



UNIDAD XOCHIMILCO

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

MAESTRÍA EN RELACIONES INTERNACIONALES

**“PRIVATIZACIÓN, CONFORMACIÓN Y
TRANSNACIONALIZACIÓN DE LA ÉLITE POLÍTICO-
EMPRESARIAL MEXICANA 1980- 2015”**

Tesis para optar al grado Maestro en Relaciones

Internacionales presenta:

Lic. Hugo José Regalado Jacobo

Directora de Tesis:

Dra. Ma. Antonia Correa Serrano

Lectores:

Lectora Interna: Dra. Ana Teresa Gutiérrez del Cid

Lector Interno: Maestro. Bendreff Desilus

Lector Externo: Dr. Jorge Eduardo Mendoza Cota

México D.F.- Enero 2016

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a todas las personas que me han acompañado a lo largo de la maestría, a mis compañeros que hicieron ameno todos los momentos de risa y compañerismo, a mis profesores con todo el conocimiento que proporcionaron para nuestra formación, a mis padres Hugo y Conchita por apoyarme en todo momento de manera incondicional, a mis hermanos Isai, Sharon, Ruth y Salomón por estar siempre presentes; no obstante agradezco de manera especial a mi directora de tesis la Dra. María Antonia Correa por todos sus consejos y recomendaciones tanto en la vida académica como en lo personal, a Iker por creer siempre en mi, y depositar un grano de confianza en todo lo que emprendo y a Lety por ayudarme en todo momento, en todas las tareas y ser compañera incansable tanto en lo académico, como en lo personal.

Resumen

El presente documento examina a profundidad los fenómenos vinculados a la conformación de la élite político-empresarial, la cual se gestó a partir de la década de los ochenta, estudian los casos de TELMEX, CEMEX, Grupo México, Grupo Peñoles como ejemplo de estas élites. En este contexto la propuesta de esta investigación radica en estudiar la reestructuración del sistema internacional después de la guerra fría y el papel que jugaron las empresas en este ciclo, por otro lado se estudia la crisis internacional de los ochenta la cual originó el cambio de modelo económico en los países en vías de desarrollo y con ello la aplicación de sus respectivas reformas estructurales, también se estudia la coyuntura que permitió la transnacionalización de esta élite y como es que a partir del año 2000 las reformas estructurales vuelven a beneficiar a la élite político-empresarial en los últimos sectores que faltaban de privatizar y desregular, el sector energético y el petróleo.

Palabras Clave: élite político-empresarial, Coyuntura política, Sistema Internacional, Guerra Fría, Crisis, Transnacionalización, Privatización, Desregulación.

Abstrac

The present document examines to depth the phenomena linked to the conformation of the political - managerial elite, which was in preparation from the decade of the eighties, they study the cases of TELMEX, CEMEX, Group Mexico, Group Peñoles as example of these elites. In this context the offer of this investigation takes root in studying the restructuring of the international system after the cold war and the role

that the companies played in this cycle, on the other hand there is studied the international crisis of the eighties which originated the change of economic model in the developing countries and with it the application of his respective structural reforms, also there is studied the conjuncture that allowed the transnacionalización of this elite and since as, it is that from the year 2000 The structural reforms return to be of benefit to the political - managerial elite in the last sectors that were absent of privatizing and deregulating, the energetic sector and the petroleum.

Key words: political - managerial elite, political Conjuncture, International System, Cold War, Crisis, Transnacionalización, Privatization, Deregulation.

INDICE

Introducción	1
Capítulo 1.-Contexto internacional en la posguerra fría	
1.1.-Las empresas y la globalización.....	5
1.2.-Transición a la transnacionalización sobre la base del Neorrealismo.....	10
1.2.1.- Élités político-empresariales nuevos actores en el sistema internacional.....	13
1.3.-Procesos de cambio paradigmático.....	14
1.4.-Paradigmas estructurales en la globalización.....	19
1.5.-Recomendaciones del Consenso de Washington para América Latina.....	22
Capítulo 2.-Procesos de privatización nacional (1980-1990)	
2.1.-Coyuntura política de la década de los ochentas.....	27
2.1.1 Cultura empresarial en la globalización.....	39
2.1.2 Diferencia entre político y empresario.....	43
2.2.-Privatización de las principales empresas estatales.....	51
2.2.1.-Privatización de Teléfonos de México (TELMEX).....	56
2.2.2.-Otros casos de privatización.....	59
2.3.-Efectos de la privatización sobre la IED.....	60
Capítulo 3.-Transnacionalización de las élites nacionales (1990-2000)	
3.1.-Causas de la internacionalización de empresas.....	64
3.1.1 Correlación entre Estado y empresarios con respecto a la crisis de la deuda.....	66
3.2.-Formación de una clase transnacional.....	73
3.3.-Empresas mexicanas en el mundo.....	78
3.4.-Privatización, concentración de capital e internacionalización caso TELMEX.....	82
3.5.-Conformación, apoyo estatal y transnacionalización caso CEMEX.....	88
3.6.- Peñoles y Grupo México.....	92
Capítulo 4.-La tercera ola de privatización, perspectiva de un Estado sin infraestructura (2000-2014)	102
4.1.-La llegada de un gobierno gerencial.....	109

4.2.-ASPAN en el contexto de la guerra contra el narcotráfico (2006-2012).....	117
4.3.-La tercera oleada de privatización (2012-2015).....	124
4.3.1.- De Cemex a Cemex Energía.....	126
4.3.2.-De Peñoles a Petrobal.....	129
4.3.3.-De Grupo México a PEMSA.....	131
4.3.4.- De Telmex a Carso Oil & Gas y demás derivados.....	134
4.4.-Perspectiva de un Estado sin infraestructura.....	135
Conclusión general.....	140
Referencias bibliográficas	

Introducción

Las investigaciones sobre los procesos de privatización de empresas, así como la conformación de las élites político-empresariales y la transnacionalización de estas, son pocas al respecto, en el libro “La Elite del Poder” de C. Wright Mills se plantea la idea de la existencia de grupos de poder que toman las decisiones dentro de los diferentes Estados- Nación que se denominan élites, no obstante, en la presente investigación, se pretende proyectar la importancia de las élites político-empresariales en filiación con el Estado y su actuar internacional en la toma de decisiones que afectan a la mayoría en beneficio de una minoría (Wright Mills, 2013, pág. 9).

La relevancia de estudiar a las élites político-empresariales como actores, nos lleva a preguntarnos ¿Quiénes son? ¿Cómo están conformadas? ¿Qué relaciones existen entre las élites nacionales e internacionales? ¿Cómo es que éstas han sido beneficiadas en las coyunturas políticas de los diferentes estados nación? Sin duda estas son preguntas que se pretenden explicar abordando el caso mexicano en tres etapas, la primera corresponde a los elementos que dieron origen a la privatización de empresas estatales, y cómo es que mediante este proceso se conforma la élite político-empresarial mexicana, la segundo analiza las relaciones de poder entre las élites mexicanas y norteamericanas y el hecho de su transnacionalización, y en tercer momento se analiza cómo es que estas élites han sido beneficiadas tomando el mando en decisiones de carácter estatal.

El proceso de reestructuración de los grupos empresariales mexicanos tuvo un génesis diferenciado en donde influyeron factores tanto internos como externos para su posterior consolidación; entre los que se encuentran coyunturas políticas, las presiones de las nuevas relaciones comerciales a nivel internacional, la adhesión de México al GATT y el término del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) en 1982.

De esta manera Juan Carlos Velázquez analiza que:

“El mundo moderno y las instituciones que lo conforman son parte de un sistema dinámico que se encuentra en continuo cambio cualitativo y cuantitativo, cuyo desarrollo, en un medio cada vez más complejo e interdependiente, determina la importancia y comprueba la proliferación de la organización internacional, que se constituye como elementos indispensables para lograr la coordinación adecuada entre los Estados, las naciones y los individuos, en una red enlazada mediante la cooperación y la identificación de intereses comunes” (Velázquez Elizarraráz, 2011, pág. 30).

Por otro lado, los excesos del modelo ISI con respecto al gasto público aunado a otros factores, originaron cambios internos considerables principalmente en la instauración de reformas estructurales que derivarían en la aplicación de políticas económicas, con respecto a este hecho Eduardo Ramírez afirma que:

“En 1982, ante un escenario de altos déficits públicos, una elevada y considerable deuda externa y la presencia de niveles importantes de inflación, tanto los acreedores externos como los organismos internacionales fomentaron la política de privatización, encaminada a la disminución del déficit fiscal y la posibilidad del pago de la deuda” (Ramírez Cedillo, 2007, pág. 98).

En este contexto se analiza que la privatización de empresas estatales en México y otros países fue impulsada por organizaciones internacionales como el Banco Mundial (BM) y la Organización Mundial de Comercio (OMC), la cual se ve reflejada en el decálogo del Consenso de Washington (CW).

Este hecho dio origen a la hibridación de élites políticas y empresariales, es decir, la creación de una élite político-empresarial con rasgos muy diferentes a lo que la teoría elitista clásica de Vilfredo Pareto y Gaetano Mosca nos describe. Estos son empresarios y políticos que trabajan en conjunto para tomar decisiones estratégicas en el sector público y privado; estos grupos de poder o élites han sido los más beneficiados del proceso de privatización desde principio de los años ochenta hasta la actualidad.

La presente investigación plantea tres incógnitas fundamentales las cuales construyen su eje transversal, en primer lugar se pretende analizar ¿Cómo es que los grupos de poder formados por políticos y empresarios han sido beneficiados por el Estado mexicano y como es que se convirtieron en parte fundamental en el proceso de privatización?, en

La presente investigación plantea tres incógnitas fundamentales las cuales construyen su eje transversal. En primer lugar se pretende analizar ¿Cómo es que los grupos de poder formados por políticos y empresarios han sido beneficiados por el Estado mexicano y como es que se convirtieron en parte fundamental en el proceso de privatización? En segundo lugar se pretende dar respuesta a cuáles fueron los elementos que articularon las redes de poder entre empresarios y políticos, para la conformación de la élite político-empresarial mexicana, analizando cuatro empresas. TELMEX, Grupo PEÑOLES, Grupo MÉXICO y CEMEX. En tercer lugar se analizará ¿Que elementos fueron decisivos para la transnacionalización¹ de empresas mexicanas en Estados Unidos, y qué relación existe entre las élites mexicanas y las élites empresariales norteamericanas²?

Por lo que la hipótesis a demostrar en esta investigación es que: **“Las reformas de privatización en México de principios de los años ochenta, fueron parte fundamental en la conformación y la transnacionalización de una élite político-empresarial, que permitió la compra de empresas muy por abajo del precio del mercado y fortaleció el poder político y económico de grupos empresariales, que desde entonces participan en la toma de decisiones en aspectos económicos y políticos, a favor de sus intereses, cuyo resultado ha sido la transnacionalización de sus empresas tanto en Estados Unidos como en América Latina”.**

El trabajo quedó estructurado en cuatro capítulos. En el primero se aborda el contexto internacional de la Posguerra Fría y sus transformaciones en la interpretación del nuevo orden internacional. Se examina a grandes rasgos las recomendaciones del Consenso de Washington y la aplicación de las políticas económicas en México. En el capítulo 2, se estudian los procesos de privatización nacional en el contexto del nuevo modelo exportador, donde la IED ha sido parte fundamental del mismo; así como la conformación de la élite político-empresarial. En el capítulo 3 se estudia la transnacionalización de las élites nacionales y el apoyo que reciben por parte del estado para dicha internacionalización. En el último capítulo se analiza la tercera ola de privatizaciones a partir del año 2000, cuya fortaleza económica y política de los grupos empresariales los hace beneficiarios de la apertura de los sectores estratégicos en el TLCAN.

¹Se puede entender por transnacionalización al establecimiento de empresas o grupos de poder también llamados élites no sólo en su país de origen sino que también se constituyen en otros países para realizar sus actividades mercantiles, tanto venta, compra o producción en los países en los que se han establecido.

² “En los tres países, las organizaciones de la élite empresarial: la Business Roundtable de Estados Unidos, la Business Council on National Issues de Canadá y el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios de México, jugaron un rol fundamental”.

Capítulo 1.-Contexto internacional en la posguerra fría

1.1.-Las empresas y la globalización

“Las grandes revoluciones de los últimos dos siglos
- las tres revoluciones industriales, las tres
revoluciones políticas (nacional, social y
democrática) y la actual revolución de la
información- han cambiado repetidamente el sistema
de Estados”. Fulvio Attinà

En los últimos 30 años la globalización de la economía mundial, el cambio de modelo económico en los países en desarrollo y las oleadas de desregulación y privatización, han estimulado la aparición de nuevos actores en la escena internacional.

En respuesta a este fenómeno los países agregaron a sus agendas, la importancia de las empresas en el sistema internacional y su empoderamiento en la política económica.

“Empresas con actividad en decenas de países y con volúmenes de negocios de miles de millones de dólares han adquirido una gran influencia tanto en el ámbito político como en el sistema económico global. Según los datos del Banco Mundial y de la revista Fortune en 2011, 110 de las 175 mayores entidades económicas globales eran empresas y el sector empresarial representaba una clara mayoría sobre los países (más del 60%). Así, los ingresos de megaempresas como Royal Dutch Shell, Exxon Mobil y Wal-Mart fueron mayores que el PIB de 110 economías nacionales, o que más de la mitad de los países del mundo. Por ejemplo, los ingresos de Royal Dutch Shell eran similares al PIB de Noruega y mayores que el PIB de Tailandia, Dinamarca o Venezuela” (Pingeot, 2014, pág. 5)”

La clave para entender el acontecer de la transformación de la economía mundial, se encuentra en concebir el movimiento de las empresas en el mundo globalizado y en la asociación de instituciones que lo conforman, este hecho como parte de un sistema dinámico que se encuentra en un continuo cambio cualitativo y cuantitativo, cuyo desarrollo se da en un medio complejo e interdependiente que se correlaciona en el movimiento constante del sistema internacional, causado por la reestructuración del modelo político-económico.

Durante y después de la crisis de los años ochenta se originaron distintas propuestas teóricas para tratar de entender la aparición de las Empresas Transnacionales (ET) como nuevos actores en el sistema internacional y como es que sus decisiones repercutían directamente en los Estados Nacionales.

A partir de la perspectiva teórica de diferentes autores de las relaciones internacionales, se ha afirmado la interrelación Estado-Empresas. En este contexto la teoría de la Economía Política Internacional por medio de Diana Tussie, afirma que:

“El plano nacional puede ser estudiado, analizando su incidencia de interés; por ejemplo, como afectarán los flujos de inversión o las migraciones internacionales al sistema internacional, es decir desde un contexto transdisciplinario se anexó la visión política con la visión económica, para crear una hibridación desde el nivel sistemático, observando los embriones de una nueva arquitectura en el plano internacional”. (Tussie, 2014, pág. 51)

Para comprender la idea de la existencia de actores dinámicos dentro de la arquitectura del sistema internacional nos enfocaremos de mayor manera en la teoría neorrealista la cual anexa a otros actores internacionales aparte de los Estados, en este caso son las empresas, no obstante para analizar a detalle este fenómeno tenemos que remontarnos al surgimiento de la teoría de las relaciones internacionales, la cual se gestó en el periodo de entre guerras, esta tiene como objetivo principal mitigar la anarquía en el sistema internacional y conformar la paz en los diferentes Estados-Nación.

La complejidad de elementos socio-históricos de la etapa mencionada dieron la pauta para el surgimiento de teorías que trataran de explicar la realidad internacional en sus diferentes facetas, tomando en cuenta cada uno de los diferentes paradigmas y fenómenos internacionales (por ejemplo la primera y segunda guerra mundial así también la guerra fría). El enfoque de nuestro análisis se da a partir de esta última debido a que en esta etapa también se ve por concluida la segunda revolución industrial la cual aceleró los cambios tecnológicos, sociales y económicos derivados del nacimiento de nuevas tecnologías y formas de explotación de los recursos naturales, por lo que se puede intuir que las relaciones internacionales ahora se permearían desde el sistema económico internacional, para Fulvio Attinà este acontecimiento dio lugar al inicio de la carrera armamentista de esa época y afirma que :

“Algunos decenios antes, la segunda revolución industrial ya había preparado el terreno para este acontecimiento acelerando la velocidad de las comunicaciones

identidad propia y con intereses nacionales muy definidos, derivados de la conformación de cada Estado-nación.

El presente capítulo aborda diferentes perspectivas del contexto histórico, hilado de un complemento teórico conceptual, de los actores políticos, económicos y sociales que subyacen dentro del sistema internacional, en este caso se abordará a las empresas como actores internacionales examinados mediante diferentes los diferentes paradigmas de las Relaciones Internacionales que tratan de dar un panorama más amplio de la realidad internacional o del fenómeno que se pretende investigar de manera transdisciplinaria, teniendo como objetivo principal, comprender la construcción del sistema internacional al mismo tiempo que se analiza la política interna llevada a cabo por las diferentes empresas que tienen como objetivo ampliar su zona de inversión y comercio en los países, especialmente en el caso de empresas transnacionales mexicanas las cuales lograron la transnacionalización mediante el fenómeno de la desregulación de empresas estatales.

La competencia empresarial se ha convertido en el centro de atención en la era de la globalización, influyendo con su estructura todos los aspectos de la actividad humana, para entender el fenómeno en el sector internacional se debe de prestar atención a los supuestos teóricos emanados de diferentes disciplinas de las Ciencias Sociales, que también incluyen el análisis de los procesos históricos, sociales y económicos encaminados al ámbito internacional, poniendo como eje transversal las estructuras sistémicas como elementos centrales sobre los diferentes

acontecereos históricos, es por ello la necesidad de incluir a más de una forma de ver la realidad internacional de una manera conceptual, aliada de diferentes disciplinas y realidades teóricas diferenciadas, es decir herramientas teóricas transdisciplinarias.

1.2.-Transición a la transnacionalización sobre la base del Neorrealismo

El neorrealismo es una teoría de las relaciones internacionales utilizada para entender el cambio de paradigma en el sistema internacional después de la caída del muro de Berlín, esta teoría tiene su base en el Realismo político emanado del pensamiento de teóricos como Tucídides, Maquiavelo, y Tomas Hobbes, en la actualidad el mayor exponente es Hans Morgenthau. Los principios del neorrealismo y el realismo tienden a ser similares, sin embargo este se enfoca con mayor fuerza en el sistema internacional, partiendo de que el Estado es el actor principal, y la supervivencia del Estado se logra a través de la seguridad nacional, en este tenor se puede observar que las determinantes son el sistema económico, militar y político.

La transnacionalización es un fenómeno que acompaña al cambio de paradigma y al surgimiento de actores en el sistema internacional.

“La dimensión transnacionalizadora ha incidido en la soberanía de los Estados desde tres dimensiones: el nuevo orden internacional y la crisis de la soberanía en el marco de las intervenciones humanitarias, el

Derecho Internacional y las relaciones con las empresas transnacionales”
(Zubizarreta, 2009, pág. 80).

El cambio paradigmático que se da en el contexto histórico, denota la importancia del Estado⁵, las Empresas y los nuevos actores económicos globales los cuales son trascendentales para ser analizados desde el punto de vista de las Ciencias Sociales, en este tenor Jorge Basave Kunhardt afirma que:

“Alrededor de la actividad de “empresas globales” y de “empresarios con visión global” parecieran girar los destinos de las naciones y regiones enteras del planeta, y éstas cambian y se organizan en torno oscilante de los flujos de capital” (Basave Kunhardt, Empresas mexicanas ante la globalización, 2000, pág. 7)

Este hecho se convierte en factor fundamental, para entender los cambios paradigmáticos dentro de la estructura internacional, la cual adjunta nuevos actores e identifica las transformaciones paulatinas de los diferentes actores internacionales derivados del proceso de globalización.

“Existen diversas interpretaciones de este fenómeno, acentuando sus bondades, sus contradicciones o sus efectos excluyentes, pero siempre sobre el reconocimiento de que se trata de una tendencia innegable. Entre los cuestionamientos más importantes que permanecen abiertos están el que

⁵Para analizar las deformaciones del Estado es necesario retomar ciertas posturas en torno a este, de esta manera, se entiende así la importancia de que todo Estado, dónde es evidentemente una asociación y toda asociación, no se forman sino en vista de algún bien, puesto que los hombres, cualesquiera que ellos sean, nunca hacen nada sino en vista de lo que les parece ser bueno. Es claro, por lo tanto, que todas las asociaciones tienden a un bien de cierta especie y que el más importante de todos los bienes debe ser el objeto de la más importante de las asociaciones, de aquella que justamente encierra todas las demás y a la cual se llama precisamente Estado y asociación política. Aristóteles.

concierno a sus alcances y limitaciones y el de la pertinencia de su regulación a niveles nacionales y/o supranacionales. (Basave Kunhardt, Empresas mexicanas ante la globalización, 2000, pág. 8)”

Fulvio Attin postula la idea de que para entender un mundo más pequeño y más complicado, se debe analizar con detenimiento diferentes características por ejemplo, lo emanado en las conferencias y tratados internacionales, donde se expresa la convicción del cambio y la voluntad de algunos estadistas de hacer algo para moderar los comportamientos de los Estados, que de otro modo se convertirían en algunos casos en acciones inhumanas e insensatas. Es decir es importante moderar las posturas estatales delimitando su poder supremo con nuevos actores como las empresas, para que estas actuaran como herramienta de contención Internacional.

Como se puede observar, las dinámicas de transición rumbo a una transformación del Estado en relación con las empresas, se puede dar de diferentes formas, de manera clásica o bajo la perspectiva del modelo neoliberal.

En la actualidad, el punto fundamental del estudio de los actores en el sistema internacional se enfoca a la transformación del Estado en función de la transnacionalización como agente de cambio, no obstante, el cambio paradigmático es originado desde el sistema internacional la cual afecta la estructura sistémica de los Estados nacionales, no obstante es importante dejar claro que el Estado no cambia en su importancia, sólo

reestructura la forma de programar sus agendas incluyendo a las empresas transnacionales como actores en el sistema internacional.

1.2.1.-Élites político-empresariales nuevos actores en el sistema internacional

La élite político-empresarial es un concepto acuñado en esta investigación para dar una terminación conceptual a la hibridación entre políticos y empresarios, este hecho es muy importante debido a que a partir de la crisis internacional de los ochenta, la conformación de este grupo se convierte en un fenómeno que se da con mayor fuerza en los países en vía de desarrollo que adoptan el modelo neoconservador.

“En el curso de nuestras indagaciones hemos constatado que existe una relación mutuamente constitutiva entre las élites y las organizaciones a través de las cuales estas gobiernan; crean o revisan instituciones; definen políticas públicas, construyen, legitiman y ejercen el poder.” (Matilde, 2012)

Aunque subsisten diferentes perspectivas de interés en torno al papel que juegan los diferentes actores en el sistema internacional, el Neorrealismo anexa a los todos los actores internacionales dentro de la estructura sistémica internacional, las empresas transnacionales, las organizaciones internacionales y nuevos actores como son las élites político-empresariales, las cuales hicieron su aparición dentro de la estructura internacional dependiendo del ciclo histórico localizado en un marco de transformación internacional, también conocido como globalización,

años ochenta, el interés estuvo centrado en la competencia y el poder económico mundial y existía una fuerte resistencia a reconocer la existencia de algo objetivo que pudiera llamarse globalización” (Basave Kunhardt, Empresas mexicanas ante la globalización, 2000, pág. 19)

Mediante el transcurrir de los diferentes elementos conceptuales que dan origen a formas paradigmáticas de construcción transdisciplinarias, nos encontramos que existen las condiciones para dictaminar que el mundo se encuentra en reconstrucción sistemática; con el transcurrir de los siglos potencias dominantes caen y potencias en declive surgen, reconfigurando con cada asenso una multipolaridad derivada de las expectativas del movimiento de la potencia hegemónica. El contexto internacional fue definitivamente uno de los factores que impulsaron la creación de teorías alternativas que pudieran explicar la realidad internacional y el cambio de modelos económicos y sociales que se daban años antes de la llegada de la década de los ochenta.

El término de la guerra fría, originó diferentes cambios de orden estructural en el sistema internacional, que dieron origen al surgimiento de múltiples actores internacionales adicionales al Estado el cual sustentaba sus políticas internacionales en la teoría Realista misma que le proporcionaba al Estado el papel central y cuasi único en el orden internacional.

El cambio de paradigma producto de la disolución en 1991 de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), originó la creación de

diferentes expectativas para entender los panoramas subyacentes, en ese contexto, las relaciones internacionales como disciplina apostó por entender la nueva realidad internacional, comprendiendo la importancia del Estado y los nuevos actores internacionales por ejemplo: las organizaciones no gubernamentales, la sociedad, instituciones de gobernanza mundial y al sujeto como un actor de cambio, este hecho llevo a la disciplina a concebir la interdependencia existente entre actores en el panorama internacional.

En lo anterior radica la idea de que diversas teorías de la disciplina volcaran su atención en los análisis de las empresas transnacionales, su conformación y su influencia dentro de la viabilidad política de los distintos Estados nacionales.

Es por lo tanto, que uno de los ejes transversales de esta investigación se centra en el estudio de la Economía Política Internacional (EPI) la cual trata de analizar los fenómenos actuales, la cual pudo anexar diferentes temas de relevancia científica en las Ciencias Sociales trabajando con diversos supuestos políticos, económicos y sociales, derivados de las coyunturas históricas que determinan diferentes hipótesis sobre quienes ganan y quienes pierden en las diferentes negociaciones, es por ello que esta idea nos lleva a preguntarnos ¿Quiénes son los actores? ¿En que sectores económicos, y qué empresas o que agencias de los respectivos gobiernos participan?, y ¿cómo influyen en el Estado?

Dentro de la EPI subyacen distintos temas y debates, es decir estudia la interacción entre la economía y la política en el ámbito internacional y sus raíces en el plano nacional, entendiendo la vinculación entre lo macro y lo micro, se basa principalmente en postulados entre lo político y lo económico como parte singular de un mismo conjunto de elementos donde los actores económicos tienen intereses políticos y las reglas del mercado son resultado de políticas estatales (Tussie, 2014, pág. 51).

El terreno de juego donde estos actores conviven es el sistema internacional, donde las reglas de juego son dominadas por la anarquía ejercida por alguno de los dos actores, sin embargo la dinámica del juego internacional ha creado una hibridación, en el cual, la convergencia temática agrupa a distintas disciplinas para tratar de explicar la fenomenología del hecho coyuntural como por ejemplo los estudios de la economía política internacional.

Sobre este contexto se analiza la perspectiva en donde unos se encuentran a favor y otros en contra de los aportes de las empresas transnacionales en los diferentes países. Tal y como señala Hans Morgenthau en el segundo capítulo del libro Política entre las Naciones, la política tiene dos propósitos: uno teórico y otro empírico-normativo. El primero, procura identificar y comprender las fuerzas atemporales que determinan las relaciones políticas entre los Estados-Nación; el segundo, proporciona un mapa de ruta para el diseño y puesta en práctica de la política exterior, en especial la de Estados Unidos en el escenario internacional⁶

⁶Texto tomado de la antología Teoría de relaciones Internacionales I, de a Mtra. Ileana Cid Capetillo

La premisa principalmente de la EPI, es entender los procesos vinculados a las empresas transnacionales y la creación de políticas económicas en los diferentes Estados, donde se ha podido observar un cambio estructural en el sistema internacional, mediante tratados donde el Estado se reconfiguraba constantemente a favor de los intereses empresariales.

Los organismos internacionales fomentaron la creación de instituciones para entender el fenómeno de la transnacionalización, por ejemplo, la ONU creó un Centro de Empresas Transnacionales en México nombrado como Instituto Latinoamericano de Economía Transnacional.

La importancia de los nuevos modelos económicos a partir de la crisis internacional de los años ochenta, repercutió directamente en la política la cual fue dividida en alta y baja, la primera quedó en manos de las cancillerías por ejemplo: el tema del control armamentista, o los conflictos fronterizos. La llamada baja política quedó en manos de los hombres de negocios y los agregados comerciales que se encargaron del manejo de las relaciones económicas del país, y es precisamente en este momento donde las fronteras disciplinarias entre la economía y la política entraron en un juego de interdependencia, donde las posturas clásicas del Estado se diluyeron y por lo tanto los intereses nacionales y demás concepciones teórico metodológicas (mencionadas en apartados anteriores) se volcaron dentro de la complejidad transdisciplinaria.

En este tenor es importante señalar que el Estado no perdió su importancia, sin embargo si se transformó con respecto a los intereses

nacionales, el cual inauguró la apertura de los mercados nacionales como eje fundamental del nuevo modelo también llamado neoliberal o neoconservador.

El surgimiento de las élites político-empresariales como actores preponderantes en este juego sistemático, son determinantes ante la formulación de las políticas y por ende de los procesos de privatización paulatinos que se viven en cada uno de los países que adoptaron el modelo mencionado, sobre esta línea no se puede dejar de lado la transnacionalización de empresas como resultado de las políticas públicas emanadas de lo que en relaciones internacionales se denomina como baja política que ha ciencia cierta repercute mas en lo escalafones de la sociedad.

1.4.-Paradigmas estructurales en la globalización

La reestructuración del Estado en el modelo neoconservador, es resultado de reformas estructurales que cambiaron las políticas económicas y sociales del Estado de bienestar en el modelo de Industrialización por sustituciones también conocido como modelo (ISI), el cual inicio en los años treinta teniendo un crecimiento sostenido a más del ocho por ciento en la década de los sesenta, y se dio por terminado a principios de la década de los años ochenta, debido a diversos factores que se abordarán con mayor precisión en el siguiente capítulo.

El punto de partida de este enfoque, considera una serie de implicaciones paradigmáticas que se analizan a lo largo de esta investigación, como

aspectos parciales y específicos de una compleja problemática global que abarca todos los órdenes de la vida social, político y económico. Se considera, además, que esa intrincada situación que hoy vivimos, es el resultado de la acumulación histórica de efectos, que se han generado en una línea de tiempo que es benéfico para ciertos actores en específico; en este contexto Arturo Guillen afirma que:

“Más de veinte años han pasado desde que América Latina experimentara la crisis de la deuda externa y comenzaran a transitar hacia el modelo neoliberal y a trazar su derrotero bajo los parámetros establecidos por el Consenso de Washington.” (Guillén R., 2007, pág. 489)

Los cambios paradigmáticos en el sistema internacional han transformado la visión de los países derivado de procesos históricos, en algunos casos como Chile y Argentina, la aplicación del modelo neoliberal se asocia a distintos factores, pero principalmente a las dictaduras militares en los años setenta.

En el caso de México la llegada del modelo neoconservador, se visualiza a partir de la crisis de la deuda externa de 1982 y el fin del modelo (ISI), este hecho dio origen a la transición hacia un nuevo modelo de economía abierta liderado por las exportaciones. En este caso se puede observar la inminente la reestructuración del Estado derivado del cambio de modelo económico, sin embargo el cambio de paradigma internacional cambiaría un tanto la teoría clásica, la cual se dejaba ver rebasada en algunos de sus principios básicos, principalmente en lo correspondiente a la premisa que

afirma que el Estado es el actor principal y cuasi único en el sistema internacional, mientras que en el neorrealismo se encuentra una alternativa que anexa a los diferentes actores subyacentes en la estructura internacional como la élite político-empresarial.

Las empresas se convirtieron en actores políticos y juegan un papel preponderante en la toma de decisiones de los Estados nacionales, no porque interfieran en la vida de estos, sino porque se encuentran relacionadas de manera intrínseca, en todo momento de la vida política, económica y social de los diferentes países actualmente.

El cambio de paradigmas estructurales en el sistema internacional, tiende a cambiar dependiendo del proceso histórico o coyuntura internacional, que repercute en la vida nacional, no obstante la explicación de estos procesos puede ligarse intrínsecamente con las teorías de las relaciones internacionales que permiten ver el panorama de la seguridad nacional, la cooperación y el surgimiento de nuevos actores en la vida económica de las naciones.

Se puede concluir induciendo que los cambios de paradigma obedecen en gran manera a fenómenos que transforman el ciclo histórico, como fue la segunda guerra mundial o el término de la guerra fría, lo cual dio origen al surgimiento de un nuevo Estado hegemónico.

En base a este argumento las teorías de las relaciones internacionales ayudan a explicar el momento histórico y el cambio de paradigmas, no

obstante necesita de herramientas como la economía política internacional la cual permite observar al fenómeno de forma transdisciplinaria, entendiendo los procesos de restructuración sistémica dentro de la arquitectura internacional dando origen a fenómenos nacionales como la privatización de empresas estatales y la conformación de élites nacionales e internacionales en un contexto global.

1.5.-Recomendaciones del Consenso de Washington para América Latina

A lo largo del tiempo los gobiernos de cada país han asumido diversas acciones de diferente índole, estas se dan según su tendencia, ciclo o coyuntura política y/o económica dentro de la cual sitúen sus actividades, como se ha visto en esta investigación la transformación del sistema internacional repercute directamente en la vida política de los países, en este tenor se puede analizar que las recomendaciones del CW han sido adoptadas por países como México debido a su afinidad a la política económica y la oligarquía nacional.

El primer lustro de la década de los ochenta se vio marcado por crisis internacionales y los estragos que estas causaban en los países latinoamericanos, no obstante en la esfera política se difundió la idea de que las bajas tasas de crecimiento significaban el agotamiento del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) que se encontraba vigente desde los años treinta y que había tenido un crecimiento económico en el PIB anual por muchos años, este se vio

manchado por los excesos en el gasto público y los altos salarios de la alta burocracia, este hecho ponía en claro oscuros el crecimiento del país, por lo que muchos países entre ellos México adoptaron el paquete de políticas nombrado Consenso de Washington (CW).

La aplicación de las políticas emanadas por el CW se convertiría en el hilo conductor para abatir las causas del retraso en los países, el cual había sido ocasionado por la mala aplicación de políticas económicas aplicadas a lo largo de los treinta años de duración del modelo (ISI), durante estos años el poder del Estado fue aumentando y las economías de los países se seguían manteniendo cerradas.

Para abatir los desequilibrios sistémicos era de suma importancia privatizar las empresas públicas, integrar las economías al mercado mundial y quitar las trabas al libre comercio para el buen funcionamiento del mercado, de esta forma se podría alcanzar un óptimo en precios, convirtiéndose en un sistema adecuado para la inversión extranjera.

El salto de un modelo dirigido por el Estado a uno dirigido por el mercado proporciono más a las empresas, es decir la falta de una estancia de poder reinante en las esferas de la política nacional permitió el empoderamiento de los empresarios en el medio de la política económica, no obstante aunque la liberalización como tal llevo primero a países como Chile desde los años setenta fue hasta 1986 donde México adopto el nuevo modelo.

En América Latina el decálogo propicio diversas consecuencias, con respecto a la instauración de reformas estructurales que fueron muy agresivas como la privatización, la desregulación de empresas estatales.

No obstante la esencia de los puntos anteriores, yace en los diez puntos que fueron decodificados por Jonh Williamson en 1989, los cuales se creían necesarios para sacar del atolladero a los países afectados por las crisis económicas y financieras de la década de los ochenta.

Los puntos originales del CW son recomendaciones políticas, que describen elocuentemente lo decodificado por Williamson, no obstante la aplicación directa del consenso tenía que ver con cada uno de los gobiernos.

No. Consenso de Washington	
1	Disciplina en la política fiscal, enfocándose en evitar grandes déficits fiscales en relación con el Producto Interno Bruto.
2	Redirección del gasto público en subsidios ("especialmente de subsidios indiscriminados") hacia una mayor inversión en los puntos claves para el desarrollo, servicios favorables para los pobres como la educación primaria, la atención primaria de salud e infraestructura
3	Reforma tributaria, ampliando la base tributaria y adopción de tipos impositivos marginales moderados
4	Tasa de intereses que sean determinadas por el mercado y positivas (pero moderadas) en términos reales
5	Tipos de cambio competitivos.
6	Liberación del comercio: liberación de las importaciones, con un particular énfasis en la eliminación de las restricciones cuantitativas (licencias, etc.); cualquier protección comercial deberá tener aranceles bajos y relativamente uniformes

- 7 Liberalización de las barreras a la inversión extranjera directa
- 8 Privatización de las empresas estatales
- 9 Desregulación: abolición de regulaciones que impidan acceso al mercado o restrinjan la competencia, excepto las que estén justificadas por razones de seguridad, protección del medio ambiente y al consumidor y una supervisión prudencial de entidades financieras
- 10 Seguridad jurídica para los derechos de propiedad.

Tabla de creación propia datos obtenidos de: What Washington Means by Policy Reform Latin American Adjustment: How Much Has Happened? de John Williamson

Las perspectivas teóricas que subyacen en torno al análisis de los procesos de privatización y desregulación de las empresas estatales en el mundo no pueden ser entendidas sin analizar con detenimiento las recomendaciones del CW, no obstante la aplicación del paquete de políticas económicas quedaron en manos de los gobiernos. Para México el proceso ha sido paulatino, debido las reformas estructurales en México comienzan a partir de 1982 en donde los desajustes macroeconómicos, la crisis de la deuda y los excesos del modelo ISI propiciaron la aplicación de normativas heterogéneas que desencadenarían sucesos históricos que trastocarían la vida nacional, con respecto a los procesos políticos de Desregulación y Privatización de empresas estatales.

Capítulo 2.-Procesos de privatización nacional (1980-1990)

2.1.-Coyuntura política de los ochentas

Una de las claves para entender el proceso actual de transformaciones en la economía mundial se encuentra en el acontecer de las empresas.

Jorge Basave Kunhardt

Para Julio Boltvinik el manejo imprudencial de las finanzas públicas que apareció en la década de los setenta llevó a una brecha creciente insostenible a largo plazo entre el ingreso y el gasto público, la estatización de negocios que nunca debieron haber quedado en manos del Estado como cabarets, fábricas textiles e inversiones azarosas crearon elefantes blancos en áreas donde no era necesaria la inversión pública. Todo ello, incluido el alza en salarios del gobierno federal serían variables que drenaron las arcas del gobierno, y por ende conduciría a un déficit fiscal insostenible que acompañaría el colapso del ISI.

El modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) tuvo su término debido a diversas aristas dentro de las que se destacan el mal manejo de la política fiscal, para Daniel Velázquez Orihuela:

“Para 1976 el gasto gubernamental como porcentaje del PIB representaba el 37.9%, para 1982 representaba el 47.2%, es decir, en menos de una década el gasto público se incrementó en casi el 10% del PIB. No obstante, para ese mismo período, los ingresos del gobierno eran de 28.8% y 30.3% del PIB, respectivamente, es decir, crecieron en menos de 2% del PIB, lo cual contrasta con el fuerte crecimiento en el gasto. El excesivo incremento en el gasto público se tradujo en un creciente déficit fiscal, para 1981 éste representaba el 7.2% del

PIB. En ausencia de una reforma tributaria que permitiera al gobierno incrementar sus impuestos, el déficit fiscal fue financiado con deuda. En 1976 la deuda externa era del 32.6% del PIB, para 1982 era del 43.1%, es decir, el crecimiento en la deuda externa fue casi proporcional al crecimiento del gasto público, pese a que la deuda pública sólo creció en 5% del PIB” (Daniel, Velazquez Orihuela, 2014)

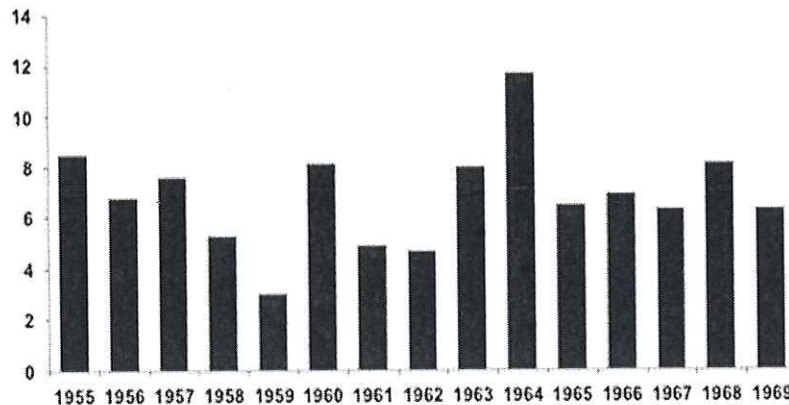
El déficit fiscal pudo haberse solucionado con deuda en la medida de los ingresos petroleros, sin embargo la caída del precio del petróleo afectó directamente las tasas internacionales de interés, las cuales se incrementaron, anexando la fuga de capitales como factor determinante para que el 20 de agosto de 1982 el Estado Mexicano declara moratoria de pagos de la deuda externa.

En este contexto, la política económica se orientó a corregir los desequilibrios internos en las áreas responsables mediante recortes del gasto público, aumento en los ingresos mediante impuestos y servicios públicos y venta de paraestatales.

No obstante, no se puede dejar de lado el crecimiento económico obtenido dentro de este modelo de crecimiento hasta antes de la década de los setenta. Para Mario Rodarte Esquivel los niveles alcanzados en esta etapa son representadas mediante una grafica de crecimiento del PIB que data del primer lustro de los años cincuenta.

Crecimiento económico durante el desarrollo estabilizador

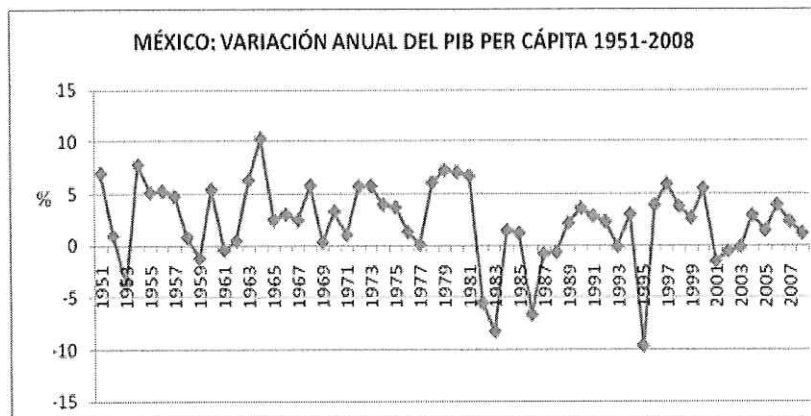
(Tasa de crecimiento anual del PIB en %)



Fuente: Datos de la conferencia desarrollo estabilizador, impartida por Mario Rodarte Esquivel en Word Congress del 2012 en el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C

A la par del crecimiento del PIB, el gasto público también se incrementaba, es por ello que el modelo ISI entró en un colapso, sin necesariamente tener un agotamiento que finiquitara su acción, en este contexto podemos inducir mediante los datos anteriores, que se pudo corregir al modelo ISI mediante mecanismos que restringieran el gasto público, exportando más de lo que se importaba pudiendo dejar a las empresas en un 49-51 sin tener que recurrir de tajo a la privatización total.

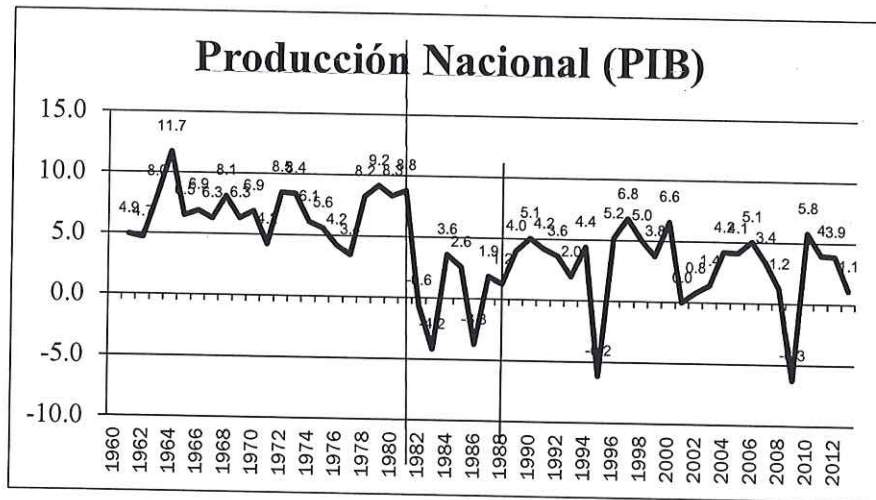
El PIB per cápita en el modelo ISI tuvo grandes variaciones, sin embargo es mayor su crecimiento en esta etapa que en la del modelo neoconservador.



FUENTE: Elaboración propia con datos de: Banco de México y Secretaría de Programación y Presupuesto México en cifras NAFINSA (1950-1970) ; Fondo Monetario Internacional, base de datos México Edición 2009. (1970-2008).

El sistema internacional ha tenido múltiples transformaciones desde hace más de tres décadas⁷. Los primeros años de la década de los ochenta, fue parteaguas fundamental para entender los momentos coyunturales y de reestructuración del capital internacional.

⁷El agotamiento del modelo vigente durante el periodo 1933-1980, conocido como industrialización mediante la sustitución de importaciones» (ISI), promulgó las bases para emprender las reformas estructurales necesarias que permitiesen cambiar el rumbo económico del mundo.



Notas: de 1960 a 1969, a precios de 1960, de 1970 a 1980, a precios de 1970, de 1980 a 1999, a precios de 1980 y después del 2000, a precios del 2003. Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Cuentas Nacionales

Tal como Basave afirma:

“Diversos factores de orden externo influyeron para que esto se llevara a cabo. Las presiones de las nuevas relaciones comerciales a nivel internacional y la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) en 1984 plantearon la urgente necesidad de alcanzar en el corto plazo niveles de eficiencia internacional”. (Basave Kunhardt, Empresas mexicanas ante la globalización, 2000, pág. 254)

Hecho que permitió el fin del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), modelo que se mantuvo vigente desde los años treinta a los años ochenta, este periodo también provocó la aparición de nuevos actores internacionales durante el periodo llamado de crisis internacionales, ocasionando la construcción de bases sólidas para emprender las reformas estructurales que permitieron adaptar los

mercados internacionales a la conocida economía de mercado. Al respecto Hirsh en su libro *Globalización, Capital y el Estado* afirma que:

“La política económica de liberalización, privatización y desregulación tiene como meta crear las condiciones políticas institucionales adecuadas para una transformación en la correlación de fuerzas de las clases, tanto nacional como internacional; he aquí la condición para la reorganización técnica de la producción capitalista” (Hirsh, 1996, pág. 90)

Sin saber las repercusiones que este modelo tendría en países en vía de desarrollo, el discurso utilizado desde las grandes cúpulas del poder económico y político fue: *“El salto a la democracia mediante la transición política”*, esto fue un giro histórico para las economías como México que gozaban de un fuerte proteccionismo en empresas estatales, la adaptación del sistema de economía de mercado figuraba como un mecanismo que podría llevar a los países subdesarrollados a gozar de mayores beneficios mediante un mercado internacional el cual controlaba la interacción de producción y comercio internacional por medio de la liberalización del comercio interno. Para Pérez Ramírez este hecho se refiere a:

“El proceso de globalización de la economía mundial, se refiere a la tendencia de liberalización de los mercados de los flujos internacionales de capital, dinero y mercancías; la internacionalización de la producción bajo el monopolio de las empresas transnacionales favorecidas por la privatización; la revolución tecnológica vinculada a las modernas posibilidades de elaboración y transferencias de información; el comercio global y el manejo de los mercados

por formaciones de alianzas estratégicas oligopólicas mundiales, a través de las fusiones y adquisiciones”. (Pérez Ramírez, mayo-agosto, 2013, , pág. 4)

Los procesos de reestructuración en el sistema internacional tuvo múltiples transformaciones cambiando de modelo económico de un sistema cerrado a un sistema abierto, esta etapa es parteaguas para entender los momento coyunturales y de reconfiguración del capital internacional.

En la década de los ochenta, el cambio estructural de la economía como eje ordenador de su modernización, comprendía la reordenación del sector público, su reconversión industrial y la estimulación del sector privado como pivote de la producción y saneamiento de las finanzas públicas, con el fin de dinamizar e insertar nuestra economía al mercado global. (Pérez Ramírez, mayo-agosto, 2013, , pág. 7)

Este hecho provocó la aparición de nuevos actores internacionales durante el periodo de entre crisis internacionales, creando bases solidas para emprender las reformas estructurales que permitieron adaptar los mercados internacionales a la conocida economía de mercado.

Por lo que Ilan Bizberg afirma que los monopolios y oligopolios surgieron de la relación entre empresarios y el gobierno.

“Los actuales monopolios u oligopolios privados surgen de una relación en la que el gobierno dio importantes concesiones a ciertos grupos empresariales, tanto en la época de economía cerrada, como en la época liberal; se dio una simbiosis entre intereses gubernamentales y privados que constituyó uno de los

principales problemas al desarrollo en la época pasada y es un obstáculo importante al actúa". (Bizberg, 2008, pág. 3)

A pesar de no tener en cuenta las repercusiones del modelo, esto fue un giro histórico para las economías como México que gozaban hasta ese momento de un fuerte proteccionismo en empresas estatales y por lo tanto grandes déficit e inflaciones por el mantenimiento de empresas que no dejaban ganancia para el Estado. La adaptación del sistema de economía de mercado figuraba como un mecanismo que podría llevar a los países subdesarrollados a gozar de mayores beneficios mediante un mercado el cual controlaba la interacción de producción y comercio internacional.

Por lo cual Rogozinski afirma que la privatización fue uno de los elementos implementados para promover la eficiencia del Estado.

La privatización junto con otros instrumentos de política económica como la desregulación (eliminación de la aplicación discrecional de las normas que regulan la actividad económica, así como eliminación de la excesiva reglamentación de las barreras de entrada y salida de mercados, y de prácticas monopólicas y oligopólicas), la apertura comercial orientada hacia la exportación y competitividad de la economía, y la inversión extranjera directa como complemento a la inversión nacional, buscó en primera instancia contribuir a los objetivos de incrementar la eficiencia en los factores de producción e incentivar mayor inversión y crecimiento económico, así como un nivel de bienestar más alto de la población (Rogozinski, 1997)

Con anterioridad se observó que el Consenso de Washington⁸ surgió en 1989 con la finalidad de establecer como recomendación diez puntos normativos en cuestión de política económica, estos lineamientos dieron la pauta para el derrumbamiento del sistema político que daba vida al sistema estatista, e implementar lo que se denomina cómo Modelo Neoliberal o Neoconservador. Al respecto Casilda afirma que:

El Consenso de Washington debe mucho al triunfo del sistema neoliberal, pues le permitió vencer al antagonismo de propuestas de corte más intervencionistas. De esta manera, se inició un período más abierto, caracterizado por encontrar soluciones tan útiles como pragmáticas. (Casilda, 2005, pág. 4).

Con la intención de orientar a los gobiernos de los países subdesarrollados y vincularlos directamente con las instituciones de gobernanza internacional como el Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial y Banco Interamericano de Desarrollo, los puntos sugeridos por el Consenso que estaban destinados a encontrar soluciones que pudieran ayudar a los países a afrontar crisis de la deuda externa fueron aceptadas por los gobiernos, como un posible catalizador para impulsar las economías de los países y alejarse paulatinamente de los procesos de crisis de los ochenta, sin embargo, los consejos derivados de este consenso, que originalmente se encontraban encaminadas a favorecer a la población en general, terminó beneficiando a nuevos actores internacionales, las empresas también llamada élite privada.

⁸ Se le denominará Consenso de Washington a las medidas implementadas por los organismos internacionales: Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial, destinadas a la reestructuración del modelo económico implementadas hasta ese momento en países en desarrollo

La instauración del modelo neoliberal correspondía a la inserción de los países en una economía de mercado, el cual fungía como catalizador en la adaptación de los puntos más importantes del consenso de Washington, los cuales eran, la privatización de empresas estatales y la desregulación de los mercados para lograr el crecimiento económico.

El primer momento coyuntural se comenzó a gestar desde los procesos de desregulación de empresas nacionales, que surgieron a finales de los años setenta y principios de los ochenta, como resultado de los conflictos entre el Estado y los empresarios en la disputa por la nacionalización de la banca, en los últimos años del sexenio de Luis Echeverría Álvarez y principios del gobierno de Miguel de la Madrid, no obstante el segundo ya manejaba una estrategia más amplia apoyado por la élite empresarial nacional.

Jorge Basave Kunhardt deja entrever el entramado existente entre el grupo de asesores del Presidente de la Madrid y la ola de privatizaciones a nivel nacional y afirma:

“Simultáneamente el nuevo equipo del presidente Miguel de la Madrid mostraba una decidida intención de modificar el modelo de crecimiento económico hacia uno abierto y secundario-exportador en el cual la inversión externa y los grupos empresariales privados fueron los pivotes fundaméntales para su viabilidad. (Basave Kunhardt, Empresas Mexicanas ante la globalización, 2000, pág. 256)”

La construcción de una élite político-empresarial la cual se encargaría de administrar los sectores estratégicos más rentables del proceso de privatización corrió por parte del Estado que mediante diferentes mecanismos empoderó a los nuevos actores en los sectores de reciente apertura como son el Bancario, Telecomunicaciones, y Minerales.

2.1.1- Cultura empresarial en la globalización

El debate en torno a como el capitalismo moderno tiene distintas representaciones en la identidad de algunos actores se centra en los ejes transversales que rigen los grandes paradigmas de la empresa en la globalización. Para Alfonso Ramírez Carrillo,

“en el mundo de la empresa, los principales ejes del cambio pueden sintetizarse en cuatro: la red global de comunicaciones, una economía del conocimiento que sustituye a una economía industrial, los mercados financieros mundiales y la aceptación de modelos múltiples de vida cotidiana que transforman las expectativas de los actores sociales, tanto empresarios como trabajadores (Ramírez Carrillo, 2010, pág. 240)

No obstante este fenómeno no es nuevo, debido a cada una de las coyunturas globales que da lugar a transformaciones en los diferentes actores del sistema internacional y los sectores con mayor relevancia.

El plantear la correlación que existe entre la globalización como coyuntura histórica y la identidad como respuesta a todo un conjunto de símbolos dentro de esta época, nos da como resultado la idea de una identidad social.

Si tenemos en cuenta el factor común Globalización-Identidad, podemos inferir en la creación de una identidad cultural empresarial. Para Gilberto Giménez el concepto de identidad se refiere a:

“El conjunto de repertorios culturales interiorizados (representaciones, valores, símbolos...) a través de los cuales los actores sociales (individuales o colectivos) demarcan simbólicamente sus fronteras y se distinguen de los demás actores en una situación determinada, todo ello en contextos históricamente específicos y socialmente estructurados” (Giménez, 2000, pág. 28)

En este tenor se analiza si subyace una identidad empresarial global y en qué medida el empresariado mexicano es parte de ella, dado la interferencia de los fenómenos históricos que la conforman. A estos símbolos se le tienen que agregar los aspectos culturales como la educación, origen familiar, relación política y grupo empresarial al que pertenece, sin embargo aunque los medios jueguen un papel fundamental en la creación de identidades globales, los aspectos antes mencionados forman identidades diferenciadas que repercuten en la sociedad.

En el caso del empresariado mexicano su conformación identitaria parte de diversos supuestos: convergen con el sistema político nacional, son afines al sistema internacional, su apego va en relación con el Estado hegemónico inmediato y colectivizan con otros grupos empresariales principalmente con el estadounidense, esta idea podría identificar una identidad desterritorializada, sin embargo no es así, ya que se conciben

como mexicanos, pero en una disyuntiva de asociación cultural fraccionada a un grupo en específico.

El hecho de que el empresariado mexicano se haya adaptado al sistema global, mediante una cultura globalizada en conjunción con las redes empresariales globales, no le ha garantizado el éxito en los negocios, excepto de los millonarios mexicanos que han sabido diversificar sus negocios llevándolos a crear conglomerados de los más importantes del mundo.

En este contexto se vincula la idea de que:

“En la competencia de los grandes corporativos mundiales, con los monopolios nacionales, los segundos quedaron inmersos en su propia cultura de redes clientelares y favoritismos políticos, lo que los ha desplazado masivamente de los mercados nacionales y regionales, en especial desde la gran crisis de diciembre de 1994, cuando los grandes corporativos y monopolios, nuevos y viejos, avanzaron sobre los mercados regionales en todo México, dificultando la recuperación e incluso la supervivencia de los empresarios pequeños y medianos, que constituyen 85% del empresariado nacional” (Ramirez Carrillo, 2010)

Los procesos de crisis y el clientelismo político de la década de los noventa llevaron a la banca rota a la mayor parte de los pequeños y medianos empresarios, pero al mismo tiempo estas variables acrecentaban a la élite político-empresarial la cual se alimentó del favor del gobierno federal y la aplicación de los puntos del decálogo del CW.

Para analizar el contexto de la élite político-empresarial es necesario la observación constante de la conformación, multicultural, multiétnica y el mestizaje cultural que subyace dentro de cada uno de los grupos empresariales, ejemplo de ellos es la selección de cada uno de los grupos empresariales que son el núcleo de esta investigación: Telmex su dueño es Carlos Slim Helú quien pertenece al grupo étnico de los libaneses y Peñoles de Grupo Bal que pertenece a Alberto Bailleres del grupo de los franceses por ejemplo.

Los empresarios conciben sus relaciones en el poder político las cuales a su vez crean contubernios en las diferentes negociaciones que acarrearán una ola de corrupción.

“Los puntos de contacto entre el poder económico y la política formal e informal definen los estilos de negociación entre empresarios y políticos. La moneda de intercambio suele ser la corrupción, en todas sus formas; sobornos o cohechos, dependiendo de cuál de los dos actores, el empresario o el político, comience el intercambio” (Ramirez Carrillo, 2010, pág. 261)

La conformación de una élite político-empresarial nace en la forma de correlación existente entre el político y el empresario con los debidos patrones de conducta para llegar al poder, de esta forma se identifica al empresario como apoyo económico en la carrera del político y cuando este alcance sitios claves en la política, el político otorga al empresario concesiones económicas que son función del Estado, este ejemplo se ve muy marcado con el proceso de privatización y las franquicias otorgadas

con respecto a televisión, radio, telecomunicaciones, tierras de explotación ricas en minerales, infraestructura carretera, construcción, aerolíneas y prestación de servicios para empresas estatales como Pemex.

Los procesos de privatización paulatina desde Carlos Salinas de Gortari hasta Enrique Peña Nieto, se han visto marcados por el favoritismo y el clientelismo político que ha originado corrupción, y ha fomentado que el empresariado mexicano no sea innovador, no tenga avances tecnológicos importantes y se encuentre en una filosofía tradicional con respecto a los negocios; sin el apoyo del Estado a los grandes monopolios nacionales transnacionalizados estos no pueden sobrevivir en el sistema internacional dado que su enriquecimiento estratosférico se debe en gran manera a la concesión de las políticas económicas estatales las cuales dependan en gran manera de las políticas públicas para legitimar el poderío de los empresarios.

2.1.2.-Diferencia entre político y empresario

A pesar de que los empresarios mexicanos siempre se caracterizaron por tener rasgos específicos que obedecen a los procesos históricos sociales de su desarrollo, como fue el caso de la Revolución Mexicana y la exclusión de los empresarios del juego político de ese momento, sus acciones siempre se canalizaron por medio de canales extraparlamentarios, ya que no contaban en su momento con representación dentro de un partido político propiamente empresarial, por lo tanto carecían de representación directa en las cámaras legislativas, no

obstante, su poder siempre fue importante derivado del imperio económico que estos generaban y a la organización intraempresarial que se partía en dos grandes grupos empresariales: el Grupo Monterrey y el Grupo del Centro con actividades en el sector industrial y financiero respectivamente.

La delgada línea de separación entre empresarios y políticos culminaría hasta 1982, con la nacionalización de la banca, la cual rompió con los acuerdos establecidos por el Estado, mismos que enmarcaban la designación del sector financiero a determinado grupo empresarial. Sin embargo la ruptura privatizadora dio pie a incursionar dentro de la política a todo empresario y así formar parte de un proceso de reconfiguración Político-Empresarial, por medio del Partido Acción Nacional (PAN), el cual estaba conformado originalmente por oligarcas, comerciantes y empresarios mexicanos.

Este proceso fue característico de México y así lo afirma Schneider:

“A diferencia de muchos países de América latina, en México, los empresarios han estado fuertemente organizados y tenían un contacto continuo con el gobierno” (Schneider, 2006, pág. 7).

La coyuntura histórica de este periodo, se caracterizo por redefinir la relación tradicional entre el Estado y el empresariado, redimensionando de esta manera, la estructuración de un nuevo actor internacional como él ente predominante en las relaciones de poder y la toma de decisiones en

el plano político y posteriormente en el marco de la crisis, hecho que aportó nuevas formas para la apertura de un ciclo: la unificación de la figura política con la élite empresarial.

Ilan Bizberg en el artículo titulado: “Alianza de Empresarios” de la CEPAL expresa como punto de partida al anterior proceso, el final de los años setenta como génesis temporal que se convertiría en testigo fiel del desarrollo del sector empresarial mexicano, este había prosperado a la par de la economía del país, amparado por la protección y el favoritismo gubernamental hacia los más poderosos.

La culminación de este proceso está determinada por el cambio de gobierno de la Presidencia de la República presidida por Adolfo López Mateos, el principal acto que define este hecho es la creación del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN), que reunía exclusivamente a los principales empresarios del país.

El consejo surgió como una asociación voluntaria e independiente, distinguiéndose desde su creación de las organizaciones obligatorias como la Confederación Nacional de Cámaras industriales (CONCAMIN), la cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) y la Confederación Nacional de Cámaras de Comercio (CONCANACO) que fueron creadas por el gobierno con el objetivo de tener interlocutores empresariales unificados.

De acuerdo a Valdez Ugalde, el CMHN se fue configurando como la principal organización del empresariado nacional, por encima de las organizaciones corporativas y desde su creación lleva a cabo reuniones periódicas con el presidente del país y con los principales funcionarios que definen la política económica (Valdés Ugalde, 1997, pág. 163).

El peso del núcleo empresarial en la política mexicana tomaba fuerza a favor de los empresarios ocasionando movimientos políticos pro-empresariales que convocaban a marchas constantes para pedir la privatización de la banca recién nacionalizada, Concamin, Canacintra, Concanaco y CCE, para lo cual los mismos empresarios fortalecían económicamente el movimiento político-empresarial, gestándose de esta manera una nueva coyuntura política, la cual estaba marcada por el estrechamiento de la cooperación entre la élite empresarial mexicana y la élite empresarial norteamericana.

Este acercamiento lo analiza René Millán y argumenta que:

“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 condena la nacionalización y el control de cambios” (Millán, Los empresarios ante el Estado y la Sociedad, 1988, pág. 156).

El nuevo gobierno propuso una reconversión de todo el aparato productivo mexicano para lograr que el nuevo motor del desarrollo fuera el mercado externo. De ahí que en 1985 México aceptara finalmente solicitar su entrada al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) e iniciara una lenta pero inexorable apertura económica misma que tuvo grandes costos para una industria mexicana ya que gozaba con una gran protección arancelaria y administrativa, tal y como Estados Unidos había sugerido sin mucho éxito poco antes de la crisis de 1982.

Las relaciones políticas y económicas entre México y Estados Unidos estaban determinadas por los acontecimientos del sistema internacional y se adecuaban a las necesidades económicas de Estados Unidos, para lo cual, la negociación de la desregularización de la banca, era solo el principio de una serie de privatizaciones de empresas estatales.

Gregorio Vidal divide el proceso de la privatización de la banca:

“Aunque los procesos de fusión y adquisiciones de empresas son muy anteriores a la década de los ochenta, es precisamente con la nacionalización de la banca que comienza un importante proceso de reestructuración del sector financiero.

Tal proceso se podría dividir en tres etapas. La primera incluye la nacionalización de la banca en 1982 y se prolonga hasta 1989; la segunda, que va de 1990 a 1995, compromete la reprivatización de la banca comercial nacionalizada y la crisis del sistema financiero, y la última, de 1995 a nuestros días cuando los grupos financieros nacionales se consolidan en primer momento y posteriormente sobreviene la adquisición de la gran mayoría de la banca

comercial y las principales instituciones de seguros de la banca extranjera” (Vidal, 2008, pág. 349).

A razón de evitar los “malos manejos” de las empresas estatales, la nacionalización tenía grandes desventajas, René Millán lo explica en tres puntos:

“Como consecuencia de la nacionalización acarreo tres resultados negativos: quebrantamiento de los términos de la alianza entre estado y empresarios; descabezamiento, de golpe, del núcleo más fuerte del sector empresarial y, por ello, la presencia de un espacio de poder en dos sentidos”. (Millán, Los empresarios ante el Estado y la Sociedad, 1988, pág. 146).

Por otro lado el Fondo Monetario Internacional a través de sus recomendaciones destinadas a hacer eficiente la economía mexicana asignó que había que privatizar empresas las estatales que resultaban ineficientes y que resultaron ser de carácter estratégico, por ejemplo las telecomunicaciones, en este caso TELMEX (Teléfonos de México) que fue adquirida por el grupo CARSO encabezado por Carlos Slim Helú, las Minas y Siderúrgicas absorbidas por Peñoles donde el socio mayoritario es Alberto Bailleres, cementeras de Anáhuac compradas por CEMEX, además de que permitió que los grupos empresariales mexicanos se transnacionalizarán, como el caso de Bimbo. Para estas privatizaciones, los empresarios se vieron apoyados en todo momento por la nueva clase política y el sistema internacional de corte neoliberal que daba las facilidades para una reconstrucción empresarial.

Otro factor que contribuyó en años posteriores a sostener e incrementar las adquisiciones fue una consecuencia indirecta del proceso mismo de privatización, debido a que muchas empresas públicas, que en primera instancia fueron adquiridas por empresas e instituciones mexicanas, posteriormente pasaron a manos del capital transnacional como es el caso del sector bancario.

Para el Centro de Estudios del Sector Privado, México se convirtió en receptor de Inversión Extranjera Directa provocando un retroceso en la economía, contrario a lo esperado:

“A pesar de que el TLCAN dio frutos al triplicarse las exportaciones de México a los EEUU y al convertirse el país en el principal destino de Inversión Extranjera Directa de América Latina en sus primeros 10 años, la política hacia los grandes grupos no ha dado los frutos esperados de crecimiento y de competitividad del resto de la economía. En efecto, según una reciente encuesta del Centro de Estudios del Sector Privado (CEESP), los empresarios afirman que los dos principales obstáculos para el desarrollo empresarial son los monopolios públicos (83% de frecuencia) y privados (84% frecuencia)” (Centro de Estudios del Sector Privado (CEESP), 2005).

El anuncio de la suspensión de las reuniones del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN) con el Presidente de la República coincidió con la firma de la Carta de Intención entre México y Fondo Monetario Internacional, otorgándole al país un crédito por 3,840 millones de dólares distribuidos en tres años, por lo que el Estado se vio

obligado a revisar las tarifas del sector público y a controlar su déficit presupuestal y de acuerdo a Millán:

“El recurrir al FMI fue demanda de todo el empresariado después de la nacionalización” (Millán, Los empresarios ante el Estado y la Sociedad, 1988, pág. 176).

A efectos de beneficiar a los empresarios, los contratos con dependencias del gobierno, la utilización de leyes, tarifas, aranceles y financiamientos, el Estado dio mayor participación a determinados grupos empresariales que mantenían mayor relación con la clase política (compadrazgo) a fin de mantener una relación recíproca.

Estos mecanismos fueron muy importantes en la consolidación de las grandes empresas y de los grandes grupos económicos existentes en nuestro país. Por su parte, el puesto público permitió a muchos políticos iniciar su carrera empresarial y constituyó una forma de acumular riquezas personales.

Cristina Puga afirma que la acumulación de riquezas personales de empresarios a costa del presupuesto público no es un fenómeno nuevo:

“Este fenómeno se produjo desde los primeros gobiernos revolucionarios y se acentúa durante el gobierno de Miguel Alemán (1946-1952) cuando se acumularon grandes fortunas y se consolidaron importantes empresas en las que participaban algunos ex funcionarios” (Puga, 1993, pág. 66).

Bajo las coyunturas ya mencionadas, se analiza todo una serie de negociaciones entre empresarios y Estado, cada uno representado por facciones de poder en el caso del Estado por funcionarios de primer nivel, Secretarios de Estado, mientras que el sector privado se encontraba representado por organizaciones empresariales como la Concamin, la Concanaco, el CCE, la Coparmex y la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, el cual tiene su génesis en los principios de los años ochenta y sigue en un proceso paulatino de configuración sistemática siendo hasta nuestros días uno de los momentos más importantes para entender la conformación de una élite con características totalmente diferentes a la expresada en por la teoría clásica sobre las élites del poder de Roderick Ai Camp o Charles Wright Mills, donde se enuncia la separación de las élites en sus diferentes ramas ya sea como políticos o como empresarios, es decir como si existiera una especie de especialización de élites, sin embargo, este hecho reconstruía una nueva alternativa sociopolítica que configuraría al empresariado mexicano en las tomas de decisión directas en el Estado nacional.

**2.2.-Privatización, de las principales empresas estatales:
“Aeroméxico, Mexicana de Aviación, Teléfonos de México,
IMEVISIÓN, Mineras y Fundidoras”**

Uno de los pilares fundamentales de estas profundas transformaciones es la empresa transnacional (ET) o corporación multinacional (CM) que constituye el núcleo articulador de la producción internacional integrada, según términos de la Organización de las Naciones Unidas

Carlos Morera Camacho

La privatización además de ser la transferencia de las empresas públicas del Estado a manos del sector privado o elites empresariales, es considerado como una estrategia de la globalización de los mercados, en la que concurren, el avance de la concentración económica y el reparto de mercados entre pequeños grupos de poder considerando una economía mundial con bloques y regiones.

Según expresa Jorge Basave:

El proceso de privatizaciones a que dio lugar el giro en la política económica interna inicio un nuevo ciclo de centralización de capital en el cual algunos de los grupos privados nacionales se diversificaron y otros lograron una mayor integración como parte de su reestructuración organizativa. (Basave Kunhardt, Empresas Mexicanas ante la globalización, 2000, pág. 256)

En el primer punto de este capítulo, se analizaron los momentos coyunturales más relevantes como antecedente histórico que nos pudiera permitir conocer los momentos claves de la desregulación de empresas estatales y como en distintos ciclos históricos de corto tiempo se empieza a conformar una élite empresarial con rasgos políticos y empresariales que a la postre se encargarían de la negociación real de las privatizaciones de las primeras empresas, estos procesos son múltiples.

Teóricos como Horacio Boneo se identifican tres alternativas en torno de este proceso:

- a) La “privatización de gerencia”, en el sentido de lograr un adecuado balance entre el componente “público” y el “empresarial” de una firma estatal, que en muchos casos parece estar sesgado hacia el primer componente.
- b) “Privatización periférica”, es decir, la venta de ciertas partes de la empresa, manteniendo el núcleo productivo bajo la propiedad estatal.
- c) La privatización por medio de acuerdos y convenios con socios provenientes del sector privado, tanto nacionales como transnacionales. (Boneo, 1985)

Estas alternativas de privatización obedecen claramente a la reconfiguración del Estado por medio de estrategias normativas con el propósito de eliminar paulatinamente el “poder absolutista del Estado” en empresas estatales, este hecho generaba ganancias sin embargo, la lógica del modelo Neoliberal era evitar las grandes fugas de capital que el modelo proteccionista tenía en estas empresas, como producto de su propia inestabilidad financiera.

Gregorio Vidal argumenta que la integración de consorcios se llevo a cabo principalmente en el periodo de gobierno de Salinas de Gortari:

“Durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari en el sistema financiero y en particular la banca, propició la integración de grupos o consorcios en manos del capital del país. Por ejemplo, las privatizaciones de empresas públicas realizadas durante el gobierno de Salinas de Gortari consideraban las modificaciones legales y el proceso mismo de venta de los activos, como medios para permitir que las nuevas firmas fueran adquiridas y controladas por el país” (Vidal, 2008, pág. 344).

Como es conocido, las estrategias que orientaron a las reformas estructurales en América Latina, fueron desarrolladas principalmente a partir de propuestas de algunos centros académicos, también llamada élite del conocimiento en Estado Unidos y del Banco Mundial, estos se basaron en interpretaciones ortodoxas de las teorías neoclásicas del equilibrio general en competencia perfecta, dejando de lado lo que Joseph Stiglitz aludía demostrando que la información es imperfecta y por lo tanto todo modelo debe de ser aplicado de manera distinta en cada uno de los países o regiones a falta de información.

La falta de información y transparencia en las negociaciones de venta de empresas estatales fue un elemento recurrente, así lo afirma Francisco Valdez:

El proceso de privatización no sólo dio preferencia a ciertos individuos, sino que en muchos casos se llevó a cabo a partir de decisiones que reflejan acuerdos informales y poco transparentes entre el vendedor y el adquirente: como fue el caso de Aeroméxico o de la venta de la mina Cananea al grupo Minera México. (Valdés Ugalde, 1997, pág. 237)

El proceso de apertura y desregulación en los sectores económicos más importantes como eran el bancario financiero y el de telecomunicaciones, sumado con las cada vez más exigentes condiciones de competencia, implicó que a finales de los años noventa y principios del presente siglo, los empresarios mexicanos y algunos extranjeros adquirieran un importante número de empresas a bajo costo propiedad del gobierno.

Para Barbara Hogenboom del Centre for Latin America Research and Documentation de Ámsterdam los verdaderos beneficiarios de esta política privatizadora fueron los dueños de los grupos económicos de propiedad familiar (Hogenboom, 2004, págs. 207-225),

Siguiendo lo anterior Francisco Valdés afirma que estas familias ocupan puestos clave dentro de organizaciones empresariales:

“Los empresarios ocupan los principales puestos de representación de las organizaciones más influyentes del sector privado: el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios, la Asociación Mexicana de Banqueros, la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, que a inicios del los noventa sumaban apenas 121 personas y que controlaban los hilos de la representación y el poder de negociación del sector privado” (Valdés Ugalde, 1997, pág. 232)

Las relaciones entre miembros de los Consejos empresariales mexicanos y el gobierno quedo expuesta en la campaña presidencial de Carlos Salinas de Gortari, en donde la élite político-empresarial participó de manera activa para después formar parte del grupo de asesores durante su mandato; después de dos años se ventilo en el segundo informe de gobierno de Carlos Salinas de Gortari que los compradores de empresas fueron las familias y miembros de los consejos empresariales.

“En México se matizan empresas del Estado puestas a disposición de las oligarquías mexicanas, entre estas empresas destacan Aeroméxico, Mexicana de Aviación, Compañía Minera de Cananea, Sidermex, Teléfonos de México;

también se vendieron los 18 bancos, producto de la nacionalización de 1988, que representó un monto global de 36 billones de pesos” (Salinas de Gortari, 1990)

2.2.1.- Privatización de Teléfonos de México (TELMEX)

En el sector de telecomunicaciones, los ciclos relevantes con respecto a las adquisiciones fueron los mismos que en el sector bancario, el primero, de 1998 a 1994 donde tuvo lugar la privatización de teléfonos de México y de 2000 a 2005 por cambios establecidos en las telecomunicaciones al presentarse una mayor dinámica en las compras de empresas importantes.

El proceso privatizador que se inicio a mediados de los años ochenta tuvo su mayor actividad entre 1988 a 1993, en ese lapso de tiempo se vendieron las principales empresas industriales y los bancos comerciales fundamentalmente en el periodo que va de 1990 a 1992, en este momento coyuntural, el primer periodo corresponde a la privatización de teléfonos de México (TELMEX), al comienzo de la década de los noventa.

El control de la compañía quedo en manos del Grupo Carso encabezado por Carlos Slim asociado a empresas extranjeras: SBC de Estados Unidos y France Telecom. CEPAL realizo un informe en el cual recalca la importancia de la privatización de TELMEX a efectos de privatizaciones posteriores.

“El caso de los monopolios privados es igualmente delicado. La privatización de Telmex preservó la integración vertical de la empresa y creó barreras legales

para la entrada de otras compañías; se estableció un periodo de exclusividad de seis años para explotar el servicio de larga distancia nacional e internacional.” (Mariscal, Judith y Rivera, Eugenio, 2007, pág. 12)

Un hecho fundamental que indicaba la importancia que habían logrado las organizaciones empresariales voluntarias y que atestiguaba la simbiosis entre el gobierno y los empresarios que ha caracterizado el caso mexicano, fue el proceso de privatización de las grandes empresas durante los años noventa.

Al respecto el Banco Mundial elaboro un informe en el 2007 resaltando el proceso privatizador llevado a cabo durante el gobierno de Salinas

“El proceso de privatización del sexenio de Salinas de Gortari involucró a algunas de las empresas más importantes del país, que aún conservaba el gobierno. Entre 1988 y 1992 se privatizaron, entre otras, Bancomer, Banamex, Comermex, Banca Serfin (así como los demás bancos), Teléfonos de México, Mexicana de Cobre, Compañía Minera Autlán, Fertilizantes Mexicanos, la Siderúrgica Lázaro Cárdenas, Altos Hornos de México, Aeronaves de México, Mexicana de Aviación, y otras”. (Bank, 2007, pág. 49)

Así, si bien, el Estado Mexicano redujo su injerencia directa en la economía desde la presidencia de De la Madrid, retirando muchos de los apoyos que recibía la industria y la agricultura nacional, este proceso fue acompañado de una fuerte concentración económica.

Esto ocurrió, como ya se menciona, especialmente derivado de la manera en la que se privatizaron algunas empresas manteniendo intacta su estructura monopólica u oligopólica (Telmex, los Bancos, Compañía Minera de Cananea, Aeroméxico y Mexicana de Aviación). La intención de estas políticas se aprecia claramente en la declaración del presidente Salinas que Valdés Ugalde retoma en el libro “Autonomía y Legitimidad. Los empresarios, la política y el estado en México”:

“La desregulación y las privatizaciones han permitido la creación de grandes grupos financieros y empresariales si nosotros en México no tuviéramos grandes grupos, quedaríamos fuera de los mercados mundiales promovemos la formación de grandes grupos empresariales y su integración a cadenas productivas que estimulen la creación de más empleo” (Valdés Ugalde, 1997, pág. 238)

Las políticas privatizadoras propiciaron que las empresas y consorcios ya existentes concentraran aún mas empresas dentro de su sector, eliminando la competencia en su ramo:

Esta política permitió que algunas de las grandes empresas nacionales, concentraran aún más su sector, al grado de que en 1991 Vitro, Alfa, Cifra, Cemex, Bimbo, Minera México e industrias Peñoles generaban el 56% de las ventas, movilizaban el 61% de los activos totales y aportaban el 53% del empleo de los 119 principales grupos mexicanos (Hogenboom, 2004, pág. 21)

2.2.2.-Otros casos de privatización

Los procesos de privatización en México obedecen a las dinámicas del sistema internacional, el cual está permeado de múltiples aristas, donde las fusiones y adquisiciones de empresas estatales fueron herramientas utilizadas por grupos empresariales mexicanos los cuales fueron apoyados por el Estado para su internacionalización, teniendo el objetivo principal la obtención de una mayor participación de inversión extranjera directa mexicana en el mundo con la finalidad de elevar los ingresos nacionales, la creación de monopolios nacionales como es el caso de TELMEX , CEMEX, Grupo México y Peñoles estos grupos enmarcan los procesos más evidentes los cuales crearon mayores ganancias de en los diferentes sectores del mercado.

Debido a la reciente internacionalización de empresas mexicanas, es importante analizar los procesos de internacionalización de las principales empresas mexicanas beneficiadas por la privatización de empresas nacionales tomando como muestra de todo una población de empresas TELMEX, CEMEX, PEÑOLES, y GRUPO MÉXICO.

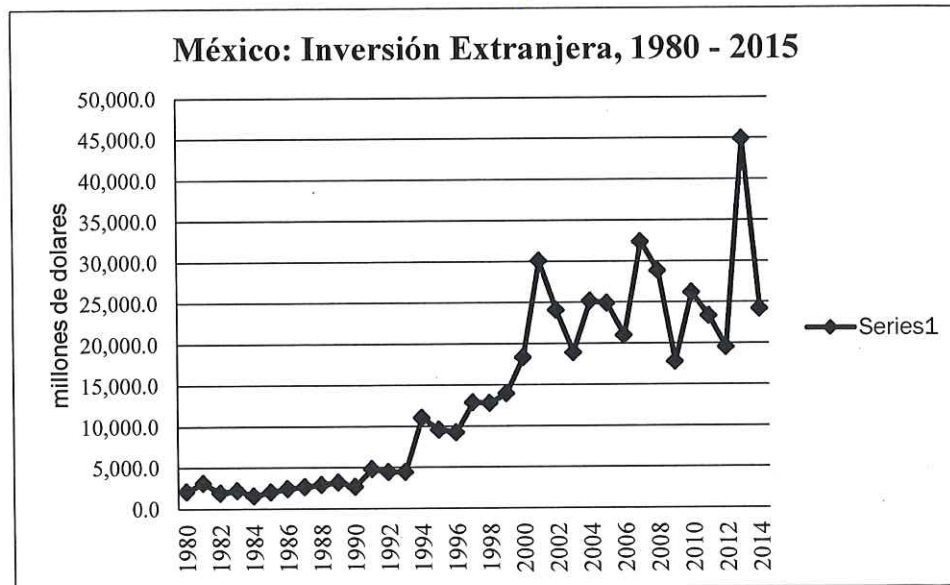
Los procesos de privatización de estas empresas estimulan el acaparamiento del mercado interno, es decir los altos precios del cemento a nivel nacional, parecen permitirle mantener bajos precios a nivel internacional, en ocasiones por debajo de sus costos, como se desprende de una acusación que los productores locales de los EEUU hacen en contra de la empresa.

“Las ganancias de CEMEX en México le han permitido adquirir varias empresas en EEUU, en Gran Bretaña y China; convirtiéndolo en el mayor fabricante de cemento en los EEUU y el primero en el mundo” (Lyons, 2005, pág. 46).

La creación de nuevos monopolios empresariales se encontraba en marcha tal es el caso de Mexicana de aviación y Aeroméxico mantuvieron un duopolio por algún tiempo esto significaba altos precios de la transportación aérea al interior del país; fenómeno que se ha limitado, aunque no eliminado, con la desregulación de hace dos años que permitió la aparición de nuevas aerolíneas de bajo costo. No obstante, el duopolio aún se mantiene en las rutas menos comerciales.

2.3.-Efectos de la privatización sobre la IED

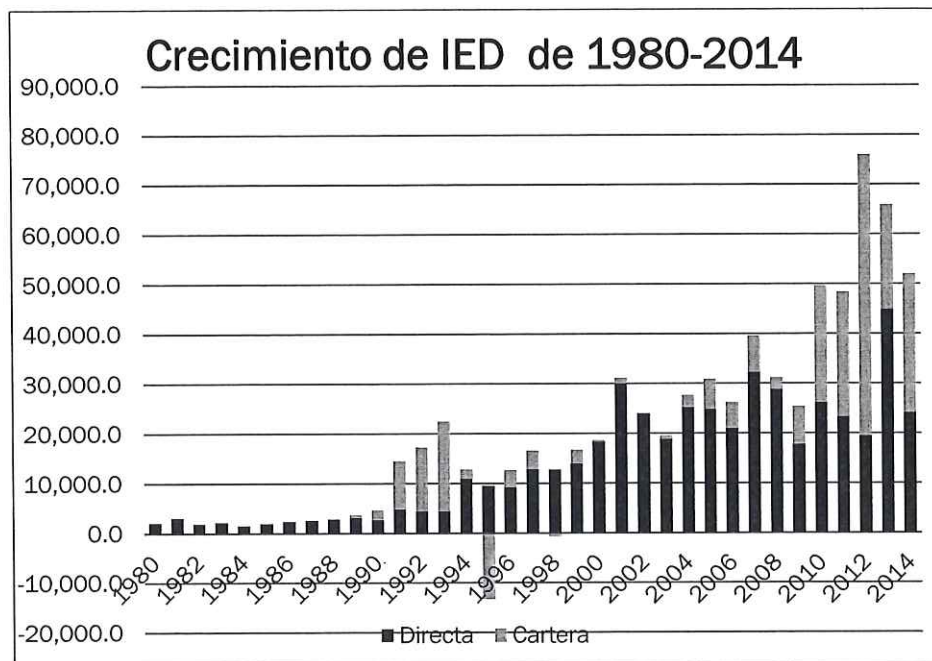
Durante la década de los noventa la Inversión Extranjera Directa (IED) obtuvo gran relevancia y un importante dinamismo a nivel internacional, México se convirtió en el principal receptor de América Latina en el primer lustro de los noventa, después de tener niveles menores al 1% del PIB en la década de los ochenta, aumento considerablemente al 3% del PIB en 1993, en este contexto se observa que el impacto permitió la generación de nueva industria productiva y modernización en una parte de la economía nacional.



Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía, 2015

La IED se había redireccionado principalmente en la compra de activos estatales durante el proceso de privatización, después de este hecho la IED se vio orientada desde la fusión y adquisición de empresas; la instauración de mecanismos para la atracción de inversión extranjera desato una serie de políticas económicas desde finales de la década de los ochenta.

La inversión directa y de cartera originada por la venta de empresas paraestatales fue vínculo a un crecimiento que ha ido ascendiendo en lo correspondiente al PIB total



Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

Como se puede observar en la grafica, de 1980 a 1989 la inversión directa era principal con respecto a la inversión de cartera la cual crece considerablemente del 1990 a 1993 con la venta de TELMEX y otras empresas.

Capítulo 3.-La transnacionalización de la élite político-empresarial mexicana

Existen distintas causas sobre la transnacionalización de empresas en distintos países, algunas de estas se denominan multilatinas, este es el caso de de las empresas transnacionales latinoamericanas, él fenómenos toma una variante distinta, cuando las empresas se ven beneficiadas por el Estado en función con la adquisición empresarial mediante el proceso de privatización, dando comienzo a la transnacionalización de una élite empresarial, con rasgos políticos participante de ambos bandos.

Para analizar el fenómeno de la transnacionalización de empresas con los rasgos que se definen en ésta investigación, es importante tomar en cuenta el fenómeno de la privatización en distintos países el cual se dio de manera acelerada teniendo resultados en pocos años, en países como México éste fenómeno lleva más de treinta años teniendo su génesis en la crisis de los ochenta, y la homogenización entre políticos y empresarios con la nacionalización de la banca.

En este tenor, se tiene en cuenta que distintas etapas coyunturales fueron parte del proceso de adquisición de empresas nacionales por grupos de poder político y empresarial, tal es el caso de Grupo México y Peñoles, los cuales se dedican a la explotación de minerales, estos fueron beneficiados en la época de los 70 con un proyecto denominado mexicanización de las mineras nacionales, sin embargo el proceso dio origen a una cúpula de poder en éste sector; Cemex al ser la tercera cementera a nivel internacional fue beneficiada con los procesos de

adquisición de cementeras nacionales, para después llevar la misma línea de manera vertical adquiriendo en un periodo de 10 años empresas cementeras en todo el mundo empezando en Estados Unidos de Norteamérica; Telmex es quizás la empresa privatizada más polémica y que mayores ganancias a generado para la iniciativa privada, con un sinfin de controversias a favor y en contra es una de las multilatinas más importantes a nivel mundial en el sector de la telecomunicaciones.

En este capítulo se analizan las posibles causas de la transnacionalización de las empresas con mayor significancia en México analizando los diferentes actores empresariales y políticos y como es que el Estado actuó de manera fundamental para la construcción de nuevos actores nacionales e internacionales en el sistema internacional.

3.1 Causas sobre la Internacionalización de empresas privatizadas

Distintas perspectivas de análisis se vislumbran para dar explicación al proceso de internacionalización de las empresas mexicanas, algunas se consideran como fenómenos políticos, económicos, procesos coyunturales y otras como herramienta fundamental de las empresas con la finalidad de expandir su mercado⁹.

⁹En este tenor, y según la teoría de la internacionalización empresarial nos dice que: 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 existe diferentes modelos de estrategias de internacionalización, cada empresa aplica estas variables de manera distinta considerando factores cómo son la competencia local e internacional y a las tendencias del mercado.

El interés principal de esta investigación radica, en la internacionalización de las empresas que fueron privatizadas durante el primer lustro de la década de los ochenta y principios de los noventa, según ésta restricción podemos observar las variables¹⁰ más importantes que muestran cómo se da la internacionalización de empresas cómo son el caso de: TELMEX, CEMEX, PEÑOLES y Grupo México.

En este contexto es importante no perder de vista tres variables que fueron relevantes para atenuar este fenómeno: la primera es el rescate de empresas auspiciado por el Estado en la década de los sesentas, setentas y principios de los ochenta; la segunda variable observa la correlación que existe entre Estado y empresarios en los procesos coyunturales de crisis de la deuda; y la tercera establece que después de que las empresas fueron rescatadas por el Estado, se consolidó una élite político-empresarial de gran renombre en la década de los noventa que recurrió a la internacionalización cómo una estrategia de expansión de las empresas mexicanas beneficiadas en el proceso de privatización y adquisición de los periodos ya establecidos, con el objetivo de ser participes en el escenario Internacional.

¹⁰Las 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.

Basave Asevera que:

“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 macro-económicos 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 sean más difícil de remontar” (Basave, 2001, pág. 97).

Aparte de ser el resultado del proceso coyuntural de la crisis de la deuda, se marcó la etapa de transición del modelo dirigido por el Estado a otro muy diferente llamado en algunos casos modelo neoliberal, Luis Bertola y José Antonio Ocampo, aseguran que:

“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” (Luis Bertola y José Antonio Ocampo, 2012, pág. 170).

La transición de un modelo a otro origino que la participación del Estado tomara rumbos inesperados, participando de manera fundamental en el ciclo que data de finales de la década de los setenta, hasta la mitad de la década de los noventa.

En este contexto, la jerarquía del Estado fue fundamental para la conformación de una élite político-empresarial demostrando la capacidad intervencionista para sacar a flote a los grandes capitales nacionales, rediseñando la política económica nacional trasladándola a un nuevo modelo de acumulación de capital (llamado por algunos modelo neoliberal), el cual ha tenido repercusiones en el sector productivo y en el grueso de la población debido a su mala aplicación.

En este contexto el Estado tomó las riendas del rescate de las empresas que habían sido afectadas como resultados de la crisis de los ochenta. Con respecto a este fenómeno Basave nos dice que:

“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 objeto de proteger a las empresas endeudadas de futuras devaluaciones (Basave Kunhardt, Empresas mexicanas ante la globalización, 2000, pág. 77)

Es decir el Estado se hizo cargo de las deudas que las empresas tenían en su haber y mediante un mecanismo el Estado compraba la deuda en dólares y los empresarios la pagaban en pesos. En este contexto Celso Garrido nos dice al respecto:

“Desde Comienzos de los ochenta la gran empresa industrial privada nacional en México y América Latina atraviesa 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 con centros en el mercado interno y fuertes contribuciones de fondos públicos que fortalecieron su rentabilidad y capacidad de acumulación. En este desarrollo lograron tamaños similares a los grandes corporaciones modernas, aunque los modos de organización y operación divergían en muchos sentidos de los que eran característicos de las Grandes Empresas Industriales (GEI) (Basave Kunhardt, *Empresas mexicanas ante la globalización*, 2000)”

Para entender uno de los problemas más fuertes que se dieron en el sexenio de 1982, la cual corresponde a la fractura entre el Estado y los empresarios habría que remontarse a la nacionalización de la banca cómo punto fundamental para entender la conformación de una élite político-empresarial con un origen en el capital financiero.

México consiguió enfrentar la crisis de los ochenta mediante distintos mecanismos organizados por el Estado en relación con empresarios mexicanos representados por el Consejo Coordinador Empresarial (CCE) éste logro conjunto se dio debido a la reciente reconciliación Estado-Empresarios después de la nacionalización de la banca¹¹ a principios de la década de los ochenta. Carlos Morera nos dice al respecto que:

“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

¹¹ 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, *Los empresarios ante el Estado y la sociedad*, 1988, pág. 144)

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 etcétera). (Morera, 2004, pág. 9)”

La reconciliación del Estado con los empresarios radica en las medidas adoptadas por el Estado para brindar bonos millonarios a los empresarios como pago de la nacionalización de la banca. Sobre este punto Basave afirma que:

”En gran manera las medidas adoptadas fueron el pago a los banqueros expropiados con bonos de 500 000 millones de pesos viejos, la venta de acciones industriales, comerciales y de servicios que estaban en poder de los bancos, la oferta de 34% de las acciones de la banca expropiada, y la venta del conjunto de entidades financieras no bancarias (aseguradoras, arrendadoras, casas de bolsa, etc.) al sector privado” (Basave, 1996:100).

También dejó entre ver la aparición de actores internacionales que se encargaron de renegociar los acuerdos Estado-Empresarios:

“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, Los empresarios ante el Estado y la sociedad, 1988, pág. 167).

Durante esta etapa coyuntural la aparición de nuevos actores políticos y empresariales dentro de las distintas etapas que se mencionaron con anterioridad ha sido fundamental para entender el rumbo de las políticas económicas y la relación de agentes que se gestan hasta la actualidad.

Bajo estas circunstancias coyunturales se entiende que la reconstrucción de empresas estatales era inminente, hecho que provocó la aceleración de mecanismos estatales que echaron andar las reformas necesarias para la modernización del Estado mexicano desde principios de la década de los noventa.

Referente a este tema hace su aparición uno de los actores más polémicos de la historia del neoconservadurismo mexicano, el cual desde el primer día de la toma de posesión como presidente de los Estados Unidos Mexicanos el presidente Carlos Salinas de Gortari¹² planteó la modernización en la estructura del Estado con mayor pujanza, modificando inclusive artículos de la constitución.

No obstante, estas políticas de modernización estatal fueron el seguimiento de lo que se había derivado en la presidencia de Miguel de la

¹² Cabe mencionar que Carlos Salinas de Gortari era perteneciente a una estirpe de políticos oriundos del Estado de Nuevo León dónde su padre fue Don Raúl Salinas Lozano ex titular de la Secretaría de Industria y Comercio en el sexenio de Adolfo López.

Madrid¹³, en dónde Salinas actuaba como asesor principal y Subdirector de Programación de Economía del Gobierno.

Muestra de ello es lo negociado en este sexenio por mencionar sólo un ejemplo:

“La desincorporación de empresas paraestatales de 1982 a 1988 que comprende el gobierno de Miguel De la Madrid 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 consideraba 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 (Esquivel, 2013)”

Para el sexenio de Salinas de Gortari el discurso de modernización estatal (el cual se basaba en gran manera de los puntos establecidos en el Consenso de Washington) determinó que para evitar que el Estado tuviera mayor carga con empresas estatales las cuales generaban

¹³ “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. (Esquivel, 2013)”

economías deficitarias, se requería privatizar¹⁴ o desregular, lo cual permitiría llevar a un escenario más favorable a la economía nacional dentro de los términos coyunturales mencionados.

En función de esto el gobierno de Carlos Salinas de Gortari, el cual data de 1988-1994 fue caracterizado por la política de privatizaciones en diferentes sectores como son Siderurgia, la Banca y la Telefonía, quizás la más conocida en estos casos fue TELMEX y el sector siderúrgico conocido también como Sidermex, el cual estaba conformado en tres: Altos Hornos, S. A., Fundidora Monterrey, S. A. y Siderúrgica Lázaro Cárdenas “Las Truchas, S. A. de C. V.

En la mayoría de estos casos los beneficiarios de las privatizaciones y adquisiciones de estas empresas eran parte de la oligarquía nacional los cuales mantenían relaciones de poder en torno a la política y el sector empresarial sucesivamente.

3.2.-Formación de una clase transnacional.

Durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, el proceso de internacionalización de las empresas propiamente privatizadas jugó un papel fundamental para la formación de una clase transnacional mexicana.

Matilde Luna Ledesma y Alejandra Salas-Porras Soulé aseveran que:

¹⁴La privatización y la Internacionalización son dos características muy importantes en el desarrollo de 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.

“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 una élite transnacional mexicana es el resultado de un fenómeno que se venían 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, (por mencionar algunos) cabe mencionar que cada uno de éstos grupos representaban intereses comerciales, políticos, económicos, regionales, familiares y sectores de producción.

Sobre este tema Carlos Morera nos expresa:

“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, por parte de Nacional Financiera, del llamado "Fondo Nafin" o "Fondo Neutro" en noviembre de 1989, lo cual fue un parteaguas para la inversión extranjera bursátil en México. El objetivo clave de este fideicomiso era desligar el "derecho corporativo" (de voto) de una acción de su "derecho patrimonial" (de participación en el valor contable y los dividendos) (Heyman, 1998, pág. 184). Dicho cambio, al dar la facilidad al inversionista extranjero de vender sus acciones en cualquier momento (lo que de hecho constituye una inversión de carácter financiero al carecer de derecho de voto) garantizó 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, pág. 13)”

Dentro de cada uno de los grupos empresariales de capital privado los cuales por su complejo engranaje interno eran conformaciones de diversos escalafones de poder, y se representaban en forma de conglomerados empresariales que se relacionaban intrínsecamente con élites de poder internacionales, fueron beneficiados por fondos estatales lo cual propicio que este hecho fuera factor relevante para que las empresas mexicanas buscaran su internacionalización principalmente en América del Norte, para después expandirse por América Latina.

En función de esto Basave asevera que:

“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 reiniciará, como veremos, hasta los años noventa (Basave, 2001, pág. 66).”

Las relaciones de poder que se gestaban en estos grupos comprendían la interrelación de actores fundamentales dentro de los procesos de reestructuración económico-empresarial; las relaciones de poder nacientes hasta ese momento nos daba ejemplos como la vinculación entre familias, por ejemplo la familia del Bosque que controlaba el 70% de las Compañías del Grupo Industrial Saltillo (GIS), mantenían una estrecha relación con los Garza Sada quienes controlaban en conjunto el Consejo Directivo de COPARMEX.

“Por ejemplo económicamente el Grupo Monterrey estaba 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, Los empresarios ante el Estado y la sociedad, 1988, pág. 13)”

Este proceso de reestructuración capitalista se da a lo largo las décadas 80, 90 y 2000, sin embargo sus características se basan 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, energético, el sector financiero y el manufacturero dando origen a un sinnúmero de intercambios mercantiles que han favorecido a una clase en específico.

Sobre este tema Carlos Morera nos explica que:

“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, pág. 3)”

En función de esto, el capital empresarial mexicano se enrolo bajo una 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 rubro las empresas nacionales en toda su expresión se pusieron a la cabeza del proceso de reestructuración productiva con un gran impulso exportador, cabe mencionar que los grupos de capital llegaron a tener una influencia más grande sobre las políticas a la vez que el Estado empezaba a decaer.

Después de la crisis de 1994, ya con conglomerados fortalecidos el sector de las telecomunicaciones entró al juego de la competencia global que estaba encabezada por empresas transnacionales, lo que llevó a un proceso de fusiones y adquisiciones asociadas estratégicamente con grupos de capital financiero, el mercado estaba valuado en 6.000 mdd aproximadamente, el grupo Carso monopolizó este mercado mediante la incursión de TELMEX.

Carso se reorganizó significativamente y de manera muy rápida viéndose fortalecido e internacionalizado, consolidándose en el ámbito nacional expandiéndose al mercado internacional mediante diferentes fusiones y adquisiciones estratégicas a través el grupo Inbursa.

El caso de TELMEX es muy relevante en función de la transnacionalización de una élite conformada a partir de los años 90 y fortalecida en muy pocos años, sin embargo es pertinente observar su proceso completo más adelante.

3.3 Empresas mexicanas en el mundo

En México existen una gran variedad de empresas que por sus actividades internacionales son catalogadas como transnacionales, cómo se ha visto a lo largo de esta investigación, existen distintas etapas socio-históricas, con variables independientes, las cuales son determinantes para que un grupo de empresas se hayan internacionalizado, sin embargo éstas empresas comparten características que se analizarán debido a que fueron beneficiarias directas de los procesos de privatización y desregulación en México y que a su vez por su conformación asociada al capital financiero recibieron grandes bonos con la función de conformar empresas altamente capitalizadas.

Los grupos económicos también llamados la élite político-empresarial tienden a ser una estructura compleja, sin embargo las variables mencionadas acotaron la identificación sólo 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 estrategia política y empresarial fueron beneficiarios absolutos de los procesos de acumulación de capital.

En la siguiente tabla se pueden observar los grupos empresariales que se pretenden investigar tocando rasgos en común.

Empresa	Sector	Estrategia	Año de Privatización	Dueño	Año de internacionalización
Grupo Peñoles	Siderúrgico	Privatización	1988	Alberto Bailleres	1990
Grupo México	Siderúrgico	Privatización	1989	Jorge Larrea Mota	1990
Telmex	Telecomunicac	Privatización	1988	Carlos Slim	1995

iones			Helú		
Cemex	Construcción	Fusiones y Adquisiciones	1987	Lorenzo Sambrano	1989

Fuente: Elaboración propia (Datos de fuentes diferentes)

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.

Sin embargo la internacionalización de las empresas mexicanas con las características ya mencionadas se da con mayor fuerza en la década de los noventas y principios de la década 2000 ya 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 eruirse 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 muchas empresas, mismas que han explorado distintas alternativas de negocios para abrirse paso a nuevos mercados, 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 IED¹⁵ se vio impulsada por los procesos de privatización de los años ochenta y principios de la década de los noventa, también estimuló los procesos de fusiones y adquisiciones de empresas estatales.

Mediante la estrategia de salvaguardar las mayores empresas públicas y privadas por parte del Estado, se logró fortalecer algunas de las resientes 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 las empresas mexicanas lograron incursionar en los mercados industrializados, donde se afianzaron rápidamente en sus diferentes perspectivas de mercado tal es el caso de TELMEX, CEMEX, G. PEÑOLES y G. MÉXICO.

¹⁵ Para términos de la presente investigación, se denominará IED a la Inversión Extranjera Directa.

En ese tenor la internacionalización¹⁶ fungió como instrumento de las empresas en la globalización, el cual jugó un papel determinante para entender en la actualidad las diferentes asimetrías del sistema económico internacional.

La expansión de empresas mexicanas se dio en torno a diferentes factores que ya hemos mencionado, sin embargo el retomar su proceso de internacionalización, da la pauta para observar el inicio de su proyección rumbo a la conquista de mercados extranjeros vía exportaciones, la cual se debe a las extensiones fiscales promovidas por el gobierno para que estos pudieran competir en el mercado interno ante la apertura económica.

El seguimiento de las diferentes empresas transnacionales mexicanas tiende a ser una labor complicada debido a la diversidad de fenómenos relacionados a este caso, es por ello que el presente capítulo tiene como objeto de análisis las empresas que fueron favorecidas por el proceso de desregulación y privatización empresarial, tal es el caso de TELMEX, CEMEX, PEÑOLES y GRUPO MEXICO.

¹⁶Por 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).

3.4 Privatización, concentración de capital e Internacionalización.

(Caso de TELMEX)

Teléfonos de México tiene su origen con la fusión de Ericsson y la International Telephone and Telegraph Company en 1947, convirtiéndose en la única proveedora de servicio telefónico en México.

Hacia principios de la década de los setenta, en el gobierno de Luis Echeverría, el Estado adquirió la mayor parte de las acciones que se encontraban en manos del capital extranjero, sin embargo pasarían sólo 18 años en manos del Estado para que la empresa volviera a ponerse en venta.

Transcurrían los últimos años de la década de los ochenta, cuando el secretario de Hacienda Pedro Aspe Armella y el director general de teléfonos de México Alfredo Baranda García ampliaban la concesión de Teléfonos de México por cincuenta años la cual sería prorrogable por quince años más, y luego por tiempo indefinido si esta se expandía y aumentaba la productividad de la empresa.

Según Carlos Salinas de Gortari:

“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 al monto recibido por su venta, esa privatización se convirtió en la cuarta más importante del mundo” (Salinas, 2014).

Empresa	Venta	Valor de infraestructura	Año de la Transacción
Telmex	8,615 millones de dólares	3,300 millones de dólares	1990

Fuente: Tabla de elaboración propia (Datos del periódico el financiero 2014)

El paquete del cual formaba parte TELMEX incluía TELNOR (Teléfonos del Noroeste) la única concesión de telefonía celular de alcance nacional. La privatización de Telmex tuvo lugar cuando Carlos Slim y sus socios adquirieron Telmex en 1990, es importante mencionar que el gobierno del entonces presidente Carlos Salinas de Gortari les dio condiciones enormemente favorables.

En este tenor cabe señalar que el gobierno de México 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. Entre ellas, la más criticada es la de Telmex. (Salinas, 2014)”

El discurso en torno a la venta de TELMEX tenía una finalidad, según Mariscal y Rivera:

“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, Judith y Rivera, Eugenio, 2007, pág. 41)

La consolidación de TELMEX se da en dos etapas fundamentales, la primera data de 1988-1990 con la privatización y compra de Teléfonos de México; la segunda etapa se da a partir de 1992 durante su fortalecimiento como empresa privada, sin embargo en muy poco tiempo la internacionalización de ésta empresa se da por medio de la adquisición de empresas en Estados Unidos.

La transnacionalización de TELMEX se dio en un periodo donde la burbuja de internet en el año 2000, creó una brecha donde abundaban las oportunidades de expandirse, a palabras del propio Carlos Slim Helú

Un factor que contribuyó a la internacionalización de América Móvil y de Telmex fue la burbuja de marzo de 2000, en donde empezaron a caerse los mercados, la cual llamaban la burbuja de Internet, hecho que afectó mucho los mercados y los precios, e hizo muy atractiva la posibilidad de internacionalizarse y crecer mucho, sobre todo en el caso de América Móvil, porque estuvieron disponibles y en buenas condiciones muchas empresas para lograr adquirirse. (Slim, 2014)

Las telecomunicaciones han tenido grandes cambios, siendo uno de los sectores industriales más dinámicos, la competencia de empresas privadas, la incursión de la telefonía inalámbrica y el hecho de que este sea uno de los motores del proceso de globalización han generado una gran competencia en este sector.

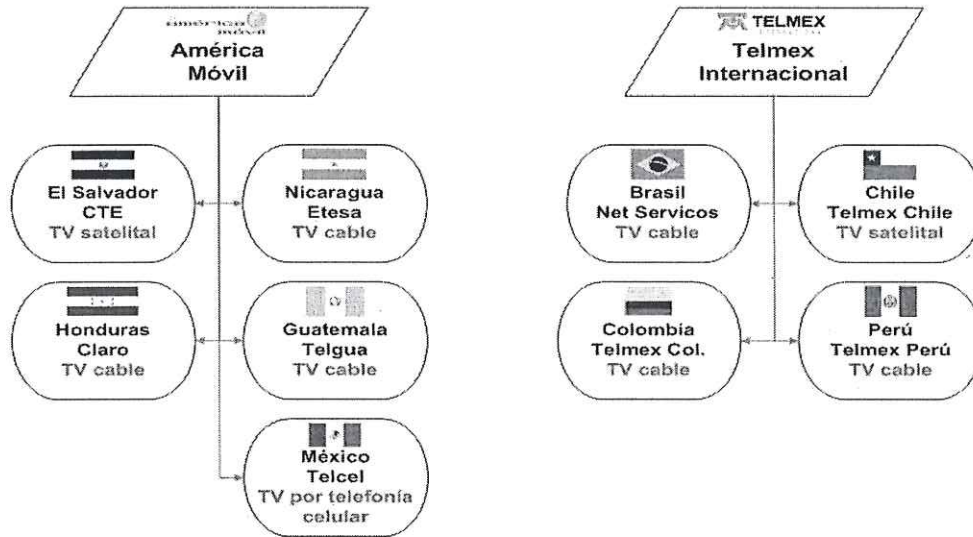
En casi todos los países las compañías de telecomunicaciones han sido privatizadas, y en donde el servicio aún es dirigido por el Estado, las empresas privadas son cada vez más importantes, en especial en el rubro de la telefonía móvil y el internet en donde estas empresas van adquiriendo más licencias para prestar el servicio.

La reconfiguración de TELMEX en América móvil es uno de los procesos de fusión más exitosa para la internacionalización de una empresa mexicana, mientras que algunas compañías abandonaban América Latina derivado de la intensa competencia mundial. América Móvil de México aprovechó la coyuntura para fortalecer su injerencia en la región, sin embargo uno de las características más importantes que se deben a su crecimiento es la adquisición de diferentes empresas de telecomunicaciones creando un monopolio transnacional.

Así mientras TELMEX tenía 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 que la compañía mantenía; para hacer frente a la competencia en México TELMEX decidió competir en los mercados de sus potenciales rivales, de ese modo y de manera bastante temprana, la compañía

inicio a internacionalización de sus operaciones como elemento central de su estrategia de crecimiento y consolidación.

Las redes de televisión de Carlos Slim



Fuente: elaborado con información de las empresas.

De esta forma TELMEX inicio en 1995 los trámites necesarios para operar en Estados Unidos, asociándose con su símil Sprint, no obstante, debido a las trabas para ingresar al mercado norteamericano, se buscaron alternativas que veían a Centroamérica como una posible alternativa, por lo que adquirió la empresa de Telecomunicaciones de Guatemala (TELGUA) comprando algunos activos en países como Brasil, Ecuador y Estados Unidos¹⁷.

¹⁷ Consorcio Ecuatoriano de Telecomunicaciones S.A. (CONECEL) en Ecuador y Algar Telecom Leste (ATL) en Brasil.

La expansión de TELMEX en América latina se logro 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.

3.5 Cemex, Conformación, apoyo estatal y Transnacionalización.

CEMEX es una empresa dedicada a la producción de cemento, encabezada por la familia Zambrano quien es dueña de la compañía. Esta dio inicio a sus actividades en la década de los cincuenta en Monterrey. La empresa creció bajo la tutela del Estado, la estrategia de crecimiento de CEMEX se dio hasta los primeros años de la década de los setenta que invirtió en nueva tecnología, después de seis años más tarde se extendió de forma regional en Zacatecas, San Luis Potosí, Durango, Coahuila, Tamaulipas.

La conformación de CEMEX como empresa global es derivada de distintas fusiones y adquisiciones, primero en Estados Unidos, después en América latina para luego aparecer en distintas latitudes del mundo, no obstante su fortalecimiento como empresa se dio en México y su éxito se debe en gran manera a las relaciones de poder.

Para Lago Castroviejo :

“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 cemento y plantas productoras de concreto, por lo que si integración internacional ya era inminente, por lo cual se expandió a California dentro de 1990 y 1992 .

Sin embargo, la aceleración de compras en lo que respecta a Cemex se da en 1999 comprando Cementeras por todo el mundo

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	México
Cemex	1989	Cementos Tolteca	México	México
Cemex	1992	Valenciana	España	España
Cemex	1992	Sansón	España	España
Cemex	1994	Vencemos	Venezuela	Venezuela
Cemex	1994	Cementos Bayano	Panamá	Panamá
Cemex	1994	Planta Productora Balcones	Texas	Texas
Cemex	1995	Cementos Nacionales	República Dominicana	República Dominicana
Cemex	1996	Cementos Diamante	Colombia	Colombia
Cemex	1996	Cementos Samper	Colombia	Colombia

Fuente: Elaboración propia con datos agrupados de esta investigación.

La internacionalización de Cemex se dio en un espacio muy reducido de tiempo de 1987 a 1996 (menos de 10 años) dio sus primeros pasos de expansión al mercado norteamericano mediante fusiones y adquisiciones de empresas. En 1997 la adquisición de empresas en Asia representó la más grande inversión del

grupo Cemex para consolidarse como la tercera empresa multinacional en el mundo

	Año de fusión	Empresa	País	
Cemex	1997	Compañía Rizal Cement 30% de las acciones totales	Filipinas	Filipinas
Cemex	1998	Semente Gresik 14%	Indonesia	

Fuente: elaboración propia con datos agrupados de esta investigación

“CEMEX se ha transformado en una destacada multinacional que a enfrentado a sus competidores tanto en México como en cualquier otro mercado alrededor del mundo” (CEMEX, 1997).

“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 Fajardo, 2014, pág. 123).

Cemex ha desarrollado un sistema de comercialización internacional para tratar de resolver la demanda en diversas zonas del mundo. A partir de 1999 la expansión de CEMEX sigue en crecimiento y se relaciona con las necesidades del mercado internacional.

Según informes de la revista alto nivel:

“En 1999 CEMEX logró llegar al norte de África al comprar la mayoría de las acciones de la egipcia Assuit Cements. En este año Cemex obtiene su inscripción oficial en la bolsa de valores más importante del mundo, la de Nueva York.

Para 2002 Lorenzo Zambrano firmó la mayor adquisición en el exterior realizada por una empresa mexicana, al pagar 2,600 millones de dólares para obtener el control de la firma estadounidense Southdown, la tercera más importante de Estados Unidos.

En 2005, Cemex adquirió a la cementera británica RMC por la que pagó 5 mil 300 millones de dólares.

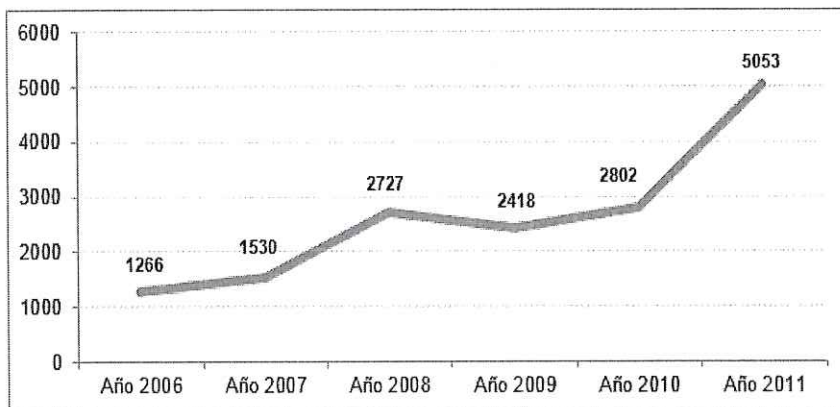
En 2007, la empresa regiomontana realizó la adquisición más grande en la historia de una mexicana en el extranjero: compró a la cementera australiana Rinker por 15 mil 300 millones de dólares. Una operación que casi triplicó sus pasivos” (Nivel, 2014)

3.6.-Peñoles y Grupo México

La minería es una de las industrias que más ganancias genera a nivel mundial.

“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, han mantenido un ritmo al alza (Gráfica 1). El reciente auge de la industria minera puede explicarse por dos factores concatenados: 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, los cuales tras la crisis de 2008-2009 incrementaron fuertemente su valor. Después de una década de precios al alza, el precio del oro comenzó a descender durante el año 2013, debido a que los inversores redujeron sus tenencias del metal dorado.”

Gráfica 1. Valor total de la inversión privada en la industria minero-metalúrgica para el periodo 2006-2011 (en mdd)



Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI

(Espinosa Granados, 2013)

Según datos de la UNAM:

México 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 Amador, 2011)

El caso de la empresa minera mexicana es un caso muy peculiar donde la acumulación del capital se remonta a distintas etapas (por ejemplo) de 1961 a 1975 la mexicanización de la minería mexicana, de 1982 a 1988 el fortalecimiento y acumulación del gran capital minero “mexicanizado” y de 1988 a 1996 la creación de mecanismos fiscales a favor de la concentración del capital en las corporaciones mineras de base nacional.

En este apartado se pretende indagar las causas de la transnacionalización de la segunda y tercera empresa más grandes de América Latina en relación con la industria extractiva las cuales tienen un símil con las dos empresas anteriores, que fueron beneficiarios directos de los procesos de privatización paulatina en México.

En 1961 se expide la llamada ley de mexicanización de la minería, ésta se da cómo la coronación de una serie de reformas que se abrían de poner en marcha después de que el control de los yacimientos mas ricos de minerales se encontraban en manos de empresas extranjeras, este hecho detonó que el rumbo de la minería cambiaría significativamente, pues en un corto tiempo la mayor parte de los yacimientos pasarían a ser propiedad del Estado y capitales mexicanos.

Fue precisamente en esta etapa donde se dio el nacimiento de las dos más grandes empresas mineras mexicanas 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. Bajo el mismo lineamiento se dio la constitución del Grupo Minero México, esta se dio en la etapa de apogeo de la mexicanización, cuando la American Smelting and Refining Company (ASARCO) por sus siglas en ingles se asocio a un grupo de inversionistas mexicanos dentro de los que figurarán Bruno Pagliani, Jorge Larrea y Juan Sánchez Navarro, quienes fueron adquiriendo las acciones paulatinamente con la ayuda del Estado mexicano mediante la Comisión de Fomento Minero, Nacional Financiera, Financiera Bancomer y Fideicomiso Banco Nacional de

México, cabe mencionar que para estas acciones el Estado mexicano contrajo una deuda de 80 millones de dólares de 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” (Sariego Rodríguez, 2010, pág. 10)

No obstante, y con todo y el 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, cabe mencionar que la correlación de inversionistas nacionales, instituciones financieras y el propio Estado, recurrió al endeudamiento principalmente en Norteamérica para hacer frente a sus compromisos de compra y venta, lo mismo pasó con la tecnología, y su dependencia en este sector.

Después de la mexicanización de los principales minas del país y de los diferentes procesos de reformas “*Per se*” que llevarían a los mayores yacimientos de minerales a manos del Estado y después a manos de la burguesía nacional, se hacía evidente que el trasfondo de la política estatal era fortalecer al gran capital minero, de esta manera se convertiría en una de las facciones con mayor éxito y con mayor proyección del capital monopólico mexicano hasta nuestro días.

Después de la estimulación la industria minera por parte del Estado, los beneficiado reales fueron un pequeño grupo de empresarios como son el caso de Bailleres, Larrea y García, los cuales, a su vez se fusionaron con otros ámbitos como son los Garza Sada, Senderos, Pagliani, Sánchez Navarro, Espinosa Iglesias, Etc.), todos estos vinculados con la banca comercial; en resumen, la diversificación del capital privado nacional, no se dio como el Estado lo había planeado, más que eso consolido una clase empresarial mexicana.

En este contexto Zellner afirma que:

“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).

Para 1999 Industrias Peñoles ya se encontraba en la tercera posición en importancia en el mercado minero latinoamericano, con ventas cercanas a los 1000 millones de dólares, en este tenor se distingue como la primera productora de plata afinada, bismuto metálico y sulfato de sodio a nivel mundial.

Cabe mencionar que el crecimiento económico que se da de manera muy rápida se da precisamente a que el pago que hacen estos imperios por concesión de minas es muy bajo en relación con las ganancias obtenidas.

En ese tenor Roberto Gonzales nos dice que:

“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 Amador, 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.

MINA	UBICACIÓN	METAL PRINCIPAL	PERFIL
METALES PRECIOSOS			
Fresnillo	Fresnillo (Zacatecas)	Plata	La más rica del mundo
La Herradura	Caborca (Sonora)	Oro	La más grande de México
La Ciénega	Santiago Papasquiaro (Durango)	Oro	La más rica de México
METALES BASE			
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 (plomo)
Tizapa	Zacazonapan (Edo. México)	Zinc	
Bismarck	Ascensión (Chihuahua)	Zinc	

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

El periodo de 1988 a 1996 un periodo lleno de mecanismos fiscales favorables para la concentración del capital, propicio una nueva ola de centralización del capital en las grandes mineras nacionales: la privatización de las reservas, unidades y plantas mineras del sector paraestatal, de esta forma también se crearon las condiciones necesarias para la transferencia de concesiones desde la minera más pequeña a la más grande dando inició la transformación paulatina de la Ley Minera la cual comenzó en 1990 y termino en 1996.

Wise al respecto de este fenómeno nos da tres puntos clave sobre este proceso:

- a) “En 1988 se dio el banderazo de salida al proceso de privatización con la desincorporación sucesiva de alrededor de 6.6 millones de hectáreas de reservas mineras nacionales. Con esta medida se puso en bandeja de plata una parte significativa de la riqueza de

nuestro subsuelo a los grandes consorcios mineros de base nacional, quienes no vacilaron en aprovechar la oportunidad para servirse con la cuchara grande. En apenas ocho años (“periodo de gracia” en que la reglamentación minera, no obstante las modificaciones sucesivas de que fue objeto, mantuvo importantes restricciones a la inversión extranjera en el sector), se pusieron a disposición de connacionales poco más del 98% de las reservas federales. No es aventurado sostener, en este sentido, que cuando finalmente se reabrió la puerta a la inversión foránea (con las modificaciones a la Ley de Inversión Extranjera de 1996), las áreas con mayor potencial minero se encontraban en poder de las grandes empresas mexicanizadas. De hecho, la ubicación geográfica de la superficie concesionada a los tres principales consorcios mineros del país, sugiere el armonioso reparto entre ellos de las zonas geológicamente más ricas.

- b)** Paralelamente a la desincorporación de las reservas federales, se inició la privatización del sector paraestatal a un ritmo todavía más vertiginoso. Entre los ejemplos más conspicuos de esta política, destaca 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, pág. 119)

Cabe mencionar que la venta de las empresas estatales no se dio en un panorama de transparencia más bien se dio dentro de un pragmatismo político-empresarial alimentado por cuantiosas fortunas que emanaban directamente del erario público.

Las prácticas a favor de un grupo selecto en función de las mineras siguieron dándose con el mandato de Carlos Salinas de Gortari, en relación con este punto

“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 que tuvo lugar en 1988 la cual decidió desincorporar 6,6 millones de hectáreas de reservas mineras nacionales, es decir el 98% de las minas pasaron a manos de empresas como son: Grupo México, Industrias Peñoles y Frisco.

La siguiente grafica nos permite observar la producción de minerales metálicos que se encontraban concentrados en las diferentes empresas hasta el 2005. Para el 2006 la presencia de Grupo México en América Latina ya se hacía presente, según datos de la misma compañía

La presencia del grupo México en América Latina



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

Capítulo 4.- La tercera ola de privatización, perspectiva de un Estado sin infraestructura (2000-2014)

“Durante la negociación del TLCAN, los negociadores mexicanos decidieron mantener el sector energético fuera de las negociaciones. Cuando éstas concluyeron, los resultados se dieron a conocer como un éxito del gobierno mexicano. Los cinco “no” de México en relación con las actividades que se restringieron fueron la bandera que México enarboló frente a su contraparte estadounidense, que daba cuenta de su propio éxito ante sus connacionales, al dar a conocer la apertura en 10 años al 100 por ciento en las licitaciones de las compras gubernamentales del sector energético (PEMEX y CFE), como el mejor negocio que entonces pudieron haber conseguido los empresarios de ese país (Vargas, 2015, pág. 106)

Con la finalidad de seguir con el proyecto neoliberal fincado sobre las recomendaciones del Consenso de Washington, el Estado mexicano ha construido de manera gradual distintas formas de intervención para la inclusión total del país en una economía abierta y hacer frente a la crisis utilizando este modelo como estrategia *para reconvertir empresas y enfocarlas hacia el mercado externo* (Guillen, 2007).

Este proyecto lleva casi seis sexenios presidenciales trabajando en conjunto con los grandes oligopolios nacionales en relación con los procesos de desregulación y reformas estructurales.

Los intereses de las élites de Canadá, Estados Unidos y México consideraban que aún existían obstáculos para la competitividad en la

región, es por ello que este proyecto se ha seguido conjuntando en cada uno de los sexenios, sin cambiar la estrategia, dando seguimiento a las recomendaciones del exterior para la aplicación de normativas internas.

Con la llegada de Vicente Fox Quezada a la presidencia de la República en el año 2000, diferentes sectores de la población especularon en un posible cambio de sistema económico, debido al cambio de una élite política pos-revolucionaria representada por el PRI a una élite más conservadora encarnada en el PAN, sin embargo, la realidad no marchó como se esperaba, el seguimiento de la misma política económica de corte neoliberal sólo incluyó un agente fundamental, la dirección de un gobierno con tintes empresariales “*Businessman*”¹⁸.

En capítulos anteriores, se ha visto que la privatización de empresas públicas se convirtió en una herramienta estratégica para desregular la infraestructura nacional como son el sector financiero, energético, telecomunicaciones, minero etc., Esta acción se dio por parte del Estado en contubernio con los empresarios nacionales.

A final de los años ochenta y principios de los años noventa se observó un fenómeno internacional que acompañaba las coyunturas de desregulación sistémica de las empresas nacionales, políticos que se convirtieron en empresarios, y empresarios que se convirtieron en políticos, a esta fusión, se denomina élite Político-Empresarial.

¹⁸ Se denomina Businessman a un Empresario, por su significado en español el cual significa Hombre de Negocios.

A partir de los años dos mil, la relación México-Estados Unidos intensificó su trato, potencializado desde TLCAN y ASPAN sucesivamente, estos acuerdos se encontraban en pos de la desregulación del sector energético y la estimulación de Inversión extranjera directa.

En este contexto Jorge Calderón asevera que:

“A partir de 2005, en el contexto del proceso de profundización de las reglas del TLCAN denominado ASPAN y en la agenda binacional instrumentada a partir de 2009 inspirada en la ASPAN los inversionistas extranjeros y empresas multinacionales han presionado para que las autoridades mexicanas amplíen la desregulación pactada en el TLCAN. Las áreas prioritarias de inversión norteamericana están puestas en los sectores como la petroquímica básica, energía eléctrica, gas natural y petróleo, así como sectores relacionados con la infraestructura aeropuertos, puertos, ferrocarriles, telecomunicaciones, satélites y sector financiero. A decir de los propios inversionistas norteamericanos, el gobierno mexicano ha facilitado la realización de join-ventures, o alianzas estratégicas” (Calderón, 2015, pág. 250)

El presente capítulo se divide en 3 etapas, la primera parte de lo denominado como segunda oleada de desregulación de empresas públicas, la cual se da a partir del año 2000 con la llegada a la presidencia de Vicente Fox, en segundo lugar se toma en cuenta el seguimiento que se da a partir del 2006 en la presidencia de Felipe Calderón y las políticas encaminadas a las actuales reformas estructurales algunas de ellas ligadas con respecto de ASPAN, un tercer momento nace en un análisis prospectivo presentado con la llegada a la presidencia de Enrique Peña Nieto, analizando este proceso como tercera oleada de

privatización, la cual se vislumbra como la política de privatización más violenta en éste proceso.

Dentro de estos sexenios se observa a las empresas objeto de esta investigación, pues a partir de la década de los 2000 las empresas Telmex de (Grupo Carso), Cemex, Peñoles de (Grupo Bal) y Grupo México transnacionalizaron sus actividades, logrando de esta forma mantener su posición como empresas transnacionales mexicanas dentro de las principales empresas a nivel global; la diversificación de actividades de estas empresas se dio mediante las reformas estructurales las cuales se encontraban como parte de la integración energética de Canadá, Estados Unidos y México estipulada en ASPAN, el aprovechamiento de estos nuevos nichos de mercado en el sector energético (Electricidad, Petróleo y Gas) significaba mayores entradas de IED al país.

Un año antes de la Reforma Energética del 2012, en Estados Unidos se deliberaba en el Congreso en torno al tema que:

En diciembre 2012, la Comisión de Relaciones Exteriores del Senado de Estados Unidos reconoció que el objetivo de su país era el petróleo y el gas de México. En un reporte, en el que aborda la Reforma Energética, que ya se avizoraba, indica: “Como vecino confiable, próximo y amistoso, las importaciones de petróleo de México apoyan la seguridad energética de los Estados Unidos”. El documento elaborado por el Comité estadounidense precisa que “la seguridad energética es un asunto vital para la política exterior y crecimiento económico de los Estados Unidos” (United States Senate, 112 Congress, 2012).

Las estrategias de los grupos empresariales mexicanos también convergía, con la de sus similares norteamericanos, en el año 2012 el candidato republicano Mit Romney, quien fungiera como vocero de Rex Tillerson, presidente de Exxon-Mobil buscó facilitar la entrada de Exxon a México junto con otras petroleras estadounidenses. La propuesta energética de Romney buscaba más injerencia en Pemex. (Vargas, 2015, pág. 46)

En torno a lo antes mencionado la estrategia de algunas empresas para obtener mayores ganancias, que tienden a aprovechar el sector energético, esta se dio mediante la fusión y adquisición; sin embargo en otros casos son empresas que debido a la infraestructura y el capital acumulado en las décadas de las reformas no se fusionan, sino que crean nuevas empresas, por último se puede observar que algunas ya trabajaban directamente en las empresas como PEMEX o CFE como prestadores de servicios.

Los impactos son diversos, no obstante se puede decir que el impacto ecológico, la acumulación excesiva de capital y la mala redistribución del capital en el país tienden a propiciar la creación de nuevos actores internacionales en una tercera ola de privatización y reformas estructurales para el beneficio de la élite político-empresarial.

La diversificación de las empresas en pugna por el petróleo se da en el argumento de tener mayores ganancias, en este contexto los sectores que más ganancia genera, son el petróleo, gas natural y la electricidad.

Ejemplo de ello es la diversificación de Peñoles mediante PETROBAL:

“Alberto Bailleres el segundo hombre más rico de México, solo detrás de Carlos Slim. Aunque su negocio se ha enfocado en la minería a través de Peñoles y Fresnillo, el empresario ha buscado la diversificación y su emporio que incluye las tiendas Palacio de Hierro y la aseguradora GNP, entre otras empresas que conforman Grupo Bal. Sin embargo mexicanos y extranjeros se ha disparado y todos quieren entrar en el sector; por eso, Bailleres anunció la creación de PetroBal, una empresa que estará destinada a la exploración y producción de hidrocarburos en México” (Ordaz, 2015).

El mismo fenómeno se da con Germán Larrea Mota actual propietario del grupo México, el cual aprovecho la reforma energética para sacar a flote a la empresa PEMSA propiedad de su familia.

“Grupo México ha acumulado experiencia en la formación de geólogos y tiene el *chip* empresarial para industrias como la petrolera. “Como en la minería, en la industria petrolera inviertes hoy y el primer barril sale muchos años después Su pendiente es asociarse con una compañía que sepa producir petróleo, adquiera el *know how* y comparta riesgos” (Ramírez, 2015)”

A partir de los años dos mil, cada uno de los sexenios a contado con reformas estructurales, dando seguimiento a las recomendaciones de los Estados Unidos mediante el consenso de Washington, esto con la finalidad de que las empresas globales pudieran invertir mediante inversión extranjera directa, sin embargo, la élite político-empresarial es la que ha sido beneficiada mayoritariamente en este proceso, incrementando de gran manera sus ganancias.

En el caso de Cemex, su diversificación empresarial se está dando en torno a la energía, con la ayuda de la reforma energética, por lo cual se creó una rama de la empresa llamada Cemex energía.

En ese Contexto Fernando González Olivieri actual director general de Cemex anuncio que:

“Estima que será capaz de competir con CFE gracias a que producirá electricidad con una mezcla de combustibles más inclinada hacia el gas y las energías renovables, a diferencia de la empresa gubernamental que se recarga todavía mucho en combustóleo” (Ruiz, 2015).

Empresas que en otro tiempo ya habían sido beneficiadas por procesos de desregulación de empresas estatales vuelven a la expectativa, ahora por los recursos naturales o mejor dicho por el petróleo, en éste tema Telmex no es un caso aislado en lo que se refiere a la lucha por los recursos estatales y la posible anexión aún mercado más diversificado en torno a la empresa petrolera en el país, pues Carlos Slim Helú quien es el dueño de Telmex compró una gran parte de las acciones de la conocida empresa YPF en Argentina, y Carso infraestructura actualmente tiene contrato con Pemex para la creación de plataformas, según el periódico el economista:

“(Carlos Slim) es un conocedor y protagonista del mercado petrolero internacional”, dijo Miguel Galuccio, presidente de YPF. El adjetivo es apenas una descripción somera. En México, su empresa Carso Infraestructura y Construcción es un proveedor importante de Pemex, a través de Servicios Integrales GSM y Swecomex, uno de los mayores constructores de plataformas

marinas. La semana pasada ganó un contrato de Petróleos Mexicanos valorado en 205 millones de dólares para la construcción de plataformas (Gonzalez, 2012)

Las actuales reformas políticas son el resultado de negociaciones que tienen su génesis en las recomendaciones del Consenso de Washington, TLCAN y ASPAN, las cuales se encuentran encaminadas a la integración energética, sin embargo esta también se convierte en una oportunidad para la generación de ganancia de los grupos de poder ahora ya diversificados, a estos se les ha denominado élite político-empresarial; en ese tenor se pretende desarrollar la idea prospectiva sobre un Estado sin infraestructura, y sus repercusiones a posteriori observando los beneficios y la posible crisis a la que se puede enfrentar.

4.1.- La llegada de un gobierno gerencial

Tras la mala aplicación del decálogo del CW, en el mundo se empezó a gestar una serie de descontentos que llegarían al Banco Mundial con la llegada de Joseph Stiglitz a la presidencia, este debate tuvo su punto máximo en 2002 con la publicación del libro “Globalization and its discontents” en el cual se hace comparación de éxitos y fracasos en la conducción de políticas de estabilización y reformas orientadas al mercado y como es que países que no aplicaron la receta al pie, estaban teniendo un gran crecimiento, aun así en México la aplicación de estas normativas sigue en marcha, y ha tenido a bien apoyarse de instrumentos de integración como el TLCAN.

La línea de conexión de cada una de las coyunturas políticas en México se ha enfocado en mantener el crecimiento de la élite político-empresarial creada a principios de los años noventa manteniéndola en cada uno de los sectores a privatizar.

La llegada de un gobierno gerencial significó en gran manera mayores ganancias y la apertura de sectores que se mantenían protegidos como el caso del Sector Energético.

Al principio de las negociaciones del TLCAN, México señaló que el tema petrolero no estaría en la mesa (a cambio de ello Estados Unidos, que tenía interés en las fuentes energéticas mexicanas, hizo excluir el tema migratorio) (Gazol, Bloques Economicos, 2008) La segunda ola de privatizaciones en México comienza con la llegada de Vicente Fox Quezada ex gerente de Coca-Cola México a la presidencia el primero de julio del año 2000.

En éste tenor Carlos Fazio afirma que:

“Es en ese escenario que habría que ubicar la construcción y el lanzamiento de la figura de Vicente Fox, desde mediados del salinismo, como una alternativa de fracciones de la elite en el poder a presidenciables surgidos de las filas del partido de Estado. Con una variable: el director general del Grupo Fox (un conjunto de compañías familiares dedicadas a la ganadería, agricultura y manufactura de botas) y ex presidente de la transnacional Coca-Cola Inc. en México y Centroamérica, conjugaría su posición económica con la política, y

asumiría la representación directa de los hombres del dinero en la cima del poder presidencial, sin mediaciones” (Fazio, 2014)

El discurso de liberalización total del mercado tuvo eco en las empresas estatales como Pemex y Luz y Fuerza del Centro, las relaciones con empresarios extranjeros y nacionales eran el primer paso para dar inicio hacia la transición de privatización del sector eléctrico, y la industria petroquímica, sin embargo este hecho ya se había quedado plasmado en 1994 en el capítulo VI de TLCAN el cual se refiere a Energía y Petroquímica básica.

En este contexto el Capítulo VI de TLCAN nos dice al respecto en el artículo 601 que se refiere a Principios que:

1. Las Partes confirman su pleno respeto a sus Constituciones.
2. Las Partes reconocen que es deseable fortalecer el importante papel que el comercio de los bienes energéticos y petroquímicos básicos desempeña en la zona de libre comercio, y acrecentarlo a través de su liberalización gradual y sostenida.
3. Las Partes reconocen la importancia de contar con sectores energéticos y petroquímicos viables y competitivos a nivel internacional para promover sus respectivos intereses nacionales. (SICE, 2015)

Con respecto a este tema se observa que la negociación para la liberalización de la energía y el petróleo creó muchas contradicciones, sin embargo ya se había anunciado formalmente ante empresarios extranjeros.

Adolfo Gilly nos dice al respecto que:

“En el extranjero, precisamente en Canadá y frente a empresarios canadienses Vicente Fox propuso ¿prometió? una apertura completa para la inversión privada en el sector eléctrico y en la industria petroquímica, o sea, su privatización total. Porque, según dijo, esto es un instrumento necesario, ¿urgente? para modernizar esos sectores productivos y cumplir las metas de crecimiento económico. Dos hechos saltan a la vista con estas declaraciones de Fox. Primero, Fox falta a su palabra. Durante su campaña promovió la idea de no estar a favor de la privatización de estos sectores que hoy son manejados por el Estado. Segundo, Fox utiliza para justificar y convencer de la necesidad de privatizar la electricidad y el 51% que falta de la petroquímica, los mismos argumentos que utilizó el gobierno priista de Ernesto Zedillo, es decir: Falta de recursos financieros del Estado, requerimientos de tecnología que sólo podrán darse con la participación privada, obsolescencia de las plantas existentes, riesgo de no cubrir la demanda futura. Por supuesto, argumentos que no se sostienen después del análisis porque el Estado puede mejorar sus empresas, modernizar su tecnología, encontrar recursos para reactivar la inversión. Es una cuestión de voluntad, no de capacidad financiera. (Barcelata, 2002)”

Aunque el discurso prometía mucho, este sólo dejó el antecedente, pues en este sexenio no se implementó ninguna reforma estructural.

Las relaciones de poder entre políticos y empresarios las cuales se gestaron con mayor fuerza a principio de los noventa, dieron fruto debido a que empresarios fungieron como asesores políticos, diputados y servidores públicos con alto perfil dentro del Estado mexicano.

Para matizar la idea de ésta relación Elías Chávez de la revista proceso escribió:

“La connivencia político-empresarial fue rotunda en el gobierno de Carlos Salinas de Gortari. Lo decía ya con claridad la revista estadounidense Business Week en julio de 1991: Salinas, está bien claro, no propone destruir a la élite del poder en México; es parte de ella. Hijo de un aspirante a la presidencia en otro tiempo, monto a caballo y estudio con los vástagos de las familias más ricas del país” (Chávez, 1996)

El apoyo de los líderes empresariales hacia el Estado mexicano en el proceso de privatización y desregulación de empresas estatales fue muy importante, los diferentes sectores, tenían que empezar a ser reorganizados estructuralmente por medio de reformas en la política económica del país, dando la oportunidad a los empresarios nacionales de apostar por la concesión del gran negocio que es privatizar una empresa estatal; no es novedad que la llegada del PAN a la presidencia de México estuviera asociada con los empresarios nacionales, es decir, el Partido Acción Nacional representó el poder de las empresas en la política nacional debido a que dentro de sus filas se encuentran una gran fila de gerentes de empresas .

“Llegamos entonces al sexenio de Vicente Fox, quien tal como declaró en televisión abierta: *“antes de ser presidente pues soy empresario”*, demostró que el país era lo que menos le importaba, que él era un “businessman” y así lo demostró, fomentando la continuación del modelo neoliberal, sin un cambio significativo, el cual esperábamos los mexicanos; los pilares de las estructuras de poder tradicionales y las resultantes condiciones de desigualdad siguen intactos (Barcelata, 2002).”

No obstante el proyecto de Vicente Fox fue un seguimiento de la política económica aplicada por Carlos Salinas de Gortari y Ernesto Zedillo Ponce de León, los cuales mantuvieron el discurso, de favorecer al sistema neoliberal, sin embargo este actor se vislumbra como el ejecutor de la segunda oleada de privatizaciones, esta vez cómo hombre de negocios debido a su formación.

“Fox como se advirtió antes, llevó a cabo la segunda generación de reformas formuladas por el programa económico internacional de corte neoliberal elaborado en 1990 por el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, el Congreso de los EU y la Reserva Federal y conocido como “El Consenso de Washington”: (la primera la realizó Salinas y Zedillo) Así, siguiendo esas “sabias” y “maduras” recomendaciones lo que queda del patrimonio nacional pasará a manos privadas, electricidad, petróleo, educación, protección social, etcétera.” (Barcelata Chavez, 2008)

Las relaciones de poder como hombre de negocios agrupó a los magnates del empresariado mexicano, creando una serie de canonjías que ayudaron en el proceso acumulativo empresarial, ejemplo de ellos la falta de cobro de impuestos a las grandes empresas.

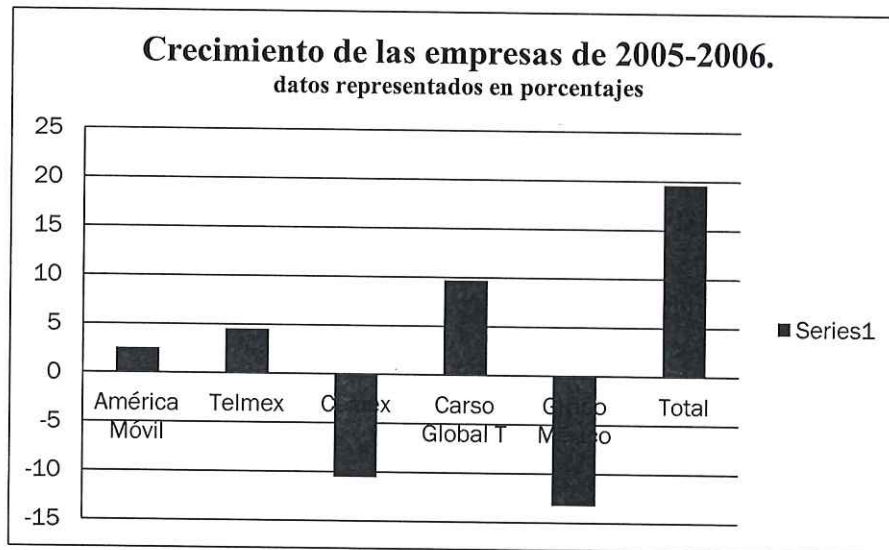
La jornada afirmó en el 2009:

“Cemex, la empresa de Lorenzo Zambrano que se metió a especular con derivados y lo reventaron, que se le pasó la mano comprando cementeras aquí y allá, y que goza del crédito gubernamental para salir del hoyo, adeuda al fisco 38 mil 443.41 millones de pesos por impuestos diferidos. En orden de importancia le sigue Grupo México, el mismo de Pasta de Conchos, Cananea y

el embate contra los mineros: su presidente y dueño es Germán Larrea Mota Velasco, hombre Forbes igual que los dos anteriores, y el consorcio adeuda al fisco 11 mil 183.3 millones de pesos” (Fernández-Vega, 2009)

No sólo la falta de pagos de la deuda fiscal por empresa ayudo a la acumulación de ganancias de los grandes imperios como grupo CARSO quien quintuplicó sus ganancias de manera considerable.

La siguiente grafica muestra el crecimiento de tres corporativos del conglomerado empresarial construido por Slim Helú con datos de la bolsa del 2005 y 2006



Fuente: Elaboración propia con datos de la Bolsa Mexicana de Valores.

La transición a un gobierno gerencial dejó marcadas diferentes aristas, la primera encaminada a que las reformas estructurales se inclinaran a favor de los empresarios y para los empresarios, no obstante la segunda se da sobre el seguimiento de la política internacional impulsada por organizaciones internacionales, esta parte es importante, pues debe quedar claro que la creación de ASPAN en 2005 obedece a intereses derivados de empresarios norteamericanos.

En este contexto María Antonia Correa nos dice que:

“Con lo que el proceso de integración profunda avanza con acuerdos que tienen impactos de largo plazo sin participación alguna de los congresos, pues es la élite gubernamental la que ha diseñado la estrategia y el empresariado trilateral el que negocia y acuerda, conformado este último, por el Consejo de Competitividad de América del Norte integrado por empresas como Chevron Corporation, Ford Motor Company, General Motors Company, Wal-Mart Stores, Inc; Mittal Steel, USA, entre otras (North American Competitiveness Council, 2007:34), por lo que son las grandes empresas las que llegan a acuerdos y los gobiernos funcionan como ejecutores y facilitadores de la actuación del sector privado en una complementariedad de intereses”. (Correa, 2010)

A partir del año 2000 diferentes factores determinaron la pugna interna y externa por el sector energético, sin embargo la falta de una política energética nacional acompañado de la baja en precios del petróleo no permitieron la aplicación de políticas estructurales, solo quedo marcada

la participación de México en ASPAN en 2005 para su aplicación en el sexenio siguiente.

4.2- ASPAN en el contexto de la guerra contra el narcotráfico (2006-2012)

ASPAN (Alianza para la Seguridad y la prosperidad de América del Norte) fue creada el 23 de marzo de 2005 por acuerdos de los soberanos de Canadá, Estados Unidos y México, en Waco Texas, dentro de este acuerdo que alcanza su mejor momento en 2007, se menciona la lucha contra el terrorismo y el tema energético, piezas fundamentales de la seguridad nacional de Estados Unidos.

ASPAN es el resultado de negociaciones trilaterales para crear una zona de cooperación en América del Norte, la seguridad, el control migratorio, fomentar alianzas e integraciones económicas son piezas claves, sin embargo, la aplicación de estas normativas perjudico a toda la población en lo referente al combate contra el terrorismo. El éxito de estas negociaciones y la integración profunda, es para la élite político-empresarial y su potencialización desde TLCAN.

“En el tema de los recursos se plantea el principio de “proporcionalidad” establecido anteriormente en el Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos-Canadá. La extensión de este principio a México no se dio en el viejo TLCAN, por las limitaciones del sector energético en manos del Estado; sin embargo, ahora en el seno de la ASPAN, se busca la reforma energética, que en el fondo

pretende cubrir las necesidades de abasto de Estados Unidos, tal y como el Consejo de Competitividad lo argumenta: “La prosperidad de los Estados Unidos depende altamente del abasto seguro de energía importada” (Council, (2007))

Durante el sexenio de Felipe Calderón, el seguimiento de la política económica de corte neoliberal promovida en sexenios anteriores, siguió dando frutos, el apoyo del Estado hacia el empresariado se dio en dos sentidos, el primero se dio en relación con las reformas estructurales, principalmente en el sector energético, la segunda tiene su origen en la falta de cobros de impuestos a los corporativos; ambas características estimularon la acumulación de ganancias para de la élite político-empresarial.

Felipe Calderón se encargó de consolidar las reformas estructurales que en el sexenio de Fox sólo quedó en el discurso:

“Aunque el gobierno de Vicente Fox (2001-2006) no logró poner en práctica ninguna nueva reforma, el de Calderón consolidó cinco en el terreno económico, no todas trascendentales: la fiscal (2007), la del sistema público de pensiones (2007), la energética (2008), la de competencia (2010) y la laboral (2012)” (Gutierrez, 2014)

No obstante de lograr distintas metas en relación con lo ya mencionado, la política del gobierno federal a partir del 2006, se enfocó principalmente en la relación México-Estados Unidos y el combate

contra el narcotráfico¹⁹, (guerra de baja intensidad que dejó miles de muertos en México).

En pleno sexenio calderonista, una de las políticas de Estado más eficaces sobre la desregulación de algunos sectores estratégicos, se dio en el sector energético, con el desmantelamiento de Compañía de Luz y Fuerza del Centro, hecho que actuó como coyuntura política para la implementación de proyectos que llevarían a la consumación de una privatización mixta y de manera paulatina en el sector energético.

“La disolución de esta empresa es un golpe directo contra el Sindicato Mexicano de Electricistas (SME), que se ha distinguido por su lucha contra el neoliberalismo y la privatización del sector eléctrico. Desde las 11 de la noche del sábado 10 de octubre de 2009, cientos de elementos de la PFP ocuparon las instalaciones de Luz y Fuerza en la Ciudad de México y otros estados del centro del país (Indimedia, 2009)”

Las reformas estructurales planeadas desde el salinato, siguieron surtiendo efecto de manera gradual en nombre del Estado; En ese contexto la revista Proceso del 2013 hace una remembranza de lo sucedido:

“De acuerdo con Pascual, los representantes del gobierno de México afirmaban que un desafío constitucional contra la instrumentación de regulaciones para los

¹⁹“México ha incrementado con Estados Unidos el intercambio de información sobre las organizaciones transnacionales del narcotráfico, mediante la Iniciativa Mérida”, señala la Declaración Conjunta del Grupo de Alto Nivel de la Iniciativa Mérida para la Cooperación Bilateral contra el Crimen Organizado Transnacional, de la Cuarta Reunión del Grupo de Alto Nivel del 18 de septiembre pasado en Washington, DC, Estados Unidos. Entonces, con Patricia Espinosa al frente de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) y Hillary Clinton como secretaria de Estado del vecino país”

nuevos contratos no retrasaría el proceso, pero las compañías podían estar menos interesadas en presentar ofertas teniendo en cuenta las incertidumbres jurídicas. Expertos en energía y el sector privado están en general de acuerdo en que la disminución en la producción de crudo forzaría a México a llevar a cabo reformas para abrir los sectores de petróleo y gas a la inversión privada”, explicó Pascual, quien desde mayo de 2011 tomó el lugar de David Goldwyn como enviado especial y coordinador de asuntos energéticos internacionales del Departamento de Estado (Canseco, 2013)”

En la desacreditación de empresas estatales cómo Pemex, distintos factores se encargaron de deslegitimar sectores productivos estratégicos que se encontraban con un aparente déficit.

Los pronunciamientos en 2008 se dieron en torno a que:
“La propia Secretaria de Energía del gobierno de Calderón, Georgina Kessel²⁰, fue quien avaló las tesis expuestas en éste artículo, pues el 10 de noviembre de 2008, en una entrevista publicada en el diario La Jornada, en el contexto del foro empresarial México, cumbre de negocios, que se realizó en Monterrey, Nuevo León declaró: "alrededor de 70% de las actividades de Petróleos Mexicanos en exploración y producción ya las realizan otras empresas" (de capital privado), y que lo único que procura la "reforma" recientemente aprobada por el Congreso es facilitar (erradicar el "esquema extremadamente rígido") y ordenar un mayor acceso (supuestamente al 30 por ciento restante, aunque según las cifras que presentamos ya queda menos del 20%) a los bienes

²⁰Georgina Kessel, ex secretaria de Energía y ex directora de Banobras durante el sexenio de Felipe Calderón, percibió una remuneración de 35 mil euros, equivalentes a unos 600 mil pesos (al tipo de cambio vigente) sólo en el segundo trimestre de 2013, como retribución a su cargo de consejera externa de Iberdrola, multinacional energética de origen español y una de las beneficiarias de la apertura del sector eléctrico a la iniciativa privada en México.

de Pemex a quienes constitucionalmente están impedidos de intervenir en la industria petrolera nacional. Esta es, a la par de una confesión de que la reforma petrolera recientemente aprobada tuvo como objetivo el legalizar la privatización de la industria petrolera y abrir mayores brechas en la legislación actual.” (Sandoval, 2009)

Las ganancias reales de las reformas que originarían un crecimiento en el sexenio de Calderón en función del PIB, no se dieron, según datos arrojados por el INEGI en el 2012:

“El crecimiento promedio anual del producto interno bruto (PIB), el indicador más amplio sobre el desempeño de la economía, durante el sexenio de Felipe Calderón fue de apenas 1.66 por ciento, el más bajo en los pasados 24 años, según constatan las estadísticas oficiales. (Rodriguez, 2012)”

En el siguiente cuadro se muestra el crecimiento del PIB por sexenio presidencial

Crecimiento del PIB de México					
Presidente	Periodo	PIB \$ Constantes (miles de millones de pesos)	Crecimiento del PIB en el sexenio	Tasa promedio	Crecimiento del PIB per- capita
Miguel de la Madrid Hurtado	1988	1042.07	1.08%	0.18%	-10.07%
Carlos Salinas de Gortari	1994	1311.66	25.87%	3.91%	12.42%

Ernesto Zedillo Ponce de León	2000	1651.5	22.18%	3.39%	11.18%
Vicente Fox Quesada	2006	1900.89/	14.80%	2.03%	4.47%
Felipe Calderón Hinojosa	2012	9634.72	12.51%	2.04%	2.02%
Fuentes: Cuadro tomado de Economia.com.mx , 2015					

México requiere un crecimiento aproximado del 6% anual para tener una economía estable, no obstante durante el sexenio de Calderón apenas se llegó al 2%, una dimensión sobre la falta de crecimiento de la economía mexicana se refiere a el capital especulativo que ingresa a la Bolsa Mexicana de Valores, otra dimensión se concentra en la centralización del capital mexicano en corporativos que no representan ni el 4% del total de las empresas existentes.

El sexenio de Felipe Calderón se vio marcado por diferentes factores, la deslegitimación del aparato estatal, la falta de crecimiento y la falta de cobro de impuestos a los corporativos mexicanos y extranjeros. Tan sólo en lo que corresponde a impuestos algunos corporativos deben más que lo que se destina a distintos sectores como el educativo.

“De acuerdo con sus propios balances financieros, al cierre del tercer trimestre de este agitado año, 60 corporativos que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores reportan impuestos diferidos (causados, pero no enterados) por 232 mil millones de pesos, un monto superior al presupuesto asignado a la educación pública en el país, o si se prefiere, casi seis veces mayor al subsidio que se

canalizaba a Luz y Fuerza del Centro y que motivó a Felipe Calderón a decretar la extinción de esa paraestatal y dejar en la calle a 45 mil trabajadores. (Carlos, 2009)”

En tan sólo doce años durante los sexenios panistas, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público devolvió a los empresarios cantidades astronómicas, en ese tenor Soraya Gallegos asevera que:

“La Secretaría de Hacienda ha devuelto a los grandes contribuyentes empresas que facturan más de 500 millones de pesos anuales impuestos por una cantidad difícil de asimilar para un ciudadano común: un billón 641 mil 473 millones de pesos. Y lo ha hecho en un tiempo muy corto: los 12 años incluidos en el periodo 2000-2011. Esta cifra, que se antoja increíble y astronómica, pero que está sustentada en los reportes entregados por las autoridades del Sistema de Administración Tributaria (SAT) a la Auditoría Superior de la Federación (ASF), serviría para construir al menos 1,040 hospitales como el Regional de Alta Especialización de Ixtapaluca, considerado el más grande del país y obra emblemática del sexenio de Felipe Calderón” (Gallegos, 2013)

Durante la segunda oleada de privatización, la cual data del año 2000 a 2012 el gobierno mexicano implementó distintas reformas estructurales, las cuales crearon perspectivas heterogéneas de negocios para la élite Político-Empresarial, la cual mediante esta coyuntura diversificó las actividades de sus conglomerados empresariales como estrategia empresarial para ingresar a nuevos mercados, este ciclo actuó también como proceso de incubación de nuevas empresas privadas de origen

nacional ahora enfocado hacia el sector energético el cual representa un gran negocio en el sector de la petroquímica básica.

4.3.-La tercera ola de privatización 2012-2015

El regreso del Partido Revolucionario Institucional (PRI) a la presidencia de la nación, no significó grandes cambios en la política económica del país, sólo fue visto como el seguimiento del mismo proyecto que tiene su génesis en los años ochenta. No obstante el enfoque de estas políticas fueron dirigidas a la desregulación de los sectores que se encontraban pendientes de liberar, ejecutando las últimas reformas que faltaban para incluir al país en una economía de mercado.

“En junio pasado Luis Videgaray Caso, actual Secretario de Hacienda y Crédito Público de México dijo en Madrid que el reto para México es “lograr un crecimiento mayor al promedio de los últimos 30 años” (2.4 por ciento), y que “al final de este gobierno”, con las reformas estructurales, se “tiene la oportunidad de elevar su tasa, que debería estar en 5 por ciento anual, el doble del incremento que hemos tenido en promedio en los últimos años”, lo que ayudará a “vencer la pobreza”. Las reformas, un mayor gasto público y “un entorno internacional mejor perfilado permitirá un crecimiento sostenido en los próximos años y décadas (Chavez, 2014)”

El crecimiento tan esperado derivado del modelo neoclásico no ha llegado aun, más allá de esta perspectiva, las reformas han acrecentado la pugna por las licitaciones públicas del sector energético por parte de las principales empresas mexicanas y extranjeras.

**Crecimiento económico:
ajuste de las metas, 2013-201**

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Alcanzado	1.4	2**				
CGPE* 2013	3.5	3.9	4	4	4	4
CGPE* 2014: sin reformas		3.5	3.8	3.7	3.6	3.5
CGPE* 2014: con reformas		3.5	4.7	4.9	5.2	5.3
CGPE* 2015			3.7	4.9	5.2	5.2

* Criterios generales de política económica
** Estimado

Fuente: SHCP

Fuente: Tabla de datos económicos de Contralinea.com.mx

En 2012 México asombro al mundo con su paquete de reformas estructurales, principalmente con la reforma energética la cual significaba la apertura de este sector, sin embargo después de haber aprobado los cambios estructurales la llegada al sexenio dorado no se dio, todo lo contrario durante esta coyuntura político-social podemos observar que durante el sexenio de Peña Nieto, el resultado de las reformas estructurales han sido muy raquíticas y distaba mucho de erradicar distintos indicadores para tener una economía sostenible.

En este sexenio también se puede ubicar a distintos actores nacionales también llamadas élites político-empresariales los cuales ahora buscan incorporarse a las negociaciones de las reformas para volver a ser deficitarios directos de este proceso coyuntural.

4.3.1.-De CEMEX a CEMEX Energia

La construcción de CEMEX energía es el resultado de las polémicas reformas estructurales anunciadas por el gobierno federal en el 2013, las cuales fueron negociadas en el llamado Pacto por México en el cual denota distintas reformas estructurales para el desarrollo nacional, en este pacto convergen ideas e intereses de partidos políticos y empresarios en asociación para impulsar las reformas de manera más adecuada.

En una carta de COPARMEX dirigida al gobierno mexicano afirma que: “El sector empresarial está listo para participar en este proceso de diálogo social, con propuestas y una actitud de responsabilidad patriótica. Vamos a trabajar con los partidos, los legisladores y los funcionarios que estarán negociando las propuestas en las que todos tenemos puntos de acuerdo. En los próximos años, Coparmex se concentrará en evaluar no sólo a las personas que desempeñen cargos públicos, sino a la eficacia de las instituciones de la República, con indicadores de seguimiento concretos y estandarizados, para que en nuestro país inicie una nueva etapa de profundas transformaciones, que nos permita generar mejores condiciones de vida para todos los mexicanos (COPARMEX, 2012)”

El efecto de las reformas estructurales que se han concretado en este sexenio, son parte de la negociación post pacto por México, el cual tiende a tener repercusiones en el sector energético bajo los términos de la privatización de empresas como es Comisión Federal de Electricidad (CFE), la apertura de este sector origino que ésta perdiera su monopolio

en lo referente a la venta de energía eléctrica, pues las reformas habían de permitir mayor competitividad con la entrada de nuevas empresas.

El seguimiento que se ha dado a lo largo de esta investigación permite ubicar a empresas como CEMEX diversificando sus actividades para licitar por el sector eléctrico: Cemex Energía es una ramificación de lo que conocemos como CEMEX o Cementos Mexicanos, no obstante la nueva dimensión de esta empresa pretende tener inversión por más de 30 millones de dólares teniendo un enfoque en la generación de energía eléctrica renovable.

En este rubro Luis Farías Titular de CEMEX informo para el Financiero que:

“Cemex Energía, la nueva división de la cementera mexicana, desarrollará, junto con su socio Pattern Development, por lo menos 10 proyectos de generación eléctrica renovable en los siguientes cinco años, por lo que ya analizan terrenos en el centro y noreste de México, además de Baja California. La inversión de la mexicana será de 30 millones de dólares en los siguientes cinco años para generar mil megawatts de energía renovable, pues su principal aportación será de experiencia (Coronado, 2015)”

“La asociación estratégica de CEMEX con Pattern Development una empresa que cotiza en bolsa y se enfoca a proyectos de energía sustentable, revela una estrategia de fusión y asociación, con empresas extranjeras parecida a la que implemento el grupo CARSO cuando adquirió TELMEX; La alianza con Pattern Development está compuesta en 51 por ciento por Cemex Energía y el 49 restante corresponde a su socio” (Coronado, 2015)

Las actuales reformas estructurales han permitido el nacimiento de nuevas empresas y la diversificación de otras, que a pesar de no conocer el mercado apostarán por la fusión de empresas.

Derivado de esto Francisco Rivera de CNN Expansión afirma que:

“Aunque no tengan la experiencia pueden asesorarse o asociarse con otras empresas, que es lo que estamos viendo, incluso tanto Bal como Grupo México, Cemex y Alfa han manifestado que están completamente interesados en asociarse con empresas que ya estén en temas de exploración y otros para estos negocios (Rivera, 2015)”

La incursión de Cemex Energía al mercado eléctrico ha generado una serie de proyectos de generación de gas natural y energía renovable, sobre este tema podemos inducir que una vez más las reformas estructurales van encaminadas a satisfacer las demandas de la élite político-empresarial mexicana quienes han aprovechando la coyuntura internacional y las recomendaciones de actores internacionales como son el Banco Mundial (BM) y la Organización Mundial del Comercio (OMC) la lógica en la cual se cimenta esta perspectiva es que las reformas estructurales han de aumentar la competitividad del país, teniendo muy en cuenta que una de las principales subyace en la reforma energética la cual permitiría beneficiar a México debido a su gran dotación de gas y petróleo.

4.3.2 De Peñoles a Petrobal

La compañía Petrobal surge como una ramificación del Grupo Ba, el cual se encargará de la exploración y explotación de hidrocarburos, está se encuentra encabezada por Alberto Bailleres el tercer hombre más rico de México; el grupo Bailleres tiene un comportamiento empresarial en forma de conglomerado, ya que sus negocios se ubican en diferentes sectores, sin embargo su principal nicho de ganancia es la minería representado por mineras Peñoles, en donde la empresa se ubica como uno de los principales exportadores de plata y bismuto de sodio del mundo, no obstante como se ha visto en capítulos anteriores Peñoles fue beneficiario directo del proceso de privatización de mineras estatales en los años setenta mediante la concesión de minas.

“La creación de Petrobal coincide con el anuncio del recorte de 4,170 millones de dólares que Pemex hará en 2015 tras la caída del precio del barril de petróleo, así como con el desarrollo de la primera ronda de licitaciones en la que ya se han apuntado empresas como Exxon Mobil, Shell, Chevron y recientemente Petrobras, Statoil y Total. (Gestión, 2015)”

La gran atracción que significa el mercado energético para los empresarios mexicanos y extranjeros, ha permitido la reestructuración de las empresas mexicanas mejor posicionadas a nivel Internacional.

Para Francisco Rivera de CNN:

“Grupo Bal, Carso, Alfa y Cemex son ejemplos de empresas mexicanas que quieren aprovechar las oportunidades de negocio que arrojará la apertura del sector energético en el país, pero los alcances, mercados y resultados

dependerán de factores como los términos de los contratos y qué tan bien conocen los terrenos donde participarán, coincidieron especialistas (Rivera, 2015)”

La estrategia del Grupo Bal no va encaminada en la asociación con otras empresas, su expansión el sector energético radica en el capital acumulado desde los años setenta en la famosa nacionalización de la minería y en las redes de poder estratégicas ya que Alberto Bailleres ha guardado gran amistad con los últimos nueve presidentes de la república.

Sobre este tema, el periódico El País en una nota titulada un magnate de oro crea la primera compañía de petróleo privada hace mención que:

“Bailleres es conocido en México por poseer uno de los grupos empresariales más exitosos del país y también por su cercanía con los últimos nueve presidentes del país. “Es consciente de la sana distancia que debe existir entre el poder económico y el poder político”, describe sobre el magnate la periodista Blanche Petrich en el libro *Los amos del poder* (Temas de hoy, 2007). El empresario ha conservado con cuidado la fortuna familiar que heredó en la década de los años 60 y se ha mantenido alejado de los focos la mayor parte del tiempo. Es un apasionado de los toros —posee la mayoría de las plazas taurinas de México— y defensor de lo mexicano en sus negocios” (Corona, 2015)

Como podemos observar PETROBAL se crea bajo la coyuntura de las reformas estructurales, sin embargo pareciera que la apertura del sector energético está vinculada directamente con las estrategias del gobierno en contubernio con las nuevas empresas mexicanas que llevan la batuta en la exploración y explotación del petróleo en México.

No obstante Sonia Corona informa que:

“De cara a los primeros yacimientos que el Gobierno mexicano ya ofrece en la primera ronda de licitaciones, Petrobal no podrá participar. Según las reglas de la Comisión Nacional de Hidrocarburos (CNH), las empresas que pueden aspirar a un contrato para explorar uno de los 14 bloques en el Golfo de México deben tener una experiencia mínima de cuatro años y por lo menos tres proyectos de exploración terminados. Sin embargo, la empresa de Bailleres podría participar en una asociación con alguna compañía con mayor experiencia, siempre que su capital sea de 600 millones de dólares (Corona, 2015)”

4.3.3 De Grupo México a PEMSA

Perforadora México (PEMSA) por sus siglas en español, nace en las entrañas de Grupo México en 1959 el cual actúa como conglomerado, pues diversifica sus actividades en diferentes sectores Minero, Transporte e infraestructura. Además de tener presencia en diferentes países. El propietario de esta empresa es la Germán Larrea-Mota Velasco catalogado como el segundo hombre más rico de México.

A pesar de la polémica que este grupo ha causado en torno al impacto ambiental²¹, la transnacional mexicana cuenta con una fuerte solvencia económica para laborar ahora en el campo del petróleo.

Es importante denotar que el Grupo México ha sido uno de los conglomerados más favorecidos con la privatización de empresas

²¹ El Grupo México tiene una demanda en México por la contaminación del río Bacanuchi y Sonora, ocasionado por el derrame de tóxicos de la minera Buena Vista del Cobre causando daño ambiental irreparable en la zona, afectando la salud y la economías de miles de habitantes.

estatales, pues tiene en su poder una de las minas de cobre más grandes del mundo (La mina de Cananea ubicada en Sonora, la cual se le cedió a Grupo México en la época de la mexicanización de minas igual que muchas otras que se encontraban en manos del Estado), así también es dueño de Ferromex, Ferrosur e Intermodal México.

En este contexto Hanako Taniguchi escribió para CNN Expansión que:

“Si bien Grupo México es un conglomerado que obtiene ingresos de empresas de diferentes sectores, la minería es la más importante, pues sus yacimientos reúnen “las mayores reservas de cobre en el mundo” por las minas de Buenavista del Cobre y La Caridad, ambas en Sonora. Además, extrae del suelo molibdeno, plata, zinc, oro y plomo. También tiene una división de transporte que incluye tres compañías ferroviarias: Ferromex, Ferrosur e Intermodal México. Juntas cubren casi 10,000 kilómetros de vía y alcanzan 80% del país.

En el rubro de infraestructura, la empresa más grande de Larrea es Perforadora México (PEMSA), que tiene plataformas y equipos de perforación petrolera y es de las principales contratistas de Petróleos Mexicanos. Según analistas, ésta es la división de la compañía que más podría crecer tras la aprobación de la reforma energética.

A esto se suma el sector del entretenimiento, en el que tiene 290 salas de cine de la cadena Cinemex, con lo que domina 36% del mercado nacional” (Taniguchi, 2014).

PEMSA trabaja activamente desde ya casi cincuenta años para PEMEX como una empresa prestadora de servicios de perforación, según la página de internet del grupo México en sus inicios se orientó exclusivamente a la perforación terrestre.

“Siete años más tarde incursiona en el área de exploración marina, convirtiéndose en la pionera de la perforación exploratoria marina en México. Después, en el año 2008 PEMSA se coloca a la cabeza de la industria como la primera compañía mexicana con servicios integrales de perforación” (México, 2015).

En base a lo antes mencionado podemos analizar que PEMSA es una buena estrategia del Grupo México, para abordar el sector petrolero desde la parte de infraestructura, lo que ocasionará grandes ganancias a este conglomerado que sigue aprovechando la desregulación de empresas nacionales como catapulta generadora de ganancias astronómicas.

4.3.4 De Telmex a Carso Oil & Gas y demás derivados.

Sin duda alguna uno de los grupos que más ha aprovechado los recovecos de la desregulación es el Grupo CARSO, encabezado por Carlos Slim Helú, el conglomerado CARSO es quizás uno de los más grandes a nivel mundial, pues sus operaciones abarcan casi todos los sectores más importantes en la era de la globalización.

En sus inicios Grupo CARSO existía de manera no muy relevante antes de la década de los noventa, sin embargo a partir de la adquisición de TELMEX sus ganancias se crecieron de manera astronómica.

A partir del debate sobre las reformas estructurales donde la clase empresarial mexicana era parte fundamental de las propuestas, Carlos Slim plantea su ingreso al sector energético en el área petrolera, no

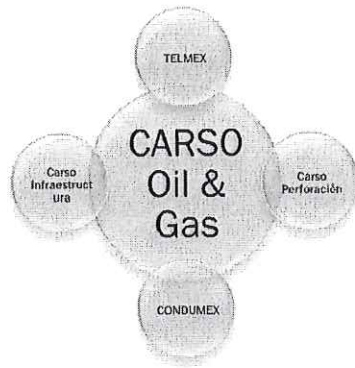
obstante aunque el grupo Carso ya tenía diversas relaciones como empresa prestadora de servicios para PEMEX mediante Carso Infraestructura²², la estrategia de Slim va más allá de ser un simple prestador de servicios.

En 2015 Grupo Carso anunció la fusión de su rama de infraestructura y perforación representado por Carso infraestructura, Condumex perforación y Carso perforación creando una nueva empresa nombrada Carso Oil & Gas.

En reciente publicación del periódico El Universal se dice que:

“Al llevarse a cabo la fusión, la fusionante absorberá incondicionalmente todos los activos y pasivos de las fusionada y adquirirá, a título universal todo el patrimonio y los derechos de éstas, quedando a su cargo, como si hubiesen sido contraídos por la propia fusionante, todos los derechos y obligaciones de las fusionadas, de índole mercantil, civil, fiscal y de cualquier otra naturaleza, sin excepción, detalla el aviso de fusión, de esta forma la empresa empezará con activos por 3 mil 478 millones de pesos (Universal, 2015)”

²²Información del Diario Oficial de la Federación señala que la Asamblea General extraordinaria de Accionistas de Grupo Carso celebrada el 2 de octubre pasado, afirma que se crearán tres nuevas entidades llamadas Carso Perforación, Carso Infraestructura, Construcción y Perforación y Condumex Perforaciones. Carso Perforación, empresa que se separa de Cicsa, contará con un conjunto de activos con valor de 7 mil 526.3 millones de pesos, pasivos por 4 mil 687 millones de pesos y un capital contable de 2 mil 839 millones. Por otro lado, la nueva entidad Carso Infraestructura, Construcción y Perforación (que también era parte de Cicsa) tendrá activos por 11 mil 824 millones de pesos, 4 mil 274 millones de pasivos y un capital contable de 7 mil 550 millones. Condumex Perforaciones, de Grupo Condumex, quedará por su lado, una vez que surta efectos la escisión, con activos 17 mil 933.5 millones de pesos, pasivos mil 861 millones y capital contable de 16 mil 72 millones de pesos.



De esta forma quedó formalmente constituida Carso Oil & Gas mediante una estrategia de fusión del mismo grupo para consolidar activos y pasivos de manera de hacer una empresa más grande y mejor constituida para poder afrontar los riesgos en esta aventura por el petróleo, no obstante se puede vislumbrar a Carso Oil& Gas como una de las grandes alternativas en el mercado de la exploración y explotación de hidrocarburos.

4.4 Perspectiva de un Estado sin infraestructura

El análisis coyuntural que parte del año 2000 se puede inferir mediante dos puntos fundamentales, el primero el cual se refiere a procesos de privatización paulatina en la década de los 2000, el segundo se analiza en el contexto de las reformas estructurales, principalmente en la desregulación del sector energético y su impacto en la diversificación de la élite político-empresarial mexicana, estos puntos son el resultado de lo negociados en TLCAN, dado que la desregulación de algunos sectores se encuentran como prioridad dentro de sus objetivos.

Para reforzar esta idea se observa en el artículo 601 denominado principios, del capítulo VI correspondiente a Energía y Petroquímica Básica del TLCAN que se estipula:

*Las Partes confirman su pleno respeto a sus Constituciones.

*Las Partes reconocen que es deseable fortalecer el importante papel que el comercio de los bienes energéticos y petroquímicos básicos desempeña en la zona de libre comercio, y acrecentarlo a través de su liberalización gradual y sostenida.

*Las Partes reconocen la importancia de contar con sectores energéticos y petroquímicos viables y competitivos a nivel internacional para promover sus respectivos intereses nacionales (SICE, 2015).

En este contexto se observa la idea de reformar ciertos artículos constitucionales para hacer más competitivo el sector energético, sin embargo el resultado esperado diversifico sus metas, pues las primeras empresas en licitar sobre la apertura del sector energético son Cemex, Telmex, G. Peñoles y G. México corporativos mexicanos que fueron beneficiados en los procesos de desregulación anteriores.

La problemática que surge en torno a este hecho son:

- 1.-Las relaciones de poder Estado-Empresas ha ocasionado el acaparamiento del sector energético, el cual generará mayores ganancias a los corporativos que han logrado diversificar sus actividades.

2.-La desregulación del sector energético ocasionará menor ganancia del Estado el cual mediante la concesión se confinará a las rentas generadas de este sector.

3.-La desregulación del sector energético ocasionará ganancias astronómicas para las empresas.

4.- Las ganancias de estos corporativos estimulará la centralización del capital en un pequeño grupo.

Las reformas estructurales se han convertido en un catalizador de pugnas por parte de las empresas transnacionales mexicanas, es decir después de el proceso de privatización y conformación de una clase transnacional que fue beneficiada en el proceso de privatización de los años noventa la cual guarda una estrecha relación con el Estado y sus actores, éstas siguen buscando aprovechar la última ola de desregulación la cual se da a partir de la llegada de Enrique Peña Nieto, dentro de este sexenio el Estado se encargará de rematar los sectores más importantes que se encuentran en manos del Estado.

Sobre este tema en específico se puede vislumbrar la problemática principal que surgen en torno a este hecho:

1.-La falta de estrategias para desregular los sectores estratégicos han generado la asociación de Políticos y Empresarios los cuales trabajan en conjunto para ingresar al a la negociación del sector energético.

Sobre este tema surge una pregunta al respecto ¿Quiénes se beneficiarán realmente en el proceso de desregulación del sector energético? La

respuesta se da manera multifactorial, sin embargo podemos observar que después del anuncio de la apertura energética las grandes transnacionales mexicanas diversificaron sus actividades utilizando la estrategia de fusión de empresas con compañías extranjeras especializadas en el sector energético.

En un tercer momento se puede analizar que a partir 2014 el rumbo estratégico de la élite político-empresarial tomo un nuevo giro, la desregulación del sector energético la cual dio pie al nacimiento de nuevas compañías enfocadas en diferentes ramas del sector energético, ejemplo de ellas, las dedicadas a la explotación y exploración hidrocarburos (Petróleo y Gas) y la generación de energías renovables.

En este caso se pudo analizar a profundidad la diversificación de empresas como Telmex a Carso Oil & Gas, Grupo Peñoles a Petrobal, Grupo México a Pemsa y Cemex la cual diversificaría su actividad a Cemex Energía.

Como se puede observar en este capítulo cada uno de los grupos denominado élite Político-Empresarial diversifico sus actividades con la finalidad de acaparar el mercado de los energéticos el cual se encontraba en manos del Estado, este sector es uno de los más cotizados a nivel internacional, el cual genera ganancias astronómicas a nivel mundial.

El siguiente cuadro muestra la diversificación empresarial, en este contexto se muestra que sólo dos empresas ocuparon la fusión como estrategia para licitar por el sector energético.

Estrategia/Empresa	Apoyo estatal	Fusión	Diversificación
Telmex	Privatización	Carso infraestructura, Condumex	Carso oil & Gas
Peñoles	Privatización	No Fusiona	Petrobal
G. México	Privatización	No Fusiona	Pemsa
Cemex	Internacionalización	Pattern Development	Cemex Energia

Fuente: elaboración propia, con datos de la presente investigación.

Conclusión general.

Se ha visto que el sistema internacional ha sufrido profundos cambios por diversos factores, sobre esta base se analiza que las empresas como actores internacionales jugaron un rol fundamental en la transformación de la economía mundial, el cual se da a partir del término de la guerra fría, para examinar este fenómeno a fondo se tuvo a bien utilizar diferentes teorías de las relaciones internacionales para no perder de vista la acción e injerencia que las ET (Empresas Transnacionales) han tenido sobre el sistema internacional, en proporción de la economía y la toma de decisiones en los diferentes acuerdos que rigen las políticas públicas de los países.

Los cambios de paradigma en el sistema internacional son el resultado de procesos históricos y sociales que se demarcan por distintos momentos coyunturales, en este caso se analizó a fondo la década de los ochenta como parte aguas fundamental en el proceso de privatización paulatina, la cual fue testigo de cambios heterodoxos, tanto en la política económica, como en la aplicación de paquetes de reformas que se utilizaron para controlar los choques macroeconómicos mediante el cambio de modelo económico.

El proceso de conformación de la élite político-empresarial mexicana, se vio marcado por tres momentos coyunturales, el primero fue el cambio de modelo económico en la década de los ochenta, dentro de esta etapa se pudo observar la instauración de una serie de reformas para estabilizar la economía derivado de las problemáticas ocasionadas por los choques

macroeconómicos y la crisis internacional de los años ochenta; la nacionalización de la banca se convirtió en un elemento fundamental para entender la fusión de políticos y empresarios que dieran origen a lo que se ha nombrado la élite político empresarial mexicana.

El segundo ciclo coyuntural surge a principios de la década de los noventa, cuando se da la primera oleada de privatización de empresas estatales donde participaron todos los sectores de la infraestructura nacional, dividiendo este fenómeno en dos etapas: *La primera se da de 1983 a 1989 ésta incluyó la venta, transferencia y liquidación de empresas pequeñas y medianas en la época de 1960 y 1970*, (Brid-Moreno, 2010). La segunda etapa de este punto surge en 1989 sobre la algarabía de la privatización, en esta ocasión se finiquitaron los bancos y Telmex, conjuntado un mínimo de 22mil millones de dólares, sin duda alguna esta etapa si tuvo una gran repercusión del capital acumulado por las ventas, sin embargo rápidamente se gasto.

Un tercer momento surge en el contexto de la transnacionalización de la élite político - empresarial recién formada a mediados de la década de los noventa, el crecimiento que representó la internacionalización de empresas como Telmex (Grupo Carso), Cemex (Familia Zambrano), G. México (Larrea Mota), G. Peñoles (Grupo Bal) generó grandes ganancias como resultado de estrategias que alimentaron este proceso mediante la fusión y adquisición de empresas en diferentes países.

Las empresas ya mencionadas, han tenido acción en cada una de las olas de privatización y desregulación de empresas estatales, siendo estos quienes acaparan la mayor parte de las empresas licitadas, debido a la relación de estos empresarios con el Estado y sus diferentes actores esto ha provocado que la élite político-empresarial mexicana sea beneficiaria directa de los procesos de privatización y desregulación.

La relación de la élite político-empresarial mexicana y sus similares norteamericanas tuvo gran preponderancia debido a que impulsaron el TLCAN en conjunto, interviniendo directamente como negociadores en turno dentro de este tratado.

En la actualidad se puede ver que estos grupos siguen teniendo gran poder en torno a la política y la economía mexicana, estos tienen representatividad como parte de la sociedad civil, no obstante su cercanía con el modelo neoliberal también llamado neoconservador radica en quitarle cada vez más poder al Estado por medio de la desregulación de casi todos los sectores.

La segunda oleada de privatización y desregulación la cual parte del sexenio de Vicente Fox y culmina en el sexenio de Felipe Calderón, lleva intrínsecamente relacionado el factor de una economía más abierta, siendo esta etapa el seguimiento de las mismas reglamentaciones del modelo neoliberal comenzado ya en la década de los ochenta, el cual tiene su fundamento en los 10 puntos del consenso de Washington y en la economía neoclásica, es por ello que la aplicación de reformas

estructurales cada vez más agresivas para la desregulación de los sectores estratégicos daban termino a una etapa.

El sexenio de Enrique Peña Nieto también llamado en esta investigación la tercera oleada de privatización y desregulación de los sectores estratégicos es quizás el periodo más agresivo en función de reformas estructurales aplicadas, estando a la par de Carlos Salinas de Gortari, en esta etapa las expectativas de la Inversión Extranjera Directa resultado de la apertura del sector energético y de los bajos salarios, se ve cada vez más diluida con la reaparición del la élite político-empresarial ha empezado por acaparar este mercado por medio de la diversificación de sus empresas las cuales actúan como conglomerados.

La prospectiva de un Estado sin infraestructura en el contexto de la desregulación de los sectores estratégicos, es cada vez más importante debido que los casos de países que han desregulado sin restricciones han llevado a momentos de crisis dramáticas.

Para terminar podemos inducir que si se siguen los pasos de la desregulación como se recomienda a países en desarrollo este hecho llevará a una crisis inminente derivado de la mala práctica, por otro lado, no se sataniza a la internacionalización de empresas, al contrario podemos vislumbrar a esta herramienta como una herramienta estratégica para aprovechar las oportunidades del mercado, sin embargo la privatización de los ochenta fue el génesis fundacional de la élite político-empresarial la cual sigue haciendo cada vez más grande las

asimetrías de la desigualdad de países en vías de desarrollo que apuestan por el modelo neoliberal.

Bibliografía

- Attiná, F. (2001). Cambios, problemas y conocimiento de las Relaciones Internacionales. En F. Attiná, *El sistema político global. Introducción a las relaciones internacionales*. (J. Trejo Alvarez, Trad., pág. 271). Barcelona, España: Paidós.
- Bank, W. (2007). *Democratic Governance in Mexico: beyond State capture and social polarization*. México: World Bank.
- Barcelata Chavez, H. (2008). *LA ECONOMÍA MEXICANA. CRISIS Y REFORMA ESTRUCTURAL. 1984-2006*. Veracruz, México.
- Barcelata, H. (2002). *LA ECONOMÍA MEXICANA. CRISIS Y REFORMA ESTRUCTURAL. 1984-2006*. Distrito Federal, México.
- Basave Kunhardt, J. (2000). *Empresas mexicanas ante la globalización* (Primera Edición ed.). Distrito Federal, Mexico: UNAM.
- Basave Kunhardt, J. (2000). *Empresas Mexicanas ante la globalización*. México: Miguel Ángel Porrúa.
- Basave, J. (2001). *Un siglo de grupos empresariales en México*. México: Instituto de Investigaciones Economicas.
- Bizberg, I. (2008). *Alianzas Publicas y Privadas*. México: COLMEX.
- Boneo, H. (1985). *Privatización del dicho al hecho*. Argentina: Cronista comercial.
- Brid-Moreno, R. J. (2010). Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana. En R. J. Brid-Moreno, *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana* (pág. 1000). México: Fondo de Cultura Economica.
- Calderón, J. (2015). *20 años de TLCAN*. Distrito Federal, México: Porrúa.
- Canseco, G. (2013). Calderón buscó sin éxito privatizar el sector energético: Wikileaks. *Proceso*, 50.

Carlos, F.-V. (3 de Noviembre de 2009). Corporativos deben al fisco 8 veces más de lo que se obtendrá por aumento del IVA. *La Jornada* , pág. 50.

Casilda, R. (2005). *El consenso de Washington para America Latina*. México.

CEMEX. (Enero de 1997). *CEMEX*. Recuperado el 25 de mayo de 2015, de www.cemex.com/es/inversionistas/files/1997/informeanual.pdf

Centro de Estudios del Sector Privado (CEESP), .. (2005). *Encuesta: Gobernabilidad y desarrollo empresarial*. México: Consejo Coordinador empresarial.

Chávez, E. (1996). Funcionarios, políticos y empresarios en tiempos de Salinas complicidad entre "cuates". *Proceso* , 74.

Chavez, M. (2014). México 2015, del estancamiento a la crisis. *Contralinea* , 80.

COPARMEX. (3 de Diciembre de 2012). HACIA UNA ERA DE TRANSFORMACIONES. *HACIA UNA ERA DE TRANSFORMACIONES* . México, Distrito Federal, México: -.

Corona, S. (13 de febrero de 2015). *economia.elpais.com*. Recuperado el 29 de febrero de 2015, de http://economia.elpais.com/economia/2015/02/13/actualidad/1423782177_565554.html:
http://economia.elpais.com/economia/2015/02/13/actualidad/1423782177_565554.html

Coronado, S. (22 de Febrero de 2015). CEMEX Energía va por 10 proyectos de Energía Renovable. *El Financiero* , pág. 60.

Correa, M. A. (2010). "Del tratado de libre comercio a la alianza de seguridad y protección. *Producción Economica* , 42.

Council, N. A. ((2007)). *Construyendo una América del Norte*.

Daniel, Velazquez Orihuela. (2014). El modelo Neoliberal y su efecto en el crecimiento económico: El caso de la economía Mexicana. *Boletín Científico* , 200.

Delgado Wise, R. (1999). Minería, Estado y Gran capital en México. *Economía y Sociedad* , 105-127.

Espinosa Granados, A. (21 de Noviembre de 2013). *Contorno*. Centro de Prospectiva y Debate. (., Ed.) Recuperado el 18 de Marzo de 2015, de Contorno: <http://www.contorno.org.mx/articulos/documento/887/la-importancia-economica-de-la-mineria-en-mexico-y-las-reformas-fiscales-para-la-industria>

Esquivel, E. (28 de 12 de 2013). Apertura económica, privatizaciones y la reforma energética. México, Distrito Federal, México.

Fazio, C. (24 de febrero de 2014). Vicente Fox y el poder real. México, Distrito Federal, México.

Fernández-Vega, C. (3 de Noviembre de 2009). México S.A. Corporativos deben al fisco 8 veces más de lo que se obtendrá por aumento del IVA. *La Jornada* , pág. 50.

Gallegos, Z. (2013). Lo que hacienda devolvió a los empresarios. *Emequis* , 80.

Gazol, A. (2008). *Bloques Economicos*. México: Facultad de economía.

Gazol, A. (2000). *Tratado de Libre Comercio*. Mexico.

Gestión. (16 de Febrero de 2015). <http://gestion.pe/empresas/magnate-oro-crea-petrobal-primera-petrolera-privada-mexicana-2123523>.

Recuperado el 25 de 06 de 2015, de

<http://gestion.pe/empresas/magnate-oro-crea-petrobal-primera-petrolera-privada-mexicana-2123523>:

<http://gestion.pe/empresas/magnate-oro-crea-petrobal-primera-petrolera-privada-mexicana-2123523>

- Giménez, G. (2000). Identidades en Globalización. *Espiral. Estudios sobre el Estado y la Sociedad*, VII (19), 27-48.
- González Amador, R. (14 de Noviembre de 2011). Acaparada, la riqueza minera. México, D.F., México.
- Gonzalez, L. M. (2012 de Junio de 2012). Carlos Slim ahora es magnate petrolero. *El Economista*, pág. 50.
- Guillén R., A. (2007). *La teoría latinoamericana del desarrollo. Reflexiones para una estrategia alternativa*. México: CLACSO.
- Guillen, A. (2007). El Tratado de Libre Comercio de America del Norte y su impacto en el sistema productivo de México. En C. M. Antonia, *América del Norte una integración Excluyente* (pág. 200). Mexico: Plaza y Valdes Editores.
- Gutierrez, R. (2014). Reformas estructurales de México en el sexenio de Felipe Calderon: La energetica. *economía UNAM*, 70.
- Hirsh, J. (1996). *Globalización, Capital y Estado*. México: UAM-XOCHIMILCO.
- Hogenboom, B. (2004). "Economic concentration and conglomerates in Mexico". *Journal of developing Societies*, Vol. 20; núm. , 250.
- Indimedia. (11 de octubre de 2009). Gancho al hígado al SME: Calderón desaparece Luz y Fuerza del Centro. México, Distrito federal, México.
- Luis Bértola y José Antonio Ocampo. (2012). *El desarrollo económico de América latina desde la independencia*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Lyons, J. (2005). "Cemex muestra su lado oscuro en la defensa de su territorio". www.sentidocomun.com.mx.
- Mariscal, Judith y Rivera, Eugenio. (2007). "Regulación y competencia en las telecomunicaciones Mexicanas". México: CEPAL.

Mariscal, Judith y Rivera, Eugenio. (Junio de 2007). Regulación y competencia en las telecomunicaciones mexicanas. *Estudios y perspectivas de CEPAL*, 41-43.

Matilde, S.-P. S. (2012). Quién gobierna América del Norte? En M. y.- P. Luna Ledesma, *Quién gobierna América del Norte?* (pág. 336). Distrito Federal, Mexico: UNAM.

México, G. (1 de enero de 2015). *Grupo México*. Recuperado el 29 de junio de 2015, de Grupo México:
<http://www.gmexico.com.mx/companias/pemsa.php>

Millán, R. (1988). *Los empresarios ante el Estado y la sociedad* (primera ed.). Distrito Federal, México: Siglo veintiuno editores.

Millán, R. (1988). *Los empresarios ante el Estado y la Sociedad*. México: Siglo XXI.

Morales Fajardo, M. 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*. Universidad Tecnológica de la Mixteca.

Morera Camacho, C. (2002). *La nueva corporación Transnacional en México y la Globalización*. México: UNAM IIEC.

Morera, C. (21 de junio de 2004). La gran empresa mexicana en la globalización. Buenos Aires, Argentina, Argentina.

Nivel, A. (13 de Mayo de 2014). *Alto Nivel*. Recuperado el 24 de Marzo de 2015, de Alto Nivel: <http://www.altonivel.com.mx/7450-lorenzo-zambrano-el-estratega-de-cemex.html>

Ordaz, D. (12 de 2 de 2015). *Economía Hoy*. Recuperado el 19 de 05 de 2015, de Economía Hoy.: <http://www.economiahoy.mx/economia-eAm-mexico/noticias/6472220/02/15/PetroBal-la-apuesta-del-segundo-hombre-mas-rico-de-Mexico.html#.Kku8mWXdJCvNeqU>

Pearson, F. (2000). *Relaciones Internacionales*. México: Mc Graw Hill.

Pérez Ramírez, R. (mayo-agosto, 2013,). Privatizaciones, fusiones y adquisiciones: las grandes empresas en México. *Espacios Públicos*, vol. 16, núm. 37 , 113-140.

Pingeot, L. (2014). *La influencia empresarial en el proceso post-2015*. (S. H. J., Trad.) Madrid: 2015 y más.

Pozas, M. d. (1993). Industrial Restructuring in Mexico. *Centro de Estudios Mexicanos* .

Puga, C. (1993). *México: empresarios y poder*. México: Miguel Ángel Porrúa.

Ramirez Acosta, E. (1 de agosto de 2009). *Industrialización por Sustitución de Importaciones*. Recuperado el 1 de Diciembre de 2015, de Zona Economica: <http://www.zonaeconomica.com/isi>

Ramirez Carrillo, A. (2010). Identidad y cultura en la globalización. En R. Blancarte, *Los grandes Problemas de México* (Primera ed., Vol. XVI, pág. 484). Distrito Federal, México: Colegio de México.

Ramírez Cedillo, E. (2007). El proceso de privatización, antecedentes, implicaciones y resultados. *Contaduría y Administración. UNAM* (222), 97-114.

Ramírez, Z. (2015). El segundo hombre más rico de México también buscará petróleo. *Forbes* , 80.

Rivera, F. (2015). Petrobal, Carso y Cemex, ¿ganarán con apertura energética? *CNN Expansión* , 80.

Rodriguez, I. (12 de Noviembre de 2012). En el sexenio de Calderón, el menor crecimiento en 24 años, según Inegi. *La Jornada* , pág. 50.

Rogozinski, J. (1997). *La privatización en México. Razones e Impactos*. Mexico: Trillas.

Romo, M. H. (2000). *La cultura empresarial en México*. Distrito Federal, México: UAM.

Ruiz, J. (05 de 06 de 2015). Cemex apuesta ahora a la energía... y a mejorar costos de CFE. *El Financiero* , pág. 50.

Salinas de Gortari, C. (1990). *Segundo informe de gobierno*. México.

Salinas, C. (15 de 12 de 2014). Telmex, una privatización exitosa que terminó cuestionada. *El Financiero* .

Sandoval, L. (2009). La reforma energética y la inversión extranjera directa en el petróleo Mexicano 1948-2008. *Dimensión Económica* , 50.

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

Schneider, R. (2006). ¿Why is Mexican Business so organized? *Latin American research review* , 40.

SICE, T. (2015). *NAFTA*. -: -.

Slim, C. (1 de 1 de 2014). *Carlos Slim Helú*. Recuperado el 23 de Marzo de 2015, de <http://www.carlosslim.com/22.html>:
<http://www.carlosslim.com/22.html>

Taniguchi, H. (18 de Noviembre de 2014). *CNN Expansión*. Recuperado el 29 de Junio de 2015, de CNN Expansión:
<http://www.cnnexpansion.com/expansion/2014/11/13/grupo-mexico-bajo-mayor-rigor-si-decide-ir-por-petroleo>

Tussie, D. (2014). Economía Política Internacional. En A. S. Thomas Legler, *Introducción a las Relaciones Internacionales* (pág. 282). México D.F.: Oxford University Press.

Universal, E. (14 de abril de 2015). *eluniversal.com.mx*. Recuperado el 29 de Junio de 2015, de [eluniversal.com.mx](http://www.eluniversal.com.mx):
<http://www.eluniversal.com.mx/finanzas-cartera/2015/slim-grupo-carso-nueva-empresa-1092333.html>

Valdés Ugalde, F. (1997). *Autonomía y Legitimidad. Los empresarios, la política y el estado en México*. México: Siglo XXI-UNAM.

Vargas, R. (2015). A 20 años de TLCAN. *Revista Problemas del Desarrollo* , 180 .

Velázquez Elizarraráz, J. C. (2011). *Teorías, Temas y Propuestas para el Estudio Crítico de la Organización Internacional*. Mexico: Universidad Nacional Autónoma de México.

Vidal, G. (2008). “Empresas transnacionales, inversión extranjera directa y financiamiento de la inversión la inversión en México. En A. Guillen, & A. Ivanova, *Globalización y regionalismo: economía y sustentabilidad* (pág. 494). México: Miguel Ángel Porrúa.

Wright Mills, C. (2013). *La Elite del Poder*. México: Fondo de Cultura Económica.

Zubizarreta, J. H. (2009). *LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES FRENTE A LOS DERECHOS HUMANOS: HISTORIA DE UNA ASIMETRÍA NORMATIVA*. Bilbao: Observatorio de las Multinacionales en América Latina.