

Las entrañas del Leviatán Neoliberal. De la privatización a la transnacionalización del capitalismo mexicano

HUGO JOSÉ REGALADO JACOBO*

THE TRANSNATIONALIZATION OF PRIVATIZED COMPANIES functioned as a State strategy for the formation of business groups with the ability to compete internationally in the globalization process, but the real result was the monopolization of privatized companies and the empowerment of a hybrid elite with political and business characteristics linked to the State. In other words, a polysemic process can be observed, chained to the change of the economic model, a phenomenon that caused differentiated effects in the framework of privatization, deregulation and transnationalization of companies. This series of causalities have generated asymmetric effects in the political, economic and social stages, in that sense, the entrails of the neoliberal Leviathan will be analyzed in depth, as an object of study, through conjuncture analysis, in a timeline that groups together the most important phases of the phenomenon of transnationalization, which occurred in a dialectical context that brought together the most important sectors and actors of this stage.

Keywords: *transnationalization, internationalization, political-business elite, privatization.*

LA TRANSNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS PRIVATIZADAS funcionó como estrategia de Estado para la conformación de grupos empresariales, con la capacidad de competencia a nivel internacional en el proceso de globalización, pero el resultado real fue la monopolización de empresas privatizadas y el empoderamiento de una élite híbrida con características políticas y empresariales vinculadas al Estado; dicho de otra manera, se puede observar un proceso polisémico, encadenado al cambio de modelo económico, fenómeno que provocó efectos diferenciados en el marco de la privatización, desregulación y transnacionalización de empresas. Esta serie de causalidades han generado efectos asimétricos en los estadios político, económico y social, en ese sentido se analizará a profundidad las entrañas del Leviatán neoliberal, como objeto de estudio, mediante el análisis de coyuntura en una línea de tiempo que agrupa las fases más importantes del fenómeno de la transnacionalización, el cual se dio en un contexto dialéctico que agrupó los sectores y actores más importantes de esta etapa.

Palabras clave: *transnacionalización, internacionalización, élite político-empresarial, privatización.*

* Profesor de la Universidad Autónoma de Baja California.

La transnacionalización de la élite político-empresarial mexicana ¿Quiénes y cómo se beneficiaron del proceso de privatización?

Profundizar en el proceso de transnacionalización de empresas como fenómeno dialéctico que tiene significantes polisémicos, permite observar las causas originarias del objeto de estudio que deambula entre la economía y la política, tiene efectos en lo social y se correlaciona entre los factores exógenos y endógenos que forman parte del Estado denominado Leviatán.¹

La transformación del Estado como actor preponderante ha tenido una metamorfosis considerable en los últimos 40 años durante la instauración del modelo neoliberal, etapa que lo sublevó a las necesidades del sistema económico internacional y lo llevó a reconfigurar su actuación tanto al interior como al exterior; el cambio sistémico vislumbra el surgimiento del Leviatán Neoliberal.

En ese sentido, la elaboración de mecanismos de ajuste económico durante las décadas de construcción e instauración del modelo neoliberal generó los cambios más importantes en la estructura del Estado.

Existe un antes y un después en el proceso de transición entre un Estado de corte benefactor encadenado al modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), a un Estado gerencial controlado por capitales nacionales e internacionales vinculado al modelo neoliberal, coyuntura que catapultó a las empresas transnacionales como “nuevos-viejos”² actores en la interacción de países.³

Para entender la política de los países es necesario profundizar en el estudio de sus élites, ya sea nacionales o regionales, para relacionarlas con el proceso histórico y así entender las causas de los mecanismos económicos

y políticos que subyacen en el derrotero de su desarrollo, como parte de un utopismo discursivo que tiene su génesis en la desigualdad.

La internacionalización del capital latinoamericano y el auge experimentado en las últimas décadas por las empresas multilaterales, han sido el resultado de factores vinculados a las reformas económicas efectuadas en parte de los países de la región, la saturación de los mercados locales, la necesidad de diversificar riesgos, y principalmente, debido a la expansión de la dimensión financiera que ha facilitado el acceso de las empresas de la región a los mercados de capital tanto locales como internacionales. (CEPAL, 2015)

Las herramientas utilizadas por los beneficiarios del proceso de privatización de los años noventa fueron una serie de adaptaciones a los sistemas económicos nacionales que empoderó a las oligarquías del país en la toma de decisiones, tanto en lo político como en lo económico.

El proceso de internacionalización en la etapa neoliberal originó una fuerte presencia de empresas mexicanas en diferentes países de América Latina. La internacionalización del capitalismo mexicano empoderó a la oligarquía nacional con la finalidad de constituir las como multilaterales.

Durante esta etapa los casos más importantes en América Latina corresponden a Telmex, Cemex, Grupo México y Grupo Bal, conglomerados mexicanos que fueron apoyados por el Estado para su consolidación en el mercado internacional. Con relación a lo antes mencionado, el objetivo principal de la transnacionalización de empresas fue la creación de estrategias para la generación de empresas competitivas en la recién experimentada libertad económica.

La acción rebasó el discurso oficialista, para configurarlo en el marco de la correlación entre intereses privados y públicos. El caso de las empresas beneficiadas por el Estado para la adquisición de paraestatales mediante el proceso de privatización convirtió al proceso en una causalidad que configuró una élite empresarial con rasgos políticos, beneficiaria de la instauración del modelo neoliberal en México.

Para analizar el fenómeno de la transnacionalización de empresas en la década de los noventa, es necesario tomar en cuenta la privatización de empresas en los países del Sur global, la cual se dio en dos vertientes: acelerada y paulatina. El proceso asimétrico de la transnacionalización estatal generó resultados dramáticos en países como Argentina, Rusia y México (cabe aquí remontarse a la crisis internacional de los años ochenta).

¹ El Estado como Leviatán en Hobbes tiene una representación simbólica en la figura que da pie al libro del mismo nombre; en la imagen se puede observar un gigante formado por el grueso de los ciudadanos, el poder radica en la cabeza, en un brazo la espada que simboliza la protección, la seguridad que es brindada al cuerpo, y en la otra se encuentra el cetro que simboliza la autoridad, una forma alegórica del Estado como actor único.

² Se utiliza la figura de viejos-nuevos actores para mencionar a las empresas transnacionales que han tenido un papel importante en la política internacional en diferentes etapas.

³ En ese sentido es importante, mencionar que la sociedad entre países corresponde a los lazos invisibles que generan una interacción constante entre ellos, es decir, lo económico, lo político, lo cultural se entrelazan a fines de una macrosocialización; los resultados del neoliberalismo no es un fenómeno típico de un país en específico.

Existen distintas etapas que han configurado el proceso de adquisición de empresas nacionales con grupos de poder político y empresarial; el caso de Grupo México y Grupo Peñoles (conglomerados mexicano cuya principal ganancia radica en el sector minero) fue el de dos empresas que se beneficiaron en la década de los setenta, del proyecto denominado “mexicanización de las mineras nacionales”, programa que surgió en el contexto del empoderamiento de la industria nacional en la etapa del modelo ISI. Ahí en cambio el resultado fue una cúpula de poder intersectorial y política.

La estrategia de los empresarios nacionales ha sido mantener una estrecha relación con el Estado, entre sus mecanismos de presión se encuentra: el capital golondrino, los rescates bancarios, la privatización de empresas, el corporativismo y el clientelismo político. En ese sentido, Cemex fue beneficiada durante los procesos de adquisición de cementeras nacionales, estrategia que la colocó como la tercera cementera a nivel internacional durante un periodo de diez años; su estrategia radicó en la fusión y adquisición de empresas cementeras estatales en todo el mundo.

Telmex es la empresa privatizada más polémica y que mayores ganancias ha generado para la iniciativa privada, con un sinnúmero de controversias a favor y en contra; esta ganancia ha colocado a Carlos Slim como el hombre más rico del mundo en diferentes etapas. En cuanto a lo antes planteado, es importante formular la siguiente pregunta: ¿sí las empresas estatales eran deficitarias y al borde de la bancarrota, ¿por qué en un periodo corto llegaron a generar ganancias multimillonarias a nivel nacional e internacional?

Las causas de la transnacionalización de empresas privatizadas en México son polisémicas, por lo tanto, es importante profundizar en los mecanismos que utilizaron los actores públicos y privados para configurar el monopolio del poder en la etapa del modelo neoliberal, fenómeno que se complejiza debido a que los problemas subyacen al interior del Estado, en las entrañas del Leviatán Neoliberal.

Causas sobre la internacionalización de empresas privatizadas — El proceso de internacionalización de empresas paraestatales tiene distintas connotaciones, algunas se consideran fenómenos políticos, económicos o coyunturales, otras más radican su posición en la perspectiva de la economía neoclásica, de la internacionalización como herramienta fundamental para la expansión del mercado.⁴ El interés principal de esta investigación radica en analizar la internacionalización y la transnacionalización de

empresas privatizadas durante el primer lustro de la década de los ochenta y principios de los noventa, como estrategia de internacionalización del capitalismo mexicano.⁵

Con relación a lo antes mencionado, es importante abordar el estudio en tres variables explicativas que permiten atenuar resultados: en primer lugar, lo referente al rescate de empresas estatales durante la década de los sesenta y setenta durante la etapa de la mexicanización; la segunda corresponde a la correlación entre Estado y empresarios durante la crisis de la deuda; la tercera se establece después de que las empresas fueron rescatadas por el Estado, fenómeno que consolidó una élite político-empresarial (durante la década de los noventa) que utilizó la internacionalización como una estrategia de expansión de las empresas mexicanas beneficiadas en el proceso de privatización.

Correlación entre Estado y empresarios durante la crisis de la deuda

A lo largo de tres décadas, los paquetes de políticas económicas neoliberales recomendados por el Consenso de Washington para América Latina, se han mantenido vigentes frente a los cambios de gobiernos de distinta inclinación política en la región; la privatización de empresas mexicanas se dio en la coyuntura ocasionada por la crisis de la deuda de los años ochenta y el cambio de modelo económico.

Durante el periodo que abarca de 1974 a 1982, el modelo cerrado, sustitutivo de importaciones, entró en una crisis estructural profunda y todas las grandes empresas y grupos empresariales nacionales, privados y públicos fueron el principal vehículo de expresión de la crisis. (Basave J. , 2000: 62)

⁴ Según la teoría de la internacionalización empresarial, las estrategias de internacionalización son una herramienta que permite tener cambios en el enfoque estratégico para adaptarlo al país objetivo, teniendo puntos a considerar cómo son variables culturales, económicas, políticas y competitivas, sin embargo aunque existen diferentes modelos de estrategias de internacionalización, cada empresa aplica estas variables de manera distinta considerando factores como son la competencia local e internacional y las tendencias del mercado (Sarmiento del Valle, 2014).

⁵ Las empresas mexicanas han imitado las prácticas empresariales de los países desarrollados, sin embargo, es importante resaltar que todo este proceso de planificación se ha dado en torno a diferentes elementos tales como son: la coyuntura económica, actores nacionales e internacionales y el papel que jugó el Estado para dar origen a la transnacionalización de empresas mexicanas en el mundo.

Esta coyuntura significó el cambio de modelo económico que originó la reconfiguración de los grupos empresariales mexicanos, la estrategia de organización política empresarial se apuntaló entre los años de 1983 a 1987; estos años fueron fundamentales para observar el despliegue de una estrategia de acumulación económica sin precedentes, hecho que dejó en evidencia el carácter formativo de grupos de capital financiero en la reconfiguración de las empresas de origen estatal.

La imperfección del modelo ISI y el cambio hacia un modelo de mercados abiertos, desregulado y con menor participación directa del Estado en las actividades productivas, sentó las bases para una gradual superación de los indicadores macroeconómicos de la crisis y una reestructuración profunda de los grupos empresariales; por otra parte, debido a la modalidad adoptada en el conjunto de reformas y a su velocidad de implementación, se agudizó las tradicionales asimetrías de la economía nacional y provocó que la modernización de los sectores excluidos sea más difícil de remontar. (Basave J. , 2001: 97)

La reconstrucción del Leviatán clásico en donde el Estado cumplía con la obligación legítima y moral del cuidado de sus ciudadanos, se transformó al Leviatán Neoliberal de corte rentista y gerencial. El resultado del proceso coyuntural de la crisis de la deuda de la década de los ochenta marcó la etapa de transición en las entrañas del Estado. Esta etapa de ajuste originó rumbos inesperados en los diferentes estadios.

Más que una transición súbita a un modelo de desarrollo, lo que se dio fue una sucesión de choques macroeconómicos de gran intensidad a los cuales respondieron los países de manera pragmática, en no pocos casos francamente improvisada o replicando las acciones que estaban llevando a cabo los países industrializados. (Bértola & Ocampo, 2012: 170)

La visión intervencionista de un Estado neoliberal fue fundamental para la conformación de una élite político-empresarial que demostró la capacidad para sacar a flote a los grandes capitales nacionales, rediseñando la política económica en un modelo de acumulación de capital excluyente con repercusiones en el sector productivo y en el grueso de la población.

Ante la abultada deuda externa de los grupos empresariales y la imposibilidad de que la pagaran una vez que el flujo de financiamiento de la banca

internacional se cerró para México en 1982, el gobierno de Miguel de la Madrid creó en abril de 1983 el Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios (FICORCA) con el objetivo de proteger a las empresas endeudadas de futuras devaluaciones. (Basave J. , 2000: 77)

El papel del Estado en el rescate empresarial durante la crisis se hizo presente al hacerse cargo de las deudas que las empresas mantenían mediante el mecanismo de adquisición de la deuda en dólares para que los empresarios pudieran, en un momento determinado, realizar el pago en pesos mexicanos.

Desde comienzos de los ochenta la gran empresa industrial privada nacional en México y América Latina atravesó por profundas transformaciones en el contexto de las reformas económicas impulsadas por los gobiernos de la región. Tradicionalmente estas empresas de propiedad familiar habían operado en el mercado interno con fuertes contribuciones de fondos públicos que fortalecieron su rentabilidad y capacidad de acumulación. En este desarrollo lograron tamaños similares a las grandes corporaciones modernas, aunque los modos de organización y operación divergían en muchos sentidos de los que eran característicos de las Grandes Empresas Industriales. (Basave J. , 2000)

El primer acto de presión política de parte de los empresarios fue durante el sexenio de Miguel de la Madrid, atenuado por el conflicto que tiene sus orígenes en la nacionalización de la banca promovida por López Portillo; esta acción significó la fractura momentánea entre el Estado y el empresario oligárquico. Punto de quiebre que permite entender la conformación de una élite político-empresarial con origen en el capital financiero.

A pesar del proceso de crisis política y económica, el gobierno mexicano consiguió enfrentar el problema mediante la organización de mecanismos conjuntos con los empresarios mexicanos como el Consejo Coordinador Empresarial (CCE), esta alianza significó la reconciliación del Estado con los empresarios después de la nacionalización de la banca,⁶ acto que vislumbró el interés de los empresarios por las empresas estatales.

⁶ En su dimensión política -en el marco de la crisis- la nacionalización desencadenó un conjunto de acontecimientos y fuerzas que abrieron una nueva coyuntura en las relaciones de los sujetos sociales nacionales, y en las de éstos con el gobierno. En sus efectos más inmediatos la nacionalización produjo, por una parte, la desarticulación de la función financiera del capital y por otra el súbito fortalecimiento estatal (Millán, 1988: 144).

De todas las reformas aplicadas para consolidar a los grupos de capital nacional, dos fueron las más importantes y las más riesgosas a la vez: 1) la financiera, vinculada a la nueva forma de financiamiento internacional: la inversión sistemática de corto plazo por parte de los grandes inversionistas institucionales, mediante la adquisición de acciones compradas en una bolsa extranjera vía un recibo, realizado con un depositario autorizado en EE.UU. (ADR- American Depositary Receipt), que facilita su operación en el mercado financiero estadounidense y, 2) la económica, orientada al proceso de privatización de la banca y, simultáneamente, a la creación de las agrupaciones financieras (banca, casas de bolsas, casas de cambio, aseguradoras, afianzadoras. (Morera, 2004: 9)

La verdadera cara de la reconciliación del Estado con los empresarios radicó en las medidas adoptadas por el gobierno para brindar bonos de 500,000 millones de pesos viejos a los empresarios, como pago por los problemas ocasionados por la nacionalización de la banca; adicionalmente se ofertaron acciones de la banca expropiada y se vendió un conjunto de entidades financieras no bancarias, entre ellas aseguradoras, arrendadoras y casas de bolsa, al sector privado. El proceso coyuntural permitió observar variables de causa y efecto en la correlación de capital nacional y extranjero.

A finales de octubre, Henry Kissinger y Nelson Rockefeller visitan a los dos presidentes (el saliente y el electo) y el primero declara al partir que Miguel de la Madrid tenía claro que México necesitaba de una mayor fortaleza de la iniciativa privada. En tanto, en la revista New York Times aparece un documento firmado por 35 diputados en el que se condenaba la nacionalización y el control de cambios. (Millán, 1988: 167)

La presión internacional es fundamental para entender el rumbo de las políticas económicas y la relación de intereses que se han gestado hasta la actualidad. Bajo este panorama, se entiende la reconstrucción de empresas estatales como el hecho que provocó la aceleración de mecanismos estatales para la aparente modernización del Estado Mexicano desde principios de la década de los noventa.

Uno de los actores más polémicos de la historia del neoconservadurismo mexicano es el expresidente Carlos Salinas de Gortari,⁷ quien planeó la modernización en la estructura del Estado modificando artículos de la Constitución mexicana, esto fue el resultado de las políticas de

modernización que actuaron como extensión de las políticas del sexenio de Miguel de la Madrid,⁸ en donde Salinas actuó como asesor principal y Subdirector de Programación de Economía del Gobierno.

En la desincorporación de empresas paraestatales de 1982 a 1988 se liquidaron y se extinguieron 294 empresas paraestatales, otras 72 empresas se fusionaron y 155 empresas se vendieron al sector privado o al sector social, según informó la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). La mayoría de estas empresas se consideraban no prioritarias, como era el caso de la empresa Tereftalatos Mexicanos (productora de ácido teraftálico), que fue adquirida en 1988 por el Grupo Alfa de la familia Garza Sada en 106 millones de dólares. (Sacristán, 2006)

Durante el periodo conocido como salinato, el discurso de modernización estatal se basó principalmente en los puntos establecidos en el Consenso de Washington, lo que determinó el eje de las acciones privatizadoras; el discurso giró en torno a la urgencia de privatizar⁹ o desregular para encaminar a un escenario favorable la economía nacional. Este gobierno fue caracterizado por la política de privatizaciones en diferentes sectores como "(...) Siderurgia, Banca y la Telefonía, la más conocida en estos casos fue TELMEX y el sector siderúrgico conocido también como Sidermex, el cual estaba

⁷ Es importante mencionar que Carlos Salinas de Gortari pertenecía a una estirpe de políticos oriundos del Estado de Nuevo León donde su padre fue Don Raúl Salinas Lozano, ex titular de la Secretaría de Industria y Comercio en el sexenio de Adolfo López.

⁸ El gobierno de Miguel De la Madrid en 1984 promulga la Ley de Entidades Paraestatales en la que se clasifican los organismos descentralizados y las empresas de participación estatal mayoritaria como estratégicos prioritarios y no prioritarios y se ordena todo el sector paraestatal conforme a esos criterios. Con los criterios ya establecidos se inicia la privatización de aquellas empresas del Estado Mexicano no prioritarias y es así como el gobierno vende en 1986 su participación de la empresa Cigarros La Tabacalera Mexicana (CIGATAM) al Grupo Carso de Carlos Slim, en 244 millones de dólares. Esta operación significó para el magnate un gran negocio, ya que la compañía tabacalera aportó a su grupo empresarial un flujo de efectivo considerable tan sólo en 2 años de haberlo adquirido, que sirvió para incrementar el portafolio del grupo. (Sacristan, 2006)

⁹ La privatización y la internacionalización son dos características muy importantes en el desarrollo de la economía mundial en los últimos años; a finales de la década de los setenta el proceso de internacionalización de empresas mexicanas comenzaba a gestarse, sin embargo, con la crisis de los ochenta se vio interrumpida para tomar un nuevo aire en la década de los noventa con apoyo del Estado.

conformado por tres: Altos Hornos, S. A., Fundidora Monterrey, S. A. y Siderúrgica Lázaro Cárdenas “Las Truchas, S. A. de C. V” (Sacristán, 2006).

Formación de la clase transnacional

En la mayor parte de los casos, los beneficiarios directos del proceso de privatización y adquisición de las empresas fueron los integrantes de la oligarquía nacional, la cual mantuvo estrecha relación entre el ámbito político y el sector económico inmediatamente después del proceso de reestructuración del Estado. En esta etapa, el proceso de internacionalización de las empresas privatizadas jugó un papel fundamental para la conformación de la élite híbrida.

El problema de la formación de una clase transnacional ocupa un lugar preferente en los debates recientes sobre la globalización y la economía mundial. Estos debates giran en torno a la pregunta de si los patrones de comercio e inversión transfronterizos han establecido circuitos globales de capital, que favorecen el surgimiento de una clase capitalista transnacional. (Matilde, 2012)

La conformación de la élite transnacional mexicana es el resultado de un fenómeno que se venía gestando desde los últimos años de la década de los setenta y que se vio fortalecida en la década de los noventa por instituciones como el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN), Consejo Coordinador Empresarial (CCE), Concamin, ABM y Grupo Monterrey; cabe mencionar que cada uno de estos grupos representaban intereses comerciales, políticos, económicos, regionales, familiares y diferentes sectores de producción.

El proceso de transnacionalización de las empresas y grupos mexicanos se inicia con las reformas financieras que cambiaron en forma radical la situación a partir de la creación del “Fondo Nafin” o “Fondo Neutro” en 1989. El objetivo de este fideicomiso era desligar el derecho corporativo de su derecho patrimonial para dar la facilidad al inversionista extranjero de vender sus acciones en cualquier momento, hecho que constituye a garantizar el acceso y la apertura a los mercados de capital internacionales, con lo cual los flujos de capital empezaron a fluir en forma creciente. (Morera, 2004: 13)

El interior de los grupos de capital privado es complejo por la estructura de su engranaje interno, esto se debe a la conformación de diversos

escalafones de poder empresarial. En ese momento se representaron en forma de cámaras empresariales que mantenían relación con élites de poder internacional; este hecho fue factor relevante para que las empresas mexicanas buscaran su internacionalización principalmente en América del Norte, para después expandirse por América Latina.

Durante los años setenta algunos grupos empresariales iniciaron un proceso de inversión en el exterior principalmente en EUA y países de Centroamérica, aunque éste se vería interrumpido con la crisis de 1982 y no se reiniciaría, hasta los años noventa. (Basave J. , 2001: 66)

Las relaciones de poder comprendieron la interrelación de actores fundamentales dentro de los procesos de reestructuración estatal; las interacciones nacientes hasta ese momento brindan ejemplos de la vinculación entre familias, por ejemplo, la familia del Bosque que controlaba el 70% de las Compañías del Grupo Industrial Saltillo (GIS) y mantenían una estrecha relación con la familia Garza Sada, quienes controlaban en conjunto el Consejo Directivo de COPARMEX.

El Grupo Monterrey se encontraba conformado por cuatro grupos: Alfa, Visa, Cydsa y Ficsa (hoy Vitro). El primero fue el más dinámico del consorcio; cuenta con importantes empresas distribuidas en 18 estados de la república, y hacia 1980 llegó a ser la compañía privada más grande de Latinoamérica. (Millán, 1988: 13)

El proceso de reestructuración capitalista de las décadas ochenta, noventa y dos mil, se basó en profundas reformas económicas, financieras, fiscales y laborales, ocasionadas por la recomendación del Consenso de Washington, mismas que posibilitaron la libre movilidad de capitales en forma de inversión extranjera directa, inversión de portafolio y amplios procesos de privatización que beneficiaron a los grandes grupos privados nacionales y a las empresas transnacionales, en sectores estratégicos como son telecomunicaciones, energía, el sector financiero y el manufacturero, dando origen a un sinnúmero de intercambios mercantiles que han favorecido a una clase.

En función de esto, el capital empresarial mexicano se enroló bajo la nueva lógica insertándose en el paradigmático mundo de la economía global principalmente en la región de América del Norte vía Tratado de Libre Comercio (TLC); bajo este tratado las empresas nacionales se pusieron a la cabeza del proceso de reestructuración productiva con un gran impulso

exportador. Es importante mencionar que los grupos de capital financiero empezaron a aumentar el nivel de influencia en las políticas de Estado, mientras que éste decaía en sus procesos de participación económica.

Los cambios más importantes en la economía mexicana en los noventa se llevaron a cabo en las empresas extranjeras y en los grandes grupos privados nacionales debido a las reformas económicas, comerciales y financieras aplicadas a partir de 1983 en el entorno de la globalización o mundialización, que transfirieron a las empresas transnacionales (ET), extranjeras y nacionales, el papel más activo de la economía. (Morera, 2004: 3)

Después de la crisis de 1994 y con los conglomerados fortalecidos, el sector de las telecomunicaciones entró al juego de la competencia global encabezada por empresas transnacionales, lo que llevó a un proceso de fusiones y adquisiciones asociadas estratégicamente con grupos de capital financiero; en ese momento el mercado estaba valuado en 6000 mdd aproximadamente. En ese sentido, el grupo Carso monopolizó este sector mediante la compra de Telmex.

Grupo Carso reorganizó el monopolio de las telecomunicaciones en el ámbito nacional, lo cual permitió su expansión en el mercado internacional mediante diferentes fusiones y adquisiciones estratégicas a través del grupo Inbursa. El caso de Telmex es destacado en el proceso de transnacionalización debido a que representa una élite que se conformó a partir de los años 90 y que se fortaleció en poco tiempo; sin embargo, es pertinente analizar que su proceso tiene límites difusos entre lo político y lo económico.

Empresas mexicanas en el mundo

En México existe una gran variedad de empresas que por su actividad internacional son catalogadas como transnacionales y existen distintas etapas socio-históricas determinantes para que un grupo de empresas se internacionalicen, sin embargo, estas empresas comparten características que se analizan de manera crítica debido a que son beneficiarias directas de los procesos de privatización y desregulación en México, y que por su conformación asociada al capital financiero recibieron grandes bonos con la intención de conformar empresas altamente capitalizadas.

Los grupos de poder económicos también llamados élite político-empresarial son propensos a ser una estructura compleja, sin embargo, las

variables mencionadas acotaron la identificación de algunos grupos de capital en diferentes sectores de producción y en distintas etapas coyunturales que han determinado la conformación de un grupo selecto, los cuales mediante una estrategia política y empresarial fueron beneficiarios absolutos de los procesos de acumulación de capital.

En la siguiente tabla se puede observar a los grupos empresariales beneficiados en el proceso mencionado.

TABLA 1. EMPRESAS BENEFICIADAS DEL PROCESO DE TRANSNACIONALIZACIÓN MEXICANA

EMPRESA	SECTOR	ESTRATEGIA	AÑO DE PRIVATIZACIÓN	DUÑO	AÑO DE INTERNACIONALIZACIÓN
Grupo Peñoles	Siderúrgico	Privatización	1988	Alberto Bailleres	1990
Grupo México	Siderúrgico	Privatización	1989	Jorge Larrea Mota	1990
Telmex	Telecomunicaciones	Privatización	1988	Carlos Slim Helú	1995
Cemex	Construcción	Fusiones y Adquisiciones	1987	Lorenzo Sambrano	1989

Fuente: elaboración propia (con datos de fuentes diversas).

Las empresas mexicanas con actividad en diferentes países se vieron favorecidas por el proceso de globalización económica en las distintas oleadas de desregulación, privatización y el apoyo del Estado para rescatar a las empresas más perjudicadas en la crisis de los ochenta. La internacionalización de las empresas mexicanas se dio con mayor fuerza en la década de los noventa y principios de la década de los dos mil, en ese momento el país ya contaba con una élite empresarial fortalecida.

En el último período el cual data de 1982 a 2001 la relación de los empresarios con el Estado se transforma, ya no existe tal distanciamiento ideológico con la política económica, más bien hay convergencia y alianza. No sólo gozan de los beneficios dados por las privatizaciones y la política de libre mercado, sino que ahora también forman parte del Estado. Su participación directa en puestos de gobierno, la toma del poder político por los tecnócratas, la alianza con Salinas y la llegada de Fox a la Presidencia fueron algunos de los elementos que les permitió pasar a formar parte directa del Estado. No lograron erigirse como una hegemonía patrimonial, pero sí lograron

penetrarlo a través de su inclusión en puestos en Secretarías de Estado claves y en otros puestos. (Romo, 2000)

La globalización generó la adaptación de empresas, mismas que han explorado distintas alternativas de negocios para abrirse paso a mercados internacionales, en algunos casos esta herramienta ha sido exitosa, pero ha fallado en otros; lo anterior se debe a la diversificación de los mercados y múltiples herramientas de innovación empresarial, por ejemplo, la creación de redes de distribución y manejo de filiales para la rápida expansión de las empresas en otros países.

Si bien con la liberalización económica de América Latina, la IED¹⁰ fue impulsada por los procesos de privatización, también estimuló los procesos de fusiones y adquisiciones de empresas estatales. Por consiguiente, mediante la estrategia de salvaguardar las mayores empresas públicas y privadas por parte del Estado, se logró fortalecer algunas de las recientes empresas privatizadas y no privatizadas mediante la fusión y adquisición de otras compañías en el mundo, ocasionando un aumento significativo de poder de las empresas en el sector económico, político y social, principalmente en Estados Unidos y América Latina.

A partir de la década de los setenta, las empresas mexicanas ampliaron sus operaciones en otros mercados. Sin embargo, fue hasta los primeros años de la década de los noventa que lograron incursionar en los mercados industrializados donde se afianzaron rápidamente en sus diferentes perspectivas de mercado, como es el caso de TELMEX, CEMEX, G. PEÑOLES y G. MÉXICO.

En este proceso la internacionalización¹¹ fungió como instrumento que utilizaron las empresas en la globalización, el cual jugó un papel determinante para entender las diferentes asimetrías del sistema económico internacional actual. En ese contexto, el proceso de expansión de empresas mexicanas se dio en torno a diferentes factores, el proceso de internacionalización brinda una pauta para observar el inicio de su proyección rumbo

¹⁰ Para términos de la presente investigación, se denominará IED a la Inversión Extranjera Directa.

¹¹ Por internacionalización se entiende todo aquel conjunto de operaciones que facilitan el establecimiento de vínculos más o menos estables entre la empresa y los mercados internacionales, a lo largo de un proceso de creciente implicación y proyección internacional (Welch y Loustarinen, 1988; Root, 1994; Rialp, 1999).

a la conquista de mercados extranjeros vía exportaciones, la cual se debe a las extensiones fiscales promovidas por el gobierno para que estas pudieran competir en el mercado interno ante la apertura económica.

Privatización, concentración de capital e internacionalización. El caso Telmex

Teléfonos de México tiene su origen en la fusión de Ericsson y la International Telephone and Telegraph Company en 1947, esta empresa se convirtió en la única proveedora de servicio telefónico en México. A principios de la década de los setenta, durante el gobierno de Luis Echeverría, el Estado adquirió la mayor parte de las acciones que se encontraban en manos del capital extranjero, pero pasaron sólo 18 años en manos del Estado para que la empresa volviera a ponerse en venta.

Por consiguiente, en los últimos años de la década de los ochenta, el secretario de Hacienda, Pedro Aspe Armella, y el director general de teléfonos de México, Alfredo Baranda García, ampliaron la concesión de Teléfonos de México por cincuenta años, la cual sería prorrogable por quince años más y posteriormente se anunció con “bombo y platillo” la privatización de Telmex en 1988. La venta de la paraestatal ha sido uno de los casos más evidentes de la relación político-empresarial en el proceso de desregulación de empresas estatales; en la historia de las empresas privatizadas, Telmex es uno de los casos más importantes, se convirtió en parteaguas debido a que su privatización representó el principio de un ciclo de acumulación económica en pocos grupos empresariales.



Fuente fotográfica: <http://bit.ly/lySlGwr>. En esta fotografía se muestra a Francisco Hernández Juárez, Andrés Caso, Pedro Aspe, Carlos Slim y Alfredo Baranda. Desenlace de la licitación de Telmex.

Por otra parte, la adquisición de teléfonos de México se dio de manera ventajosa; el valor de la infraestructura se remató muy por debajo de su precio original, lo que a su vez generó ganancias en tanto el Estado le otorgó el monopolio total y a lo largo de seis años se le permitió la modificación de las tarifas. La venta se realizó en un monto aproximado de 1700 millones de dólares, cuando en realidad se estimaba el valor de la infraestructura en 8500 millones de dólares aproximadamente.

TABLA 2. ASIMETRÍAS EN EL PRECIO DE TELMEX

EMPRESA	PRECIO DE VENTA	VALOR DE INFRAESTRUCTURA	AÑO DE LA TRANSACCIÓN
Telmex	1,700 millones de dólares	8,500 millones de dólares	1990

Fuente: elaboración propia (datos de la revista *Proceso* de 1990).

Telmex se vendió a un precio muy favorable para el gobierno. Dos años antes de la privatización, Telmex sólo valía 207 millones de dólares. Tuvo que reestructurarse fiscal y financieramente para maximizar su valor. En el momento del anuncio de su privatización, Telmex ya estaba valuada en 3,300 millones de dólares. El gobierno recibió por su participación accionaria 8,615 millones de dólares. De acuerdo con el monto recibido por su venta, esa privatización se convirtió en la cuarta más importante del mundo. (Salinas, 2014)

TABLA 3. ASIMETRÍAS EN EL PRECIO DE TELMEX

EMPRESA	PRECIO DE VENTA	VALOR DE INFRAESTRUCTURA	AÑO DE LA TRANSACCIÓN
Telmex	8,615 millones de dólares	3,300 millones de dólares	1990

Fuente: elaboración propia (datos del periódico *El Financiero* de 2014).

El paquete Telmex incluyó Teléfonos del Noroeste (TELNOR), la única concesión de telefonía celular de alcance nacional. La privatización de Telmex tuvo lugar cuando Carlos Slim y sus socios la adquirieron en 1990, para lo cual el gobierno del presidente Carlos Salinas de Gortari brindó todas las condiciones necesarias para su adquisición.

Por tanto, el gobierno mexicano no sólo vendió el monopolio de Telmex intacto, sino que estableció barreras a la competencia durante los seis años

después de la privatización. “La venta de Telmex en diciembre de 1990 formó parte de un ambicioso proceso de reformas para transformar al Estado y al país bajo el liberalismo social. Entre las reformas más elogiadas a nivel internacional entonces estuvo la de las privatizaciones. Hoy es de las más debatidas (Salinas, 2014)”.

El discurso gubernamental relacionado a la venta de Telmex tuvo como finalidad el empoderamiento de un grupo de empresarios capaces de competir a nivel internacional, tratando de replicar a los grandes conglomerados norteamericanos. “La compañía se vendió como una empresa verticalmente integrada con la idea, entre otras, de crear un ‘campeón mexicano’ que fuera capaz de competir con las empresas extranjeras” (Mariscal & Eugenio, 2007: 41).

Inicialmente la consolidación de Telmex se realizó en dos etapas: la primera fue en el periodo de 1988-1990 en la privatización y compra de Teléfonos de México; la segunda etapa se dio a partir de 1992, durante este periodo se llevó a cabo el fortalecimiento como empresa privada; resultado de estos dos periodos se realizó la tercera etapa fundamentada en la internalización de TELMEX y esto fue gracias al proceso de adquisición de empresas en Estados Unidos.

En el año 2000 se consumó el proceso de transnacionalización de Telmex, en este periodo el internet jugó un papel fundamental debido a que creó las condiciones para aprovechar el aumento de demanda de servicios de telecomunicación a nivel internacional, “la burbuja del internet”. En este punto, el empresario Carlos Slim visualizó la posibilidad de internacionalizarse, crecer y adquirir las empresas cuyas condiciones de compra fueran favorables como América Móvil (Slim, 2014).

El sector de las telecomunicaciones es uno de los más dinámicos y que presenta constantes cambios: la competencia de empresas privadas, la incursión de la telefonía inalámbrica y el hecho de que éste sea uno de los motores del proceso de globalización han generado una gran competencia por el control de este sector.

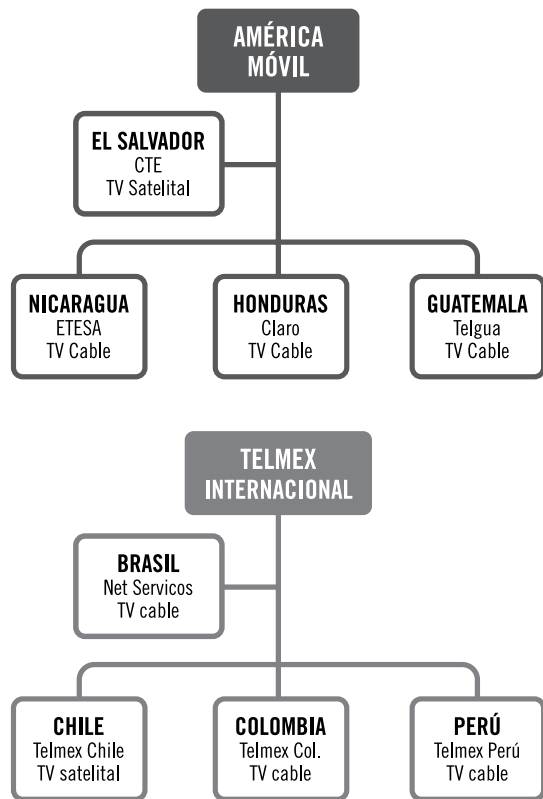
En la mayoría de los países las compañías de telecomunicaciones han sido privatizadas y en las naciones en donde el servicio aún es dirigido por el Estado, las empresas privadas son más competitivas para mejorar su servicio frente al del Estado, en especial en el rubro de la telefonía móvil y el internet, en donde estas empresas van adquiriendo más licencias para prestar el servicio.

La reconfiguración de Telmex en América Móvil es uno de los procesos de fusión más exitosos para la internacionalización de una empresa mexicana, mientras que algunas compañías de telecomunicación abandonaron

el mercado de América Latina derivado de la intensa competencia mundial, América Móvil de México aprovechó la coyuntura para fortalecer su injerencia en la región; sin embargo, una de las características más importantes es la adquisición de diferentes empresas de telecomunicaciones creando un monopolio transnacional.

Mientras Telmex mantenía el monopolio en el sector de la telefonía fija hasta fines de la década de 1990, algunos operadores internacionales comenzaron a poner en peligro la posición de liderazgo de la compañía, para hacer frente a la competencia en México, la compañía decidió competir en los mercados de sus potenciales rivales, de ese modo y de manera bastante temprana, la compañía inició el proceso de internacionalización de sus operaciones como elemento central de su estrategia de crecimiento y consolidación.

GRÁFICO 1. REDES DE TELEVISIÓN TELMEX Y AMÉRICA MÓVIL



Fuente: elaborado con la información de las empresas.

En 1995 Telmex inició los trámites necesarios para operar en Estados Unidos asociándose con la empresa Sprint, no obstante, debido a las trabas para ingresar al mercado norteamericano, se buscaron alternativas que veían a Centroamérica como un mercado importante, por lo que adquirió la empresa de Telecomunicaciones de Guatemala (TELGUA) comprando algunos activos en países como Brasil, Ecuador y Estados Unidos.¹²

La expansión de Telmex en América Latina se logró en menos de cinco años, teniendo en cuenta las asociaciones estratégicas en 14 países del continente americano, formando Telmex Argentina, Telmex do Brasil, Telmex Chile, Telmex Colombia y Telmex Perú.

Cemex: conformación, apoyo estatal y transnacionalización

El caso de la empresa Cementos de México (CEMEX) es diferente, por lo tanto, se profundizará en esta empresa debido a que las estrategias impulsadas por el Estado mexicano de la década de los noventa le dieron las facilidades para su internacionalización, por lo cual se debe mencionar que también fue beneficiada por la privatización de pequeñas empresas paraestatales, lo que configuró un oligopolio cementero.

En el proceso de desincorporación de empresas paraestatales, el Estado retiró su participación total o parcialmente de las siguientes ramas: hilos y tejidos de fibras duras y blandas, en la cual operaban 11 empresas textiles (cinco del grupo industrial Cadena); industria química (Sosa Texcoco y Cloro Tehuantepec); petroquímica secundaria (Hules Mexicanos, Tetraetilo de México y Glicoles Mexicanos) y materiales para la construcción (Concretos Procesados y Concretos Tamaulipas) y cemento (Cementos Anáhuac de Golfo y Navicement (Gasca, 1989).

Cemex es una empresa dedicada a la producción de cemento, está encabezada por la familia Zambrano, quienes están catalogados en la lista de las familias más adineradas de América Latina. Esta empresa data de principios de siglo y su desarrollo se dio mediante la fusión y adquisición de otras empresas del mismo ramo, la empresa creció bajo la tutela del Estado y se extendió de forma regional en Zacatecas, San Luis Potosí, Durango, Coahuila y Tamaulipas.

¹² Consorcio Ecuatoriano de Telecomunicaciones S.A. (CONECEL) en Ecuador y Algar Telecom Leste (ATL) en Brasil.

La conformación de Cemex como empresa global es derivada de distintas fusiones y adquisiciones; primero en Estados Unidos, después en América Latina y se consolidó a nivel internacional. Su fortalecimiento como empresa se dio en México y una parte de su éxito se debió a las relaciones de poder.

Cemex está participada por Southeastern Asset Management (13%), Dodge & Cox (6%) y la familia Zambrano (3%). Por razones que desconocemos, la participación de Lorenzo Zambrano parece ocultarse deliberadamente en los informes empresariales. Cemex tiene también participación en Grupo Cementos de Chihuahua (36%) en la que también participa con un 38% la familia Terrazas. No nos resulta fácil tampoco averiguar las participaciones de Cemex ni de la familia Zambrano en otras empresas como AXT. Se pueden ver las conexiones de administradores de Cemex con Cementos de Chihuahua y con la empresa de AXT, donde participan, además de Milmo, Zambrano y Cemex (24%), Blackstone y Banamex-Citibank con un 6% cada uno. Los vínculos en participaciones y administradores con otras empresas regiomontanas como Femsa o Alfa parecen más distantes. (Santos, 2012)

El crecimiento de Cemex fue vertiginoso, en 1996 ocupó el tercer lugar entre las 50 mayores compañías transnacionales de países en desarrollo según el índice de transnacionalización de la UNCTAD superada sólo por la Daewoo Corp. de Corea del Sur y Petróleos de Venezuela, y en 1999 ya se encontraba posicionada como la empresa multinacional más grande de capital mexicano.

El crecimiento de Cemex se reflejó en sus flujos monetarios. Tenía el 53% de ventas en el extranjero con una ganancia de 3365 millones y también el 48% de su fuerza de trabajo se localizaba fuera del país; según los datos del UNTAD, el número de empleados ascendía a 20 527 en el extranjero.

El proceso de internacionalización de Cemex inició en 1989 cuando adquirió ocho empresas distribuidoras de cemento y plantas productoras de concreto en los estados de Arizona, Florida y Texas; después de este paso el proceso de integración al mercado internacional era inminente, por lo cual se expandió a California entre 1990 y 1992.

La aceleración de compras de Cemex se dio en 1999, cuando compró diferentes empresas cementeras a nivel internacional.

TABLA 4. PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE CEMEX EN ESTADOS UNIDOS

EMPRESA	AÑO DE INTERNACIONALIZACIÓN	FUSIONES Y ADQUISICIONES	PAÍS	ESTADO
Cemex	1989	Cementeras y Distribuidoras	Estados Unidos	Arizona
Cemex	1989	Cementeras y Distribuidoras	Estados Unidos	Florida
Cemex	1989	Cementeras y Distribuidoras	Estados Unidos	Texas
Cemex	1990-1992	Cementeras y Distribuidoras	Estados Unidos	California
Cemex	1987	Cementos Anáhuac	México	
Cemex	1989	Cementos Toltteca	México	
Cemex	1992	Valenciana	España	
Cemex	1992	Sansón	España	
Cemex	1994	Vencemos	Venezuela	
Cemex	1994	Cementos Bayano	Panamá	
Cemex	1994	Planta Productora Balcones	Estados Unidos	Texas
Cemex	1995	Cementos Nacionales	República Dominicana	
Cemex	1996	Cementos Diamante	Colombia	
Cemex	1996	Cementos Samper	Colombia	

Fuente: elaboración propia con datos agrupados de esta investigación.

La internacionalización de Cemex al mercado norteamericano tuvo lugar en el periodo de 1987 a 1996, sin embargo, en 1997 la adquisición de empresas en Asia representó la más grande inversión del grupo Cemex que logró consolidar a la empresa como la tercera empresa multinacional en el mundo, lo cual se debió al aumento de demanda de material de construcción a nivel global, en especial después del año 1999.

TABLA 5. PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE CEMEX EN ASIA

EMPRESA	AÑO DE FUSIÓN	EMPRESA	PAÍS
Cemex	1997	Compañía Rizal Cement 30% de las acciones totales	Filipinas
Cemex	1998	Semente Gresik 14% de las acciones totales	Indonesia

Fuente: elaboración propia con datos agrupados en esta investigación.

Cemex constituye un núcleo empresarial de interacción compleja con alcance global y cuenta con la ventaja competitiva de barreras elevadas a la entrada debido a los volúmenes de inversión en infraestructura requeridos para la producción de cemento y concreto en el mundo. (Morales, 2014: 123)

El proceso de expansión de Cemex en el continente africano inició en 1999 con la compra de las acciones de la empresa egipcia Assuit Cements y ese mismo año la empresa se incorporó de manera oficial a la bolsa de valores de Nueva York. El crecimiento de la empresa fue noticia internacional en el año 2002, cuando Lorenzo Zambrano firmó la mayor adquisición realizada por una empresa mexicana en el exterior (hasta ese momento); pagó 2600 millones de dólares para obtener el control de la firma estadounidense Southdown, la tercera más importante de Estados Unidos.

La demanda internacional y la dinámica en los diferentes mercados de valores llevaron a que en 2005 Cemex adquiriera la empresa cementera británica RMC por la que pagó 5 300 millones de dólares. En 2007 la empresa regiomontana realizó la adquisición más grande en la historia de una mexicana en el extranjero: compró a la cementera australiana Rinker por 15 300 millones de dólares. “Una operación que casi triplicó sus pasivos” (Nivel, 2014).

El caso Cemex es fundamental para entender el papel del Estado en el proceso de privatización relacionada con la oligarquía político-empresarial que se benefició en todo momento del proceso neoliberal, el cual lejos del discurso oficial de la época, generó una brecha de desigualdad aún más profunda. Es importante plantearse ¿quiénes fueron los ganadores en el modelo económico de apertura de mercado?

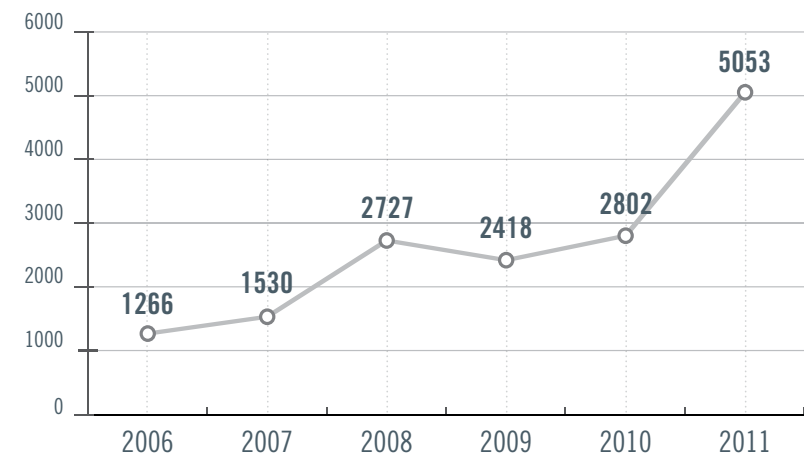
Grupo Peñoles

El Grupo Peñoles es una ramificación de Grupo Bal, un conglomerado conformado por Grupo Nacional Provincial, Grupo Palacio de Hierro, Grupo Profuturo, Industrias Peñoles, ITAM, TANE y Valmex. Este grupo empresarial se encuentra encabezado por Alberto Bailleres y es un caso paradigmático debido a que se relaciona de manera directa con los “arquitectos” del modelo neoliberal y del empoderamiento de la tecnocracia mexicana. La relación directa con la política nacional se dio en las aulas del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) cuyo rector es Alberto Bailleres; Pedro Aspe Armella fungía como profesor del instituto cuando fue Secretario de Hacienda y Crédito Público en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, por tanto, el papel de Aspe es clave para reconfigurar el actual modelo capitalista de México.

La industria minera es una de las más redituables a nivel internacional, en ese contexto, México es uno de los países con más recursos minerales en oro y plata de América latina, sin embargo, se han privatizado los recursos estratégicos de manera paulatina con la finalidad de otorgar las concesiones a los conglomerados.

En los últimos años la industria minera a nivel mundial ha cobrado un gran auge. Sólo en el año 2010 en México las inversiones privadas tuvieron un crecimiento de casi el doble respecto al año anterior y, a excepción del año 2009, ha mantenido un ritmo al alza (Gráfica 1).

GRÁFICA 1. VALOR TOTAL DE LA INVERSIÓN PRIVADA EN LA INDUSTRIA MINERO-METALÚRGICA EN 2006-2011 (EN MDD)



Fuente: elaboración propia con base en datos del INEGI.

El reciente auge de la industria minera puede explicarse por dos factores vinculados: el crecimiento en la demanda de materias primas, especialmente del mercado asiático, y el alto precio de los metales como el oro y la plata que, después de la crisis de 2008-2009, incrementaron fuertemente su valor.

La importancia de la industria minera en México se debe a que es el principal productor de plata en el mundo; ocupa el onceavo lugar en oro, y el décimo segundo en cobre, según datos de la Cámara Minera de México. Es el segundo productor mundial de fluorita, mineral empleado en la industria siderúrgica; el quinto de plomo y el tercero de bismuto, que se utiliza en la industria cosmética. (González, 2011)

El caso de la industria minera en México es particular, debido a que la evolución de este sector se dio en diferentes etapas: la primera de 1961 a 1975, periodo conocido como la *mexicanización de la minería*; la segunda etapa abarcó de 1982-1988 y se caracterizó por el fortalecimiento y acumulación de las ganancias obtenidas en la primera etapa; por último, en el periodo de 1988 a 1996 se crearon los mecanismos fiscales a favor de la concentración del capital en las corporaciones mineras nacionales.

Este apartado tiene como finalidad indagar en las causas de la transnacionalización de las dos empresas más grandes del sector minero en América Latina. Es importante destacar que guardan relación con las empresas antes mencionadas debido a que fueron beneficiarias directas de los procesos de privatización paulatina en México.

En 1961 se expidió la denominada "Ley de mexicanización de la minería", que se dio como la cúspide de una serie de reformas que se pusieron en marcha después de que las empresas extranjeras adquirieron el control de los yacimientos minerales más importantes. Esta ley cambió el rumbo de la minería mexicana debido a que en un periodo muy corto la mayor parte de los yacimientos minerales pasarían a ser propiedad del Estado y capitales nacionales.

Fue en esta etapa donde se dio el nacimiento de las dos empresas mineras mexicanas más grandes a nivel mundial: metalurgia Peñoles, S.A., la cual se dio con la fusión de la Compañía Minera Peñoles, S.A. y la Compañía Metalúrgica Peñoles, el 19 de abril de 1961 (Wise-Delgado, 2001).

Bajo la misma premisa se creó el Grupo Minero México, este se dio en la etapa de apogeo del periodo conocido como *mexicanización*, cuando la American Smelting and Refining Company (ASARCO, por sus siglas en

inglés) se asoció a un grupo de inversionistas mexicanos entre los cuales figuraban Bruno Pagliani, Jorge Larrea y Juan Sánchez Navarro, quienes fueron adquiriendo las acciones paulatinamente con la ayuda del gobierno mexicano mediante la Comisión de Fomento Minero, Nacional Financiera, Financiera Bancomer y Fideicomiso Banco Nacional de México. Es importante mencionar que para llevar a cabo estas acciones el gobierno de México contrajo una deuda de 80 millones de dólares con The Chase Manhattan Bank y The First Nacional City Bank.

Sin pretender hacer una apología de la Mexicanización, es justo reconocer que entre 1960 y 1977 las inversiones mineras experimentaron un considerable crecimiento, el cual dio lugar a: una mayor diversificación en la explotación de minerales; el incremento de reservas minerales en un 684.6% entre 1971 y 1977 (con el descubrimiento de 35 nuevos yacimientos); la multiplicación de las plantas concentradoras de 82 a 332; la expansión de la capacidad de Fundición (Urías, 1980: 954) y el aumento de los empleos directos de 60 000 en 1960 a 150 000 en 1977 (Comisión de Fomento Minero, 1976: 16-19). Debe acotarse, empero, que, en términos de crecimiento productivo, los saldos de la Mexicanización no fueron muy espectaculares ni homogéneos: los avances más significativos se dieron en la producción de carbón, cobre y hierro; mientras que los volúmenes de plata, plomo y zinc permanecieron prácticamente estancados. (Wise-Delgado, 2001)

A pesar del crecimiento que generó la minería propiciada por la mexicanización, el avance se vio empañado por un endeudamiento externo, lo que limitó en cierto momento la observación de un crecimiento verdadero, diferenciado por un crecimiento estratégico a favor de las redes de capital financiero internacional. En este punto es necesario resaltar que la correlación de inversionistas nacionales, instituciones financieras y el propio Estado, recurrió al endeudamiento principalmente en Norteamérica para hacer frente a los compromisos de compra y venta.

Después de la *mexicanización* de las principales minas del país y de los diferentes procesos de reformas, esto llevaría a que los mayores yacimientos de minerales a manos del Estado pasara después a manos de la burguesía nacional. En estos acontecimientos se hizo evidente el papel de la política estatal en el fortalecimiento del gran capital minero, convirtiéndose de esta manera en una de las facciones con mayor éxito y con mayor proyección del capital monopólico mexicano hasta nuestros días.

Después de la estimulación de la industria minera por parte del gobierno mexicano, los verdaderos beneficiados de ese proceso fueron un pequeño grupo de empresarios pertenecientes a las familias Bailleres, Larrea y García, los cuales se fusionaron con familias propietarias de empresas de otros sectores como los Garza Sada, Senderos, Pagliani, Sánchez Navarro, Espinosa Iglesias, etc., todos estos vinculados con el sector bancario comercial; en resumen, la diversificación del capital privado nacional no se dio como el Estado lo había planeado, todo lo contrario, consolidó una clase empresarial mexicana con injerencia en los sectores estratégicos mexicanos.

El Grupo Minero México figura como la segunda corporación minera más importante de América Latina, con ventas de 1,823 millones de dólares en 1999, y la tercera productora de cobre en el mundo. A raíz de la adquisición de la empresa norteamericana ASARCO (American Smelting and Refining Company), el 17 de noviembre del mismo año, duplica su capacidad de ventas, para situarse hoy en día como la primera empresa minero-metalúrgica de la región. (Zellner, 2000: 54-55)

En 1999 Industrias Peñoles se encontraba en la tercera posición en importancia en el mercado minero latinoamericano, con ventas cercanas a los 1000 millones de dólares, y se distinguía como la primera productora de plata afinada, bismuto metálico y sulfato de sodio a nivel mundial. El rápido crecimiento económico que tuvieron las empresas fue precisamente porque el pago de las múltiples concesiones mineras era muy bajo con relación a las ganancias que podían obtener anualmente.

A diferencia de lo que ocurre en otros países latinoamericanos, donde las empresas entregan al fisco una regalía proporcional a la ganancia obtenida, en México sólo pagan un derecho de explotación. Su monto es simbólico, respecto del valor del mineral producido. Las compañías que explotan el oro mexicano, por ejemplo, cubren un derecho que va de 5 a 111 pesos por hectárea concesionada. (González, 2011)

El control estratégico de los principales yacimientos minerales del país fue una estrategia propiciada por el Estado para acelerar los procesos de concentración y centralización de capital en el sector a favor de una élite industrial nacional.

TABLA 6. PRINCIPALES MINAS MEXICANAS

MINA	UBICACIÓN	METAL PRINCIPAL	PERFIL
Fresnillo	Fresnillo (Zacatecas)	Plata	La más rica del mundo
La Herradura	Caborca (Sonora)	Oro	La más rica del mundo
La Ciénega	Santiago Papasquiaro (Durango)	Oro	La más rica de México
Francisco I. Madero	Zacatecas (Zacatecas)	Zinc	La más grande de México
Sabinas	Sombrerete (Zacatecas)	Zinc	
Naica	Naica (Chihuahua)	Plomo/Zinc	La más rica y grande de México
Tizapa	Zacazonapan (Edo. México)	Zinc	
Bismarck	Ascensión (Chihuahua)	Zinc	

Fuente: tabla obtenida de <http://cal.revues.org/1435>.

El periodo de 1988 a 1996 fue una etapa de mecanismos fiscales favorables para la concentración del capital y propició una nueva ola de centralización del capital en las grandes mineras nacionales, se privatizaron las reservas, unidades y plantas mineras del sector paraestatal; de esta forma se crearon las condiciones necesarias para la transferencia de concesiones, desde la minera más pequeña a la más grande, dando inicio a la transformación paulatina de la Ley Minera, la cual inició en 1990 y terminó en 1996.

En 1988 se comienza el proceso de privatización con la desincorporación sucesiva de alrededor de 6.6 millones de hectáreas de reservas mineras nacionales. Con esta medida la riqueza del subsuelo nacional queda en manos de los grandes consorcios mineros de base nacional. La reglamentación minera sufrió modificaciones, pero mantuvieron importantes restricciones para la inversión extranjera en el sector, se pusieron a disposición para privatizar más del 98% de las reservas federales. (Delgado Wise, 1999: 119)

Así, la oligarquía mexicana se quedó con más del 90% de las minas nacionales en un periodo de ocho años; en este tiempo se crearon las restricciones necesarias para evitar la IED, es decir, se privilegió que los empresarios nacionales recibieran la mayoría de las minas con mayores volúmenes de extracción y estas fueron otorgadas a Grupo México en 1989, Peñoles en

1988 y a Frisco en 1990.¹³ Es importante mencionar que gran parte de los financiamientos privados estaban destinados desde las arcas del Estado; las prácticas a favor de un grupo selecto en función de las mineras siguieron otorgándose durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari.

Catalogado como el consorcio más destacado de los ‘cuatro grandes’ que controlan el 70 por ciento de la producción minera nacional, en su consejo de administración figuran hombres muy cercanos a la administración presidencial de Carlos Salinas (incluso como asesores o consejeros). Entre ellos sobresalen... Jorge Larrea, Miguel Alemán, Rómulo O’Farril, Juan Sánchez Navarro, Prudencio López y Claudio X González. (Ibarra, Moreno & Santos, 1998: 131)

La tendencia neoliberal de finales de la década de los ochenta desincorporó una extensión de 6.6 millones de hectáreas de reservas mineras nacionales y el 98% de las minas pasaron a manos de empresas nacionales con la misma figura de fortalecer a los grupos para internacionalizarlos.

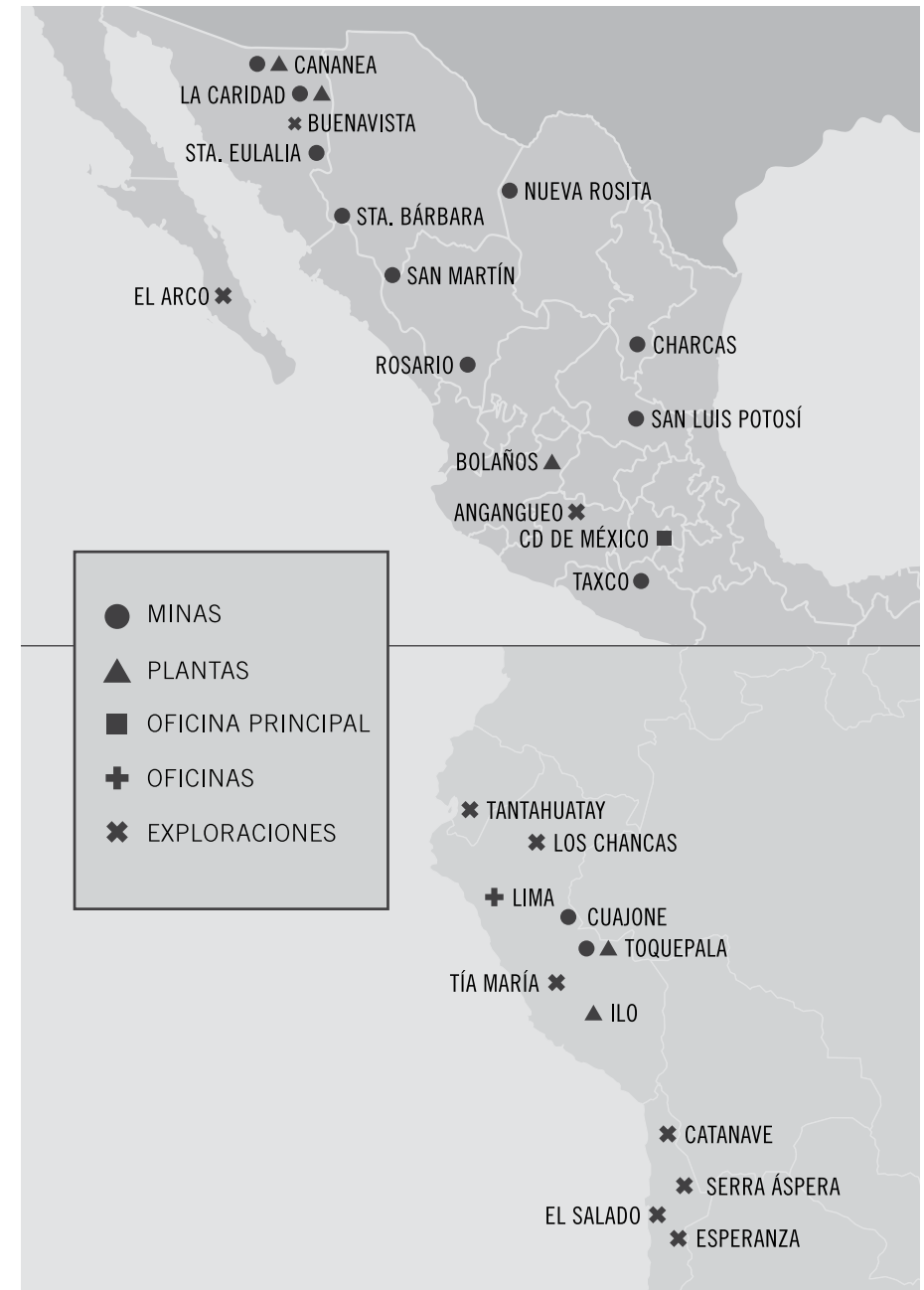
En la siguiente gráfica es posible observar la producción de minerales metálicos concentrados en el grupo México hasta el 2005, mientras que su proceso de crecimiento en América Latina inició en 2006 como muestra de la transnacionalización del capitalismo mexicano fortalecido por la política estatal de la época. Este fenómeno dejó una huella profunda en la distribución de los recursos en las manos de la oligarquía nacional que tiene más de 300 años en el poder económico.

Conclusión

En términos generales el proceso de transnacionalización empresarial del capital mexicano se correlaciona directamente con la privatización de empresas paraestatales que tiene su origen en la década de los noventa; en ese contexto, se puede observar todo un proceso de ajuste macroeconómico en donde factores exógenos promovieron la apertura del mercado en un episodio histórico llamado etapa neoliberal.

¹³ La compra por el Grupo Peñoles de la Compañía Refractarios Mexicanos en 1988; la adquisición por el Grupo Minero México de Mexicana de Cobre en 1989 y de Minera de Cananea en 1990, y la adjudicación por el Grupo Carso, a través de empresas FRISCO, de la participación del Estado en Química Fluor, Minera Lampazos y Minera Real de Ángeles en 1989 (Delgado Wise, 1999: 119).

GRÁFICA 2. LA PRESENCIA DEL GRUPO MÉXICO EN AMÉRICA LATINA



Fuente: mapa obtenido en <http://cal.revues.org/1435>.

No obstante, el génesis interno se dio en torno a la relación de poderes económicos y políticos que dieron vida a una élite híbrida vinculada a lo político y a lo económico; este fenómeno generó en pocos años acumulación de capital en pocas familias, mientras que a nivel nacional se amplió la brecha social entre los que tienen mucho y los que tienen poco.

La distorsión social ocasionada por el empoderamiento de la élite actual se ve reflejada en la falta de oportunidades para el grueso de la población y, por otra parte, la instauración del modelo neoliberal en México se relaciona de manera directa con los actuales procesos de acumulación a nivel internacional; es decir, el análisis de coyuntura como una forma metodológica permite observar el proceso de privatización a nivel global, el cual fue estimulado por las recomendaciones del Consenso de Washington.

La presión de los grupos de poder político y empresarial derivaron en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, un espacio en donde el capital nacional utilizó la internacionalización de las empresas propiamente privatizadas como catapulta para extender el poderío económico en forma de fusiones y adquisiciones.

El caso de Telmex es digno de observar debido a las discrepancias de discurso, donde una empresa rentable con el argumento de ser altamente deficitaria convirtió al dueño en uno de los hombres más ricos del mundo, por otra parte, se ha podido profundizar en los factores y actores que se vincularon al proceso para legitimar la privatización de sectores que deberán ser estratégicos.

Por otra parte, el caso Cemex hace una apología intermitente a las relaciones de poder en donde pequeñas compañías del sector de la construcción que se encontraban en manos del Estado fueron vendidas a precios bajos para la internacionalización paulatina, la cual fue estimulada por el gobierno de Carlos Salinas de Gortari con la finalidad de crear grupos fuertes de poder como el caso norteamericano; sin embargo, este fenómeno sólo empoderó a la oligarquía nacional que fusionó intereses a mediano plazo.

Peñoles como ramificación de grupo Bal forman parte del conglomerado empresarial en donde el dueño es uno de los hombres más ricos del mundo, no obstante, la importancia radica en la relación que este actor generó con el gobierno de esa época, pues se creó toda una élite vinculada al Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), en el cual estudió la mayor parte de la tecnocracia mexicana; esta empresa fue una de las mayores beneficiadas por el proceso de privatización pues se le adjudicaron la mayor parte de las mineras mexicanas, dentro de ellas la producción de cobre, plata y oro.

En términos generales, existe poca información en torno al proceso de instauración del neoliberalismo en México, no obstante, se puede rescatar que el proceso de privatización se enmascaró en la internacionalización y se configuró en la transnacionalización, dando origen a la internacionalización de la oligarquía nacional, la cual tiene presencia a nivel global y utilizaron sus relaciones de manera gradual para la adquisición de empresas estatales en diferentes países.



REFERENCIAS

- Alto Nivel (2014). Disponible en: <http://www.altonivel.com.mx/7450-lorenzo-zambra-no-el-estratega-de-cemex.html> (consultado: 24/03/ 2015).
- CEMEX (1997). *CEMEX*. Disponible en: www.cemex.com/es/inversionistas/files/1997/in-formeannual.pdf (consultado: 25/05/2015).
- CEPAL (2015). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina*. Chile. Disponible en: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/38214/S1500535_es.pdf.
- Basave, J. (2000) *Empresas mexicanas ante la globalización* (primera edición). Distrito Federal, Mexico: UNAM.
- Basave, J. (2001) *Un siglo de grupos empresariales en México*. México: Instituto de Investigaciones Economicas.
- Bértola & Ocampo. (2012) *El desarrollo económico de América Latina desde la Independencia*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Delgado Wise, R. (1999) “Minería, Estado y gran capital en México” en *Economía y Sociedad*, pp. 105-127.
- Espinosa Granados, A. (2013) *Contorno. Centro de Prospectiva y Debate*. Disponible en: <http://www.contorno.org.mx/articulos/documento/887/la-importancia-economica-de-la-mineria-en-mexico-y-las-reformas-fiscales-para-la-industria> (consultado: 18/03/2015).
- Gasca, J. (1989). *Fuentes para el estudio de las empresas paraestatales de México y su privatización 1983-1988*. Disponible en: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/171/7/RCE7.pdf>; <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/171/7/RCE7.pdf>.
- González, R. (2011) “Acaparada, la riqueza minera” en *La Jornada UNAM* (14 de noviembre).
- Luna, M. y Salas-Porras, A. (coords.) (2012) ¿Quién gobierna América del Norte? en *Norteamérica, revista académica*. Mexico: UNAM.
- Mariscal & Eugenio (2007). “Regulación y competencia en las telecomunicaciones mexicanas” en *Estudios y perspectivas de CEPAL*, pp. 41-43.
- Millán, R. (1988) *Los empresarios ante el Estado y la sociedad* (primera ed.). Distrito Federal, México: Siglo Veintiuno Editores.
- Morales, E. (2014) “Internacionalización de las empresas mexicanas en América Latina” en M. T. Espinosa Espíndola, *Escenario Internacional. Ventajas y desventajas para México y las empresas*. México: Universidad Tecnológica de la Mixteca.
- Morera, C. (21 de junio de 2004) *La gran empresa mexicana en la globalización*. Buenos Aires, Argentina. Disponible en: http://online.aliat.edu.mx/adistancia/Vinculacion/U2/Lecturas/A08_MoreraCamacho_Carlos.pdf.
- Romo, M. (2000) *La cultura empresarial en México*. Distrito Federal, México: Porrúa.
- Slim, C. (2014) *Carlos Slim Helú*. Disponible en: <http://www.carlosslim.com/22.html>; <http://www.carlosslim.com/22.html> (consultado: 23/03/2015).
- Salinas, C. (2014) “Telmex, una privatización exitosa que terminó cuestionada” en *El Financiero* (15 de diciembre).
- Sacristán, E. (2006) “Las privatizaciones en México” en *Economía UNAM*, 3 (9), pp. 54-64.

Santos, I. (2012) *Élites del poder económico en México*. Málaga: Eumed.net.

Sariego Rodríguez, J. L. (2010) “De minas, mineros, territorios y protestas sociales en México: los nuevos retos de la globalización” en *Cahiers des Ameriques Latines*, pp. 1-19.

Sarmiento del Valle, S. (2014) “Estrategias de internacionalización y globales en desarrollo y emergentes” en *Dimensión Empresarial*, 12 (1), pp. 111-138.

Wise-Delgado. (2001) “Minería, Estado y gran capital en México” en *Economía e sociedad*, pp. 105-127.