

Grupo financiero y crisis actual del capitalismo

María Elena Cardero

Lilia Domínguez

El análisis de los grupos financieros ha sido objeto de múltiples y variadas interpretaciones y estudios de caso. Sin duda ello obedece a que esta forma de organización que de manera genérica se ha definido como la alianza entre el sector productivo y el sector bancario ha estado presente a lo largo del desarrollo del capitalismo.

Se han dado históricamente varios enfoques respecto al tipo de vinculaciones que se establecen entre el capital bancario y el capital productivo. Una corriente importante suscitada a principios del siglo en Alemania, basada en el estudio concreto del desarrollo histórico alemán, señaló el enorme peso que tenía el sector bancario sobre el sector productivo en ese país, haciendo hincapié en el carácter de esta forma de organización del capitalismo donde el desarrollo de la empresa no podía ser explicado sin la contraparte financiera que lo acompañaba, concluyendo que el aparato bancario asumía un papel esencial en el control y la gestión empresarial y la fusión de ambas fracciones del capital constituía una nueva unidad denominada grupo financiero.

Tales trabajos fueron fundamentales en los estudios subsecuentes que se hicieron en otras sociedades industrializadas, en los que se intentó refutar la existencia de una relación de predominio de la banca sobre la industria, al sostener la tesis de que el poder en las empresas no estaba en manos ni de los banqueros ni de los empresarios sino que había quedado en manos de sus administradores (tesis *managerial*). Paralelamente a esta corriente, y estudiando a Estados Unidos, otra corriente concluyó que la gran capacidad de autogestión de la empresa y su carácter corporativo, las hacía independientes de los bancos.

En los años sesenta nuevos estudios sobre los grupos sostuvieron puntos de vista totalmente diferentes a los anteriores al señalar que los aparatos bancarios se habían constituido en los centros de poder que subordinan las empresas a su control.

Es evidente que estas escuelas del pensamiento reflejan un hecho fundamental: siempre han existido relaciones entre empresa y banco y aunque éstas no han tenido el mismo carácter ni la misma dinámica a lo largo del capitalismo, su análisis es perentorio en tanto constituye una forma fundamental de organización del capital, cuyos mecanismos y versatilidad le permiten asegurar su sobrevivencia y expansión futuras, siendo esto particularmente cierto en épocas de crisis.

En años recientes han surgido nuevas corrientes que profundizan sobre el carácter de los vínculos que se establecen entre las unidades productivas y el sector financiero, y las nuevas formas que han asumido.

Estos trabajos señalan que la relación permanente y cambiante entre el banco y la empresa se gesta en la necesidad fundamental de valorizar el capital en forma global, de manera que se vuelve indispensable articular todas las etapas y formas del capital en un ciclo, sin que ello implique que a través de esta articulación se eliminen las contradicciones que genera el sistema capitalista.

En la medida en que el capital transcurre por las fases productivas, mercancía y dinero, la posibilidad de sobrevivencia de cada unidad productiva reside cada vez más en la articulación de estas etapas en un ciclo, tanto para asegurar que el ciclo transcurra en forma completa como para afirmar su propia capacidad de competencia y permanencia en el mercado.

Esta lógica de capital global está inmersa en dos movimientos básicos que son la concentración y la centralización de capital. Ambos movimientos son resultado del proceso de competencia y se estructuran sobre la base de la disposición de ventajas en el terreno de la producción y del capital dinero, siendo las unidades productivas y financieras los mecanismos concretos que articulan este proceso.

En la medida en que la unidad productiva se vincula con los aparatos bancarios de una manera esencial para asegurar su propio crecimiento, la empresa deja de ser el núcleo del sistema, creándose una nueva organización que es el grupo financiero en el que si bien cada capital individual puede conservar su especificidad, se unifican y someten a un centro de decisión estratégico que, en principio, tratará de racionalizar el desempeño de cada capital individual para alcanzar una valorización global del capital.

Esta forma de organización del capital intenta eliminar las contradicciones de la competencia entre las distintas fracciones del capital que conforman el grupo. Ello no implica que, necesariamente, cada grupo alcance estos objetivos, ya que puede ocurrir que una fracción del capital se vuelva hegemónica y subordine al resto. A su vez, esta nueva forma de organización del capital implica cambios cualitativos como son la formación de nuevos conjuntos materiales de producción, de carácter más complejo, cambios en el nivel del volumen del capital necesario para comenzar un proceso productivo y en el tamaño medio del capital, nuevas

relaciones entre las unidades productivas y las instituciones bancarias en donde las últimas asumen nuevas funciones al convertirse en propietarias de plantas enteras y equipos para arrendarlos a empresarios.

En la medida en que se profundiza el carácter complejo del capitalismo, se generan nuevas “conjuntos de mercancías”¹ (grandes aeropuertos, centros urbanos, plantas de energía nuclear), se crean nuevas formas de organización de las unidades productivas que los asumen, se establecen nuevas relaciones entre los grupos y de éstos con el conjunto de la sociedad y se modifica el carácter de la competencia. Los grupos establecen acuerdos que intentan hacer frente y regular la competencia que ellos mismos han creado —esto es particularmente cierto en el ámbito internacional— trasladando a una nueva dimensión los acuerdos y la competencia y la centralización de las decisiones estratégicas y la descentralización de la gestión de cada fracción del capital.

En épocas de crisis, la aparición en el interior de los grupos y entre los grupos de nuevas relaciones, se acelera y asume modalidades distintas a las que los precedieron. En la crisis actual del capitalismo un rasgo esencial que los acompaña e incide es el desorden monetario y financiero que se expresa en inflación, guerras de tasas de intereses, especulación monetaria y devaluaciones. La incorporación de estas variables en el cálculo económico de la empresa productiva se vuelve perentoria, no sólo porque afecta la forma en que va a financiar su expansión sino también porque la especulación monetaria puede afectar sus niveles de ganancia. La crisis implica un estímulo a la articulación más profunda empresa-banco.

Para entender la dinámica de estas tendencias y el carácter actual del grupo financiero, hemos considerado importante elaborar un ensayo en el que se analicen las corrientes más recientes sobre la teoría del grupo financiero. Para abordarlo, en la parte inicial hacemos una breve referencia a los procesos de concentración y centralización de capital, y a los fenómenos que los determinan y acompañan haciendo especial mención al papel que desempeña la concentración financiera.

A partir de esta referencia a los fenómenos de concentración y centralización analizamos varios de los trabajos actuales sobre grupos financieros y particularmente los referidos a los casos francés y estadounidense.

En la parte final se recogen las definiciones que a nuestro juicio son más sustantivas con base en las cuales trazamos una breve tipología de los grupos, elaboramos las conclusiones que se pueden derivar de esta revisión teórica y planteamos las hipótesis que sirvan de base para el estudio posterior sobre los grupos en México.

¹ Término tomado de B. Bellon.

I. La empresa productiva y la institución financiera como núcleos básicos del proceso de concentración y centralización del capital

Los procesos de concentración y centralización del capital

La tendencia a la concentración y al desarrollo desigual es una característica inherente a la sociedad industrial capitalista, en donde el móvil para acumular es la ganancia. Para obtenerla los capitales tienen que recurrir a una serie de estrategias a distintos niveles en el proceso de competencia, el abaratamiento de sus productos a través del desarrollo de la tecnología, de cambios en la organización y proceso de trabajo, mejoras en la calidad de su producto, desarrollo de métodos de comercialización, ideas, formas para lograr financiamiento oportuno, buscar conexiones y franquicias del Estado.

Estas estrategias eventualmente pueden redundar en ventajas competitivas que aseguren una tasa de ganancia extraordinaria la cual puede mantenerse en tanto estas ventajas no sean fácilmente obtenibles por otros capitales impidiendo la entrada a la rama en cuestión. Estos fenómenos constituyen la base del desarrollo desigual de los capitales que se expresa en el alto grado de concentración de recursos y medios en un reducido grupo de ellos y que se engloban en forma general en los procesos de concentración y centralización.

Se distingue la concentración de la centralización porque la primera es el crecimiento interno que se da desde dentro de los centros de valorización, que opera en forma relativamente continua y se expresa en la acumulación de cantidades crecientes de medios de producción y de trabajo. Esta concentración surge de la acumulación real de activos por la inyección continua de ganancias y supone un aumento de la riqueza social aunque en forma desigual. La centralización en cambio es el crecimiento externo que se da en forma generalmente discontinua por operaciones que implican la fusión de unidades productivas, distributivas o de servicios que se concilian para organizar un reagrupamiento de activos.

Mientras la concentración denota acumulación de capital —aunque sea desigual—, la centralización no implica un aumento de la acumulación, sino una redistribución de los capitales ya existentes. Ambos fenómenos responden a tácticas que limitan la competencia o a una restructuración de la competencia a un nuevo nivel y modalidad.

Sin embargo, esta forma contradictoria de operación de ambas tendencias, no impide su carácter complementario y en ocasiones paralelo ya que la concentración facilita la centralización, de manera que las empresas que han alcanzado un tamaño relativo mayor cuentan con medios para comprar o fusionarse con otras, a la vez que la centralización les permite alcanzar estructuras que les conducen a operar a una nueva escala de producción.

Históricamente esta forma discontinua en la que opera la centralización se refleja en "ondas" de fusiones y absorciones. En los estudios realizados sobre la economía norteamericana se concluye que existió una primera "onda", a fines del siglo pasado y principios del presente; una segunda de 1919 a 1930; la tercera de 1940 a 1947; y en los años recientes se pueden identificar los períodos 1954-1955, 1959 y 1967-1969.

La primera "onda" incrementó el grado de centralización en la industria química, metalúrgica, alimentaria y los medios de transporte. De 5 200 empresas quedaron 300, de dimensiones tales que controlaban el 40% de la producción en 1905.²

En la segunda "onda", el número de fusiones fue aún mayor. Desaparecieron 11 825 unidades en virtud de 2 100 fusiones. El tipo de empresa implicada era de pequeña y mediana escala de la industria manufacturera, la banca y los servicios públicos.

La tercera "onda" fue de menor intensidad y de poca influencia sobre el índice de concentración.

Para dar una idea de la importancia que ha adquirido la centralización baste saber que el porcentaje de la inversión de empresas no financieras en bolsa por adquisición pasó a 5% del período 1949-1952 a 20% en el período 1959-1966. Empresas que en 1958 no formaban parte de "las quinientas de Fortune" para 1968 ocupaban el rango 25: la ITT pasó de ocupar el lugar cuarenta y nueve en 1958 al onceavo lugar en 1968 con cincuenta adquisiciones en ese período. Por último, entre 1968 y 1969 el número de fusiones alcanzó a 9 000, monto similar al ocurrido en los cinco años precedentes.

La centralización permite a los capitales reestructurarse, lo que no sólo implica un nuevo tamaño sino también la posibilidad de cambios cualitativos en la forma de operación.

En tanto la generación del excedente surge en el nivel de la esfera productiva, la mayor parte de los trabajos sobre la concentración han orientado su estudio a esta esfera descuidando su vinculación con la esfera bancaria y comercial, lo cual en nuestra opinión es un error metodológico que resulta en una visión parcial del proceso de competencia. La mercancía no sólo transcurre por la fase de capital productivo sino también por la fase comercial y de dinero, fases todas ellas que inciden y afectan la forma y apropiación del excedente, de manera que los capitales elaborarán estrategias para obtener ventajas competitivas en la comercialización, en el financiamiento y desde luego en la producción.

La garantía de sobrevivencia del capitalista se expresa en una capacidad efectiva de competir a través de un abaratamiento en las mercancías, o un control exclusivo sobre un proceso productivo determinado, sobre

² Los datos sobre las ondas de centralización se tomaron fundamentalmente de: A. Momigliano, *Economía industriale e teoria dell'impresa*. Bologna, Sociedad Editrice el Mulino, 1975, p. 158.

el abasto de una materia prima esencial de alguna etapa crucial en el proceso de producción o distribución o sobre la disposición de una masa de recursos monetarios que hagan viable al capital productivo insertarse en cualquiera de estas fases y procesos. La competencia es un elemento fundamental en el que se sustenta la concentración y centralización del capital, constituyéndose en el motor del progreso técnico en la sociedad industrial moderna que se concreta en más y mejores herramientas, máquinas, energéticos de mayor potencia y en mayores conocimientos respecto a la organización del proceso de trabajo, que determinan transformaciones irreversibles cuya tendencia general es restringir la participación de la fuerza de trabajo en este proceso.

Entre la evolución de la organización del proceso de trabajo y el desarrollo del progreso técnico se da una relación fundamental que implica que la diferenciación del proceso de trabajo, la búsqueda de desvalorización de la fuerza de trabajo, resulte en conjuntos materiales de producción de carácter más complejo, instalaciones más pesadas y altamente costosas en términos de capital fijo, que desembocan en una dimensión mayor de los conjuntos de producción.

De esta suerte, a partir del análisis de la competencia en la esfera del capital productivo, se observan cambios en la escala de este capital que se expresan en una creciente magnitud relativa de los medios de producción en comparación con la fuerza de trabajo, es decir, en cambios en la composición técnica del capital. La dimensión de los colectivos de trabajo también se incrementa; en términos absolutos se utiliza capital fijo de valores muy elevado, incorporado en infraestructuras cuyo funcionamiento es costoso y cuyo período de vida es largo respecto al pago de salarios. Las necesidades del proceso de competencia motivan que exista una tendencia a acumular un número mayor de medios de producción y de trabajo bajo un mismo proceso de valorización.

Ahora bien, lo anterior no debe interpretarse de manera mecánica en el sentido de que el proceso de concentración lleva inevitablemente al monopolio absoluto o a la desaparición de la competencia. Sucede más bien que ésta se da en otro nivel, pues si bien es cierto que el volumen de capital inicial se incrementa en el proceso de concentración, también lo hace el tamaño medio del capital, lo cual impide que el proceso competitivo se establezca en el largo plazo. Además debe recordarse que el proceso de expulsión de capitales puede ser atenuado por la acción estatal y, por último, los competidores rezagados no se quedan estáticos y pueden intentar articularse para superar sus desventajas.

Junto con las necesidades de la extracción del trabajo excedente que se realizan en la esfera del capital productivo, la competencia también se realiza en el terreno de la circulación para luchar por la apropiación de ese trabajo excedente; concretamente, todo productor realiza acciones a distintos niveles con el fin de obtener ventajas que no sólo implican mejoras en los procesos de producción sino también estrategias en el terreno de la comercialización, de la publicidad, coaliciones o acuerdos con

otros productores, coaliciones con el Estado, y articulación con el capital bancario para lograr acceso oportuno al financiamiento.

Por eso, no es posible inferir linealmente que un incremento en tamaño implica una mayor eficiencia y mayor tasa de ganancia, o que una alta tasa de ganancia sólo es aplicada por mayor productividad del trabajo. Es decir, hay otras estrategias que no deben olvidarse para entender el fenómeno de la concentración y que se expresan en el control de técnicas superiores, economías de escala o diferenciación de productos y diversificación y son la base de lo que se denomina barreras de entrada.

Las barreras, al limitar el flujo de capitales de un sector a otro, suponen tasas de ganancia extraordinaria protegidas por largos períodos que retroalimentan la capacidad de las empresas que las obtienen, para continuar con una política agresiva de crecimiento dentro o fuera de la empresa y afianzar su situación de monopolio.

Las barreras de entrada implican ventajas competitivas que suponen costos suplementarios a la entrada de esa rama o sector para poder superar la predilección de los consumidores por una marca ya establecida, o la existencia de una coalición de empresas, o la existencia de limitaciones tecnológicas, influyendo en la concentración y centralización de capital sin que ello signifique la eliminación de la competencia sino un cambio en la dinámica de la competencia.

A medida que avanza el proceso de concentración a nivel de la producción se requiere de un desarrollo mayor y más completo de las formas de distribución y transporte, una mayor escala en la disponibilidad de capital monetario, así como de nuevas formas y técnicas para movilizar y operar este capital. Es difícil hablar de concentración y centralización en el nivel de la producción sin hablar de su contrapartida en el comercio y la esfera financiera. La lógica del capital global requiere una gran complementariedad de todas sus fases. Su desarrollo no es un proceso fácil y exento de contradicciones; el capital productivo puede ver disminuida su ganancia por un incremento en los costos comerciales o financieros, lo que refuerza la necesidad de articular las distintas etapas del ciclo para movilizar el capital en su conjunto en función de las variaciones conyunturales y de largo plazo.

La centralización financiera es la contraparte de la concentración y centralización productiva. Para que esta segunda ocurra, se requiere de una centralización de recursos en forma de capital dinero como una modalidad fundamental del sistema para reorganizar la propiedad y centralizar volúmenes crecientes de capital.

Hablamos aquí de un capital general compuesto por distintos capitales —capital dinero, capital productivo, capital mercancía— que a su vez suponen diferentes ciclos de rotación y transformación, en donde el capital de préstamos constituye una parte del capital global y su movimiento está regido por una dinámica de valorización del capital en su conjunto.

El sistema capitalista supone además una recomposición incesante de sus propias modalidades de organización, y pasa de la pequeña empresa

propiedad de un individuo a la formación de la “sociedad anónima”, forma de organización que tiene un carácter “colectivo”, que refuerza la capacidad de competencia del capital y que significa el abatimiento de una forma de propiedad para crear otra nueva dentro del mismo régimen capitalista de producción.

Históricamente, el capital va alcanzando estructuras internas más complejas y distintas a aquellas que tuvo en las primeras etapas del capital; los procesos de producción se complejizan, tecnifican y computarizan, y se masifica el consumo de un número mayor de bienes relativamente más sofisticados (automóviles, computadoras, aparatos electrodomésticos, vivienda). Al mismo tiempo, la gestión empresarial asume una naturaleza marcadamente especulativa por la importancia que adquieren las prácticas destinadas a ampliar “ficticiamente”³ el valor del capital existente.

El capital dinero atraviesa en volúmenes crecientes la instancia mediadora de los bancos, adquiriendo un carácter y peso diferentes al capital dinero que lo precedió en el “capitalismo de concurrencia”, lo que torna indispensable la conformación de un aparato financiero más complejo que aumente la capacidad general del sistema para valorizar el capital y rebase los límites de la creación real de valor en la esfera productiva, capacidad que se concreta en un proceso de hacer dinero a partir del dinero, prescindiendo de la mediación del capital productivo.

Así, la práctica especulativa se convierte en un elemento crucial para el sistema, sobre todo en los períodos de crisis, y su éxito depende de la “buena administración” con que se maneja toda operación especulativa, que incluye desde luego un mero manejo financiero sino también la especulación con los precios de las materias primas percederas, los metales y minerales e incluso las monedas nacionales.

La consolidación y extensión de estas prácticas supone un alargamiento de los aparatos crediticios, en tanto éstos van a jugar un doble papel en el financiamiento general del sistema, al ser al mismo tiempo comerciantes del capital dinero y propietarios de montos importantes de acciones de las empresas que no se absorben por el mercado y que otorgan propiedad al aparato bancario sobre una empresa en particular.

En tanto se van introduciendo en forma total o parcial nuevas etapas y procesos de producción, aumenta el volumen total de gastos y los requerimientos de capital para iniciar nuevas fases volviéndose un imperativo contar con un monto mayor de recursos financieros.

³ Esto se refleja por ejemplo en los sistemas de contabilidad de las empresas que contabilizan sus activos en “tangibles” (tierra, edificios, máquinas, inventarios) e intangibles (patentes, marcas, posición en el mercado, etcétera). Mientras los primeros se contabilizan de acuerdo a su valor real, los de naturaleza no tangible se estiman por su capacidad líquida de “ganancia” o sus “rendimientos futuros esperados”; con estimaciones basadas en prácticas especulativas de cálculo contable a nivel de la empresa que expresan el carácter altamente especulativo que va teniendo el “cálculo” de la ganancia empresarial, que se extiende a la especulación con materias primas, precios de las mercancías, tierras, dinero, etcétera.

El ensanchamiento, alargamiento y profundización de nuevas etapas productivas implica y exige nuevas funciones técnicas de la esfera monetaria y financiera y requiere que el empresario reúna un nivel de capital que no puede alcanzarse por la simple movilización de las ganancias acumuladas. La internalización de estos procesos productivos necesita de un ensanchamiento del circuito de producción y realización de nuevas formas técnicas del capital, que operen como centralizadores de “masas críticas” de capital dinero para anticipar la realización del valor, es decir financiar el consumo y los procesos de concentración y centralización del capital, de manera que se vuelve indispensable la formación del capital financiero y su concentración.⁴

A la formación y movilización de este capital financiero se incorporan los fondos públicos que servirán para ensanchar los financieros, efectuar ciertos proyectos indispensables a los cuales no acude el capital financiero privado, socializar el capital y legitimar su propia función social y política al apoyar ciertas inversiones que pueden o no estar comprendidas en un proyecto nacional.

Sobre la base de la expansión de la deuda pública y con la centralización de recursos en la esfera financiera los aparatos bancarios redinamizarán su capacidad de expansión en nuevas y diversas esferas de la producción, de distribución y consumo.

De esta suerte la centralización de capital puede constituirse en una operación de carácter financiero, pero sus fines pueden estar directa o indirectamente ligados a las necesidades del capital productivo: reorganizar el proceso de trabajo para aprovechar economías de escala y reducir costos, incrementar mercados para hacer efectivas las economías de escala, obtener una fuente de aprovisionamiento, un canal de distribución; o bien puede quedar en el terreno del capital dinero como un buen negocio financiero.

En términos generales se puede apreciar que los procesos concentración y centralización están basados en competencia y crédito, lo que hace imperativo, en unas épocas más que en otras, que el capital productivo y el capital bancario se articulen.

En este sentido es de suponer que varios elementos de la estructura actual del capitalismo están transformando al “grupo financiero” —núcleo donde se articulan varias formas de capital— en una estructura central del sistema, con un peso y predominio cada vez mayores. Es decir, estas necesidades de ensamble se efectúan en los países altamente desarrollados sobre la base de las nuevas tendencias del capital productivo y del capital financiero que se expresan en que el capital se perfila a producir nuevos conjuntos de mercancías ligados con la informática, la energía nuclear,

⁴ La concentración bancaria aparece como un fenómeno generalizado a nivel mundial. En 1976 en Francia tres bancos concentraban el 50% de los activos bancarios totales, en Holanda dos bancos tenían en ese año el 76.5% de los activos; en Estados Unidos para 1974, los veinte bancos más importantes (de un total de 14500) acaparaban el 30% de los activos domésticos y el 84% de los activos en ramas del exterior.

grandes inversiones que contemplan la actividad simultánea de capitales que operan en distintas ramas y sectores de dominio tecnológico, cuya primacía está basada en el gasto de investigación de largo plazo, y en la capacidad de operar en un mundo monetario y financiero sustancialmente distinto al de épocas anteriores, que se expresa en un monto de medios de pago a nivel mundial nunca antes visto, especulaciones monetarias operadas en forma cotidiana que imprimen a este capital dinero un carácter altamente especulativo, donde las variaciones cambiarias, de tasa de interés y de valor de las mercancías expresado en precios monetarios tiene una dinámica que debe ser incorporada en el cálculo contable de la empresa productiva.

II. La teoría del grupo financiero en el análisis económico

a. Las corrientes del pensamiento de la década de los años treinta y sesenta

Es interesante constatar que en la literatura anglosajona más conocida sobre el tema de la economía industrial, la empresa y la gran corporación son consideradas como las células de la sociedad industrial moderna. Sin embargo, es evidente que la empresa ha perdido su papel como centro único de decisión del proceso de valorización, ocupando ahora su lugar el grupo, en particular su forma más desarrollada, el grupo financiero, donde se articulan capitales de la banca, la industria y otros sectores.

Ahora bien, para tener una visión más exacta respecto a los trabajos sobre la preeminencia de la gran corporación *vis à vis* la teoría del grupo financiero, situaremos ambos enfoques en el momento histórico en que surgen. Como señala Kotz,⁵ el poder de la gran corporación y su ensamble con el grupo bancario, para conformar el grupo financiero, no ha sido un proceso estático ni uniforme dentro del sistema capitalista.

Kotz señala que en Estados Unidos el poder del grupo financiero sobre las grandes corporaciones ha evolucionado a partir de la emergencia del grupo financiero, situada entre 1856 a 1914; el fortalecimiento y aparición de nuevos grupos, entre 1915 y 1929; el período que va de la gran depresión a la segunda guerra mundial donde declina en forma importante el poder de las instituciones financieras y una cuarta etapa que va de 1946 hasta 1974, en que ocurre un resurgimiento del poder de las instituciones financieras.

⁵ David Kotz, *Bank Control of Large Corporations in the United States*, University of California Press, Berkeley, 1978.

El hecho de que este fenómeno no haya sido estático ni haya mantenido las mismas características a lo largo del tiempo, condujo a autores de los años treinta⁶ a señalar que quienes realmente ejercían el poder y el control sobre la empresa eran los directores y gerentes, en virtud de que los grandes propietarios habían pasado a ser propietarios accionistas pasivos, al disociarse la propiedad del control, que quedó en manos de los gerentes (tesis "managerialista").

Esta línea de pensamiento sostuvo la tesis de que la gran corporación de fines del siglo XIX y principios del XX fue tan rentable que tuvo la capacidad propia de generar suficientes recursos internos para autofinanciarse relegando a las instituciones financieras.

El desarrollo sin paralelo de la bolsa de valores en la economía norteamericana y el grado de dispersión de la propiedad de las acciones, constituyeron la fundamentación empírica de la teoría del control interno, que niega la posibilidad de control por parte de un grupo específico. En consecuencia, los únicos que están en condiciones de diseñar e imponer la estrategia de crecimiento de la empresa, son los "managers" o gerentes debido al conocimiento profundo que poseen de la empresa.

Uno de los trabajos decisivos en el enfoque que destaca el análisis de la empresa y su escasa vinculación con la banca es la obra *Capital monopolista*,⁷ que cuestiona la existencia de lazos económicos entre el capital bancario y el industrial, negando la tesis de Hilferding sobre el predominio de grupos que involucran a ambas fracciones del capital.

Estos autores tuvieron razones fundamentadas para su tesis, ya que después de la crisis y hasta pasados unos años después de la segunda guerra mundial, el Estado norteamericano y particularmente Roosevelt con su política del New Deal, había introducido importantes modificaciones en la legislación bancaria que trataban de limitar y contener el gran poder que habían alcanzado los bancos. Paralelamente al cambio legal, ocurrió un desarrollo sin precedentes de la empresa productiva norteamericana que le permitió una elevada capacidad de autofinanciamiento.⁸

Estudios posteriores confrontaron esta posición al señalar que la información disponible para el período 1960-1950, reflejaba que los bancos habían desempeñado un papel fundamental en el financiamiento de las corporaciones, de manera que la tesis de la declinación del poder financiero no era sostenible como tampoco lo era aquella que señalaba que el control estaba en manos de los gerentes.

La teoría de control interno y en particular la del capital monopolista de Baran y Sweezy, trajeron consigo importantes polémicas y críticas que intentaron demostrar la existencia de grupos financieros; entre ellas se

⁶ Entre otros están A. Berle y G. Means, *The Modern Corporation and Private Property*, Nueva York, 1968.

⁷ P. Baran y P. Sweezy, *Capital monopolista*, México, FCE, 1967.

⁸ A lo largo de la década de los años cincuenta el autofinanciamiento fluctuó entre 70-75% del financiamiento total. Citado por O. Pastré, *La stratégie internationale des groupes financiers américains*, Ed. Económica, París, 1979.

destacan los trabajos de Víctor Perló, Menshikov, Fitch y Oppenheimer.⁹

Una característica de estos trabajos, en particular el de Fitch y Oppenheimer, es que toman como punto de partida una estructura definida *a priori* en donde el núcleo o centro está constituido por instituciones financieras y la periferia por el resto de las empresas. En seguida, investigan las relaciones del centro a la periferia únicamente en los lazos jurídicos, financieros y personales y determinando que existe un control unilateral del núcleo financiero sobre las firmas de la periferia. Este enfoque tiene varios puntos débiles que han sido señalados por un trabajo reciente.¹⁰ El enfoque presupone la existencia misma de los grupos sin verificar realmente el comportamiento de grupo, aspecto que es más importante. Además, las firmas periféricas se encuentran determinadas por fuera sin que se les reconozca posibilidad de autonomía alguna. Esto es sobre todo apreciable en el análisis de Fitch y Oppenheimer porque sobresimplifican las relaciones entre la banca y la industria y se asume un control bancario sin ningún matiz, al grado que concibe a los grupos financieros como sociedades en las que las ganancias industriales y la inversión son menguadas sistemáticamente en pro de la valorización improductiva. Uno se pregunta si es posible pensar que estos grupos privilegian las ganancias financieras a costa de sus activos reales como política general o si no debe relativizarse esta situación en función de cada empresa, dentro del grupo y en general.

Tanto la teoría de la gran corporación como la teoría de los grupos elaborada por estos autores de una u otra manera constituyen simplificaciones de la realidad; la primera centra todo el poder dentro de la empresa y la segunda sobrestima el poder de la banca. Particularmente los trabajos de Menshikov y de Fitch y Oppenheimer, pretenden que la sola participación en el capital fundamenta el control de los bancos sobre las sociedades, posición cuestionable que oscurece las verdaderas relaciones que se dan entre los bancos y la empresa.

En los años setenta han surgido otras interpretaciones sobre la teoría de los grupos que abren nuevas vetas de análisis que enriquecen sustancialmente los grupos y la manera de abordarlos.

Haremos mención de los autores más importantes de este período destacando los estudios recientes hechos por Pastré y Bellon, que a nuestro juicio son los más relevantes.

⁹ Víctor Perló, *El imperio de la alta finanza*, Moscú, Ed. Sociales; S. Menshikov, *Millonarios y managers*, Moscú, Ed. Progreso; R. Fitch y M. Oppenheimer, "Who Rules The Corporation?" 1, 2, 3, *Socialist Revolution*, vol. 1, núms. 4-6.

¹⁰ O. Pastré, *La strategie internationale...*, cit.

b. Tendencias recientes en el análisis de los grupos

Existe una multiplicidad de relaciones entre la banca y la industria con carácter marcadamente complejo. De ahí la dificultad para encontrar una definición global del fenómeno.

Muchas veces se usa como sinónimo de grupo el concepto de conglomerado, referido al agrupamiento de empresas provenientes de distintos sectores o ramas, sin que necesariamente tengan una relación técnica. Algunos autores subrayan en la definición la forma como se realiza el agrupamiento. Así, Weston y Manshingham¹¹ definen el "conglomerado" como una empresa que ha puesto en marcha un gran programa de diversificación realizado más por fusiones que por operaciones de crecimiento interno. Otros subrayan que el común denominador es el objetivo financiero de la sociedad.¹² Finalmente autores como Niosi¹³ utilizan el término de conglomerado como sinónimo de grupo financiero, de manera que en su trabajo sobre el control financiero de la industria en Canadá, llama conglomerado a la gran compañía multiproducto o al grupo de grandes firmas con control único, sea cual sea el tipo de sociedad que ejerza el control.

Junto con las definiciones anteriores otros autores han intentado un uso más preciso de los términos grupo y grupo financiero.

Champaud afirma que "el grupo se presenta como un procedimiento privilegiado y una etapa obligatoria del proceso de concentración de empresas capitalistas y permite poner en marcha una dirección económica única para cierto número de relaciones financieras y personales".

Yves Dupoy lo define como una "organización de empresas jurídicamente identificables".

Para Morin es: "un conjunto formado por una sociedad madre y las filiales colocadas bajo su control; cada una con existencia jurídica propia, pero unidas entre ellas por lazos diversos".

El problema inmediato de tales definiciones es que tienden a concentrar su atención en un punto específico de las relaciones, por ejemplo las financieras, las jurídicas o las personales, lo que conduce a subestimar la frontera real del grupo. Es decir, olvidan las causas que impulsan a las empresas implicadas a funcionar dentro de la lógica del grupo por encima de las formalidades jurídicas.

En operaciones como, por ejemplo, la subcontratación, se comprometen

¹¹ Weston y Manshingham. "Test of Efficiency Performance of Conglomerate Firms", citada por Chevalier en *La Economie Industriale en Cuestion*, París, Calmann Levy, 1975.

¹² Citado por Heller. "The legend of Letton". en *Business Strategy*, Londres, Penguin Books, 1963.

¹³ Niosi. *Le control financier du capitalisme canadien*, Quebec, Presses Universitaires, 1975.

ciertas empresas a proveer a otras de partes o productos acabados sobre los que no tienen poder de decisión, en cuanto a normas técnicas de producción o precios, todo lo cual le permite a una empresa determinada manejar un poder tecnológico diferenciado a partir del cual puede establecer una relación de empresa que a su vez puede estar o no comprendida en el grupo.

Limitar al grupo como conjunto de empresas ligadas financieramente o personalmente es, como afirma Bellon,¹⁴ mantenerse en el aspecto descriptivo más aparente sin aprehender la articulación profunda. Para el autor anterior, como en general para Pastré, Chevalier y Aglietta, el grupo es el lugar de valorización de capitales autónomos. El medio de cohesión del grupo puede ser la propiedad jurídica del capital social, pero abarca otras formas: lazos personales, patentes, acuerdos de producción, subcontratación, acuerdos de aprovechamiento, créditos, alianzas políticas, etcétera, lo que implica un sometimiento de los capitales industriales y financieros a la influencia del grupo que garantice su cohesión a largo plazo.

El grupo fusiona capitales autónomos que mantienen su especificidad y unifican el proceso de valorización en el seno de los centros de decisión.

Es decir que existe un grupo de accionistas que puede identificarse como el núcleo de control que logra diseñar una estrategia de conjunto a la cual se ajustan las distintas empresas que integran el grupo. Este proceso de ajuste a veces implica dominación y otras no. La capacidad del núcleo de control sobre el resto del capital se puede expresar en decisiones adversas para alguna empresa cuyos resultados y perspectivas no son suficientemente buenos para el grupo y se presentan entonces contradicciones en el interior del consejo de administración. Es una situación que siempre tiene que relativizarse al tipo de empresa en cuestión, su situación financiera, su tamaño relativo y el lugar estratégico que ocupa. En la práctica, es común la existencia de acuerdos tácitos bajo la comunidad de intereses y en general las bases de esta comunidad de intereses son el crecimiento, la rentabilidad y el poder, lo que podría resumirse en el logro de la máxima ganancia y la mejor posición en el largo plazo.

Los grupos tienen especificidades propias en relación al tipo de valorización que predomina en su seno y que es necesario distinguir. Se identifican entre otros los grupos industriales, bancarios, comerciales y financieros. Ellos reproducen predominantemente la fragmentación del capital que les es propia en industrial, bancaria y comercial, cada uno de los cuales privilegia un estadio del proceso general: capital productivo, capital dinero y el capital financiero que podría ser definido como el lugar en el que se articulan capitales de diferentes esferas sin que necesariamente predomine una de ellas.

¹⁴ B. Bellon, *Le pouvoir financier et l'industrie en France*, París, Editions du Seuil, 1980.

En general el crecimiento de estos grupos ha llevado a una pérdida de su especialización, siendo los grupos financieros expresión de esta articulación entre actividades bancarias, industriales y comerciales y constituyéndose en la forma estructural dominante en la sociedad industrial contemporánea. Su característica básica es que son grupos formados de la fusión bajo una misma autoridad del ciclo de producción de circulación mercancía y de circulación dinero. Es decir, la valorización se realiza sobre la base de las tres formas del capital y no de una especialización.

Respecto a la definición de grupo financiero hay algunas consideraciones interesantes hechas por Bellon.

1] La fusión del capital industrial, bancario y comercial no necesariamente implica la fusión de los capitales individuales originarios de cada sector. Es posible que un grupo financiero de origen puramente bancario cree todas sus piezas necesarias sin requerir la fusión.

2] La fusión no significa dominación de la banca sobre la industria; existen muchos grupos cuyo núcleo de dominación se ha localizado en la industria. Al respecto es importante subrayar que la imbricación de capitales hace que el modo de valorización pierda su especialización y sólo busque la rentabilidad óptima del grupo, lo que hace que en ocasiones surjan contradicciones entre las fracciones involucradas que no pueden interpretarse —ni siquiera en el caso de que por ejemplo la banca sea dominante— como una cuestión de que la ganancia bancaria genéricamente sólo busca “ordeñar” la ganancia industrial.¹⁵ En el largo plazo, a medida que el banco va tomando empresas bajo su control y apropiándose en consecuencia de su ganancia, se comienza a preocupar de la problemática de la producción y la realización, es decir, como señala O’Connors¹⁶ “los industriales se convierten en banqueros para poder movilizar capital de la población como un todo y asegurarse de participar plenamente en el proceso de apropiación de plusvalía y los banqueros se convierten en industriales porque se dan cuenta de que sus derechos financieros no valen en el largo plazo a no ser que la plusvalía se produzca y realice en la industria sobre una base continua”.

3] No todo grupo bancario con actividades industriales o todo grupo industrial con actividades bancarias deberá considerarse como un grupo financiero. La constitución de un grupo financiero materializa la centralización del poder y la autogestión del financiamiento. Así que un grupo industrial que tiene su propio banco o sus instituciones de gestión financiera no se convertirá en financiero en tanto no haya evolucionado a autonomizar su actividad financiera de la de sus clientes y socios.

Existe una categoría de grupo elaborada por Pastré que distingue los grupos financieros con dominación industrial de los de dominación ban-

¹⁵ Tal parece de la concepción de Fitch y Oppenheimer en su debate con Sweezy y O’Connors.

¹⁶ Fitch y Oppenheimer, *op. cit.*, p. 126.

caria. Los primeros son grupos eminentemente industriales que han logrado poner en marcha una estrategia y una estructura que les permite asegurar la movilización autónoma de sus capitales.

Los grupos industriales tienen sociedades financieras como filiales de financiamiento, compañías de seguro de vida y bancos que fueron creados para financiar a los miembros de la sociedad madre y reforzar la cohesión del grupo, pero que muy rápidamente han diversificado sus servicios para alargar las fronteras del grupo e impedir que caiga bajo la dependencia de un banco. Las dos condiciones requeridas para que un grupo industrial caiga bajo la categoría de grupo financiero con dominación industrial son: a) independencia frente a los bancos y b) que haya comportamiento de grupo financiero, es decir, que haya movilización y valorización autónoma de capital.

En el trabajo que Pastré elabora sobre la economía norteamericana, se trata de definir los elementos que permiten hablar de una valorización autónoma en el interior del grupo.

Además de las relaciones que han sido las más estudiadas en el análisis de los grupos, como son las financieras y personales y que Pastré denomina relaciones a nivel de la estructura, existen otras llamadas relaciones de comportamiento, que son igualmente importantes. Entre ellas se encuentra el endeudamiento, el arrendamiento, la facturación y otras que incluso no tienen un carácter financiero como la consultoría industrial.

Relaciones estructurales banca-industria

Relaciones financieras y personales

Las relaciones financieras se refieren generalmente a la posesión de acciones de empresa por los bancos. En tanto para algunos países existen limitaciones legales para que los bancos sean los propietarios directos de las acciones es usual que las manejen, a través de sus departamentos de fideicomisos personales, fondos de pensiones y cuentas de sociedades.

El manejo de paquete de acciones puede implicar una gran variedad de formas de relación entre banco y empresa, dependiendo de la libertad que el banco tenga en materia de selección de la inversión, monto de participación y libertad de voto. Por otra parte, a través de la función de consejero de inversión el banco buscará influir en sus clientes en una dirección que le sea favorable al banco e incremente su influencia, sin que ello necesariamente devenga en una mayor participación en la empresa. En principio, es común la existencia de disposiciones contractuales que marcan un límite al banco en la forma como va a operar los fidei-

comisos. Además, los bancos tienen como regla general la prudencia, de manera que para preservar el capital, en la práctica, no intentan acrecentar su participación sino adecuarla al punto donde no afecte sus márgenes de seguridad.

Por lo que se refiere al voto que pueda tener el banco en su calidad de tenedor de un paquete de acciones, en general puede suceder que mientras hay acuerdo el banco apoya al consejo de administración y sólo suele oponerse a las propuestas que arriesgan el curso de las acciones en fideicomiso o su posición como accionistas. Pero, como señala Pastré, todo ello hay que relativizarlo según el tamaño del banco, el tamaño de la empresa, la magnitud de la participación de la banca y el grado de relación entre la sociedad industrial y el banco. Un banco pequeño con una participación débil arriesga mucho al dar un voto negativo. Un banco grande, que además ofrece una gama de servicios a la empresa puede, más fácilmente, emitir un voto negativo.

Ahora bien, ¿en qué medida hacen uso los bancos de su prerrogativa para intervenir en la política de la firma? Un estudio del American Stock Exchange encontró que de trescientas firmas encuestadas, 43% declararon que los inversionistas institucionales intervenían en su política financiera, lo cual sin duda es significativo.

Una característica importante de las relaciones financieras es que son muy concentradas. En el caso de Estados Unidos, el informe Pattman¹⁷ señalaba que en 1967, los doce primeros bancos comerciales manejaban 40.8% de los activos en fideicomisos personales, porcentaje que era de 20.9% para los cuatro primeros bancos. Respecto a los fondos de pensión, 50.2% estaba en manos de los diez bancos más importantes.

Una característica importante de estas relaciones financieras es su durabilidad. Si bien la famosa "regla de Wall Street" aconseja vender en caso de desacuerdo, cuando el banco tiene una participación importante ya no puede vender sin afectar el curso de sus propios activos, en consecuencia intentará intervenir en el equipo de dirección.

Al igual que las relaciones financieras, las de orden personal —presencia de un miembro de la empresa o banco en el consejo de administración o puesto de dirección de otra— están muy concentradas. De catorce bancos contemplados en la muestra de Pastré los primeros cuatro tienen relaciones con 56% del total de firmas. El First National mantiene relaciones personales con una firma de cada cuatro, el Morgan con una firma de cada cinco.

Sin embargo, ello no dice nada del carácter de estas relaciones, que dependerá de la personalidad del administrador, si es un miembro directo de la dirección de ambas sociedades, o si se trata de una persona fuera de la dirección de ambas. Obviamente, en el primer caso su influencia en la definición de la política del grupo será mayor y menor en el segundo.

¹⁷ Annual Report, Proxy Statement and Report to the Federal Power Commission and U.S. Congress. Commercial Banks and Their Trust Activities 90 th. Congress, 1968.

Relaciones de comportamiento banca-industria

a. El endeudamiento

Es por su condición de acreedores que los bancos pueden ejercer un poder en ocasiones tan importante como el que se genera a partir de las relaciones financieras y personales. En general, puede decirse que el autofinanciamiento ya no es hoy en día el medio fundamental de acumulación de capital de la empresa.¹⁸ En el mercado financiero los bancos intervienen directamente a través de los préstamos bancarios y de las colocaciones privadas e, indirectamente, a través de su departamento de fideicomiso en el mercado de obligaciones. Los préstamos bancarios son crecientes en coyunturas de crisis, cuando las empresas se enfrentan a problemas de liquidez. Como tendencia de largo plazo se observa el alargamiento del plazo de los préstamos, lo que favorece relaciones más estrechas entre deudores y acreedores.¹⁹

La emisión de obligaciones por las empresas normalmente implica una relación con el banco. En general suele ocurrir que por ley se requiere que un banco se encargue de vigilar las condiciones de la emisión, y será el encargado de declarar la deuda vencida en el caso de falta de pago por la empresa, y a menudo las obligaciones contraídas forman parte de la cartera de los bancos.²⁰

Junto con el endeudamiento creciente y el alargamiento en los términos de los préstamos se señala otra característica importante para entender la relación banca-industria: el carácter concentrado de las relaciones de deuda con un pequeño número de bancos. Por ejemplo, en 1976 en Estados Unidos el 90% de los préstamos bancarios destinados al sector petrolero fueron otorgados por nueve bancos, en tanto que en el sector químico el porcentaje era 75%. El fenómeno muestra que al concentrarse los préstamos bancarios en forma sectorial, los bancos pueden acrecentar su poder a través de la información que manejan respecto al sector, incluso en cuestiones como tecnología, mercados, dividendos, salarios y operaciones de crecimiento externo que pueden culminar con la intervención del banco en la dirección. De esta manera, no sólo por relaciones de propiedad del capital puede darse una situación de control por parte de un banco; el control puede también surgir por situaciones de deuda y de manejo de información.

¹⁸ Por ejemplo en el caso de la economía norteamericana el aumento de la participación de los recursos financieros sobre los recursos totales de las empresas norteamericanas pasó de 29% en 1950 a 49% en 1974. Citado por Pastré.

¹⁹ Fitch y Oppenheimer aportan datos que muestran la tendencia al endeudamiento a largo plazo por parte de las corporaciones norteamericanas. Entre 1960 y 1970 las deudas a largo plazo pasaron de ocupar el 11% del total de deudas al 16.5%. Por su parte, Pastré encontró que mientras en los años setenta los bancos consagraban una pequeña parte de su capital de préstamos a más de un año, para 1977 éstos representaban más de la mitad.

²⁰ En 1975 los bancos detentaban el 28.2% de todas las obligaciones en circulación, lo cual significa el doble del valor de los préstamos bancarios directos (en Pastré).

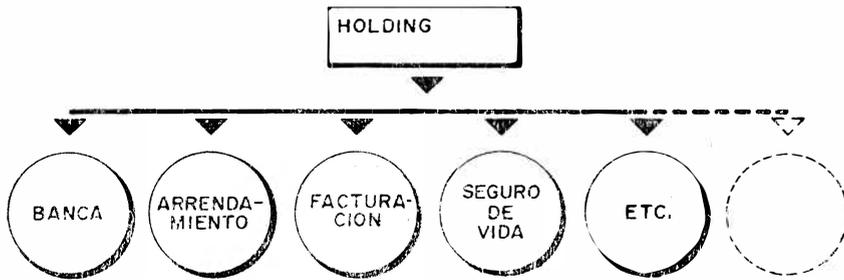
b. Extensión de los servicios de la banca y nuevas relaciones empresa-banco

En los años recientes las relaciones entre empresas industriales y bancos a nivel mundial se han incrementado sustancialmente en la medida en que la banca comercial ha diversificado sus servicios y promovido nuevas formas de financiamiento como son: a] el seguro de vida; b] el arrendamiento; y c] la facturación. Además los bancos han desarrollado servicios financieros de carácter no bancario, como la consultoría financiera, la transferencia electrónica de fondos y la consultoría industrial.

Desde 1968 el First National City Bank inició las transformaciones que lo constituyeron en holding. Inmediatamente fue imitado por otros bancos, para salvar las disposiciones legales que impedían que un banco tuviera sociedades filiales no bancarias. De esta suerte, a través de una controladora o holding que detentaba participaciones en otros sectores distintos que el sector bancario, lograban salvar la restricción legal, adquiriendo una estructura como la que aparece en el diagrama 1.

Es interesante señalar que estas nuevas formas de financiamiento habilitan al banco para evadir ciertas disposiciones de la política monetaria y las restricciones crediticias, además de facilitar el estrechamiento en las relaciones con empresas industriales.

DIAGRAMA 1



b.1] El seguro de vida

Al pasar las compañías aseguradoras a formar parte del holding bancario se alcanzó un beneficio doble. Por una parte las aseguradoras tienen un papel importante en la estructura de financiamiento de las empresas al ser las principales tenedoras de las obligaciones emitidas por las compañías. A lo anterior se adicionan la actividad propia de las aseguradoras —los seguros— y la posibilidad de poseer una fracción del capital de las empresas al manejar una parte de sus fondos de pensión. Para dar idea de su significado mencionaremos que en el caso de Estados Unidos los fondos de pensión en posesión de las aseguradoras constituyen la cuarta parte de los fondos de pensión existentes.

b.2] Arrendamiento ("leasing")

El arrendamiento constituye una forma de financiamiento que puede ser muy conveniente para cierto tipo de empresas ya que no aumenta sus pasivos como ocurre con los préstamos y puede renovar su equipo con mayor facilidad. El banco, a su vez, obtiene ventajas fiscales y además se convierte en propietario de los bienes de capital que la empresa arrienda, lo cual sin duda establece nuevos vínculos en la relación banca-industria distintos a los estudiados tradicionalmente.

b.3] Facturación

A través del servicio de facturación los bancos se encargan de gestionar a las empresas el conjunto de cuentas de sus clientes lo cual constituye una forma de financiamiento; además, permite a los bancos asumir una parte de la gestión financiera de la empresa.

El resto de los servicios bancarios, como la consultoría financiera y la consultoría industrial, tiene el mismo resultado: estrechar sus relaciones con ciertas empresas industriales y profundizar los nexos entre ambas fracciones del capital.

En suma la relación banca-industria comprende variados campos, cada uno de los cuales tiene una importancia distinta según las características del banco y la empresa en forma no menos importante de la coyuntura general de la economía. El conjunto de relaciones entre la banca y la industria debe contemplarse en un sentido dinámico, teniendo en cuenta que, en general, las relaciones de endeudamiento se intensifican en períodos de depresión, en tanto que la emisión de acciones y los traslados de propiedad accionaria desempeñan un papel más importante en períodos especulativos de actividad bursátil intensa.

En las páginas siguientes haremos una breve referencia a las tendencias recientes de la estructura y comportamiento de los grupos en las economías norteamericana y francesa, con el fin de profundizar sobre casos específicos que pueden ser relevantes para el análisis de México.

El grupo financiero en la economía norteamericana

Para analizar los grupos financieros en Estados Unidos es necesario advertir que la competencia entre grupos, las alianzas entre los grandes capitales, las formas de los grupos y sus fronteras, nunca deben considerarse como definitivas.

Un análisis de los grupos financieros en Estados Unidos a principios de siglo mostraría que un solo grupo sobresalía por encima de los demás y con gran ventaja: el grupo Morgan. La base de su "dictadura" en esa época puede localizarse en las peculiaridades del sistema bancario norteamericano. El sistema operaba sobre la base de una serie de bancos pequeños que se especializaban en el financiamiento de corto plazo, al tiempo que no existía un banco central. En esa situación, el grupo Morgan logró adelantarse a los demás creando vínculos con las empresas ferrocarrileras y posteriormente con la industria a través de préstamos

de largo plazo y participaciones de capital. Además, para algunos bancos menores fungía como de banquero de banqueros, era consejero financiero del Gobierno Federal y representante de distintos bancos para la captación de préstamos extranjeros.

Esta forma de operación cambia sustancialmente para el grupo Morgan en los años treinta. Después de la primera guerra mundial, Estados Unidos cambia su posición de deudor a acreedor frente a los países europeos, la cual implicó que muchas compañías dejaran de ser dependientes respecto al capital extranjero. Después de la crisis de 1929 se reorganizó el sistema bancario norteamericano alrededor de la Reserva Federal, a la vez que múltiples sociedades industriales tendieron a sacudirse la tutela de los Morgan y formaron nuevas alianzas y grupos financieros, de manera que la competencia y la acción del Estado cuestionaron la primacía del grupo Morgan.

En 1963 Menshikov constata la existencia de ocho grupos financieros en Nueva York de los cuales el Morgan Guaranty Trust y el Chase Manhattan Bank-Chemical Bank New York Trust controlaban el 62% de los activos.

Cuadro 1
GRUPOS FINANCIEROS DE NUEVA YORK

GRUPOS	<i>Activos controlados a principios de 1969 en millones de dólares</i>		
	<i>Banca</i>	<i>Industria comercio transporte comunicaciones</i>	<i>Total</i>
Morgan Guaranty Trust	20 896	39 655	69 551
Chase Manhattan Bank - Chemical Bank New York Trust	34 741	28 231	62 972
First National City Bank of New York	11 677	10 422	22 099
Manufacturers. Hanover Trust	8 261	3 977	12 238
Sullivan and Cromwell - Marine Midland	5 494	3 454	8 048
Lehman Brothers - Goldman Sachs and Co. - Lazard Freres	700	5 130	5 839
Harriman "Mewmont Mining"	1 765	3 270	5 044
Dillon, Hean-1 and Co.	463	1 210	1 712
Control conjunto de los grupos de Nueva York	5 000	11 300	16 300
Grupo de los Ford (se adhiere a las agrupaciones de Nueva York)	3 488	5 416	8 907
TOTAL	101 485	112 122	243 607

FUENTE: Menshikov, *op. cit.*, p. 257.

El 52.5% de sus activos se localizaba en la industria, el comercio, transporte y comunicaciones y 47.5% en el sistema financiero.

Menshikov encontró que, en provincia, 18 grupos financieros superaban en conjunto los activos de los grupos de Nueva York y mostraban una concentración de menor rango.

Cuadro 2

GRUPOS FINANCIEROS PROVINCIALES EN ESTADOS UNIDOS

<i>Denominación del grupo</i>	<i>Activos controlados en millones de dólares en 1963</i>		
	<i>Esfera</i>	<i>Industria transporte y comercio</i>	<i>Total</i>
Mellon "First Boston Corp."	3 363	12 211	45 574
Du Pont	1 579	6 848	8 427
Boston	18 564	5 823	24 387
Cleveland	5 382	43 460	18 812
Incluidos:			
Cyrus Eaton	1 233	3 882	5 115
Humphrey-Ilanna	1 030	3 587	4 617
Grupos unificados	3 419	5 961	9 080
Grupo Kirby	3 949	2 769	6 718
Chicago	14 345	23 857	38 202
Incluidos:			
Crown-Iliton	—	1 129	1 129
Grupos unificados	14 345	22 728	37 073
Texas	9 876	9 021	18 897
Incluidos:			
Grupo unificado	8 008	8 893	16 904
"Greatamerica"	1 868	128	1 996
California	36 285	12 402	48 687
Incluidos:			
Herederos de los Giannini	15 666	960	16 626
Western Bancorporation	7 922	—	7 922
Control conjunto de los dos grupos precedentes	428	3 992	4 420
"Crocker" "Wels Fargo" "Security"	12 269	7 450	19 719
Minneapolis-St. Paul	5 446	4 762	10 208
St. Louis	2 451	5 326	7 777
Hartford	13 787	380	14 167
Detroit	5 373	6 239	11 612
TOTAL	120 400	103 068	233 168

FUENTE: Menshikov, *op. cit.*, p. 339.

La composición de los grupos financieros constatada por Menshikov expresa la articulación entre actividades bancarias, comerciales e industriales bajo un núcleo de control.

El grupo Morgan constituye un caso interesante de la complejidad y dimensión de los grupos en la economía norteamericana. En primer lugar, a diferencia de otros grupos como el Mellon, ha perdido su carácter familiar y la cohesión del grupo se mantiene a través de una alianza de grandes capitales que ejercen el control en medio de una gran dispersión de accionistas. En el año de estudio, el grupo Morgan estaba constituido por doce instituciones financieras de las cuales cuatro eran de seguros, tres bancos de inversión y el resto bancos comerciales, todos los cuales mantenían vínculos financieros y personales frente a empresas no financieras. Menshikov encontró que el Bankers Trust mantenía vínculos financieros y personales con 140 empresas industriales, de transporte y comerciales; los directores del Bankers Trust ocupaban puestos de directores en trece de las compañías mencionadas. En siete casos también formaban parte de los directorios, y sólo en tres el banco tenía participación en sociedades en las que no había representante de los bancos Morgan y predominaban representantes de otros grupos. De 29 compañías a las que el Bankers Trust atendía como agente de transferencia o tutor para empréstitos por emisión de obligaciones, en diez estaban representados los bancos principales de Morgan, en cuatro no estaban representados pero se hallaban sus propios directores.

La Smith and Barney, por su parte, actuaba como organizadora o coorganizadora de sindicatos para la colocación de títulos de ocho de las 110 empresas mayores en la industria y un importante monopolio comercial. En seis casos de los nueve, las compañías guardaban relaciones con el Morgan Guaranty Trust.

Sin embargo, Menshikov señala que tanto en el ejemplo del Bankers Trust como en el anterior, sería un error estimar que dependían enteramente del Morgan y sólo seguían sus órdenes. El Bankers Trust más que subordinado, constituía una unión que se basaba en el control conjunto de acciones y en la comunidad de clientes. El Bankers Trust poseía algunas relaciones propias muy importantes con los Rockefeller que no encajaban en el grupo Morgan.

Un aspecto interesante del análisis del grupo Morgan apoya la idea de que el grupo de control no necesariamente responde sólo a intereses de banqueros. Mientras que en el viejo sistema sólo unos cuantos allegados de Morgan participaban en la dirección y ejercían la supervisión y el cumplimiento de los acuerdos adoptados en el centro de dirección, actualmente los acuerdos de la sede deben tomarse en forma conjunta por el grupo de banqueros e industriales. Los directores no pueden ya considerarse como simples subalternos de los dirigentes del banco ni sus relaciones tienen una base unilateral. Más bien se puede decir que la dependencia es recíproca, ya que el banco tiene necesidad de ellos en

tanto depositarios y promotores de su influencia en la rama o zona correspondiente.

Según Chevalier, la importancia del grupo Morgan en relación con otros grupos, es que, de las doscientas empresas mayores en Estados Unidos más del 20% estaban bajo la influencia de sólo cuatro grupos: Rockefeller, Morgan, Mellon y Hanna Cleveland.²¹

Los análisis de Menshikov y otros autores como Chevalier cubren la primera parte de los años sesenta. A partir de este período se registran cambios importantes entre los grupos y en su forma de operación.

Al respecto, Pastré ha encontrado tres tendencias recientes: a] la reestructuración de los grupos neoyorquinos, b] la pérdida de influencia de los grupos regionales y c] la creciente presencia de los grupos financieros con dominación industrial.

Por lo que respecta a la reestructuración de los grupos neoyorquinos, en el análisis del grupo Morgan hecho por Menshikov, éste encontró la existencia de un cierto número de instituciones financieras que gravitan alrededor de un "corazón" compuesto por uno o varios bancos. Esta estructura ha evolucionado. Las alianzas entre varios bancos han tendido a desaparecer y las firmas no financieras cada vez se vinculan más con un solo banco que proporciona un conjunto de servicios a la empresa. La unión del Bankers Trust con el Morgan Guaranty Trust que había constatado Menshikov ya no se verifica. Este cambio de estructuración de los grupos financieros neoyorquinos se explica sobre todo por la expansión de los bancos, que operó fundamentalmente a través de un acelerado proceso de centralización de capital bancario entre 1969 y 1973 y permitió reestructurar toda una serie de nuevas actividades alrededor de un solo banco.

Por lo que respecta a los grupos regionales y su pérdida de influencia, las nuevas tendencias apuntan que a diferencia de la evaluación sufrida por los grupos neoyorquinos, los regionales no han tenido cambios importantes en su estructura, pero en cambio han visto disminuir su influencia con los años. De la muestra de Pastré, veinte empresas antes controladas por un grupo regional se han desprendido de su influencia.

La reestructuración de los grupos neoyorquinos así como la pérdida de influencia de los grupos regionales debe enfocarse a través del efecto que la internacionalización del capital americano ha tenido sobre los bancos neoyorquinos, la cual los ha impulsado a ampliar sus servicios y ha vuelto más permeables las fronteras entre la banca y la industria. Los bancos regionales iniciaron tardíamente su estrategia de internacionalización, lo cual los puso en desventaja.

La tercera tendencia es la constitución de grupos financieros con dominación industrial. La mayor parte de los análisis sobre grupos financieros han dejado de lado la posibilidad de que cierto número de grupos indus-

²¹ J. M. Chevalier, *La economía industrial en cuestión*, Madrid, Blume, 1976.

triales creara una estructura financiera autónoma que les permita asegurar la captación y la circulación de los capitales necesarios a su crecimiento. En realidad esto no es un fenómeno nuevo, pero su importancia ha crecido a partir de los años cincuenta. El gran desarrollo de la empresa transnacional la ha obligado a crear su propio holding de financiamiento por medio de la cual asegura la circulación de efectivo y una coordinación óptima de su endeudamiento a escala mundial. Para dar una idea de la importancia de estas filiales en Estados Unidos, la General Motors Acceptance Co. ocupa el doceavo lugar de los bancos norteamericanos antes que el Mellon National o el Marine Midland.

La absorción o la creación de un banco representa otro estadio de desarrollo de la estructura financiera de las grandes sociedades industriales. Sus bancos son en general de talla modesta, pero aseguran a su sociedad madre un medio de financiamiento complementario.

Recientemente, comienza la creación o anexión de compañías aseguradoras que al igual que los bancos y las holdings de financiamiento, refuerzan la cohesión del grupo y contribuyen a facilitar la circulación de capitales. Gracias a su estructura y la coordinación de los flujos financieros, logran asegurar la inversión a largo plazo. Las técnicas que utilizan son: retrasos de pagos, subfacturación, préstamos entre grupos y otras formas de financiamiento como el arrendamiento, la facturación y el arbitraje entre filiales, para disminuir el tiempo de transferencia de fondos inmovilizados y el volumen de los fondos transferidos.

Sin embargo, los capitales disponibles generalmente no son suficientes para asegurar las inversiones del grupo y deben apelar al financiamiento externo. Para evitar caer en dependencia de algún grupo bancario, los grupos financieros con dominación industrial han adoptado una política de diversificación de sus relaciones bancarias.

En la muestra de las cien empresas transnacionales del estudio de Pastré, dieciséis tenían los rasgos de grupos financieros con dominación industrial. Otras características relevantes que señala Pastré son: su estrategia de diversificación, el tamaño de las firmas que tiende a ser cada vez mayor y les da posibilidades de obtener ventajas de economías financieras y, por último, los grupos se caracterizan por tener una estrategia internacional.

La internacionalización desempeña un papel importante en la evolución de los grupos financieros en la economía norteamericana. Sin embargo es un aspecto que ha sido poco estudiado habiendo recibido mayor atención la internacionalización del proceso de trabajo, es decir del capital productivo, a pesar de que este fenómeno ha sido acompañado de la internacionalización de los servicios financieros. Así, en 1939 existían 89 sucursales fuera de Estados Unidos de bancos norteamericanos; para 1960, éstas eran 131. A partir de esta fecha se acelera la salida de los bancos debido a las medidas de política monetaria y crediticia del gobierno norteamericano y a la necesidad de aumentar la capacidad de competencia de los bancos.

Según Pastré la internacionalización de la banca norteamericana se da en dos fases. La primera corresponde a la salida al exterior de los bancos neoyorkinos y comienza a fines del siglo pasado. La segunda corresponde sobre todo a los bancos regionales, que buscan participar en las utilidades que otros bancos obtenían en el mercado de eurodivisas y recuperar el terreno perdido en la competencia por los clientes industriales multinacionales. En forma predominante hasta 1965, las empresas trasnacionales norteamericanas se financiaban con capital que partía de Estados Unidos, después de ese año es desde el extranjero que los bancos financian la internacionalización de las empresas americanas, elevándose a 732 el número de sucursales en 1974.

El proceso de internacionalización de la banca está sumamente concentrado. En 1975 diez de los doscientos bancos más importantes —seis de ellos neoyorkinos— controlaban fuera de Estados Unidos el 77% de las sucursales, el 72% de los activos, y el 81.5% de los depósitos, captados por bancos norteamericanos fuera de su país.

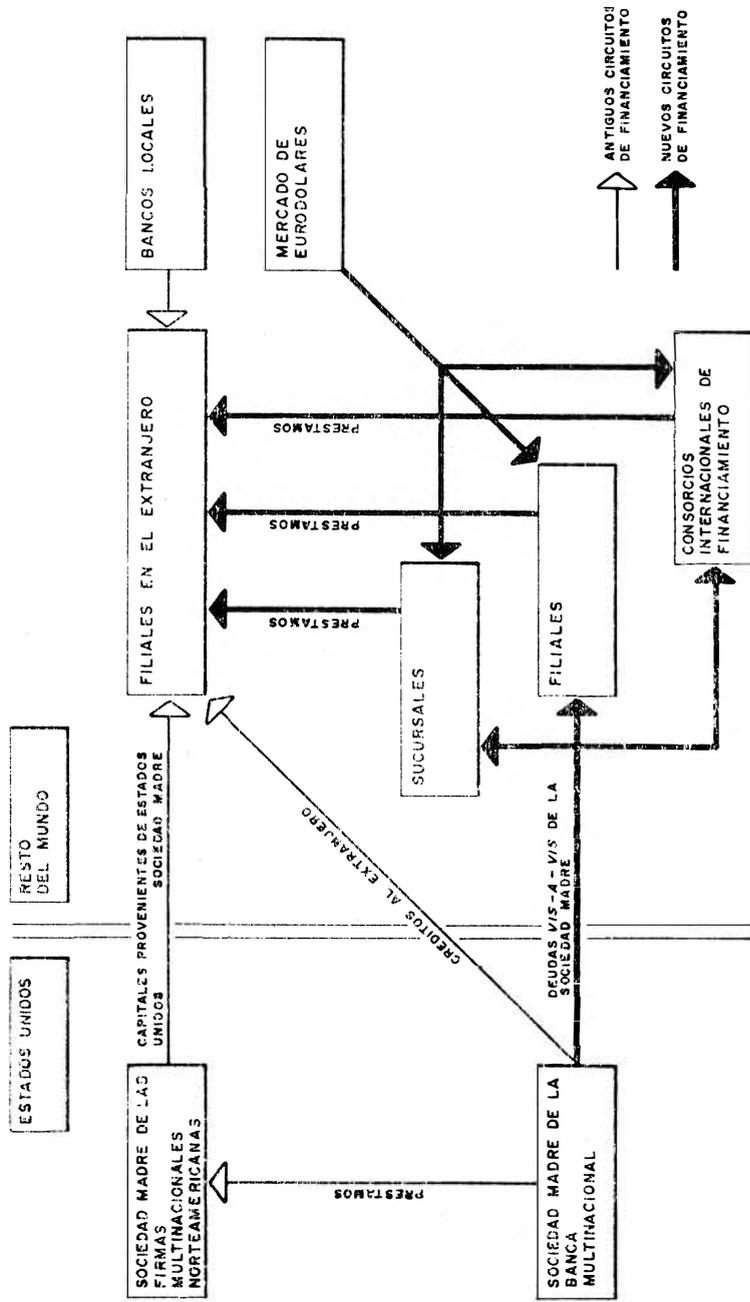
De estos diez bancos, el First National City Bank y el Chase Manhattan tienen casi el 50% del total de sucursales en el extranjero y casi la mitad de los activos.

Como señala Pastré, no es sostenible la tesis de que los bancos han seguido pasivamente a las multinacionales en el proceso y tampoco es posible sostener lo contrario: que son los bancos los que han impulsado la internacionalización del capital. Más bien habría que hablar de la acción conjunta de ambos y de su vinculación como el elemento motor, donde el grupo financiero aparece como el “puente” entre los componentes microeconómicos y la evolución del sistema monetario internacional.

La creciente internacionalización ha tenido como resultado la expansión de los grupos financieros permitiéndoles: a] ampliar las relaciones que tradicionalmente sus bancos sostenían con las empresas industriales y comerciales en el territorio americano y fuera de éste, y b] crear relaciones distintas de carácter multinacional.

Dentro de las primeras, la internacionalización ha sido un medio para que los bancos norteamericanos incrementen la participación que detentan de las empresas trasnacionales a través del control de los fondos en el exterior [offshore funds]. Por ejemplo, la First National City Fund Management Co. de Ginebra tiene el 75% de activos de estos fondos en acciones de sociedades americanas. Por otra parte, las estadísticas muestran que las trasnacionales norteamericanas se endeudan crecientemente con bancos norteamericanos en el extranjero. La internacionalización de la banca norteamericana ha resultado en una transformación de los circuitos de financiamiento bancario a los que recurren las empresas trasnacionales: donde el financiamiento se efectúa cada vez más con sucursales radicadas fuera de Estados Unidos, como lo muestra el diagrama elaborado por Pastré.

DIAGRAMA 2
 TRANSFORMACIONES DE CIRCUITOS DE FINANCIAMIENTO BANCARIO DE LAS EMPRESAS
 MULTINACIONALES NORTEAMERICANAS



El diagrama muestra que mientras anteriormente los préstamos fluían de la matriz bancaria a la matriz productiva y de ésta a las filiales en el extranjero, en la actualidad la banca matriz envía sus recursos a sus sucursales, filiales o consorcios, que a su vez obtienen recursos del mercado de eurodólares, y abastecen a las filiales de las empresas trasnacionales.

Este cambio en la forma de operación que tuvo como propósito evadir las limitaciones de la legislación bancaria norteamericana, sin duda lleva consigo nuevos tipos de relaciones que permiten suponer una mayor rapidez en la movilización de flujos entre las trasnacionales bancarias y productivas, y una gestión más autónoma de ambos tipos de filiales.

Además del endeudamiento tradicional, debe mencionarse que el financiamiento internacional se realiza en forma creciente a través de una multiplicidad de servicios en paquete compuestos por emisiones de euroobligaciones, contratos de arrendamiento, facturación, etcétera. Por otra parte los bancos han tomado a su cargo servicios específicamente multinacionales como la gestión internacional de liquidez y la gestión de riesgos de cambio que son instrumentos necesarios para una valorización de grupo que se da a nivel internacional minimizando los flujos de efectivo ociosos de las empresas industriales multinacionales y minimizando los riesgos de cambio. Al dar estos servicios se estrechan las relaciones entre las empresas trasnacionales y los bancos, quienes poseen información que de otra forma no tendrían. La relación se extiende a la consultoría financiera influyendo sobre la asignación de capitales de las empresas trasnacionales.

El caso de Francia

Los grupos en la economía francesa constituyen entidades esenciales del sistema productivo como puede verse en el siguiente cuadro.

Cuadro 3

PRESENCIA EN FRANCIA DE 319 GRUPOS EN LA INDUSTRIA, COMERCIO Y SERVICIOS QUE EN 1974 REPRESENTA EL 12% DEL TOTAL DE LAS EMPRESAS Y QUE GENERARON:

Nómina de salarios	43.3%
Valor agregado	48.4%
Inversiones	55.4%
Activos fijos	61.3%
Valor de exportaciones	60.1%

FUENTE: Bellon, *op. cit.*, cap. 1.

Las relaciones entre la banca y la industria se han transformado en los últimos veinte años, porque los bancos han comenzado a invertir en la industria y, según Bellon, la vieja distinción entre banca de inversión y comercial ha desaparecido dando lugar a un fenómeno similar al norteamericano, con la aparición de una banca diversificada, omnipresente, cuyo crecimiento ha sido muy acelerado. Asimismo la penetración de capital trasnacional en Francia y la necesidad de competir a nivel internacional de la empresa francesa, la ha obligado a concentrarse y reestructurarse reforzando sus relaciones con la banca y viceversa de la banca a la industria y del grupo industrial a la incorporación de la estructura financiera en su interior.

El análisis de los grupos financieros en Francia muestra dos tendencias. La primera de 1958 a 1965 cuando aumenta la concentración sin cambios estructurales profundos: grandes empresas o grupos absorben sociedades de talla secundaria para aumentar, diversificar o integrar su campo de actividad. Esta primera fase concluye con la constitución de grupos internacionales norteamericanos de su época.

La segunda tendencia comienza en 1966, tiene su apogeo en 1971-1973 y continúa aún. Se caracteriza porque la dimensión de las concentraciones se incrementa considerablemente y conduce a la fusión de entidades de escala internacional de grupos ya constituidos.

El análisis de Morin²² respecto a la naturaleza y formas de control, saca a luz dos resultados interesantes:

- 1] Más del 25% de la industria francesa está bajo el control extranjero.
- 2] Más de la mitad de la industria francesa es de control familiar.

A diferencia del caso norteamericano, la empresa francesa de control familiar ha demostrado dinamismo inclusive al competir con empresas trasnacionales norteamericanas y, además, ha sabido diversificarse con oportunidad, acudiendo a la bolsa o la banca para ampliar sus fronteras.

Chevalier encuentra una diferencia en el papel de la banca en Francia respecto a la economía norteamericana. Mientras que los bancos americanos son las células motrices de los grupos, en Francia, la gran banca juega un papel más limitado. Por otra parte, la situación de los grupos financieros es más compleja: ante la penetración de capital trasnacional, la competencia internacional, los nuevos imperativos tecnológicos y los nuevos métodos de gestión, la gran burguesía industrial francesa se sintió amenazada.

En general las familias no fueron lo suficientemente fuertes para crear grupos financieros del estilo de Mellon, sin embargo, a través de una gran solidaridad crearon un capital financiero "colectivo". Según Chevalier este es el papel de los grupos Suez y Paribas, compañías financieras que

²² F. Morin, *La structure financière du capitalisme français*, París, Calmann Levy, 1975.

no están controladas por una familia sino al servicio de una alianza de grandes capitales, es decir de un grupo confederado.

Los grupos Suez o Paribas son estructuras que permiten a la gran burguesía mantener y reforzar su poder sobre la economía francesa y alcanzar una dimensión internacional.

Ambos grupos controlan cerca de 35 sociedades de las doscientas analizadas por Morin y es bajo su égida que se realizan las principales operaciones de restructuración del capitalismo francés.

Suez y Paribas constituyen verdaderas federaciones de grupos autónomos (ya sea de predominio bancario o industrial o grupos financieros), que respetan su autonomía individual, bajo la coordinación de un centro federador o "conjuntos financieros", como los denomina Bellon en su clasificación. Estos conjuntos responden, en el estado actual de la concentración y la competencia a nivel mundial, a la alianza necesaria para asegurar la acumulación de capital, tanto para defender un espacio nacional como para garantizar su presencia en la empresa transnacional.

El grupo Paribas tiene una estructura caracterizada por una gran descentralización de las instancias de dirección. Tiene por ejemplo la Compañía Financiera de París y los Países Bajos que funge como controladora, a partir de la cual se desprenden cuatro holdings en donde se localiza el control financiero y el trabajo de gestión.

Bellon señala tres características interesantes del grupo Paribas. En primer lugar su gran división de funciones que se expresa en una estructura descentralizada a través de subholdings que pueden llegar al cuarto grado. La segunda característica es que las holdings de carácter bancario o industrial que detentan una red de filiales y subfiliales tienen un gran margen de acción, ejerciéndose el poder de grupo sólo excepcionalmente. La tercera característica se relaciona con la existencia de alianza con distintos grupos a través de participaciones de diversos montos que pueden complementarse con directivos comunes.

En tanto conjunto financiero, Paribas participa en un cuadro de relaciones igualitarias con grupos autónomos y ha coparticipado en la creación de empresas y de fusiones en la industria.

Fuera de las actividades coloniales que le dieron su mayor poderío, la internacionalización como objetivo estratégico es muy reciente. Paribas mantiene alianzas con el Bank of America (Estados Unidos); en 1972 concluyó un acuerdo con la Bayerische Vereinbank (República Federal Alemana) y en 1973 se asoció con una de las dinastías británicas más antiguas, con 25% de participación en Warburg, creando filiales comunes. Otras alianzas del grupo son con el National Westminster Bank de Gran Bretaña y con el grupo Becker de Estados Unidos.

Otra forma distinta de organización en el caso francés es el grupo Suez, donde la noción de control tiene un sentido más estrecho. La estructura es más centralizada y la mayoría de sus filiales están bajo el control de una de sus tres holdings: la Financiera de Suez, que es la sociedad madre y sus filiales Suez Internacional e Indosuez.

Su actividad internacional tiene antecedentes más tempranos que Paribas. A partir de la nacionalización del canal de Suez, el grupo Suez acrecienta y diversifica su dominio. En 1957 toma participación en la French American Corporation y continúa con una estrategia de participaciones, fusiones de distintos bancos y reagrupamientos de activos financieros.

La regla del grupo Suez es la diversificación del riesgo; una tercera parte de sus intereses son colocados en las actividades bancarias y de seguros, otra tercera en participaciones industriales, comerciales e inmobiliarias y una última en colocaciones bursátiles.

Como conjunto financiero a través de relaciones de carácter igualitario tiene una red extendida de alianzas con distintos grupos. En algunos se da con estricta igualdad de participación (Suez-Dassault-Air Liquide; Suez-Hottinguer-Rotschild); en otros la igualdad no es completa (Beghin-Say). Con el Estado su articulación es más reciente a través de una estrategia financiera común con el Credit Lyonnais y a través de actividades no financieras estableciendo filiales comunes con ciertos grupos estatales.

Cuadro 4

ÁREA DE INFLUENCIA DE LOS GRUPOS FINANCIEROS

Sectores	SUEZ		PARIBAS	
	% de cap.	Núm. de soc.	% de cap.	Núm. de soc.
Banca	60.4	157	54.6	116
Hipotecario e Inmobiliario	68.2	40	50.5	40
Seguros	61.2	17	46.8	5
Ingeniería	—	—	83.3	36
Industria y Comercio	42.9	166	51.5	225
Tasa media de participación de las filiales más impor- tantes (aquí incluidas)	51.3	18	36.3	27
Tasa media de participa- ción en otros grupos (no incluidos)	7.2	10	2.7	11

FUENTE: Bellon, *op. cit.*, p. 72.

A través del análisis de los casos de Estados Unidos y Francia puede apreciarse que la estructuración de grupos financieros permite un grado considerable de autonomía a las empresas que los integran, que no se cuestiona en tanto los resultados son satisfactorios para el desarrollo del grupo. Estos grupos no buscan la mayoría absoluta como una regla y funcionan en forma descentralizada. Sin embargo existen otros grupos que prefieren optar por mantener a sus filiales bajo un control férreo.

Los grupos de carácter centralizado tienen pocas filiales entre la sociedad madre y sus filiales productivas. Mientras menos autonomía se concede a las filiales la sociedad madre retiene más funciones. A medida que el grupo se moderniza crece e internacionaliza, su estructura se descentraliza, existiendo más instancias intermedias entre la sociedad madre y los lugares de producción. Por tanto la tendencia es multiplicar los escalones financieros intermedios que permiten una mayor participación de tareas de control, una gestión diferenciada del mercado financiero, una diversificación del riesgo y, eventualmente, sacar la máxima ventaja de la legislación.

La centralización de capital hacia el agrupamiento de empresas no descarta la posibilidad de aprovechar economías a nivel de la producción mediante la coordinación en el uso de materias primas, procesos productivos similares o economías a nivel de la distribución, que si bien no necesariamente benefician a la totalidad del grupo, sí a muchas empresas, formándose subgrupos de valorización.

Lo que resulta evidente es que existen economías de carácter financiero gracias a la posibilidad de circular los flujos monetarios, al trasladar recursos de empresas menos redituables hacia otras en crecimiento; y aprovechar al máximo la circulación de flujos para operar dentro de las posibilidades que brinda el desorden financiero actual, de especular a nivel internacional con acciones, divisas y bienes y de aprovechar las ventajas fiscales. Detrás de esta capacidad de valorizar el capital en todas las empresas y obtener la ganancia máxima con un grado menor de riesgo existe un desarrollo tecnológico en la informática sin el cual serían impensables estas economías financieras.

Hemos visto que para Estados Unidos y Francia, la internacionalización es una variable esencial para comprender los grupos financieros. El análisis de su expansión y lógica ya no puede ser analizado en el marco de una nación. Las empresas transnacionales ya no deben ser consideradas como los centros de decisión de la estrategia de sus filiales sino uno de los elementos de la estrategia de internacionalización de los grupos financieros. A su vez este proceso define las características de la competencia internacional e influye sobre el carácter de los procesos de concentración y centralización en los distintos países. La competencia se realiza crecientemente entre grupos financieros de distintos países o alianzas internacionales de grupos financieros.

Las alianzas internacionales se realizan en una perspectiva de grupo financiero en donde se articulan empresas industriales y comerciales. Un

ejemplo de ello es la alianza Morgan Guaranty Trust-Suez. Estas alianzas se realizan a través de participaciones conjuntas donde no necesariamente aparecen los bancos sino que pueden tomar la forma de alianzas entre empresas industriales de los grupos en cuestión. Por ejemplo la US Steel y la United Craft tienen participaciones importantes en Acieries de París et a'Outrean y Ratier Forest; y los bancos que financian las operaciones son Suez o el Morgan Guaranty Trust. Fuera del territorio francés se extienden las alianzas con participaciones de empresas conjuntas; Morgan facilitó la absorción de la Certain Fud Products por Saint Goban-Pont-a-Mousson de Suez financiándole sus compas en bolsa con un préstamo de eurodivisas de 50 millones de dólares.

La alianza Morgan Guaranty-Suez es una de las múltiples alianzas que el grupo Morgan mantiene con Suez. Otras que pueden mencionarse son: Suez-INA, Suez-Morgan Grenfell (filial del Morgan Guaranty Trust en Inglaterra).

El diagrama 3 muestra la alianza Morgan-Suez según Pastré (véase p. 920).

Conclusiones

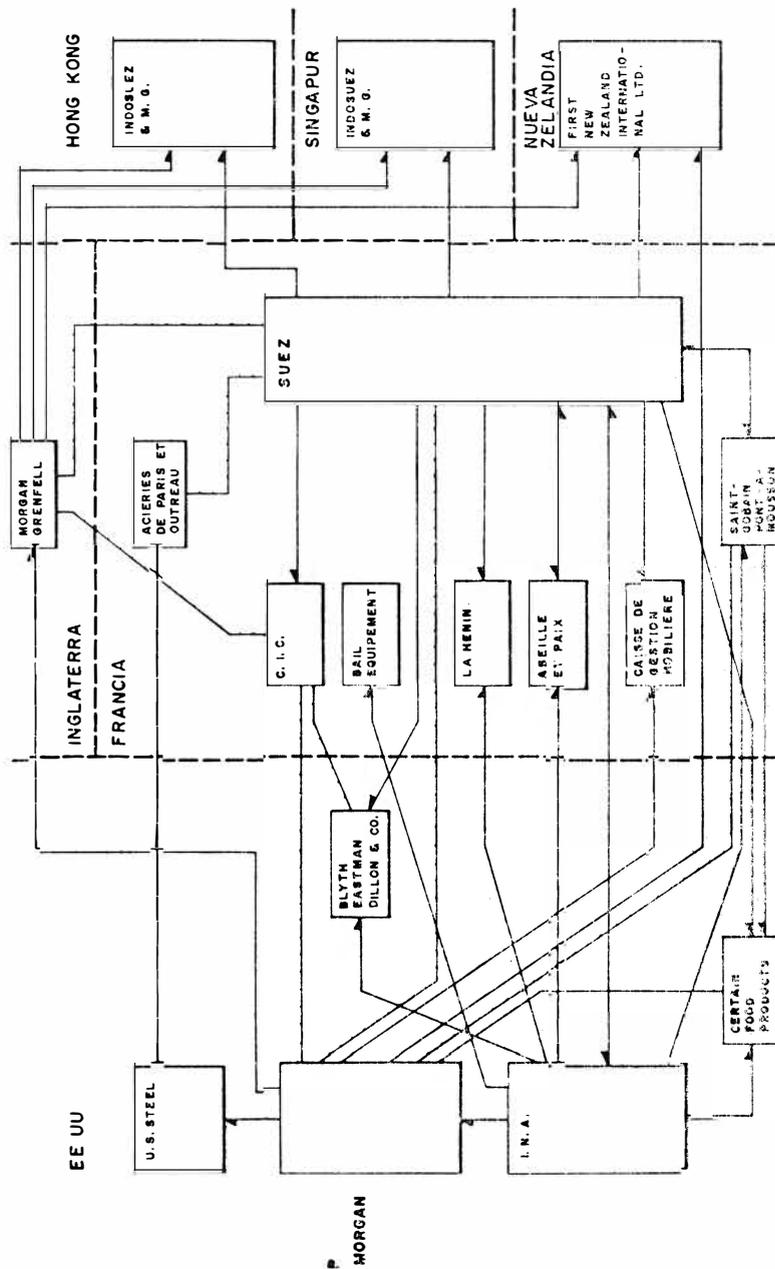
1. Las tendencias más recientes del capitalismo vuelven perentoria una revisión de la teoría del grupo financiero que implique el análisis de las nuevas variantes y formas en que se estructuran éstos en la actualidad.

2. El grupo deviene en un sujeto fundamental para entender los procesos de concentración y centralización de capital y en tanto la dinámica general de estos procesos está estructurada sobre la competencia y el crédito, se vuelve indispensable la articulación del capital productivo y el capital dinero en una estructura nuclear: el grupo financiero.

3. Las relaciones entre la banca y la industria no se pueden entender solamente a través de las relaciones personales y financieras. Existen además relaciones como: el endeudamiento, arrendamiento, facturación, consultoría financiera, que implican transformaciones profundas en la institución bancaria capitalista.

4. La capacidad de asegurar una movilización autónoma de capital distingue a los grupos financieros de los meramente industriales o comerciales o a las empresas independientes. No es la calidad de accionistas que tiene el banco en la empresa lo que explica el poder de su intervención sino es el papel que desempeña a nivel del suministro de capitales a esa sociedad, es decir, es a partir de su capacidad de reciclaje del capital que su acción es determinante. La medida del ejercicio del poder económico del grupo es su disposición de capital.

DIAGRAMA 3
ESTRUCTURA INTERNACIONAL DE LA ALIANZA MORGAN - SUEZ



5. Los nuevos vínculos que se establecen entre la esfera financiera y la productiva no implican necesariamente una subordinación de la producción ante el capital bancario. Las relaciones estructurales y de comportamiento abren una gama variada de complementariedad pero no de subordinación, ya que es inviable pensar que en el largo plazo la esfera financiera va a limitar en forma permanente la ganancia productiva.

6. En la economía norteamericana se aprecia la restructuración de los grupos alrededor de una banca diversificada y concentrada. También se ha dado el fortalecimiento de grupos de origen industrial que incorporan en su seno estructuras financieras subordinadas que suponen una posible respuesta de manejo independiente de algunos grupos, ante el peligro de absorción que implican las grandes corporaciones bancarias.

7. Al igual que no es posible entender el desarrollo de los grupos a nivel nacional sin estudiar la forma en que se articulan la esfera productiva y la financiera, la empresa trasnacional tiene que ser vista como parte de la estrategia de internacionalización de los grupos financieros. Ello imprime nuevas características a la competencia internacional e influye en los procesos de concentración y centralización de los distintos países.

8. Para asumir la competencia trasnacional, ocurrieron múltiples respuestas entre las que destacan una restructuración de las unidades productivas para modernizarse, cambios en la magnitud de los centros de valorización resultando cambios en el nivel de la competencia, fortalecimiento de alianzas con la empresa trasnacional, fortalecimiento de alianzas a nivel de los grupos nacionales y fortalecimiento de los grupos a través de una alianza con el Estado.

9. En el caso francés encontramos que el fortalecimiento de los grupos financieros no sólo operó en respuesta a una dinámica de valorización del capital a nivel nacional sino que también se conformó como una respuesta, incluso apoyada y empujada por el Estado francés, a la penetración de las empresas trasnacionales —particularmente las norteamericanas— a ese país. De esta suerte tuvieron que fortalecer su propio capital bancario, mediante una alianza de grandes capitales, es decir un capital financiero “colectivo” que les permitió reforzar su poder sobre la economía francesa y alcanzar una dimensión internacional.

10. El grupo financiero puede tener propósitos que van más allá de la valorización autónoma del capital. Surgen como respuestas nacionales a la gran expansión del grupo financiero trasnacional, al desarrollo, uso y disposición de la tecnología, al empuje que un Estado nacional da a su propia burguesía para enfrentar la trasnacionalización de su economía, y, también, a la constitución de un grupo que no sólo aspire a tener un mayor peso económico sino también político y social.

Hipótesis para el caso de México

El análisis de las tendencias recientes de los grupos en Estados Unidos y Francia nos permite esbozar algunas hipótesis para el caso mexicano tratando de especificar aquellos elementos que son propios de esta formación social.

1] La estructura económica mexicana tiene un carácter subordinado y tardío, con un desarrollo sectorial desequilibrado marcadamente dependiente del exterior, particularmente en el sector de bienes de capital. Desde su origen se constituye en una economía con un carácter muy concentrado en ciertas ramas del sector productivo e indudablemente en el sector bancario.

Sin duda los elementos anteriores imprimirán un matiz específico al carácter de los grupos en México, a la manera como éstos se conforman, a su papel en la economía nacional, en su relación con la empresa transnacional y con el Estado.

2] La década de los años setenta tiene una secuencia doble de crisis y relanzamiento de la economía que afectó la estructura previa y posterior de los grupos. En el marco de un sistema monetario internacional cambiante y diferente al de las décadas precedentes y apoyados en cambios profundos en la legislación mexicana, es probable que haya ocurrido un proceso de cambio en los grupos, caracterizado por tres movimientos: la profunda reorganización bancaria —que abarca la década y que va desde la desintermediación financiera,²³ la especulación, la restructuración en banca múltiple, la devaluación y la dolarización del sistema—, la reorganización de los grupos nacionales que intensificaron y rearticulaban sus alianzas, y la entrada acelerada de la empresa transnacional.

3] Al igual que su contraparte a nivel mundial la banca mexicana ha mostrado una tendencia a integrarse y diversificarse, ampliando la gama de sus servicios. Particularmente se han vuelto importantes sus actividades de arrendamiento, endeudamiento y facturación. La estructura dispar de la tasa de interés local y la internacional, así como la restricción crediticia interna, llevaron a muchas empresas a endeudarse en el mercado internacional, fungiendo esta banca como importante intermediaria en el flujo de préstamos canalizados desde fuera cuyo monto y magnitud no tiene precedente. Junto con el fenómeno anterior, otro aspecto que coadyuvó a la internacionalización de la banca mexicana, fue la intensa especulación ocurrida durante el período, lo que la obligó a integrar nuevas operaciones en el mercado local y desde el internacional.

²³ La desintermediación financiera se expresa en una disminución de los depósitos en los bancos como proporción del PIB.

4] Por su parte el sector productivo se vio obligado a una revisión de sus estrategias previas de crecimiento, de su estrategia de capital a largo plazo y de su capacidad de gestión propia de todo el circuito del capital.

Esta redefinición de objetivos en nuestra opinión entrañó varios aspectos.

- a] Una reorganización administrativa que se expresó en la fragmentación de algunos grupos, establecimiento de nuevas alianzas y creación de nuevas estructuras en el interior de los grupos con órganos de planificación y prospección.
- b] Una diversificación productiva orientada hacia la producción de bienes para clases medias de ingresos elevados, sobre todo turismo y servicios en industrias químicas, petroquímicas y autopartes.
- c] Una modernización basada en la intensificación de las alianzas con las empresas trasnacionales.

5] En este período la legislación favoreció la mexicanización de la inversión extranjera, particularmente a través del uso de la bolsa de valores. Tal política en lugar de disminuir la entrada de capital externo aumentó el ritmo de penetración de éste. Una parte importante de las empresas mayoritariamente extranjeras aceptó mexicanizarse por esta vía —sin duda es cuestionable el carácter de esta mexicanización— para cubrir con los requisitos legales que se les exigía para permanecer en este mercado. En la mayoría de los casos de asociación, el socio mexicano no fue un capitalista menor, de manera que esta asociación no necesariamente implicaba subordinación sino el establecimiento de alianzas estratégicas. Tradicionalmente, se han considerado como recursos estratégicos de las trasnacionales su eficiencia administrativa y gerencial, su *know how* tecnológico y el respaldo de su matriz. Sin embargo, es indudable que en esta negociación para la asociación, que se realiza bajo los términos de mexicanización, la gran burguesía mexicana tiene recursos estratégicos que dar a cambio: contactos de negocios, contacto con las personas adecuadas en el gobierno, acceso a las instituciones financieras y sensibilización de las condiciones políticas.

6] Al respecto este último elemento es crucial no sólo para los grupos trasnacionales sino también para los grupos mexicanos. Así, las condiciones políticas de los años setenta llevaron a muchos grupos a realizar una “huelga” de inversiones y a enfrentamientos con el Estado, fundamentalmente de carácter verbal más que efectivo.

La existencia de grupos y las alianzas intergrupales facilitan la coordinación de este enfrentamiento y el carácter posterior de las negociaciones.

7] El desenvolvimiento de estos fenómenos ocurrió en el marco de una serie de cambios legislativos importantes que sin duda favorecieron y aceleraron las tendencias mencionadas en los incisos anteriores.

En 1965 se realizó un cambio favorable a la legislación fiscal para las empresas organizadas alrededor de controladoras, eliminando con ello

la incidencia desfavorable en el impuesto que existía sobre este tipo de sociedades.

En 1973 se constituyen las sociedades de fomento industrial que otorgan estímulos fiscales a las sociedades que fomentan el desarrollo del país en la industria y el turismo que incluyen exención de impuestos sobre la renta en los dividendos y enajenación de acciones para las que controlan 26% o más, y la posibilidad de consolidar resultados y eximir de impuestos a las ganancias. Si bien esta legislación puede interpretarse como el medio para legitimar un proceso de concentración ya existente, su incidencia va más allá de la mera validación legal ya que constituye un subsidio a la expansión posterior de los grupos.

Los cambios implantados en la bolsa de valores modificaron el sistema de transferencia de la propiedad a través de la ley del mercado de valores con el fin de eliminar obstáculos y acelerar el proceso de centralización de capital y hacer más expedita la entrada del capital trasnacional vía su mexicanización accionaria.

Los cambios en la legislación bancaria significaron el tránsito de su existencia como grupos financieros (1970), a su plena integración como banca múltiple, que les permitió consolidar activos y acceder a un nuevo nivel de competencia en el mercado internacional; a la vez que internamente los obligó a reestructurar y organizar tanto la parte meramente financiera de su organización, como las esferas productivas y de consumo con las que se encontraban integrados.

8] Los fenómenos de agrupamiento y reagrupamiento ocurridos en este período tienen que ser vistos en el mundo de las perspectivas generales sociopolíticas —de inestabilidad social, cambios sociales y redefinición del papel del Estado— y económicas —del peso de la crisis, el quiebre del modelo de acumulación, el petróleo y la recuperación económica— y en función de las perspectivas del grupo, de sus expectativas de ventas, costos financieros y riesgo. Es decir el grupo debe ser visualizado en una perspectiva que contempla tanto los aspectos de la dinámica general como los procesos que ocurren en el interior de los centros de decisión de la acumulación. En este sentido es posible pensar que no hay una tipología única que defina los cambios y la conformación de los grupos en México, y que de hecho la estructura del grupo como célula básica resulta en varias tendencias generales:

a] Una primera tendencia puede ser vislumbrada en términos del peso fundamental que en forma de activos y presencia económica tienen los dos bancos más grandes del país —Bancomer y Banamex—, lo que es posible que haya generado una dinámica doble en el movimiento de su poderío y fortalecimiento, utilizando para ello en forma singular la bolsa de valores y por otro un alertamiento y fortalecimiento de otros grupos para enfrentar este poderío. Este doble movimiento hace pensar que los cambios más dinámicos no ocurrieron en el interior de los dos primeros bancos y las fracciones de capital productivo, de ser-

vicios y comercial con las que mantienen vínculos —no necesariamente en forma subordinada— sino entre aquellos grupos intermedios y pequeños que se vieron obligados a intensificar sus articulaciones y expansión, cambiar en ocasiones su estructura nuclear mediante separaciones en el interior de los grupos e internalizar estructuras financieras que aseguren la valorización autónoma del capital.

10] El proceso de expansión de los grupos no fue un movimiento exento de contradicciones, donde en algunos casos la acelerada expansión se montó sobre una estrategia de diversificación excesiva que devino en quiebras financieras, y en otras sobre la expansión a través de una profundización sectorial, que les permitió aumentar su presencia en dicho sector.

11] La trasnacionalización de la economía mexicana no muestra elementos que nos permitan suponer una alianza intergrupos para salir al mercado internacional sino más bien una alianza para la penetración del mercado local.

12] Una de las estructuras básicas a través de las cuales se internalizó el capital trasnacional fue la estructura bancaria, siendo estas empresas trasnacionales uno de los sujetos de crédito más importantes del sistema bancario mexicano. De manera que, contrariamente a lo que suele pensarse, la empresa trasnacional no sólo obtiene recursos de su matriz sino también, y en forma importante, del mercado local, habiendo favorecido estas operaciones el sistema *back to back* que creó el Banco de México, para proteger de la devaluación a la empresa extranjera.

13] En general es viable suponer que se intensificaron los lazos y relaciones entre el sector bancario y el productivo, es decir continuó el proceso de formación de grupos. Sin embargo, de lo anterior no se desprende necesariamente que el banco ha devenido en la estructura nuclear del sistema y el resto de los sectores se encuentra subordinado. Puede ser este el caso de muchas organizaciones grupales en México pero no de todas, ya que detrás de estas relaciones existe una base de interés común, dependiendo la relación de fuerza de esta asociación de un sinnúmero de factores, el tamaño absoluto de los participantes, la situación financiera que atraviesan, los recursos estratégicos con que cuentan y, también, la coyuntura económica.

14] Por otra parte, el poderío de los grupos bancarios en México, particularmente de los dos más grandes, no necesariamente implica una subordinación total de las empresas que tienen relaciones con ellos. De hecho la política de estos grandes bancos es de una intervención no mayoritaria como accionista, una estrategia variable respecto a su presencia en los órganos de control, y una intensificación de relaciones financieras y de servicios bancarios para sus empresas, que son tratadas como clientes preferentes.

15] Por último es posible pensar que, dado que la política económica general tendió a favorecer en forma notable la esfera financiera, aun a costa de la planta industrial existente, ello resultó en la desaparición de un sinnúmero de empresas cuya situación financiera se vio fuertemente afectada por el encarecimiento, la escasez de crédito y el endeudamiento en moneda extranjera en un marco de devaluación y deslizamiento del peso mexicano. Ello aumentó la capacidad de varios grupos de prácticamente "barrer" a aquellas empresas cuya situación competitiva se vio seriamente lesionada, al mismo tiempo que cuestiona e inquieta a varias facciones de la burguesía ante una política monetaria que lesionó notablemente su participación en la distribución de las ganancias del sistema, creando posibles enfrentamientos entre algunas facciones de la burguesía y haciendo el período de expansión (1977-1980) de muy corta duración, debido a que las variables financieras ejercieron limitaciones estructurales para mantenerla.