar durante la fase actual del capitalismo. Ello nos permite afirmar que la tendencia a la homogeneización, que constituye la principal justificación de la globalización, o no está operando, o no lo está haciendo con la fuerza necesaria para generar la legitimidad que ha caracterizado al capitalismo en otros momentos de su historia.

Ello nos conduce al segundo desafío que nos plantean las insuficiencias de las teorías de la globalización. Las tensiones que rodean a la globalización exigen la búsqueda de explicaciones alternativas al paradigma predominante. En ese terreno, nosotros proponemos leer las transformaciones económicas en curso desde la perspectiva de la dominación social. Pensamos que el método más adecuado para entender la situación actual es el estudio de quienes han resultado los principales beneficiarios de

¹⁰ FMI. *Globalization: threat or opportunity?* Washington, 12 de abril, 2000, a consultar en la dirección <http://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/041200.htm>

la globalización y de los medios que han utilizado para lograrlo. Este análisis deberá mostrar hasta qué punto la inserción de México en la globalización es contraria a los intereses de la gran mayoría de los mexicanos. Sacar a la luz los resultados del impresionante despliegue tecnológico y del rápido proceso de acumulación de capitales, nos permitirá establecer la pertinencia de “enganchar” nuestro presente y nuestro futuro al carro de la globalización.

La hegemonía como paradigma alternativo

El concepto de hegemonía constituye el punto de partida para nuestra búsqueda de alternativas al paradigma de la globalización.¹¹ Históricamente, el estudio de la hegemonía se ha centrado en las relaciones de poder, particularmente entre estados-nación. La hegemonía refiere los procesos a través de los cuales un grupo social o un Estado imponen su visión como la visión socialmente aceptada, para lo cual orientan la acción de conjuntos más amplios (otros grupos y otros estados). En su formulación clásica, la hegemonía está constituida por los procesos de *coerción* y de *creación de consenso* que permiten dicho encauzamiento.

En este análisis, las cuestiones económicas han sido consideradas, generalmente, como datos externos. De ahí que el primer aspecto que hemos trabajado ha sido el de introducir la explicación de los procesos económicos como *elemento constitutivo* de la hegemonía. Para ello, proponemos el concepto de *liderazgo económico* en tanto síntesis de las relaciones de poder en el terreno económico. Por analogía con el concepto de hegemonía, el liderazgo económico tiene dos elementos fundamentales: la *capacidad de monopolización* y el *liderazgo tecnológico*.

El líder económico no es aquel que aplasta o elimina a sus competidores, sino aquel que, en medio de una concurrencia particularmente intensa, consigue imponer

¹¹ En el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, el equipo de investigación sobre “Hegemonía y producción estratégica” ha formulado una propuesta metodológica original para el análisis de la economía mundial. Esta propuesta ha sido desarrollada en tres obras colectivas que, evidentemente, resulta imposible resumir aquí (véanse Ana Esther Ceceña y Andrés Barreda (coords.). *Producción estratégica y hegemonía mundial*: Siglo XXI, México, 1995; Ana Esther Ceceña (coord.). *La internacionalización del capital y sus fronteras tecnológicas*: Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM/El Caballito, 1995; Ana Esther Ceceña (coord.). *La tecnología como instrumento de poder*: IIEC, UNAM/El Caballito, 1998). Nos contentaremos con exponer brevemente algunos aspectos fundamentales de nuestro más reciente trabajo.

sus modos de funcionamiento, controla el mercado y, en consecuencia, recibe la parte sustancial de las ganancias. Este concepto se revela particularmente útil en el análisis de la competencia entre las firmas transnacionales, donde el aniquilamiento de los participantes resulta inviable en el corto plazo.

A partir de esos elementos de análisis diseñamos una “evaluación” de la pertinencia de la globalización en tanto proceso de homogeneización económica a escala mundial. Nuestro universo de análisis son las actividades que generan el paradigma tecnológico actual. A través de indicadores meso-económicos y del estudio de la competencia entre las principales firmas de cada actividad, establecemos cuál es la correlación de fuerzas en cada una de esas actividades. Consideramos periodos suficientemente largos con el fin de observar si las tendencias apuntan hacia la convergencia o hacia la constitución de jerarquías.

Esta aproximación metodológica cumple una doble función: por una parte, nos permite evaluar la existencia (o no) del proceso homogeneizador en un dominio fundamental de la economía capitalista. De acuerdo con la lógica del argumento de la globalización, las tendencias homogeneizadoras deberían operar con particular fuerza en las actividades de la vanguardia tecnológica. Por ello, hemos analizado de manera exhaustiva la competencia entre firmas en cinco actividades: semiconductores, programas informáticos, fabricación de computadoras, telecomunicaciones y tecnologías de producción. Ellas constituyen el núcleo tecnológico del capitalismo contemporáneo.

Por otra parte, nuestro estudio muestra también cuál es la correlación de fuerzas entre grupos nacionales de empresas en estas actividades. A la idea de la homogeneización creciente, propuesta por las teorías de la globalización, oponemos las evidencias acerca de las jerarquías que se forman en el seno del núcleo tecnológico. De acuerdo con los resultados de nuestra investigación, estas jerarquías adoptan un carácter nacional y no transnacional, como pregonan las versiones más elaboradas de la globalización.¹²

Así, además de ofrecer una explicación alternativa al paradigma de la globalización, el enfoque de la producción estratégica nos permite explicitar aspectos esenciales de las bases económicas de la hegemonía mundial, a través de las tendencias que dibujan las jerarquías en el seno del núcleo tecnológico. Y en términos de la

¹² R. B. Reich, *op. cit.*

inserción de México en la economía mundial, ello es de la mayor importancia. La evaluación de la hegemonía mundial constituye un elemento esencial para comprender la inserción de México en la globalización, entendida ésta ya no como un proceso neutro e ineluctable, sino como el proyecto de sociedad impulsado por las transnacionales y el Estado estadounidense.

A continuación presentamos un apretado resumen de los resultados de nuestra investigación acerca de la competencia entre firmas en el núcleo tecnológico.

La competencia en el mercado mundial de semiconductores

De acuerdo con los datos de la Semiconductor Industry Association,¹³ el mercado mundial de estos dispositivos creció más de 14 veces entre 1982 y 2000; en este último año, las ventas totales alcanzaron un valor de 204 000 millones de dólares (véase cuadro 1). En esta industria, la competencia concierne principalmente a las empresas estadounidenses, asiáticas y japonesas.¹⁴

La repartición por regiones del mercado mundial evoluciona de manera desfavorable para el mercado norteamericano, cuya cuota en las ventas mundiales de semiconductores disminuyó de 44 a 31% entre 1982 y 2000. Por el contrario, la región Asia/Pacífico pasó de 6 a 25% en esos mismos años. El mercado japonés de semiconductores pasó de 28 a 39% entre 1982 y 1990, pero descendió hasta 23% de las ventas totales en 2000. El mercado europeo representa alrededor de 20% de las ventas mundiales de semiconductores en el mundo.

Este balance de fuerzas contrasta con la repartición por grupos de empresas. En esa escala, las empresas estadounidenses acaparan más de 50% de las ventas totales de semiconductores durante todo el periodo de estudio. En cambio, las empresas japonesas aportan menos de un tercio de las ventas totales.

El crecimiento de la participación del grupo Otras ilustra la expansión de las empresas asiáticas; dinamismo que no es tan fuerte como el del mercado de esa región. Ello significa que el peso creciente de Asia como mercado no se debe sólo a las

¹³ Semiconductor Industry Association. *Global Sales Report*, varios números, <http://www.semichips.org>

¹⁴ Los datos de 2001 reflejan los efectos de los atentados del 11 de septiembre, que redujeron notablemente la producción de semiconductores, particularmente en los Estados Unidos y en Asia. Consideramos que esta reducción será sólo coyuntural, por lo que en nuestro análisis no tenemos en cuenta el año 2001.

Cuadro 1
Distribución del mercado mundial de semiconductores

<i>Mercado</i> <i>(millones de dólares)</i>	1982	1985	1990	1995	1997	1998	1999	2000	2001
Norteamericano	6 259	8 091	14 445	46 998	45 850	41 432	47 478	64 071	35 778
Europeo	2 998	4 541	9 599	28 199	29 089	29 406	31 881	42 309	30 216
Japonés	3 985	7 598	19 563	39 667	32 079	25 921	32 835	46 749	33 148
Asia/Pacífico	920	1 530	6 911	29 540	30 184	28 853	37 184	51 264	39 820
<i>Total mundial</i>	<i>14 162</i>	<i>21 760</i>	<i>50 518</i>	<i>144 404</i>	<i>137 202</i>	<i>125 612</i>	<i>149 378</i>	<i>204 393</i>	<i>138 962</i>
<i>Repartición</i> <i>de los mercados</i> <i>por regiones (%)</i>									
Norteamericano	44.2	37.2	28.6	32.5	33.4	33.0	31.8	31.3	25.7
Europeo	21.2	20.9	19.0	19.5	21.2	23.4	21.3	20.7	21.7
Japonés	28.1	34.9	38.7	27.5	23.4	20.6	22.0	22.9	23.9
Asia/Pacífico	6.5	7.0	13.7	20.5	22.0	23.0	24.9	25.1	28.7
<i>Total mundial</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>
<i>Repartición</i> <i>de los mercados</i> <i>por grupos</i> <i>de empresas (%)</i>									
<i>Total mundial</i>									
Empresas estadounidenses	56.7	48.9	39.8	40.9	51.6	53.4	51.4	49.9	51.2
Empresas japonesas	32.5	41.2	47.1	38.9	28.6	26.4	28.5	28.3	28.1
Otras	10.8	9.9	13.1	20.2	19.8	20.2	20.1	21.8	20.7
<i>Total mundial</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>

FUENTE: 1982-1997 = SIA, *World market sales and shares, 1982-1997*, 1998-2001 = *Global sales report*, junio, 1998 (<http://www.semichips.org>).

Los datos de la Semiconductor Industry Association (SIA) consideran cuatro grandes mercados: el norteamericano comprende los Estados Unidos, Canadá y México; el europeo comprende Europa occidental y oriental; el mercado de Asia/Pacífico abarca esencialmente Corea, China, Taiwán, Singapur, India y Sudáfrica; el cuarto es el japonés.

empresas locales, sino también a la importante participación de empresas de otras regiones.

Si comparamos ambas dimensiones, resulta evidente que la disminución de la importancia del mercado norteamericano no significa un debilitamiento de la posición de las empresas estadounidenses, las que, por el contrario, expanden sus posiciones en los otros mercados. Así, en 2000, estas firmas controlaban 70% del mercado norteamericano, 55% del mercado europeo, 20% del mercado japonés y 47% del resto de los mercados. Por su parte, las empresas japonesas controlan 70% del mercado japonés, 12% del mercado norteamericano, 14% del mercado europeo y 22% del resto de los mercados.¹⁵

En esta evolución, lo determinante son las transformaciones tecnológicas: la complejidad tecnológica ha hecho más rentable, en el mediano plazo, el mercado de los microprocesadores, segmento ocupado por las empresas estadounidenses, en tanto que la fabricación de memorias se difunde a otras regiones, deviniendo un mercado muy competido. Durante la segunda mitad de los años noventa se constata el hundimiento constante de los precios de las memorias, en tanto que los microprocesadores han visto aumentar sus precios entre 1985 y 2001.

En el mercado mundial de semiconductores podemos observar la transformación del liderazgo económico estadounidense. Sobre la base de un posicionamiento estratégico en los segmentos de más alto valor agregado y de un liderazgo tecnológico indisputado, las empresas estadounidenses consiguen revertir una relación de fuerzas que les era desfavorable desde fines de los años ochenta. En este proceso, las estrategias y el desempeño de la empresa Intel han sido cruciales para la transformación exitosa del liderazgo estadounidense. En la actualidad se observa que los potenciales desafíos a esta relación de fuerzas conciernen casi exclusivamente a otras empresas de los Estados Unidos (AMD e IBM), mientras que las compañías japonesas desarrollan alianzas tecnológicas y estrategias de imitación para tratar de dar alcance a los líderes estadounidenses.

¹⁵ R. Ornelas, *op. cit.*, p. 294.

La concurrencia en el mercado mundial de programas y de servicios informáticos

La fabricación de programas informáticos es una actividad dominada totalmente por las empresas estadounidenses. Según los datos de la OCDE,¹⁶ el mercado de programas creció 3.5 veces entre 1987 y 1997, alcanzando en este último año ventas por 107 000 millones.

De acuerdo con los datos de IDC, la cuota de las empresas estadounidenses en las ventas de programas de todo tipo pasa de 98 a 75% entre 1989 y 1995, pero si consideramos únicamente el segmento de sistemas operativos y sus herramientas, esta cuota es superior a 90% en todo el periodo estudiado (véase cuadro 2).

De nueva cuenta, podemos constatar que las empresas de los Estados Unidos se posicionan y consiguen dominar los segmentos estratégicos de la fabricación de programas. El predominio de Microsoft por medio de sus productos "faro", Windows y Office, están en la base de esta evolución. Dataquest estimó que los sistemas operativos de Microsoft representaban casi 95% de los sistemas para computadoras personales en 1999 (sobre un total de 129 millones de unidades vendidas).

Los servicios informáticos constituyen actualmente el segmento más dinámico de la industria informática, producto en gran medida de la expansión de las redes. Según los datos de la OCDE (1997 y 2000), el monto de los ingresos por servicios informáticos se triplicó entre 1987 y 1997, año en el que se realizaron ventas por 253 000 millones de dólares.

Esta actividad también está dominada por las empresas estadounidenses. Considerando las ventas de las 100 firmas más importantes de la informática mundial, vemos que las empresas estadounidenses concentran 75% del mercado de servicios informáticos en 1996.¹⁷ En ese año, los ingresos de IBM por servicios informáticos rebasan los 22 000 millones de dólares y sus ventas de programas ascienden a casi 13 000 millones de dólares. Las empresas EDS y Digital Equipment son importantes proveedores de servicios informáticos a escala global.

Tanto en la fabricación de programas como en los servicios informáticos, las empresas estadounidenses cuentan con los conocimientos y los recursos humanos más desarrollados a escala mundial, factor que les permite acaparar lo esencial de las

¹⁶ OCDE. *Perspectives des technologies de l'information*: París, 1997 y 2000.

¹⁷ R. Ornelas, *op. cit.*, p. 362.

Cuadro 2
Participación de las empresas americanas
en el mercado mundial de programas informáticos
(millones de dólares y %)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
<i>Todos los programas</i>						
Empresas americanas	27 234	37 336	41 842	47 309	51 967	57 965
% de las empresas americanas	98.3	95.3	73.9	74.6	74.9	75.1
<i>Total mundial</i>	<i>27 707</i>	<i>39 187</i>	<i>56 641</i>	<i>63 431</i>	<i>69 388</i>	<i>77 153</i>
<i>Mercado mundial de sistemas operativos y utilerías de sistema</i>						
Empresas americanas	8 581	14 899	16 372	17 903	18 784	20 426
% de las empresas americanas	99.9	95.6	88.8	89.6	90.6	91.1
<i>Total mundial</i>	<i>8 584</i>	<i>15 580</i>	<i>18 430</i>	<i>19 985</i>	<i>20 731</i>	<i>22 429</i>

FUENTE: IDC. *Computer industry report (The gray sheet)*, núms. 3-4, 13 de enero, 1995, pp. 13-14.

ventas y de los beneficios generados en estas actividades. A diferencia de la fabricación de semiconductores, estas actividades no cuentan con competidores de origen asiático importantes, y sólo en el caso de los servicios informáticos se observa la presencia de algunas empresas europeas (Cap Gémini, Siemens y Bull) y de los gigantes japoneses de la informática (Fujitsu, NEC, Hitachi y NTT Data).

La concurrencia en el mercado mundial de la fabricación de computadoras

La competencia en la fabricación de computadoras concierne centralmente a las empresas estadounidenses, las empresas asiáticas y unos cuantos fabricantes europeos. Según la OCDE,¹⁸ el mercado de computadoras creció 2.6 veces entre 1987 y 1997, alcanzando un valor de 298 000 millones de dólares en ese último año.

De los tres segmentos principales de esta actividad, las empresas estadounidenses dominan dos (mini y microcomputadoras), en tanto que las empresas japonesas

¹⁸ OCDE, *op. cit.*, 1997 y 2000.

Cuadro 3
Repartición por empresas de las ventas de microcomputadoras

<i>País</i>	<i>1989</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>
<i>Número de empresas</i>						
Estados Unidos	26	36	38	29	18	18
Japón	12	14	16	8	11	11
Europa	10	11	10	9	4	5
Otros*	3	6	6	1	5	5
<i>Total</i>	<i>51</i>	<i>67</i>	<i>70</i>	<i>47</i>	<i>38</i>	<i>39</i>
<i>Repartición de las ventas (%)</i>						
Estados Unidos	63.5	62.6	62.7	65.8	65.8	58.3
Japón	21.4	23.5	27.3	25.6	24.7	29.1
Europa	13.6	11.4	6.9	7.0	4.5	5.9
Otros*	1.59	2.6	3.0	1.6	5.0	6.7
<i>Total (millones de dólares)</i>	<i>44 117</i>	<i>53 540</i>	<i>60 315</i>	<i>56 572</i>	<i>96 554</i>	<i>109 740</i>

FUENTE: *Datamation, Datamation 100*, diversos números.

* Empresas de Taiwán y Corea.

dominan el segmento de las supercomputadoras (cuya importancia en las ventas totales de materiales informáticos de la zona OCDE declina en términos relativos).

Por su peso y su dinamismo, concentramos nuestra atención en la fabricación de microcomputadoras. La cuota de las empresas estadounidenses en las ventas de microcomputadoras entre las 100 firmas informáticas más importantes pasa de 63 a 58% entre 1989 y 1996, cuando las ventas totales crecen 2.5 veces (véase cuadro 3). En 1996, las ventas de las empresas estadounidenses en este segmento rebasan los 64 000 millones de dólares. La parte de las empresas japonesas y del grupo Otras crecen, por lo que son las empresas europeas las que pierden gran parte de sus posiciones en este segmento de la fabricación de computadoras.

Si consideramos los cinco principales fabricantes de computadoras personales, cuyos pedidos representan entre 35 y 43% del total mundial, se observa que las empresas estadounidenses dominan ampliamente: en 2001, Dell, Compaq, Hewlett-Packard e IBM vendieron 38% sobre un total de 128 millones de computadoras personales.¹⁹

¹⁹ Dataquest. *Gartner Dataquest says 2001 is a year battered PC vendors would rather forget*, 17 de enero, 2001, <http://www.dataquest.com>

Así, el liderazgo estadounidense en las actividades que proveen los elementos esenciales de las computadoras (semiconductores y programas) se combina y refuerza con la preeminencia de las empresas estadounidenses en la fabricación de computadoras. A través de estos indicadores generales ilustramos el dominio estadounidense en las actividades que constituyen el “corazón” tecnológico del capitalismo contemporáneo. Ahora abordaremos otras actividades que difunden el nuevo patrón tecnológico: las tecnologías de producción y las telecomunicaciones.

*La concurrencia en el mercado mundial
de tecnologías de producción*

Éstas son las actividades del núcleo tecnológico donde la competencia es más intensa. En dos de ellas, Japón y Alemania han rebasado las capacidades productivas de los Estados Unidos.

La producción de máquinas-herramienta representa un promedio de ventas de 32 000 millones de dólares entre 1980 y 1997. Las partes de mercado promedio en ese periodo son de 23% para Japón, 18% para Alemania y 11% para los Estados Unidos (véase cuadro 4). En la producción de máquinas-herramienta de control numérico (cuyo valor en ventas fue de casi 11 000 millones de dólares en 1994), Japón concentra 47% del total contra 31% de Alemania y 17.5% de los Estados Unidos. El mercado de robots está fuertemente dominado por Japón: sobre un total de 5 300 millones de dólares de ventas en 1996, este país concentra 43% mientras que los Estados Unidos sólo cuentan con 17.5% del mercado.

Así, las tecnologías de producción derivadas de la convergencia entre la mecánica y la informática están dominadas por las empresas japonesas, mientras que las empresas alemanas constituyen el otro actor de importancia. En cambio, las tecnologías de producción asistidas por computadora (en particular, el diseño, la ingeniería y la manufactura) son ampliamente dominadas por las empresas estadounidenses. Este segmento representó un mercado de casi 27 000 millones de dólares en 1991, del cual los Estados Unidos concentraron 54 por ciento.

De acuerdo con los indicadores acerca de la utilización de las tecnologías de producción, podemos distinguir dos patrones de introducción de las nuevas tecnologías de producción: el de Japón y Alemania, que se concentran en la parte material (máquinas-herramientas de control numérico y robots), y el de los Estados Unidos,

Cuadro 4
Distribución de los mercados mundiales de tecnologías de producción

	<i>Máquinas-herramienta</i>	<i>Máquinas-herramienta de control numérico</i>	<i>Robots</i>	<i>Tecnologías de producción asistidas por computadora</i>
<i>Distribución (%)</i>				
Japón	22.8	47.0	43.4	12.0
Alemania	18.1	31.0	15.3	12.0
Estados Unidos	11.0	17.5	17.5	54.0
<i>TOTAL</i> <i>(millones de dólares)</i>	<i>31 804</i>	<i>10 560</i>	<i>5 300</i>	<i>26 637</i>

Máquinas-herramientas = promedio ponderado del periodo 1980-1997.

Máquinas-herramientas de control numérico = distribución de la producción de 1994.

Robots = distribución del mercado de 1996.

Tecnologías de producción asistidas por computadora = 1991.

que se caracteriza más por el desarrollo de la parte inmaterial o de codificación de las tareas. Japón, en particular, incorpora alrededor de 35% de la producción mundial de máquinas-herramienta de control numérico en 1991 y 54% del acervo de robots instalados en 1999. Los Estados Unidos, en cambio, incorporan tan sólo 14% y 12.5% de esas tecnologías en esos mismos años.²⁰

La concurrencia en el mercado mundial de telecomunicaciones

Tras los avances introducidos por la informática desde la segunda mitad de los años noventa, los avances en telecomunicaciones (y su convergencia con la informática) constituyen uno de los focos de mayor dinamismo en la economía capitalista. Las telecomunicaciones son uno de los campos de inversión más rentables en la actualidad. Asimismo, esta actividad cuenta con un importante peso económico: en 1995 se estimaba que los ingresos por telecomunicaciones en los países de la OCDE ascendían a 519 000 millones de dólares. Del conjunto de segmentos que conforman este sector, nosotros analizaremos dos: los servicios de telecomunicación y el Internet.

²⁰ R. Ornelas, *op. cit.*, pp. 530 ss

A diferencia de las otras actividades que constituyen el núcleo tecnológico, las telecomunicaciones tienen un nivel de desarrollo similar en los países industrializados. Esta actividad se ha visto estimulada y protegida por los estados, en virtud de su papel estratégico para la economía y para la seguridad nacional. Cuantitativamente, los mercados nacionales más importantes son el de los Estados Unidos, que en 1995 concentraba 37% de los ingresos por telecomunicaciones de la OCDE, y el de Japón, con una participación de 20 por ciento.

Los operadores estadounidenses concentran 45% del total de ingresos (véase cuadro 5) y casi 50% de las ganancias que obtienen los principales proveedores de servicios de telecomunicaciones; en contraste, las empresas europeas aportan 30% del total de ingresos y las empresas de Japón cuentan con 17% de ese total.

La reciente desregulación de las telecomunicaciones en Europa occidental ha favorecido, al menos de 1998 a 2000, la presencia de las empresas de los Estados Unidos, que han aprovechado la apertura de las comunicaciones internacionales.

En lo que toca a Internet, es notable el dominio estadounidense en términos de las capacidades instaladas en los Estados Unidos. Las empresas estadounidenses son líderes mundiales en infraestructuras dorsales (MCI y Proyecto Abilene) y ruteadores (Cisco); ambos son elementos fundamentales en el funcionamiento de la red y, por ello, en la obtención de beneficios. En el terreno de los contenidos, la mayoría de los servidores existentes están situados en los Estados Unidos, cuya cuota en el total

Cuadro 5
Distribución de los ingresos de los principales operadores
de telecomunicaciones públicas
(millones de dólares y %)

	1990		1994		1998	
	\$	%	\$	%	\$	%
Estados Unidos	109 975	42.5	164 175	46.9	239 244	45.2
Europa	95 698	37.0	103 103	29.4	157 246	29.7
Japón	43 174	16.7	60 134	17.2	90 559	17.1
Otros	9 957	3.8	22 781	6.5	42 733	8.1
<i>Total</i>	<i>258 804</i>	<i>100.0</i>	<i>350 193</i>	<i>100.0</i>	<i>529 782</i>	<i>100.0</i>

FUENTE: 1990: Datos de *Perspectives des communications* (1993). 1994 y 1998: datos de ITU (1995) y <http://www.itu.ch>

mundial pasó de 67 a 73% entre 1993 y 1999, mientras que en Japón esa cuota pasó de 1.6 a 3.7% y en el Reino Unido de 4.1 a 2.8 por ciento.

Conclusión

Estos indicadores muestran la solidez del liderazgo económico de las empresas estadounidenses y señalan uno de los ejes de desarrollo de la economía de los Estados Unidos. Mediante el control de las actividades de la vanguardia tecnológica, las empresas transnacionales estadounidenses reciben los beneficios de las actividades más dinámicas y rentables de la economía capitalista contemporánea.

Teniendo en cuenta otros elementos igualmente decisivos, como la supremacía de los Estados Unidos en las relaciones militares y políticas internacionales, la expansión de la cultura anglosajona y las limitaciones de eventuales competidores —como China, Japón y Europa—, este liderazgo económico de las empresas estadounidenses puede ser tomado como un indicador de que la hegemonía de los Estados Unidos ha logrado recomponerse exitosamente, desarrollando las bases de un renovado sistema productivo “global”.²¹

Desde esta perspectiva, podemos afirmar que los mecanismos seculares de polarización del capitalismo continúan operando, y que las promesas de la globalización son sólo un discurso ideológico que trata de justificar las crecientes desigualdades que resultan de la economía globalizada.

La globalización proporciona elementos importantes para analizar las nuevas prácticas empresariales y las nuevas formas de integración económica. Sin embargo, este concepto se revela insuficiente para trazar las consecuencias del nuevo despliegue del capital en escala planetaria. La globalización hace referencia a un modo de la internacionalización de los capitales, y no ha logrado constituir un nuevo principio de organización social, según el cual el sueño de la “libertad de los mercados” abriría nuevas vías para el desarrollo de la humanidad.

²¹ Sobre la transformación de la hegemonía de los Estados Unidos, véase Martine Azuelos. “Les États-Unis et la mondialisation: de l'ébranlement de la puissance nationale à l'émergence d'un nouveau défi américain”, en Marie-Claude Esposito et Martine Azuelos (coords.). *Mondialisation et domination économique. La dynamique anglo-saxonne*: Economica, París, 1997, pp. 143-167; y Martine Azuelos. “L'économie américaine à l'aube du XXI^e siècle: les paradoxes d'un leadership reconquis”, en Martine Azuelos. *Pax americana: de l'hégémonie au leadership économique*: Presses de la Sorbonne Nouvelle, París, 1999, pp. 161-187.

Este argumento debe ser considerado también en el terreno de la inserción de México en la economía mundial. Desde el punto de vista de la hegemonía mundial, el fortalecimiento económico de las empresas estadounidenses recrudecerá las tendencias expansionistas de nuestro vecino del norte. A la luz de los resultados de la competencia en el núcleo tecnológico, podemos afirmar que la creciente integración de nuestro país a la economía globalizada y, en particular, a la economía norteamericana, derivará en una polarización creciente, tanto económica como social.

Además de los conocidos procesos de sustitución de importaciones y creciente vulnerabilidad financiera, se observa una disminución de las capacidades productivas del país. En el marco de la globalización, las actividades productivas en México serán realizadas y/o dominadas crecientemente por los capitales extranjeros, de tal forma que la economía local tendrá cada vez menos medios para generar la ocupación compatible con la población económicamente activa. Y ello tanto desde el punto de vista cuantitativo como desde la perspectiva de las calificaciones de los trabajadores mexicanos.

Así, incluso desde la lógica del funcionamiento del capitalismo, la inserción de nuestro país en la globalización introduce un elemento de desequilibrio económico (expresado particularmente a través de la pobreza creciente) y social, de graves consecuencias para la mayoría de los mexicanos.

Yendo un poco más allá, vemos que el cambio de rumbo demandado por una gran cantidad de organizaciones, movimientos e individuos por todo el país, requiere de un cambio de actitud frente a la globalización. Comprender que la globalización no es una fatalidad ni una realidad insuperable debe permitirnos pasar de las actitudes de pasividad y, en el mejor de los casos, de adaptación, frente a los procesos económicos que no controlamos, a la resistencia. En estos inicios de siglo es cada vez más claro que el único camino que la mayoría de los mexicanos tenemos para ganar una vida digna es el de *resistir a la globalización*.

Fuerza es constatar que, a pesar del desastre económico y social, hasta la fecha pocos son los actores de esta resistencia. Sin embargo, las corrientes de protesta se articulan y muestran que la lucha contra la globalización, en México y en el mundo, apenas comienza. Desde una perspectiva muy general, nosotros vislumbramos cuatro terrenos de la resistencia directamente ligados a la globalización:

- En la esfera financiera: contra el Fobaproa y por la redefinición de los modos de funcionamiento de la banca.

- En la conservación de los recursos naturales, que son patrimonio de los mexicanos y de la humanidad entera: contra la privatización de las industrias petrolera y eléctrica, así como de las regiones de gran riqueza en biodiversidad.
- En el terreno de las conquistas sociales: por la defensa y transformación de los sistemas educativo y de salud, hoy en la mira del neoliberalismo.
- En la recuperación de la soberanía alimentaria: por una verdadera reforma agraria (reparto de tierras y transformación de los modos de producción) y por la defensa del patrimonio genético de las especies vegetales y animales que habitan nuestro país, las cuales, dicho sea de paso, están siendo silenciosamente transformadas en propiedad de las empresas de biotecnología.

En todos estos rubros, además de las políticas entreguistas del gobierno mexicano, se constata la creciente presencia de empresas extranjeras, muchas de ellas transnacionales, para las que la globalización constituye la mejor palanca para realizar sus objetivos.

Finalmente, se impone también una nueva óptica en cuanto a los agentes sociales que interpelamos para buscar el cambio social. Creemos que uno de los principales límites de las alternativas al neoliberalismo ha sido proponer al Estado como el único (o casi el único) agente capaz de emprender y llevar a cabo el cambio de rumbo. La realidad de nuestro país nos muestra que ese cambio se teje desde la base de la pirámide social, de tal suerte que las alternativas deben considerar a la población como un agente de la lucha contra el neoliberalismo, tan importante como el Estado. En todos los rubros de resistencia que hemos mencionado, ningún cambio se podrá conseguir sin la organización y la movilización autónomas de la población.