

BO·LET·IN

Publicación del Laboratorio de
estudios sobre empresas
transnacionales

número 4

junio de 2017

El Laboratorio de estudios sobre empresas transnacionales (LET, <http://let.iiec.unam.mx/>) forma parte del Observatorio Latinoamericano de Geopo-lítica (www.geopolitica.iiec.unam.mx), tiene su sede en el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, y en él participamos:

Raúl Ornelas – IIEc

Ana Esther Ceceña – IIEc

Daniel Inclán – IIEc

Juan Carlos Pérez – Programador

Sandy Ramírez – Posgrado de Economía

Maritza Islas – Posgrado de Estudios Latinoamericanos

Jose Luis García – UACM

Martín López – FCPyS

Polette Rivero – FCPyS

Becarios:

Cristóbal Reyes

Josué G. Veiga

Julieta Martínez – posdoctorante

La edición de este número se hizo de forma colectiva.

Todos los textos pueden ser citados libremente; invitamos a que se cite la fuente.

Agradecemos a la Dirección y la Secretaría Administrativa del IIEc todo el apoyo brindado para la publicación de este Bo-LET-ín.

Ciudad Universitaria, junio de 2017.

Contenido

PRESENTACIÓN	3
---------------------------	----------

LOS SÚPER RICOS Y LA ÉLITE GLOBAL

La élite mexicana: entre el privilegio y el monopolio

<i>Sandy E. Ramírez</i>	5
-------------------------------	----------

GENEALOGÍAS CORPORATIVAS

Genealogía de Grupo México

<i>Maritza Islas Vargas</i>	21
-----------------------------------	-----------

AVANCES DE INVESTIGACIÓN

Viejos problemas, nuevas caras de la precarización laboral, el caso de Tijuana. Empresas transnacionales maquiladoras y subcontratación

<i>Julieta Martínez Cuero</i>	36
-------------------------------------	-----------

TESIS

Geopolítica y geoeconomía del espacio agrícola latinoamericano en la actual fase de crisis: el acaparamiento de tierras en Brasil y México, 2007-2015

<i>Polette Rivero Villaverde</i>	51
--	-----------

EN SÍNTESIS

<i>Cristóbal Reyes Núñez</i>	57
------------------------------------	-----------

Presentación

Publicamos el cuarto número de nuestro Bo·LET·ín en un momento particularmente aciago para México. Entre marzo y mayo de 2017 la violencia ha cobrado una intensidad sin precedentes en la historia contemporánea del país. Además de los ominosos asesinatos de personas defensoras de derechos humanos y periodistas, la muerte azarosa o en enfrentamientos en las calles y carreteras del país, los feminicidios al alza, la proliferación de grupos armados, la impunidad, la inseguridad y el miedo, se han convertido en la cotidianidad de buena parte de las y los mexicanos.

Esta situación exige que redoblemos nuestros esfuerzos para comprender no sólo el momento que vive México, sino su lugar en el mercado mundial y la trayectoria del capitalismo que nos avasalla, sin que encontremos los modos de ponerle freno. En este número presentamos tres trabajos dedicados a analizar el comportamiento de empresarios y empresas en México.

En la cuarta entrega sobre los súper-ricos, Sandy Ramírez ofrece un panorama de las grandes fortunas que se han formado en México al amparo de las "ayudas" gubernamentales. El artículo detalla las principales fortunas existentes en el país, poniendo el acento en las telecomunicaciones y medios de comunicación, dos puntales de los poderes fácticos que nos gobiernan.

Maritza Islas traza la genealogía del Grupo México, empresa de la familia Larrea, mostrando cómo ha logrado construir un verdadero imperio económico que ha perdurado durante décadas, mediante su diversificación en la explotación de los energéticos, la construcción, la minería y los ferrocarriles, y por supuesto, gracias al amparo de los gobiernos de turno.

Iniciando la segunda parte de su investigación posdoctoral, Julieta Martínez aborda las condiciones de contratación de las y los trabajadores en Tijuana. Mediante el estudio de las prácticas de subcontratación, muestra la importancia creciente de esta relación que alimenta la rentabilidad de las maquiladoras al terciarizar las prestaciones e incluso los mismos contratos de trabajo.

La sección "En síntesis" presenta algunas de las perspectivas de análisis de las élites en escala global, reseñadas en nuestro sitio en internet.

Cierra este número el resumen de la tesis de maestría de Polette Rivero sobre los procesos de acaparamiento de tierras en México y Brasil. Esta forma de despojo es estratégica al concentrar una de las principales fuentes de riqueza y someterla a los imperativos de un capitalismo cada vez más depredador.

Reiteramos la invitación para que otros colegas y jóvenes investigadores se incorporen a este espacio y a que nuestros lectores dialoguen con los textos y los autores que acá presentamos. Nuestro correo electrónico: let@iiec.unam.mx

Todas las investigaciones fueron realizadas gracias al apoyo del Programa UNAM-DGAPA-PAPIIT IN-302215.

Los súper ricos y la élite global

Los súper ricos y la élite global es una sección que intenta radiografiar al selecto grupo de personas que detentan la mayor parte de la riqueza del planeta y mueven los hilos del poder político y económico, a través de una mirada profunda a su modo de vida, sus relaciones y su influencia.

La élite mexicana: entre el privilegio y el monopolio

Sandy E. Ramírez*

A diferencia de algunos de sus pares estadounidenses, los millonarios mexicanos no son el reflejo del *self made man*, son producto de la asociación privilegiada con el poder político.¹ El pasado y presente de las grandes fortunas en México está ligado a los sucesivos gobiernos, sin que alguna transición partidista que haya modificado tal relación. Ya sea a través de las privatizaciones, los cambios legislativos o los privilegios fiscales, los gobiernos mexicanos han sido artífices de la *fabricación de millonarios* (Álvarez, 1994).

Wright Mills (1987) anunció la cohesión entre las esferas económica, militar y política para formar una élite del poder de Estados Unidos, pero no analizó la especificidad de las élites en los países dependientes. En México durante la segunda mitad del siglo XX, por ejemplo, las grandes empresas prosperaron a la sombra del proteccionismo, la corrupción y el compadrazgo dentro de un sistema político profundamente presidencialista. El arribo de la tecnocracia al poder significó, como

* Maestrante del Posgrado de Economía, UNAM. Correo electrónico: sanerag@gmail.com

¹ Incluso en la visión liberal se hace un reconocimiento de los privilegios que gozan algunos millonarios para amasar sus fortunas. Por ejemplo, *The Economist* calcula un índice que mide la relación entre la riqueza de los multimillonarios de un país y su cercanía al gobierno, fenómeno al que denomina capitalismo clientelista (*crony capitalism*). En 2016, México se ubicaba en el puesto 6: del 8.7% de la riqueza como proporción del PIB generada en los sectores susceptibles de clientelismo, 6.6% se explicaba por las conexiones políticas, después de Rusia, Malasia, Filipinas Singapur y Ucrania (*The Economist*, 2016). Del mismo modo, Bagchi y Svejnar (2013:7), aseguran que México es uno de los países con mayores fortunas hechas por conexiones políticas, al igual que Malasia, Colombia, Indonesia y Tailandia.

argumenta David Harvey (2014), el restablecimiento de las condiciones para la acumulación de capital y la restauración del poder de las élites económicas.

En el caso mexicano, emergió una oligarquía más transnacionalizada, pero se mantuvo el sistema de privilegios que había caracterizado los años del proteccionismo más férreo. Así, en el neoliberalismo bajo la supuesta búsqueda por la competencia y la eficiencia se desregularon sectores, se privatizaron empresas –incluso las estratégicas– y se dio libre entrada a los capitales extranjeros; sin embargo, el sistema de favores no desapareció.²

Con la información proporcionada por la lista de *Forbes*, *The World's Billionaires*, se examina el grupo de millonarios mexicanos de 1991 a 2017, periodo que coincide con la ejecución de las políticas neoliberales. En la primera parte se muestra la relación entre el proceso de privatizaciones y la consolidación de un puñado de multimillonarios mexicanos. En la segunda parte se revisan las fortunas del minúsculo grupo de ricos más consistente, según nuestra muestra, en particular en el sector de las telecomunicaciones. En la última parte se señalan algunas de las medidas estatales recientes que han beneficiado a estos dos grandes sectores, garantizando su posición en el mercado y sus enormes fortunas.

Privatizaciones y ascenso de los multimillonarios mexicanos

En 1991, *Forbes* incorporó por primera ocasión a dos magnates mexicanos: Carlos Slim Helú y Emilio Azcárraga Milmo, cada uno con fortunas estimadas en mil millones de dólares. Hacia finales del sexenio de Carlos Salinas de Gortari, el proceso de privatización que puso en marcha catapultó a 24 empresarios a la lista de los más

² En este sentido, Jorge Beinstein (2016) retoma el concepto de *lumpenburguesía*, propuesto por Ernest Mandel en la década de los años cincuenta y retomado por André Gunder Frank una década más tarde, para describir a las élites económicas latinoamericanas en la era de la financiarización, caracterizadas por su alto nivel de transnacionalización y por su dinámica de tipo financiero. “Combina a gran velocidad toda clase de negocios legales, semilegales o abiertamente ilegales, desde la industria o el *agrobusiness* hasta el narcotráfico” y requieren “de un complejo conjunto de articulaciones mafiosas, grupos de poder transectoriales vinculados a tramas extrarregionales”. La participación de los actores ilegales entre la élite es un hecho. La inclusión durante cuatro años consecutivos del narcotraficante más buscado en México en la lista de *Forbes*, es sólo una de sus manifestaciones.

ricos del mundo, que juntos poseían una riqueza de 44 mil 100 millones de dólares, ubicando a México como el cuarto país con más millonarios, después de Estados Unidos, Alemania y Japón (Muciño, 2013).

Las privatizaciones realizadas entre 1989 y 1992 permitieron la reorganización de la oligarquía mexicana gracias a la concentración de capital en manos de unos pocos empresarios, básicamente en el sector bancario y de telecomunicaciones (Concheiro, 1996:161; Morera, 1998:140). Tan sólo la venta de Teléfonos de México y de 18 bancos nacionalizados en 1982, representó en conjunto más de 80% de los recursos que obtuvo el gobierno en la venta de los activos estatales al final del gobierno salinista (Concheiro, 1996:157).

En el caso de la banca, 12 de los 22 nuevos ricos que aparecieron en 1994 se habían beneficiado de la privatización del sector, al convertirse en dueños o participantes accionarios. Entraron a la lista de *Forbes*, Roberto Hernández y Alfredo Harp Helú, dueños de Accival, la casa de bolsa que adquirió las acciones de Banamex; así como Lorenzo Zambrano, Jerónimo Arango, Pablo Aramburuzabala, Lorenzo Servitje, Jorge Larrea, Moisés y Antonio Cosío Ariño, quienes participaban como parte del consejo directivo. Otros beneficiarios de la reprivatización de la banca fueron: Adrián Sada González, quien adquirió el Grupo Financiero Serfin; Roberto González Barrera, entonces presidente de Maseca, comprador del Banco Mercantil del Norte, hoy Banorte; y Eugenio Garza Lagüera, presidente de Grupo Visa, quien compró las acciones de Bancomer.

La integración del capital bancario, comercial e industrial se había consolidado desde el inicio de la década de los años setenta, bajo la figura de grandes conglomerados controlados por cuatro bancos privados (Bancomer, Banamex, Serfin y Comermex). Las privatizaciones iniciadas con Salinas de Gortari aumentaron el número de grupos, pero concentraron aún más la riqueza.

En la década de los años noventa, seis grupos financieros (Grupo Carso, Grupo Industrial Alfa, Grupo Visa, Grupo Vitro y Grupo Minera México) de 27, controlaban 80% de los activos financieros del país y tenían vínculos patrimoniales con 10 de los grupos industriales y comerciales más poderosos del país (Morera,

1998:14-15). La conformación de los consejos de administración de las empresas privatizadas sirve como ejemplo de esta concentración.

Después de la privatización de Teléfonos de México (Telmex), se incluyeron a algunos ex banqueros en su consejo directivo: los hermanos Antonio y Moisés Cosío Ariño, accionistas de Banamex y Bancomer antes de la nacionalización, quienes volvieron a figurar entre los más ricos al adquirir un paquete accionario de Telmex, Grupo Carso e Inbursa; Manuel Espinosa Yglesias ex propietario de Bancomer, también formó parte del consejo de administración de Telmex y Grupo Carso; otros consejeros fueron Claudio X. González, presidente de Kimberly-Clark de México, presidente del Consejo Coordinador Empresarial entre 1985 y 1986, y asesor de Carlos Salinas de Gortari para asuntos económicos; Ángel Losada Moreno, vicepresidente de Gigante; Rómulo O'Farrill, presidente de Novedades; Bernardo Quintana Isaac, vicepresidente de Grupo ICA y Jorge Martínez Güitrón, presidente del Grupo Sidek (Morera, 1998: 202).

El Grupo VISA, encabezado por Eugenio Garza Lagüera, dueño de FEMSA, adquirió en 1991 las acciones de Grupo Financiero Bancomer. En su consejo de administración participaron Alberto Baillères, presidente de Grupo Palacio de Hierro y Grupo Peñoles; Juan Guichard Michel y Max Michel Suberville, de Grupo Liverpool; Bernardo Garza Sada, de Grupo Alfa; Jorge Martínez Güitrón, dueño de Grupo Sidek, y Roberto Servitje Sendra, de Grupo Bimbo (Morera, 1998: 202).

Por otro lado, los nuevos ricos mexicanos no se limitaban al sector financiero. Ricardo Salinas Pliego adquirió Imevisión, la empresa de televisión pública, que se convertiría en TV Azteca; y Jorge Larrea se benefició de la declaración de quiebra de la Minera Cananea y de Mexcobre, empresa cuyas finanzas fueron saneadas por Nafinsa antes de ser vendida a Larrea (Cuadro 1).

Cuadro 1. Riqueza neta de los multimillonarios mexicanos, 1994
(Miles de millones de dólares)

Nombre	Monto	Fuente	Empresa privatizada	
Carlos Slim Helú	6.6	Telmex, Carso, Inbursa	Telmex	
Emilio Azcárraga Milmo	5.4	Televisa		
Familia Zambrano	3.1	Cemex	Banamex ¹	
Familia Peralta	2.5	IUSA		
Jerónimo Arango	2.2	Cifra	Banamex ¹	
Alfonso Romo Garza	2.2	Cigarrera La Moderna		
Alberto Baillères	1.9	Peñoles, Palacio de Hierro	Bancomer ²	
Pablo Arambuzabala	1.6	Modelo, Accival	Banamex ¹	
Familia González Nova	1.5	Comercial Mexicana		
Familia Molina	1.4	Gemex (Pepsi Cola)		
Adrián Sada González	1.3	Vitro, Serfin, Inverlat	Serfin	
Ángel Losada Gómez	1.3	Grupo Gigante	Banamex ¹	
Ricardo Salinas Pliego	1.2	Elektra, TV Azteca	Imevisión	
Bernardo Garza Sada	1.2	Grupo Alfa	Bancomer ³	
Familia Servitje Sendra	1.2	Grupo Bimbo	Banamex ¹	Bancomer ³
Roberto Hernández	1.2	Banamex-Accival	Banamex	
Roberto González Barrera	1.1	Maseca, Banorte	Banorte	
Jorge Larrea Ortega	1.1	Cananea, Mexcobre	Cananea	Banamex ¹
Eugenio Garza Lagüera	1.1	Visa, Femsá, Bancomer	Bancomer	
Familia Cosío Arino	1.0	Empresas turísticas	Banamex ¹	Telmex ¹
Familia Martínez Guitrón	1.0	Grupo Sidek	Bancomer ³	Telmex ¹
Familia Franco	1.0	Grupo Infra		
David y Adriana Peñaloza	1.0	Grupo Tribasa		
Alfredo Harp Helú	1.0	Banamex-Accival	Banamex	

Notas:

¹ Participación como parte del Consejo de administración.

² Consejero propietario en la serie de acciones A.

³ Consejero propietario en la serie de acciones C.

Fuente: *Forbes* y Morera (1998).

La ola privatizadora salinista creó al millonario más importante de México y, en ocasiones, del mundo: Carlos Slim Helú. Desde 1991, Slim ha estado en la punta de

la pirámide de la distribución de la riqueza en México. Entre 2010 y 2013, apareció como el hombre más rico del mundo y en 2015, con una fortuna de 77 mil 100 millones de dólares, poseía el equivalente a 6.7% del PIB en ese año. Aunque en 1991 ya era dueño de Grupo Carso –un importante conglomerado que aglutinaba a empresas de sectores tan dispares como Euzkadi y General Tire (llantas), Frisco (minería), Citagam, (manufactura y venta de cigarros), Sanborns y Denny’s (ventas al por menor), Nacobre y Porcelanite (construcción), así como Loreto y Peña Pobre (fábricas de papel)– e Inbursa, una casa de bolsa no bancaria, fue la adquisición de Telmex lo que aceleró el crecimiento de su fortuna.

Carlos Slim compró la paraestatal en 1992 cuando ganó la subasta que puso en manos privadas la red de telefonía nacional. En asociación con capital extranjero –France Telecom et Radio y Southwestern Bell–, Grupo Carso adquirió 20.4% del capital social, representado por las acciones AA,³ con lo que garantizó el control total sobre la empresa. Grupo Carso se benefició de la modificación del cambio de concesión que se hizo un mes previo a la subasta: “mientras antes de la privatización el gobierno requería para el control de la empresa la posesión de 56% del capital, los nuevos propietarios requerían 20.4% y Carso 5.16% correspondiente. Para controlar Telmex le bastaba la décima parte de lo que el gobierno requería” (Morera, 1998:156). Sólo a 18 meses de haber comprado el paquete accionario, su valor de mercado aumentó 4.2 veces, al pasar de 2.05 a 8.69 pesos.

Las fortunas de los mexicanos: monopolios en manos privadas

Después de más de 25 años de reformas estructurales, el número de multimillonarios se redujo a 15, pero su fortuna conjunta se multiplicó 2.6 veces, sumando 117 mil millones de dólares en 2016, reflejo del grado de concentración de riqueza y poder económico en México. Estos imperios se han fortalecido a través de su internacionalización, de alianzas o fusiones, de la asociación con el capital extranjero, y por supuesto, de enlaces matrimoniales.

³ Entre las series accionarias, las AA son acciones con derecho a voto que sólo pueden ser suscritas o adquiridas por inversionistas mexicanos, no son negociables y quedan sujetas a un fideicomiso.

Entre 1991 y 2017, *Forbes* ha reportado a 35 familias o individuos cuyas fortunas se hicieron en México. La Gráfica 1 resume la información general del periodo: 1994 fue el año con más magnates mexicanos, muchos de ellos impulsados por las privatizaciones salinistas (Cuadro 1). Sin embargo, la devaluación del peso mexicano hizo salir de la lista a 15 de ellos, y desde entonces no se ha vuelto a alcanzar ese número. Entre 1995 y 2017 el máximo ha sido 16 y el mínimo 6. En 1997, se registró el punto más bajo de multimillonarios (6), así como de riqueza reportada (15 mil 300 millones de dólares).

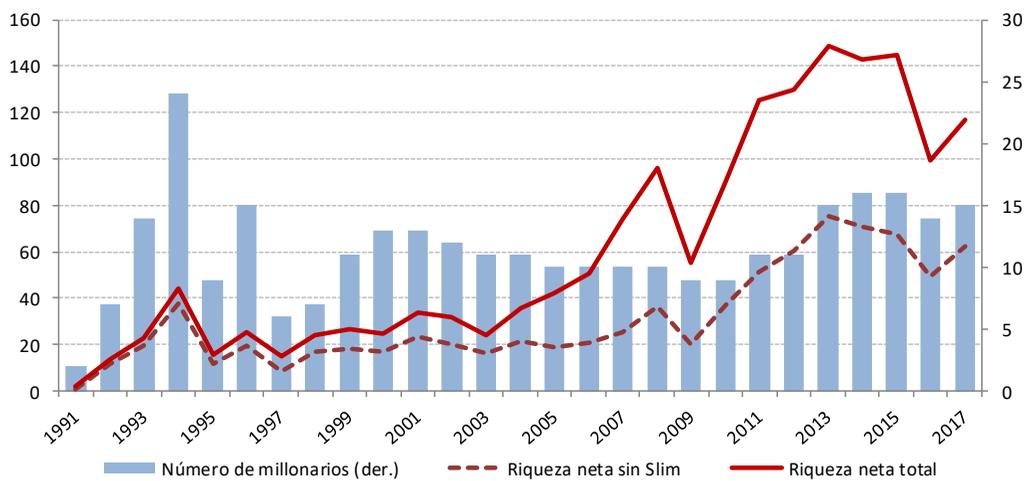
Un minúsculo grupo se ha mantenido en la cima de la pirámide durante los 27 años de estudio. El líder indiscutible es Carlos Slim, que no sólo ha aparecido en la lista ininterrumpidamente, sino que ha estado en el primer lugar durante 26 de los 27 años considerados.

Otros cuatro individuos y familias aparecen más de 20 veces desde 1994: los Azcárraga, primero Emilio padre, el *Tigre*, y luego su hijo, dueños de Grupo Televisa, que ofrece servicios de televisión abierta, de paga, internet, radio, publicación y distribución de revistas, producción y distribución de películas, juegos y sorteos, entre otros. Jerónimo Arango que vendió su cadena de tiendas Aurrerá a WalMart en 1997. Ricardo Salinas Pliego, quien transformó Imevisión en TV Azteca y se consolidó con Grupo Elektra y su filial, Banco Azteca. Alberto Baillères, presidente de Grupo Bal, que agrupa a Industrias Peñoles, el primer productor de plata a nivel mundial y de oro en México, Tane, empresa manufacturera y comercializadora de joyería de plata; el grupo también es uno de los principales productores de lácteos en México, y ofrece servicios financieros a través de GNP Seguros, Profuturo, Valores Mexicanos, Crédito Afianzador y ValMex; Baillères también financia y forma parte de la Junta de Gobierno del Instituto Tecnológico de AutónoMo de México (ITAM).

Seis millonarios aparecen entre 15 y 19 veces, la mayoría con participación en múltiples sectores. Roberto Hernández y Alfredo Harp Helú son reconocidos por *Forbes* desde que compraron las acciones de Banamex; y aunque el banco fue vendido a Citigroup en 2001, ambos se han mantenido en la lista con una riqueza media anual de más de mil millones de dólares. Actualmente, Roberto Hernández forma parte de

la mesa directiva de Grupo Televisa y Harp Helú, es dueño de Martí, la cadena más grande de artículos deportivos del país. También aparecen María Asunción Aramburuzabala, heredera de Grupo Modelo y presidenta de Tresalia Capital; Germán Larrea, cabeza de Grupo México;⁴ y la familia de Eugenio Garza Lagüera, quien falleció en 2013, cuyo patrimonio incluye la embotelladora FEMSA, la cadena de tiendas Oxxo y una cadena de farmacias, Farmacon.

Gráfica 1. La riqueza de los multimillonarios mexicanos. 1991-2017
(Miles de millones de dólares)



Fuente: elaborado con datos de *Forbes*.

A partir de 1998 la tendencia es claramente ascendente en número y monto, alcanzando un total de 96 mil 200 millones de dólares en 2008, 6 veces más que en su punto más bajo. La crisis financiera golpeó fuertemente las fortunas de los multimillonarios, reduciendo 43% el monto de los 9 multimillonarios considerados por

⁴ La trayectoria de este grupo empresarial es tratada con amplitud por Maritza Islas en la sección *Genealogías corporativas*, infra página 21.

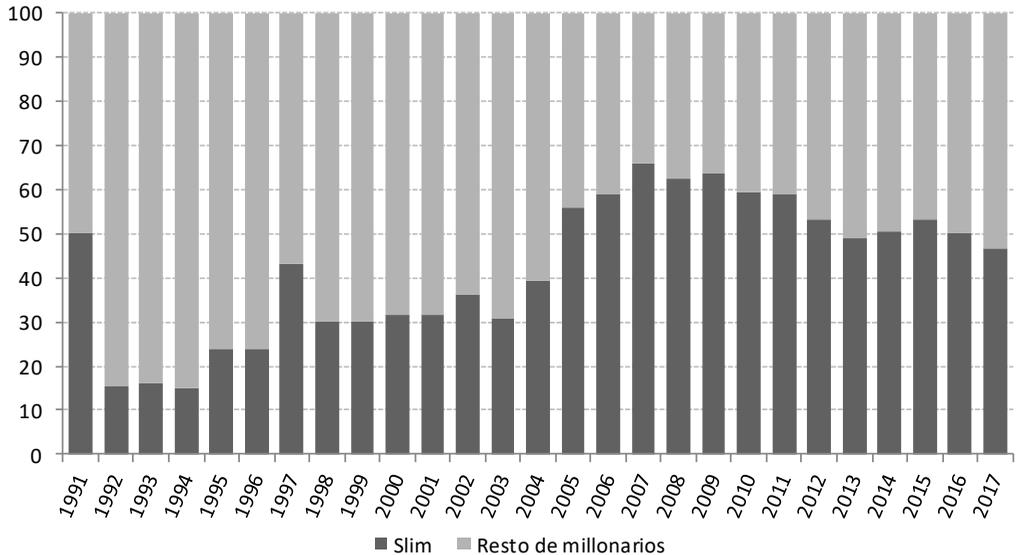
Forbes a 55 mil 100 millones de dólares. La recuperación de los ricos mexicanos vino de la mano del crecimiento de la fortuna de Carlos Slim Helú en 2010, que creció 53%. En 2016 se registró otra caída, nuevamente explicada por la trayectoria de las ganancias de Slim.

Las regulaciones impuestas a América Móvil en México, la depreciación de más de 20% del peso frente al dólar y la recesión en Brasil y Colombia, los mercados más importantes de la empresa después de México, hicieron descender 25% el valor de sus acciones. Como reconoció Arturo Elías Ayub, yerno de Slim y director de alianzas estratégicas de Telmex, de ningún modo se trata de una reducción del imperio, sólo del cambio en el precio de las acciones (Estevez, 2015).

Es importante enfatizar el peso relativo de la fortuna de Slim en este minúsculo grupo. Como se ve en la Gráfica 2, hay un aumento de la participación porcentual de la riqueza de Slim en el total, alcanzado su nivel máximo en 2007 con 66%, después comienza un descenso continuo hasta 46.7% con respecto a la riqueza total, en 2017. Esta proporción se explica no sólo por las numerosas empresas en las que participa Slim como dueño o accionista,⁵ sino por el poder de monopolio que detenta una de sus más grandes compañías: América Móvil, la empresa privada más grande del país por sus ventas netas anuales, según los datos de *Forbes* que enlista a las *Mayores compañías públicas mundiales*.

⁵ Slim es dueño de más de 180 empresas y es accionista de otras 40, en numerosos sectores. Es presidente honorario de Grupo Carso, que tiene entre sus divisiones a Grupo Sanborns, Codumex y Carso Infraestructura y Construcción; también es presidente del consejo de administración de Minera Frisco y, en América Móvil es parte del consejo de administración. Además, es accionista en empresas extranjeras como el periódico *The New York Times*, en la empresa de telecomunicaciones Telekom Austria, en el grupo español de construcción y servicios FCC, en el Banco Standard de Inversiones en Brasil, entre otras. Además, sus compañías construyen y alquilan plataformas petroleras y pozos de extracción, operan represas en Panamá y construyen gasoductos en México y en Estados Unidos. También está haciendo negocios con Dick Cheney, exvicepresidente estadounidense y ex presidente de Halliburton, en WellAware, una empresa de servicios de software relacionados con la extracción de petróleo de Texas.

Gráfica 2. Participación de la fortuna de Carlos Slim en la riqueza neta total, 1991-2017
(Porcentaje)



Fuente: elaborado con datos de *Forbes*.

En efecto, este gigante de las telecomunicaciones ofrece servicios de telefonía fija y telefonía celular en México y 17 países del continente.⁶ En México, el Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT), señaló en su tercer informe trimestral de 2016 que las operadoras de América Móvil en México, Telmex-Telcel-Telnor (Teléfonos del Noreste), concentran 64.2% en el mercado de telefonía fija, 57.7% en el de banda

⁶ En Brasil, América Móvil ofrece servicios de telecomunicaciones inalámbricas, el segmento de Colombia suministra servicios inalámbricos, telefonía fija y servicios de televisión de paga. En Argentina, Paraguay, Uruguay y Chile opera servicios de redes inalámbricas y de líneas telefónicas fijas. En Perú y Ecuador tiene negocios de internet y de televisión restringida en Perú. En Centroamérica, ofrece servicios de telefonía fija, inalámbrica y de pago en Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua, y servicios de redes inalámbricas y de televisión de paga en Panamá y Costa Rica. En Estados Unidos se dedica a la venta y distribución de servicios inalámbricos sin contrato y teléfonos inalámbricos. El segmento del Caribe ofrece servicios de telefonía fija, inalámbrica y de pago en República Dominicana y Puerto Rico.

ancha, 75.7% en el de telefonía pública, 65.8% en telefonía móvil y 70.4% en el mercado de banda ancha móvil (IFT, 2016). La Organización para la cooperación y el desarrollo económicos (OCDE), ha señalado la ineficiencia de la empresa controlada por Slim. En un reporte de 2012, indicaba que los altos precios, el bajo grado de penetración de los servicios y el pobre desarrollo de infraestructura de Telmex, representaban una pérdida de bienestar para la sociedad mexicana equivalente a 1.8% del PIB (OCDE, 2012:14).

En telecomunicaciones, Televisa también detenta un fuerte poder monopólico, en particular en lo que respecta a la televisión abierta y restringida. En televisión abierta, en 2016 la empresa de Azcárraga Jean tenía 54.3% de los canales comerciales y recibía 59% de los ingresos por publicidad (Sosa, 2017). En la televisión de paga, Televisa posee 57.1% del mercado a través de Cablemás, Cablevisión, Cablecom, Cablevisión Red, Televisión Internacional y Sky (IFT, 2016). Ambos monopolios han sido declarados agentes preponderantes por el IFT, aunque Televisa sólo en el segmento de televisión restringida. No obstante, el poder económico y político que han adquirido fluye por otros canales.

Los multimillonarios y el poder político

El monopolio en telecomunicaciones que detenta Slim ha sido auspiciado por el gobierno mexicano. Asistente asiduo a las cenas y a las giras de Salinas de Gortari, se le otorgó el monopolio del servicio de telefonía de larga distancia hasta 1997 y no se ejerció ningún tipo de regulación sobre la única empresa de telefonía en el país. Su cercanía al poder ejecutivo, se ha repetido en otros países con resultados exitosos. En Panamá se hizo amigo cercano del expresidente Martín Torrijos: “volaba en avión para ir a reuniones, compartir cenas con él y en alguna ocasión incluso le prestó su jet privado para que pudiera asistir al funeral del papa Juan Pablo II” (Ahmed, et. al, 2016). En ese país, Slim buscaba una concesión para construir y operar una central de energía hidroeléctrica. Dos años después de que le fuera retirada a otro empresario por incumplir con sus obligaciones, la concesión fue otorgada a Slim. La relación de Slim con Ricardo Martinelli, un magnate de supermercados elegido presidente en

2009, podría explicar la decisión del gobierno: “Slim había visitado a Martinelli una semana después de la decisión de la Corte Suprema y habían mantenido buenas relaciones, incluso fueron juntos al último juego del famoso lanzador panameño Mariano Rivera con los Yankees de Nueva York” (Ahmed, et. al, 2016).

La reciente reforma energética, que privatizó el sector petrolero y eléctrico en México, también ha sido beneficiosa para Slim. De los 43 proyectos que la CFE licitó en 2016 para la construcción de gasoductos, nacionales e internacionales, centrales de generación hidroeléctrica, eólica, geotérmica, de ciclo combinado y termoeléctricas, así como líneas de transmisión y subestaciones, los contratos asignados a Carso, Ideal y FCC, empresas bajo control de Carlos Slim, sumaron mil 854 millones de dólares, esto es, 25% del monto total (Rodríguez, 2016).

Quizá el caso más evidente de asociación con el poder político es Televisa, a través de contratos de leyes hechas a modo, de publicidad electoral, o de la creación de historias de amor entre políticos y celebridades. Por ejemplo, en diciembre de 2005 el congreso mexicano aprobó, por unanimidad y en 7 minutos, la reforma a la Ley Federal de Radio y Televisión conocida como *Ley Televisa* por los beneficios que otorgaba a las televisoras. Cinco puntos eran centrales en dicha reforma: 1) la subordinación de los servicios de radiodifusión a los de telecomunicaciones, que tenía como finalidad que los concesionarios pudieran ofrecer servicios más amplios sin concursar en un proceso legal ni pagar más al estado; 2) la autorización para prestar servicios de telecomunicaciones eliminaba el proceso de licitación, lo que fomentaba la concentración en el sector; 3) los actuales concesionarios tenían la preferencia en el refrendo; 4) aunque se reconocía a la Comisión Federal de Telecomunicaciones como órgano regulador, éste debía sujetarse a las decisiones finales de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes; y 5) el otorgamiento de las concesiones a través de la subasta y no de la función social o de la calidad de los servicios de radiodifusión (Ramírez, 2009).

Los puntos centrales de la *Ley Televisa* fueron declarados inconstitucionales en 2007, pero una nueva reforma se presentó 10 años después. La reforma aprobada en la Cámara de Diputados en abril de 2017, incluye entre otras medidas, el permiso para

que los concesionarios introduzcan propaganda política pagada en sus contenidos sin hacerlo del conocimiento de la audiencia (Villamil, 2017). Este tipo de estrategias comunicativas y partidistas, fueron ampliamente usadas por el entonces gobernador del Estado de México, Enrique Peña Nieto para difundir los logros de su gobierno; del mismo modo, el Partido Verde Ecologista de México pagó a los conductores de los programas matutinos por realizar *spots* de campaña en las elecciones de 2009 y 2012. Televisa también sirvió de plataforma mediática para Peña Nieto antes de lanzar su campaña presidencial, con el seguimiento mediático de su relación amorosa con la actriz Angélica Rivera.

Una visión de conjunto

La larga historia de privilegios y favores entre los magnates y los políticos mexicanos ha garantizado la formación de grupos oligopólicos nacionales, asociados al capital extranjero. Ese trabajo se enfocó en dos fases: el proceso privatizador de la década de los años noventa y las reformas a las leyes reguladoras del espacio radiofónico. Ambos ejemplos, son reflejo del quehacer de un estado asociado con el capital privado, pues el primero garantiza resultados electorales favorables y el segundo ganancias e influencia política. Esta y las entregas anteriores han tenido como objetivo demostrar que tal cooperación, no es una anomalía, sino la regla del funcionamiento del poder en el capitalismo. Wright Mills distinguió esto claramente cuando formuló el concepto de la élite del poder.

La élite del poder ha encontrado beneficios en medio de la profunda crisis que atraviesa el país. El correlato de la crisis ha sido un doble proceso de consolidación de enormes fortunas y empobrecimiento de una porción de la sociedad mexicana. En 2016, los 15 multimillonarios enlistados por Forbes tenían una riqueza neta combinada de 117 mil millones de dólares. En contraste, 32 millones de mexicanos (69.3% de la población ocupada) percibían 3 o menos salarios mínimos, con lo que podían comprar alimentos, pero no eran suficientes para cubrir las necesidades educativas ni culturales de una familia (CAM, 2016), y alrededor de 63 millones de mexicanos vivían en pobreza patrimonial.

Los multimillonarios no sólo han acumulado riqueza, sino fuerte influencia política para eliminar cualquier tipo de competencia. Las pequeñas empresas nacionales no tienen posibilidad de entrar en los mercados dominados por los grandes monopolios, y los capitales extranjeros pueden hacerlo sólo en asociación con aquellos.

Cualquier iniciativa popular, social, comunitaria o ciudadana que tenga como objetivo desmontar el poder monopólico en México debe reconocer la simbiosis, no sin conflicto, de la élite. Esto permitirá superar el discurso de la competencia como motor del crecimiento de una sociedad y fincarlo en procesos alejados del mercado y el poder político.

Bibliografía

Ahmed, Azam, et. al. [2016], “Carlos Slim tiene un nuevo rival: el mismo Estado que le ayudó a crear su fortuna”, *The New York Times*, 9 de agosto, en: <https://www.nytimes.com/es/2016/08/09/carlos-slim-tiene-un-nuevo-rival-el-mismo-estado-que-le-ayudo-a-crear-su-fortuna/>

Álvarez, Alejandro [1994], “Las privatizaciones en México, 1988-1994: economía política de la fabricación de millonarios”, *Seminario Le Mexique en 1994: bilan du sexenat du President Carlos Salinas (1988-1994)*, Quebec, Université Laval, 2 al 4 de noviembre, 13 pp.

Bagchi, Sutirtha y Jan Svejnar [2013], “Does Wealth Inequality Matter for Growth? The Effect of Billionaire Wealth, Income Distribution, and Poverty”, *Institute for the Study of Labor (IZA) Discussion Papers*, Bonn, noviembre, 2013, 45 pp.

Beinstein, Jorge [2016], "Lumpenburguesías latinoamericanas", *Revista Maíz*, Facultad de Periodismo y Comunicación Social de la Universidad Nacional de la Plata, La Plata, 6(4): 16-21, junio, en: <http://www.revistamaiz.com.ar/2016/06/lumpenburguesias-latinoamericanas.html>

Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM) [2016], “El salario mínimo: un crimen contra el pueblo mexicano. Cae 11.11% el poder adquisitivo durante el sexenio

- de Peña Nieto”, *Reporte de Investigación*, 126, diciembre, en: <http://cam.economia.unam.mx/reporte-investigacion-126-salario-minimo-crimen-pueblo-mexicano-cae-11-11-poder-adquisitivo-sexenio-pena-nieto/>
- Concheiro, Elvira [1996], “Privatización y recomposición del poder económico en México”, Arturo Ortiz, et. al., *México: Pasado, presente y futuro. Del proteccionismo a la integración/Apertura y crisis de la economía. Tomo 1*, México, Siglo XXI-IEc-UNAM, pp. 148-165.
- Estevez, Dolia [2015], “Why Has Carlos Slim Slipped In Forbes' Billionaires Ranking”, *Forbes*, 19 de noviembre, en: <https://www.forbes.com/sites/doliaestevez/2015/11/19/slims-spokesperson-says-america-movils-losses-and-stock-price-slide-not-a-concern/#3968a48e4a1f>
- Harvey, David [2014], *Breve historia del neoliberalismo*, La Paz, Fondo Editorial de la Biblioteca y Archivo Histórico de la Asamblea Legislativa Plurinacional, 249 pp.
- Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT) [2016], *Tercer Informe Trimestral Estadístico 2016*, México, IFT, en: <http://cgpe.ift.org.mx/>
- Millman, Joel [1994], “Mexico’s billionaire boom”, *The Washington Post*, 27 de noviembre, en: https://www.washingtonpost.com/archive/opinions/1994/11/27/mexicos-billionaire-boom/fe100dbb-20aa-44a1-9e11-726c1a046a36/?utm_term=.2ce0edacead0
- Mills, Wright C. [1987], *La élite del poder*, México, Fondo de Cultura Económica, 388 pp.
- Morera, Carlos [1998], “El nuevo poder de los grupos de capital financiero y la internacionalización del capital, 1988-1992”, *El capital financiero en México y la globalización. Límites y contradicciones*, México, Era-IEc-UNAM, pp. 140-215.
- Muciño, Francisco [2013], “El camino de Slim en Forbes”, *Forbes México*, 30 de abril, en: <https://www.forbes.com.mx/el-camino-de-slim-en-de-forbes/>

- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) [2012], *Estudio de la OCDE sobre políticas y regulación de telecomunicaciones en México*, París, OCDE, pp. 161.
- Ramírez, Agustín [2009], “Aspectos jurídicos relevantes de la Ley Televisa”: las bases de su inconstitucionalidad”, Javier Esteinou y Alma Rosa Alva (coord.), *La ‘Ley Televisa’ y la lucha por el poder en México*, México, UAM-X, pp. 57-74.
- Rodríguez, Arturo [2016], “CFE, mina de oro para Slim y tecnócratas”, *Proceso*, 19 de mayo, en: <http://www.proceso.com.mx/441127/cfe-mina-oro-slim-tecnocratas>
- Sosa, Gabriel [2017], “Televisa, preponderante”, *sinembargo.mx*, 14 de marzo, en: <http://www.sinembargo.mx/14-03-2017/3171486>
- The Economist [2016], “Comparing crony capitalism around the world”, *The Economist*, Londres, 5 de mayo, en: <http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2016/05/daily-chart-2>
- Villamil, Jenaro [2017], “La ‘Ley Televisa-Döring’, una artera contrarreforma”, *Proceso*, México, 13 de abril, en: <http://www.proceso.com.mx/481818/la-ley-televisa-doring-una-artera-contrarreforma>.

Genealogías corporativas

Genealogías corporativas presenta la historia de las grandes corporaciones y la manera en que transforman economías, sociedades, territorios y la vida. Desde una perspectiva de la competencia se mostrará la trayectoria económica, las tácticas y los métodos que utilizan las grandes empresas para generar sus fortunas.

Genealogía de Grupo México

*Maritza Islas Vargas**

El texto presenta la estructura actual de Grupo México como resultado de un proceso continuo de diversificación corporativa sustentado fundamentalmente en la absorción de empresas paraestatales. A través de un recorrido por las coyunturas políticas, las adquisiciones empresariales y las estrategias de negocios más relevantes, se traza la ruta que siguió el conglomerado para adueñarse de sectores estratégicos de la economía mexicana y así ocupar un lugar en la economía internacional.

Introducción

Grupo México es un conglomerado empresarial que integra negocios en minería, transporte e infraestructura, por medio de sus subsidiarias: Americas Mining Corporation, Grupo México Transportes y México Proyectos y Desarrollo. En 2016 ocupó el lugar 19 entre las 500 empresas más importantes de México y el lugar 8 entre las 100 empresas mexicanas más globales (Expansión, 2016; Expansión 2016a).¹

* Maestrante del Posgrado en estudios latinoamericanos, UNAM. Correo electrónico: islasvm@gmail.com.

¹ Esta posición en ambos rankings responde a los 8 175 millones de dólares que registró en ventas y a su presencia en Estados Unidos, España y América Latina (Grupo México, 2015).

Desde su origen, Grupo México ha estado vinculado a corporaciones gigantes y a prácticas monopolistas. Sus antecedentes son compañías privadas y estatales que, por su trayectoria, tamaño o área estratégica en la que funcionaban, tenían un papel preponderante en sus respectivos mercados. De la adquisición de estas empresas y de su posterior integración y fusión nace el conglomerado que, desde los años sesenta del siglo XX, ha concentrado y centralizado áreas estratégicas de la economía mexicana, donde ha forjado un liderazgo y una presencia internacional creciente.

La genealogía de Grupo México permite mostrar los procesos que aceleraron la concentración y centralización de la economía mexicana en la última mitad del siglo XX, en particular, el posicionamiento de Jorge Larrea y de su hijo Germán Larrea Mota Velasco como parte del pequeño grupo de empresarios mexicanos beneficiado de la cesión de empresas paraestatales.

División de infraestructura: construcción, energía e hidrocarburos²

El origen del conglomerado se ubica en el sector de la construcción y se remonta a 1942, cuando su ahora subsidiaria, México Compañía Constructora, comenzó a operar sucediendo a la empresa Construcciones Jorge Larrea S.A., con la que su propietario homónimo se fue ganando un lugar entre los empresarios más influyentes del país.³ En 1959, Jorge Larrea expandió su negocio con la creación de Perforadora México (Pemsa), empresa dedicada a la construcción, operación y arrendamiento de plataformas petroleras cuyo principal cliente ha sido la paraestatal Petróleos Mexicanos (Pemex). Si bien Jorge Larrea era también el principal accionista de Grupo México, durante mucho tiempo ambas firmas trabajaron separadas.

² Los datos referentes a las fusiones y adquisiciones provienen en su mayoría de los informes financieros de Grupo México (2015).

³ Jorge Larrea Ortega fue miembro fundador del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios, agrupación que en el 2014 cambió su nombre a Consejo Mexicano de Negocios y que desde su creación ha congregado a los empresarios más acaudalados del país. Actualmente algunos de sus miembros más destacados son: Germán Larrea (Grupo México), Alberto Baillères (Industrias Peñoles), Carlos Slim (Grupo Carso), Emilio Azcárraga (Televisa), José Antonio Fernández Carvajal (Fomento Económico Mexicano) y Roberto Servitje (Grupo Bimbo) (Becerril, 2015).

La integración de Pemsa y Grupo México tuvo lugar un año después de la reforma energética de 2008 con la que se ampliaron las formas de beneficiarse de Pemex y de Comisión Federal de Electricidad (CFE) a partir de la aprobación de nuevos mecanismos de contratación de servicios a capitales privados. En el marco de estas modificaciones constitucionales y previendo las oportunidades que abrió el nuevo esquema jurídico, el 31 de diciembre de 2009, Grupo México absorbió 20% del capital de Pemsa –el cual ya representaba 100% de las acciones con derecho a voto– y en febrero de 2010, consigue el 80% restante. El uso provechoso de los negocios estatales es una característica recurrente en la historia empresarial de la familia Larrea.

A la transacción anterior le siguió, en septiembre de 2011, la formación de la sociedad Controladora de Infraestructura Energética México (CIEM), con una participación de 100% en las firmas: México Generadora de Energía, Eólica El Retiro, Generadora de Energía Picachos, Generadora de Energía Soyopa y Operadora de Generadoras de Energía México. En diciembre de ese mismo año, se constituyó Controladora de Infraestructura Petrolera México (CIPEME), poseedora de 100% de todas las operaciones de Grupo México en plataformas de perforación marítimas, también denominadas *jack up*: Pemsa, Compañía Perforadora México Operadora, Zacatecas Jackup, Chihuahua Jackup, Campeche Jackup, Tabasco Jackup, Yucatán Jackup, Compañía de Exploración y Extracción de Hidrocarburos México, Tamaulipas Modular Rig y Veracruz Modular Rig. A su vez, CIEM y CIPEME son controladas por Grupo México por su subsidiaria México Proyectos y Desarrollo.

En 2011, Grupo México adquirió 100% del capital social de Consutec; en ese mismo año constituye Grupo México Servicios de Ingeniería (GMSI). Consutec había prestado servicios a Pemex en proyectos de generación hidroeléctrica y había participado en el desarrollo de infraestructura para el proyecto minero de Tía María en Perú a cargo de Southern Copper Corporation, empresa subsidiaria de Grupo México (Grupo México, 2010).

Esta trama de fusiones y adquisiciones fortaleció la división de infraestructura de Grupo México, sobre todo en el sector energético, precisamente cuando la

eliminación total del monopolio de Pemex y la apertura de la Comisión Federal de Electricidad, estipulada por la reforma energética de 2013, planteó la posibilidad de participar en el negocio de la provisión de energía y de la exploración y la extracción de hidrocarburos (Padilla, 2013).⁴

La empresa fundada por Jorge Larrea como prestadora de servicios de Pemex, apunta a convertirse en una gigante del sector energético bajo el mando de Germán Larrea, hijo del fundador.

Proceso de diversificación: minería y transportes

La composición multidivisional de Grupo México emergió de la política de mexicanización de la minería implementada en 1961, y se amplió con el subsiguiente remate, en la década de 1990, de los activos que el Estado tenía en el sector minero y ferrocarrilero. En ambos períodos, la influencia de Jorge Larrea en la economía y la política nacionales, a través de su membresía en el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN), definió su acceso privilegiado, y el de sus herederos, a las prebendas ofrecidas por los diversos gobiernos en turno, particularmente en las administraciones de Carlos Salinas y Ernesto Zedillo. La adquisición por parte de la familia Larrea de los activos que dieron origen a Grupo México fue resultado de una complicada maraña de intercambios accionarios y de alianzas políticas y de negocios.

División minera

En minería, las predecesoras de Grupo México son: la American Smelting and Refining Co (ASARCO) y la Anaconda Copper Co. Ambas empresas tuvieron, hasta la década de 1960, un control oligopólico de la minería mexicana y formaron parte de los grupos financieros estadounidenses más grandes de la época (Ceceña, 2007).

El 6 de febrero de 1961, se publicó en el Diario Oficial de la Federación la *Ley Reglamentaria del Artículo 27 Constitucional en Materia de Explotación y Aprovechamiento de Recursos Minerales*. El núcleo de esta normatividad era la participación mayoritaria del

⁴ En 2014, los principales clientes de CIEM y de CIPEME fueron: Pemex, CFE y las empresas de la división minera de Grupo México (Grupo México, 2015).

capital nacional –estatal o privado– como requisito para la aprobación de cualquier concesión minera. De ahí que, en la literatura especializada en el tema, a esta modificación se le denomine como “ley de mexicanización de la minería”. Bajo este contexto, ASARCO, Anaconda Copper y demás mineras extranjeras se vieron “obligadas” a compartir el negocio con capitalistas nacionales.⁵

En 1965, el grupo empresarial integrado por algunos de los fundadores del CMHN –Bruno Pagliai,⁶ Jorge Larrea, y Juan Sánchez Navarro y Peón⁷–, adquirió 51% de las acciones de la minera estadounidense ASARCO (Delgado y Del Pozo, 2001). En 1974, los accionistas mexicanos alcanzaron 66% de los activos y establecieron su razón social como Industrial Minera México, S.A. de C.V. (Immsa). En 1978, se conformó México Desarrollo Industrial Minero, S.A. de C.V. (Medimsa), entidad controlada por la familia Larrea, quien adquirió y mexicanizó por completo el manejo de Immsa.

Es también en la década de los años setenta cuando, con motivo de la mexicanización de la minería, la Anaconda Copper Co. vende 51% de su participación en la Compañía Minera de Cananea. Esta conversión fue solventada primordialmente por el Estado mexicano quien compró 38% de las acciones por medio de Nacional Financiera (25%) y de la Comisión de Fomento Minero (13%). Mientras que el 13%

⁵ Contrario a lo que se piensa, la ley minera de 1961 no significó un ataque al capital extranjero. Por el contrario, fue una medida que le resultó ventajosa gracias a los fondos públicos invertidos para la mexicanización de las acciones, sobre todo porque se produjo en un momento de declive del negocio minero, así como por la demanda de financiamiento externo que generó. El capital foráneo, en su papel de accionista minoritario, se benefició de los incentivos gubernamentales que recibía el capital nacional, mientras que el capital financiero internacional encontró un espacio de generación de ganancias en el endeudamiento que contrajeron el Estado y los inversionistas mexicanos para solventar las operaciones de compra-venta de las acciones mineras en manos de extranjeros. La dependencia de la minería nacional hacia el capital extranjero, se trasladó de la esfera extractiva hacia el ámbito financiero y tecnológico.

⁶ Empresario conocido principalmente por la estrecha relación de amistad y negocios que tenía con el expresidente de México, Miguel Alemán Valdés, de quien fue socio en la empresa Tubos de Acero de México (Briz Garizurieta, 2002).

⁷ Vicepresidente de Grupo Modelo de 1960 a 2006, cofundador del Partido Acción Nacional y de organizaciones empresariales: la Confederación Nacional de Cámaras Industriales de México, la Asociación de Industriales de Latinoamérica y la Cámara Internacional de Comercio (Durán, 2006).

restante se repartió entre el Fideicomiso Banco Nacional de México, el 8%, y Financiera Bancomer, el 5%.

El desembolso que implicó para el estado la obtención de Compañía Minera de Cananea, fue enorme y se desdobló de la siguiente manera: para la adquisición un préstamo de 80 millones de dólares que se contrajo con dos bancos estadounidenses –The Chase Manhattan Bank y The First National City–; 125 millones de dólares, entre 1973 y 1978, para su expansión, y 900 millones de dólares para una segunda etapa de ampliación que culminó en 1987 (Delgado y Del Pozo, 2001).

Los Larrea y demás empresarios mexicanos que se incorporaron al negocio minero durante la mexicanización, disfrutaron de un período de políticas proteccionistas más largo que otros sectores de la economía mexicana. Aunque la privatización de las mineras estatales se inició en 1988, el requisito de participación mayoritaria de capital nacional fue disuelto hasta la Ley minera de 1992. Esto quiere decir que los capitalistas nacionales tuvieron acceso a las mineras estatales vendidas en el marco de un mercado todavía restringido para la inversión extranjera.⁸

En noviembre de 1988, Medimsa, hoy Minera México subsidiaria de Grupo México, obtuvo 91% de las acciones de Mexcobre. Esta compra fue una readquisición de la minera que el propio Jorge Larrea había dejado en bancarota en junio de 1988. Inmediatamente después de que Larrea se declaró insolvente, el estado mexicano a través de Nacional Financiera saldó la deuda que tenía Mexcobre (1 360 millones de dólares) y una vez saneadas las finanzas de Mexcobre, Jorge Larrea la recuperó por un monto equivalente a la mitad de su valor (Garduño, 1998).

Con un método similar, en 1990, Grupo México adquirió el total de activos mineros de Compañía Minera de Cananea –hoy Buenavista del cobre⁹– por 475 millones de dólares (World Bank, 2015), un monto menor al invertido por el estado –aproximadamente 1 105 millones de dólares– y muy por debajo de su valor de

⁸ Dentro de las mineras gigantes forjadas a raíz de la mexicanización, tres (Peñoles, FRISCO y Grupo México) aprovecharon la nacionalización y la posterior privatización de los emprendimientos mineros estatales; logrando concentrar y centralizar los mejores yacimientos mineros nacionales, dándole continuidad a la estructura oligopólica del sector y a su orientación exportadora.

⁹ Buenavista es la tercera mina más grande de cobre a nivel mundial (Grupo México, 2015).

mercado, calculado por NAFINSA en 2 mil millones de dólares (Villamil, 2014). Este precio tan ventajoso se explica en gran medida por la cercanía de algunos miembros del consejo de administración de Grupo México –Jorge Larrea, Miguel Alemán, Romulo O’ Farril Jr., Juan Sánchez Navarro, Prudencio López, Claudio X. González– con el gobierno dirigido por Carlos Salinas (Contreras, et. al., 1998).

En 1994, se formó Grupo Industrial Minera México (GIMMEX), teniendo como accionista mayoritario a la familia Larrea, transformándose en la firma controladora de Medimsa. En 1997, Medimsa cambió de nombre a Grupo Minero México (GMM).

La principal estrategia que siguió el conglomerado Grupo México para lograr la expansión y posterior internacionalización de su división minera fue la adquisición y fusión de empresas que, además de su amplia experiencia en el ramo, tenían una presencia consolidada en los mercados de otros países. En 1999, Grupo México compró por más de 2 mil millones de dólares las operaciones mineras de ASARCO en Estados Unidos y con ella obtuvo la participación mayoritaria en Southern Peru Copper Corporation (SPCC) en Perú. En ese momento, Grupo México era, a nivel mundial, la segunda compañía en reservas de cobre y la quinta proveedora de cobre. Con este complejo proceso de adquisiciones Grupo México comenzó la internacionalización de sus operaciones, y con ello de sus conflictos y afectaciones.

En 2003, Minera México absorbe a Grupo Minero México y en marzo de 2005, se fusiona con SPCC cambiando la denominación de esta última a Southern Copper Corporation (SCC) y listándose en la Bolsa de Nueva York. En agosto de 2005, ASARCO presentó una petición de amparo bajo el Capítulo 11 del Código de Quiebras de Estados Unidos. Este código ofrece a la empresa en bancarrota, la posibilidad de una reestructuración corporativa y de forma automática la suspensión de cualquier litigio en su contra.

La declaración de quiebra de ASARCO surgió cuando enfrentaba reclamaciones por daños ambientales con un valor de más de 6 mil millones de dólares, así como una huelga de 1500 empleados en sus unidades de Arizona y Texas (Kardas-Nelson, Nelson, y Fischel, 2010). Parte del alegato de ASARCO para declararse en quiebra

fue que el monto de sus pasivos ambientales era enorme y no podía ser solventado debido a que Grupo México, de quien era filial, le había quitado ilegalmente sus activos más valiosos: dos mineras peruanas de cobre.

Más que una solución desesperada, la bancarrota de ASARCO parece una estrategia legal bien armada que le permitió evadir su responsabilidad en materia ambiental y laboral y trasladar los costos asociados a las poblaciones afectadas. Convenientemente, la absorción de sus activos en Perú, por parte de la AMC de Grupo México, impidió que éstos fueran usados como pago para sus acreedores, entretanto la quiebra le permitió renegociar (reducir) el monto de las reclamaciones ambientales de 6 mil millones de dólares a un pago final de 1 790 millones de dólares (Kardas-Nelson, Nelson, y Fischel, 2010).

El caso ASARCO-Grupo México muestra las maniobras legales que emplearon ambas empresas, subsidiaria y matriz, para no pagar los daños que provocaron y para hacer de la quiebra una estrategia de negocios y una etapa de transformación de la que surgieron más fortalecidas y con miras a ampliar su presencia internacional.

En febrero de 2015, AMC consigue su primera concesión en territorio europeo. Por medio de su subsidiaria Minera Los Frailes, adquirió el derecho a realizar, durante por lo menos 30 años, labores de exploración y explotación en las 950 hectáreas que comprende la minera Aznalcóllar ubicada en Sevilla, España.

Para Grupo México, la extracción de los recursos mineros nacionales, además de ser su principal fuente de riqueza, fue la actividad que le abrió paso al mercado mundial. La historia de su división minera no se entiende sin los beneficios provistos por el estado durante la mexicanización y posterior privatización del sector, que le permitieron a la familia Larrea centralizar y concentrar suficiente capital para dominar una actividad que demanda –de forma creciente– gran parte del territorio nacional y a su vez enfrentar un mercado globalizado donde la competencia está definida por la dinámica de las corporaciones gigantes. Tan sólo en 2015, su división minera tuvo las mayores reservas de cobre en el mundo, ocupó el cuarto lugar en extracción de cobre a nivel mundial e históricamente ha sido la división que más ventas le genera al grupo.

División de transportes

En 1996, el entonces presidente Ernesto Zedillo, continuando con la política de privatización de su predecesor Carlos Salinas, puso en marcha la liquidación de Ferrocarriles Nacionales de México, cediendo gran parte del sistema ferroviario nacional a las empresas Kansas City Southern –actual empleadora de Zedillo– (Saxe-Fernández, 2016) y a Grupo Ferroviario Mexicano (GFM), empresa controlada en un 74% por FM Rail Holding –propiedad de Grupo México (75%) y Sinca Inbursa y Grupo Carso (25%) de Carlos Slim– y por Mexican Pacific, subsidiaria de la estadounidense Union Pacific, tenedora del 26% restante.

Cuadro 1. Desincorporación del sistema ferroviario nacional

Año	Activo	Transacción (millones de \$)	Empresa concesionaria
1996	Ferrocarril del Noreste	1 400.0	Kansas City Southern
1997	Línea Tijuana-Tecate	10.0	Admicarga
1997	Línea Coahuila-Durango	23.0	Línea Coahuila Durango
1997	Vía Corta Coahuila Durango	29.1	Línea Coahuila Durango
1997	Vía Corta Ojinaga-Topolobampo	32.3	Ferrosur
1997	Ferrocarril del Sureste	366.2	Ferrosur
1997	Ferrocarril del Pacifico Norte	498.0	Ferromex
1997	Ferrocarril del Noreste	1399.0	Kansas City Southern
1998	Ferrocarril del Sureste	317.2	Ferrosur

Fuente: World Bank, 2015 y Dirección General de Transporte Ferroviario y Multimodal, 2015.

Con la desincorporación del sistema ferroviario nacional, el 22 de junio de 1997, GFM obtuvo todas las acciones representativas del capital social de Ferrocarril Pacífico-Norte, actualmente Ferrocarril Mexicano (Ferromex), así como la titularidad de las concesiones de la vía troncal Pacífico-Norte (7,164 km), la línea corta Ojinaga-Topolobampo (943 km) y la línea corta Nacozari (320 km). En octubre de 2005,

Grupo México obtuvo la Línea Ferroviaria Oaxaca y Sur vías cortas (476 km), un mes después compró, a través de su subsidiaria Infraestructura y Transportes Ferroviarios, 99.99% del capital de Ferrosur (Ferrocarril del Sureste), en ese momento propiedad de Grupo Carso y Sinca Inbursa.

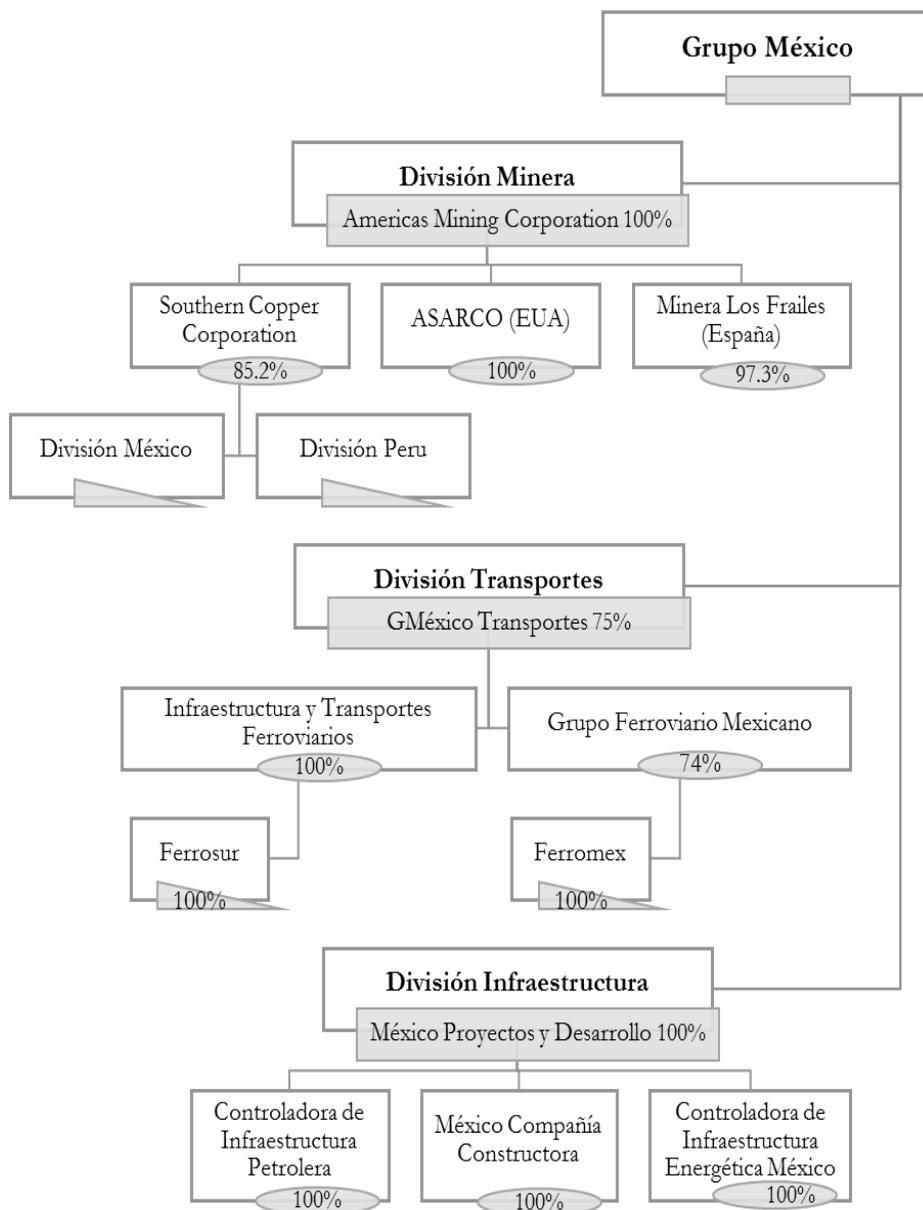
En total, Ferromex y Ferrosur cuentan con más de 10 mil km de vías férreas, que atraviesan 24 estados de la República Mexicana, así como el estado de Texas en Estados Unidos (Dirección General de Transporte Ferroviario y Multimodal, 2015; Grupo México, 2015).

Asimismo, Ferromex y Ferrosur poseen 50% de la flota de locomotoras que opera en México y mueven más de 60% de la carga total del país (Dirección General de Transporte Ferroviario y Multimodal, 2015). Es por su control casi total en este sector que, en repetidas ocasiones, la Comisión Federal de Competencia ha señalado que Ferromex y Ferrosur, aunque legalmente están impedidas a fusionarse, trabajaban coordinadamente, intercambiando información, sobre todo para la concertación de precios. Sus prácticas monopólicas han derivado en ganancias extraordinarias y en algunas multas y litigios (CNN-Expansión, 2009). Esta regulación, aunque mínima, pone un freno a su tendencia expansiva, restringiendo el crecimiento de sus rentas.

En marzo de 2017, Ferromex anunció la compra de Florida East Coast Railway Holdings Corp, que equivale a la adquisición de 565 km de vías a lo largo de la costa este de Florida, Estados Unidos (Reuters, 2017). Esta transacción puede leerse en el marco de una estrategia con miras a la internacionalización de su división, más allá de los límites jurídicos y territoriales de la economía nacional, tal y como lo hizo en su división minera.

La fortaleza estructural de Grupo México se desprende de que funciona como un conjunto de empresas que, concentradas en una misma firma, opera en diversos espacios económicos (*conglomerado multifuncional*) y geográficos (*conglomerado multinacional*) (Furtado, 1971) donde los riesgos de inversión se reparten entre cada una de las filiales (véase figura 1).

Figura 1. Estructura corporativa de Grupo México



Fuente: Grupo México, 2015.

El control de tres sectores estratégicos de la economía nacional –transporte de mercancías, extracción de minerales e infraestructura– les ha concedido a sus principales accionistas un lugar entre los más acaudalados del país y entre los multimillonarios del mundo.

Jorge Larrea, fundador de Grupo México y del CMHN, conocido por la prensa como el “rey del cobre”, y por los sindicatos como el “azote de los mineros”, fue de los empresarios más acaudalados de México y miembro del selecto grupo que se benefició del remate de empresas paraestatales. La incursión de Grupo México en minería catapultó a la familia Larrea a los listados de multimillonarios. En 1994 Jorge Larrea se integró a la lista de los hombres más ricos de México de *Forbes*, con una fortuna de 1,100 millones de dólares y el lugar 17 (*Forbes*, 1994). En ese mismo año, su hijo Germán Larrea Mota Velasco se convirtió en presidente ejecutivo y presidente del consejo de administración de Grupo México. Tras la muerte de Jorge Larrea en 1999, su hijo y su esposa, Sara Mota de Larrea se quedaron con 45% por ciento del conglomerado (Maldonado, 2014).

Aunque en la prensa Germán Larrea es apodado como “el millonario invisible” –por la reserva que tiene en su vida personal– el monto de su fortuna impide que pase desapercibido. En el listado *Forbes* de Los más ricos de México 2017, Larrea ocupó el segundo lugar con una fortuna de aproximadamente 13,800 millones de dólares, 53% más que en 2016 debido al aumento en el precio del cobre y al incremento en el valor de las acciones de Grupo México (García, 2017). Por su parte, Sara Mota de Larrea ocupó en 2015 el lugar 128 del listado de multimillonarios de *Bloomberg* y es la mujer más rica de México (*Bloomberg*, 2017).

El monto de estas fortunas en un país donde 54.4% de su población permanece en la pobreza –más de 50 millones de mexicanos y mexicanas¹⁰– da cuenta de la inequidad existente en México, agudizada a la par de la desregulación de la economía (Esquivel Hernández, 2015).

¹⁰ Otro cálculo indica que entre 75 y 100 millones de mexicanos viven en pobreza (Boltvinik, 2017).

Consideraciones finales

Lo que deja ver la genealogía de Grupo México es una fractura entre el éxito de las corporaciones mexicanas y sus gestores y el de la economía del resto de los mexicanos. El ascenso del conglomerado es la contraparte del desmantelamiento del estado mexicano y del acaparamiento de las principales esferas productivas de la economía nacional por un sector privilegiado. En el negocio de la infraestructura, Grupo México dependió durante mucho tiempo de Pemex y ahora se beneficia de su desarticulación. En minería, mantuvo la posición oligopólica de sus antecesoras. Su división de transporte es un ejemplo de que la política de privatizaciones y el dogma neoliberal fueron sólo justificaciones para encubrir el enriquecimiento de una parte de la élite política mexicana y grupos empresariales cercanos.

La expansión de Grupo México se ha nutrido de los favores gubernamentales, de la absorción de empresas, de las fusiones entre sus filiales, así como de su propia capacidad para integrar los procesos productivos al interior de cada una de sus subsidiarias y entre sus propias divisiones. La empresa que nació en el ramo de la construcción se ha transformado en una organización capaz de vincular a múltiples compañías en numerosos territorios y en diversos sectores económicos.

Bibliografía

- Becerril, Isabel [2015], “Consejo Mexicano de Negocios se fortalece”, *El Financiero*, México, 19 de abril, en: <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/consejo-mexicano-de-negocios-se-fortalece.html>
- Bloomberg [2017], “Bloomberg Billionaires Index” *Bloomberg*, en: <https://www.bloomberg.com/billionaires/profiles/sara-mota-de-larrea/>
- Boltvinik, Julio [2017], “Economía Moral”, *La Jornada*, 31 de marzo, en: <http://www.jornada.unam.mx/2017/03/31/opinion/024o1eco>
- Ceceña, José Luis [2007], *La nación mexicana frente a los monopolios*, México, Siglo XXI/El Colegio de Sinaloa/Instituto de Investigaciones Económicas/UNAM, 476 pp.

- CNN-Expansión [2009], “La CFC multa a Ferrosur y Ferromex”, *Expansión*, México, 18 de febrero, en: <http://expansion.mx/negocios/2009/02/18/ferrosur-y-ferromex-reciben-sanciones>
- Contreras, Óscar., et. al. [1998], *Cananea Tradición y modernidad en una mina histórica*, México, El Colegio de Sonora, 280 pp.
- Delgado, Raúl, y Rúben Del Pozo [2002] *Minería, Estado y gran capital en México*, México, CEIICH-UNAM, 59 pp.
- Diario Oficial de la Federación [1961]. Ley Reglamentaria del Artículo 27 Constitucional en Materia de Explotación y Aprovechamiento de Recursos Minerales. México, 6 de Febrero.
- Dirección General de Transporte Ferroviario y Multimodal [2015], *Anuario Estadístico Ferroviario*, México, Secretaría de Comunicaciones y Transportes.
- Esquivel Hernández, G. [2015], *Desigualdad extrema en México. Concentración del Poder Económico y Político*, México, OXFAM.
- Forbes [1994]. “The Americas”, *Forbes*, 18 de julio.
- Furtado, Celso [1971], *El poder económico: Estados Unidos y América Latina*, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina.
- García, Eduardo [2017]. “La lista Forbes de los mexicanos más ricos en 2017”, *Forbes*, en: <https://www.forbes.com.mx/la-lista-forbes-de-los-mexicanos-mas-ricos-en-2017/>
- Garduño, Roberto [1998], “En La Caridad, negocio redondo de Larrea con respaldo oficial”, *La Jornada*, México, 19 de abril, en: <http://www.jornada.unam.mx/1998/04/19/caridad.html>
- Expansión [2016], “Las 100 más globales”, *Expansión*, México.
- Expansión [2016a], “Listado 500. Las empresas más importantes de México”, *Expansión*, México.
- Expansión [2009], “Asarco en bancarrota, demanda a GMéxico”, *Expansión*, México, 12 de julio, en: <http://expansion.mx/negocios/2009/12/07/asarco-en-bancarrota-demanda-a-gmexico>

- Grupo México [2010], *Informe Anual*, en: http://www.gmexico.com/site/images/documentos/reportes_financieros/GMexico%20Informe%20Anual%202010.pdf
- Grupo México [2015], *Informe Anual*, en: http://www.bmv.com.mx/docs-pub/infoanua/infoanua_666287_2015_1.pdf
- Grupo México [s.f.], *Historia*, en: <http://www.gmexico.com/site/nosotros/historia.html>
- Kardas-Nelson, M., Nelson, L., y Fischel, A. [2010], “Bankruptcy as Corporate Makeover. Asarco Demonstrates How to Evade Environmental Responsibility”, *DOLLARS & SENSE*, 21-26.
- Maldonado, Mario [2014], “Germán Larrea, el millonario 'invisible'”, *El financiero*, México, 26 de marzo, en: <http://www.elfinanciero.com.mx/blogs/historias-de-negocios/german-larrea-el-ceo-invisible.html>
- Padilla, Lizbeth [2013], “Peña Nieto promulga reforma energética y abre el sector a capital privado”, *Expansión*, 20 de diciembre, en: <http://expansion.mx/nacional/2013/12/20/pena-nieto-promulga-reforma-energetica-y-abre-el-sector-a-capital-privado>
- Reuters [2017], “Grupo México acuerda comprar la ferroviaria Florida East Coast por 2,100 mdd”, *Expansión*, 27 de marzo, en: <http://expansion.mx/empresas/2017/03/27/ferromex-esta-cerca-de-adquirir-una-empresa-de-trenes-en-florida>
- Saxe-Fernández, John [2016], *La compra venta de Mexico. Una interpretación histórica y estratégica de las relaciones México-Estados Unidos*, México, CEIICH-UNAM, 621 pp.
- Villamil, Jenaro [2014], “Larrea, el gran empresario consentido, usado y desechado”, *Proceso*, 20 de septiembre, en: <http://www.proceso.com.mx/382615/larrea-el-gran-empresario-consentido-usado-y-desechado-2>
- World Bank [2015], “Privatization Transactions database”, World Bank, en: http://siteresources.worldbank.org/EXTFINANCIALSECTOR/Resources/PrivatizationData88_99.xls?resourceurlname=PrivatizationData88_99.xls

Avances de investigación

Viejos problemas, nuevas caras de la precarización laboral, el caso de Tijuana. Empresas transnacionales maquiladoras y subcontratación

*Julietta Martínez Cuero**

Desde la instauración del Programa de Industrialización Fronteriza (PIF) en 1965, la abundante disponibilidad de fuerza de trabajo a bajo costo ha sido uno de los factores de localización del capital transnacional en la región de la Frontera Norte de México. En la actualidad, la deslocalización industrial materializada en el emplazamiento de empresas maquiladoras transnacionales en ciudades como Tijuana o Ciudad Juárez obedece al mismo principio de finales de la década de los años sesenta: la reducción de costos de producción como estrategia para acrecentar ganancias.

En un contexto donde el capital transnacional domina a la industria maquiladora de exportación y donde se realizan tareas intensivas en fuerza de trabajo, el objetivo de este artículo es explorar las distintas formas que han asumido, en los últimos años, los procesos de subcontratación usados por las transnacionales maquiladoras instaladas en Tijuana. Se argumenta la existencia de dos tipos de subcontratación: la directa, relacionada con la subcontratación de personal a través de agencias de reclutamiento de personal o de terciarización de personal outsourcing; y la indirecta, materializada a partir de la demanda de servicios y/o insumos materiales, de bajo valor agregado, a pequeñas empresas locales.

* UNAM. Becaria del Programa de Becas Posdoctorales en la UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas. Asesorada por el Dr. Raúl Ornelas Bernal.

Para este artículo se recurrió al Directorio Nacional de Unidades Económicas (DNUE), y a la Estadística de Ocupación y Empleo, elaborados por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) y al Directorio de la industria maquiladora de Baja California, 2016. Se realizó una búsqueda en los principales portales de empleo que operan en la ciudad con el objetivo de contabilizar a las agencias subcontratadoras y evidenciar las condiciones de contratación de empleados por parte de las transnacionales maquiladoras.

Población, empresas transnacionales maquiladoras y empleo

Tijuana es el municipio con mayor número de habitantes de Baja California, con 1 641 570 personas alberga 49% de la población económicamente activa de toda la entidad, alcanzando una tasa de ocupación de 94.7% (INEGI, 2015). En este escenario, Tijuana es la ciudad fronteriza con mayor desarrollo industrial, albergando a cuatro de los distritos industriales localizados en México y que figuran entre los más importantes para la economía mundial: electrónica, aeroespacial, de dispositivos médicos, y automotriz; además de los de la industria del plástico y del mueble que demandan una gran cantidad de fuerza de trabajo. Tijuana es el municipio de Baja California con mayor presencia de capital transnacional en la industria maquiladora de exportación, alojando 62.5% de las empresas maquiladoras con sede corporativa en el extranjero.

De acuerdo con el INEGI (2017) las industrias manufactureras que más empleos generan en la entidad son las dedicadas a la fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos. En los últimos tres años las empresas concentradas en esta rama industrial han generado alrededor de 23.3% del total del empleo contabilizado en toda la entidad. En el caso de Tijuana, y en consideración de que a partir de 2006 no se cuenta con datos oficiales exclusivos para la industria maquiladora se recurre a datos del Directorio de la Industria Maquiladora de Exportación de Baja California con el propósito de presentar un balance aproximativo sobre el empleo generado según el país sede de las empresas con presencia en la ciudad.

Cuadro 1. Distribución del empleo por país sede de las empresas

País sede	Núm. Empresas	Núm. Empleados*	Participación en el empleo total	Empleados promedio por empresa
Estados Unido	259	117 385	61.62	453.2
México	106	14 537	7.63	137.1
Corea	28	13 724	7.2	490.1
Taiwán	7	10 904	5.72	1557.7
Japón	28	9 409	4.94	336
Francia	4	5 321	2.79	1330.3
Alemania	3	4 000	2.1	1333.3
China	6	3 405	1.79	567.5
Suecia	2	2 700	1.42	1350
Reino Unido	4	2 605	1.37	651.3
Holanda	1	2 600	1.36	2600
Canadá	4	1 975	1.04	493.8
Nueva Zelanda	1	600	0.31	600
Italia	1	300	0.16	300
España	1	250	0.13	250
Australia	1	170	0.09	170
Bélgica	1	130	0.07	130
Islandia	1	350	0.18	350
Costa Rica	1	122	0.06	122
Total	459	190 487	100	

* Empleo reportado por las empresas al Directorio de Industria Maquiladora de Exportación.

Fuente: elaborado a partir del Directorio de la Industria Maquiladora de Baja California, 2016 y del Directorio Nacional de Unidades Económicas de INEGI.

En el Cuadro número 1 se observa que las empresas con sede corporativa en Estados Unidos son las que más empleo generan en la industria maquiladora, con una participación en el empleo total de 61.62%. También se advierte que las siete empresas con sede en Taiwán son las que cuentan con una plantilla mayor al resto,

empleando en promedio a 1 558 personas. Destaca el hecho que las empresas maquiladoras con sede en Corea y Japón reporten tener en promedio 490 y 336 trabajadores respectivamente cuando se trata de las empresas más importantes de la industria de la electrónica. Este dato es evidencia de una proporción elevada de empleados subcontratados en estas empresas.

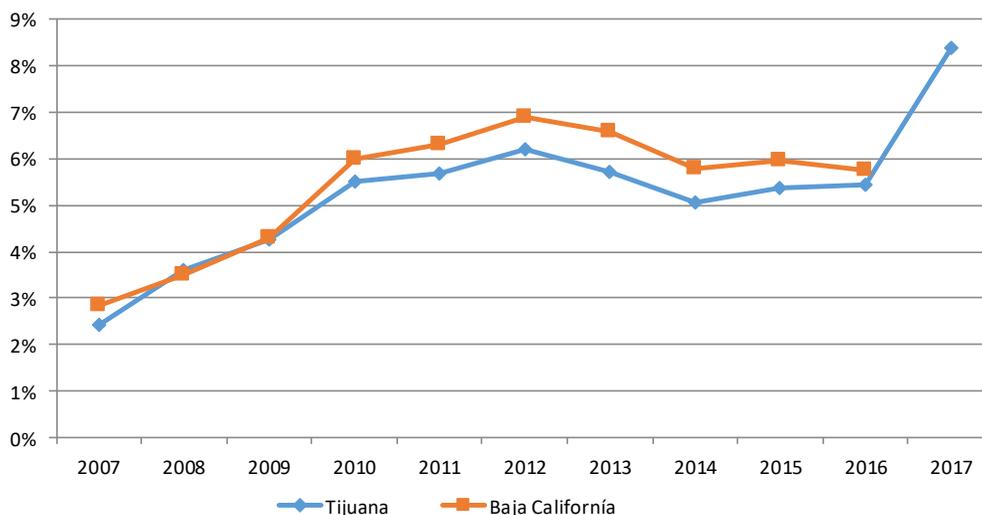
Subcontratación: estrategia recurrente de las transnacionales

A partir de un estudio realizado por la CEPAL en 1999, en el que se analizaron distintas formas de subcontratación en México, se definió a la subcontratación como un concepto amplio que abarca: 1) la subcontratación de personal en las empresas; 2) el trabajo realizado por proveedores y maquiladores con los que la empresa contratante mantiene algún tipo de injerencia con el subcontratista para vigilar la calidad del producto y/o proceso productivo; 3) un vínculo en el que la empresa contratante surte, de manera temporal, los materiales, equipos o materias primas de trabajo a la subcontratista (García, Mertens y Wilde, 1999).

Actualmente, en Tijuana la subcontratación en la industria maquiladora de exportación se caracteriza por ser flexible en la relación que se establecen entre las empresas y sus empleados, y/o entre las transnacionales y las pequeñas empresas locales, constituyéndose bajo la lógica de la subcontratación descrita por la CEPAL. Según datos oficiales de INEGI, en 2015 y 2016 la proporción de personal subcontratado en la industria manufacturera de Baja California fue de 5.92% y 5.77% respectivamente.

Mientras que en lo que va de 2017, la proporción de personal subcontratado se ha incrementado a 6.16%, de los cuales 92.7 son obreros y técnicos (INEGI, 2017). En la Gráfica 1 se observa que en los últimos 10 años el personal subcontratado en la industria manufacturera se ha incrementado en 102% en Baja California, mientras que en el caso de Tijuana la subocupación se ha intensificado 126%, con una clara tendencia a la alza según datos preliminares de 2017.

Gráfica 1. Personal subcontratado en la industria manufacturera, maquiladora y de servicios de exportación (IMMEX). 2007-2017 (porcentaje)



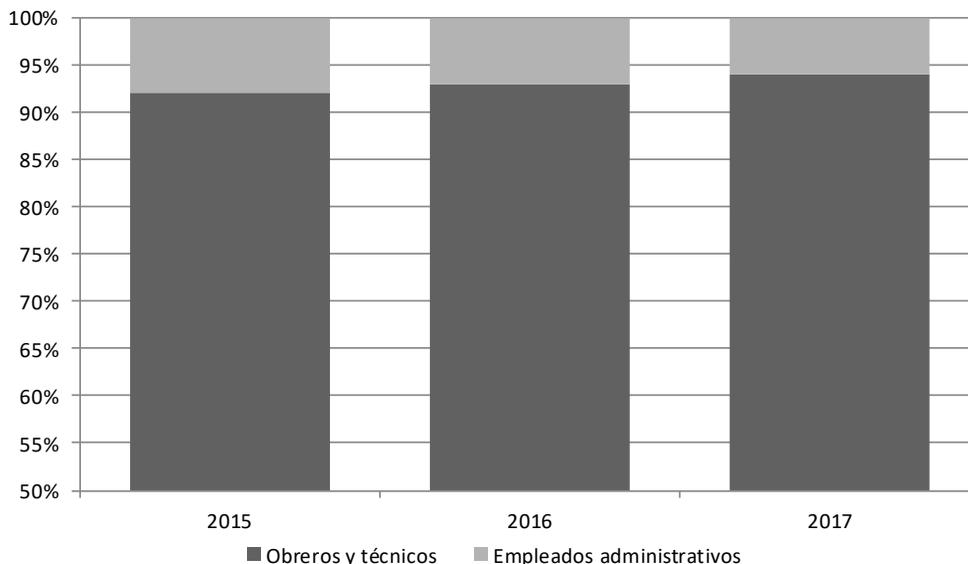
Fuente: elaborado con datos de INEGI.

En relación al tipo de personal subcontratado se observa que el número de obreros y técnicos está creciendo lo que significa un mayor nivel de precarización para los trabajadores de menor rango (Gráfica 2). Esto debido a que el proceso productivo en las empresas transnacionales maquiladoras implica una división internacional del trabajo diferenciada respecto a actividades de menor y mayor valor agregado según la posición relativa que ocupen en la cadena productiva global a la que pertenecen. La proporción de empleados administrativos subcontratados es menor por dos razones: la primera y más evidente, tiene que ver con la estructura organizacional de la empresa; y la segunda se debe a que el personal de alto rango es contratado directamente por la empresa matriz y no por las filiales.

El subempleo provoca una constante incertidumbre laboral, alimentada por las condiciones precarias en las que los trabajadores se relacionan con las empresas. Al tener contratos temporales, los trabajadores subcontratados expresan tener un constante miedo al despido y al trabajo discontinuo. La carencia de prestaciones

laborales: vacaciones, fondo de ahorro, utilidades, ha pasado a segundo plano cuando el propósito inmediato es mantener un empleo.

Gráfica 2. Distribución del personal subcontratado en la industria manufacturera de Baja California. 2015-2017 (porcentaje)



Fuente: elaborado con datos de INEGI, 2017.

En consideración de que la proporción de personal subcontratado es marginal (10%) respecto al total de empleo generado por las transnacionales, es importante aclarar que se trata de una estimación realizada por INEGI a partir de datos reportados a discrecionalidad por las empresas. Es decir, hasta el momento no existe una medición exacta del subempleo y tampoco de su dimensión cualitativa.

El mundo de las maquilas y las reclutadoras

“Se solicita personal con muchas ganas de trabajar y disponibilidad de horario, personas de 18 a 50 años, con comprobantes de estudios y hábiles. Ofrecemos: sueldos competitivos, transporte, comedor y bonos (*Aplica en algunas plantas). Buscar chamba es gratis, bono por cada familiar o amigo*

que sea contratado”. Anuncios como este se ven por toda la ciudad, en volantes y en mantas colgadas en los muros de las grandes empresas.

Desde que se aprobó la reforma laboral en México el número de agencias reclutadoras de personal se ha multiplicado y con ello la precarización de las condiciones laborales de los trabajadores. Tradicionalmente, las empresas maquiladoras contaban con un departamento de recursos humanos dedicado a reclutar personal, si se trataba de una empresa grande se tenía la certeza de poder establecer relaciones laborales reconocidas en el marco jurídico de la legislación laboral.

Sin embargo, después de la crisis de 2008 la subcontratación de personal y de servicios ha cobrado fuerza, siendo una práctica común para todas las empresas, de todos los ramos productivos, nacionales y extranjeras, y de todos los tamaños. En México hay 4.9 millones de empleados contratados por *outsourcing*, negocio que representa en el país 4.2 millones de dólares (Alfaro, 2016).

La estrategia de las empresas maquiladoras es simple: contratar ingenieros, técnicos, obreros, personal de limpieza y de transporte a través de otras empresas con el propósito de establecer formas contractuales que las exenten de responsabilidades legales con el personal. En el discurso empresarial se habla de flexibilidad, especialización, eficiencia técnica y mayor movilidad de la fuerza de trabajo; todo ello a favor del crecimiento económico en la región.

En la práctica, se trata de minimizar costos de producción a costa de la clase trabajadora, anulando derechos laborales como: el de generar antigüedad, eliminando la posibilidad de asegurar un retiro digno para el trabajador; el derecho a recibir una parte proporcional de las utilidades generadas por las empresas, suprimiendo la participación del trabajador en el reparto de las ganancias; entre otros.

El sistema de contratación externa de empleados sirve para ahorrar recursos clave a las firmas empresariales que más tarde podrán ser usados para su expansión (Bohon, 2017). Se trata de una estrategia utilizada por las transnacionales para incrementar su nivel de competitividad y rentabilidad en el mercado internacional. De acuerdo con Hugo Mendoza, investigador del Centro de Reflexión y Acción

Laboral (CEREAL), las empresas transnacionales determinan sistemas de administración diferenciados entre sus filiales, repercutiendo en las políticas de subcontratación aplicadas en cada una de estas (Citado en Godoy, 2017).

Cuadro 2. Outsourcing y plataformas de empleo

Nombre	Tipo	Servicios ofrecidos
Manpower	Outsourcing	*Contratación de personal temporal o permanente
	Nuestra Misión: Absorber la administración del personal de las áreas operativas de nuestros clientes	*Reclutamiento de capital humano *Evaluaciones y estudios socioeconómicos
	Nuestro objetivo: elevar la productividad a través de procesos de calidad en la gestión de recursos humanos.	*Manejo de nómina *Capacitación de personal
Empleo Nuevo.com	Bolsa de trabajo/ terciarización de servicios empresariales	*Ágil proceso de reclutamiento y selección de capital humano *Reducción de costos
	Nuestro objetivo: vincular de forma ágil y sencilla al buscador de empleo con las empresas que tienen la necesidad de Capital Humano.	*Espacio necesario para dar a conocer el perfil de sus vacantes
	Nuestra Misión: Garantizamos la entrega de información actualizada y confiable de todos los candidatos.	*Difusión de imagen corporativa *Confidencialidad en la información
PC Manufacturing	Bolsa de trabajo/ terciarización de servicios empresariales	*Administración de talento humano *Administración de nómina
	Nuestra Misión: Innovar los servicios de capital humano y manufactura, con infraestructura vanguardista, convirtiéndonos en socio estratégico para nuestros clientes.	*Servicios de maquila en el sitio requerido o en casa
	Nuestro objetivo: entregar un producto y servicio de excelencia en un ambiente de armonía.	*Análisis de desempeño y programas motivacionales
Adecco México	Outsourcing / terciarización de personal	*Terciarización de personal para emergencias o a corto plazo. *Terciarización de personal con opción a planta (capacitación)
	Nuestra Misión y objetivo “Atender a nuestros clientes con altos estándares de calidad, al ofrecerles servicios integrales de consultoría en Recursos Humanos, a través de un equipo competente y comprometido, siendo en nuestro sector la mejor alternativa de empleo formal”.	*Selección de personal profesional y de alta calidad. *Ahorro de costos
		*La empresa se responsabiliza legal y laboralmente del personal contratado durante el periodo de prueba.

continúa

Cuadro 2 cont. Outsourcing y plataformas de empleo

Nombre	Tipo	Servicios ofrecidos
Talenteca	Plataforma integral de reclutamiento de personal	*Reclutamiento de personal
	Nuestra Misión: "Ayudamos a los profesionales de Recursos Humanos y otros a reclutar mejor, con el objetivo final de ayudar a millones de personas a encontrar trabajos más afines a ellos"	*Disminución de costos de producción *Ofrecemos al personal más competente para cubrir las vacantes
	Nuestro objetivo: "Poner al mundo a trabajar".	*conexión a las redes sociales de otros reclutadores
Talento Efectivo	Terciarización de servicios empresariales	*Administración de nómina
	Nuestra Misión: "Cubrir las necesidades de las Empresas, reduciendo sus costos y superando sus expectativas, dentro de un marco legal y transparente"	*Plan de reducción de salarios y de ahorro para la empresa *Reclutamiento y selección de personal
	Nuestro objetivo: Ser un socio estratégico para usted, brindándole soluciones personalizadas, prontas, efectivas y rentables.	*Estudios Socioeconómicos *Psicometrías
	Bolsa de trabajo Asociación de Recursos Humanos de la Industria en Tijuana	*Bolsa de trabajo personalizada
ARHITAC	Nuestra Misión: Facilitar el fortalecimiento del rol estratégico de los especialistas y de las áreas de Capital Humano en beneficio de las empresas asociadas.	*Reclutamiento de personal calificado para la industria *Capacitación de personal
	Plataforma integral de reclutamiento de personal	*Reclutamiento de personal
Indeed	Nuestra Misión y objetivo: ser líder mundial de los sitios web para la búsqueda de empleo	*Terciarización de servicios para las empresas de todos los ramos productivos
Biz+Talent	Outsourcing-Terciarización de personal	*Manejo de nómina, dispersiones bancarias y emisiones de facturas *Manejo de las cargas y obligaciones sociales de sus trabajadores
	Nuestra Misión: "Identificar y solucionar los problemas que repercuten en su economía y patrimonio"	*Manejo de incidencias laborales
	Nuestro objetivo: cubrir las necesidades de las empresas, reduciendo sus costos y superando sus expectativas	*Reclutamiento de personal *Elaboración de planes de salarios que representen un ahorro significativo en sus recursos
Deloitte	Consultora y Auditora	*Consultoría sobre manejo de capital humano
	Nuestra Misión: "Contribuir a la excelencia de nuestros clientes y nuestra gente".	*Estrategias de organización en materia de recursos humanos

Fuente: elaborado a partir de información obtenida de los sitios en internet de las empresas.

Por ejemplo, la transnacional con sede corporativa en Corea: Samsung, contrata empleados mayoritariamente a través de agencias de colocación en Tijuana, mientras que en Querétaro lo hace de forma directa; otro efecto de la diferenciación y de la subcontratación es el salario de un operador de producción sea 40 pesos menor en la ciudad fronteriza que en la del centro del país (Godoy, 2017).

Actualmente, las agencias reclutadoras y de terciarización se han incrementado considerablemente en Tijuana, a la par de los métodos empleados para reclutar personal. En el Cuadro 2, se presenta un listado de las principales empresas de terciarización y/o de reclutamiento de personal. Estas agencias ofrecen a las empresas transnacionales la posibilidad de incrementar sus niveles de rentabilidad al transferir riesgos y reducir costos fijos de producción. Subrayan la disponibilidad de fuerza de trabajo calificada y ajustada a las necesidades de producción de las empresas. En contraste, estas mismas empresas prometen a la clase trabajadora: sueldos competitivos, transporte, comedor y bonos, aclarando en letras pequeñas que el cumplimiento de lo ofrecido dependerá de la empresa final.

A partir de la crisis de 2008, las empresas de terciarización se han multiplicado en la ciudad, y con ello el nivel de precarización de la clase trabajadora se ha agudizado. Trabajadoras de estas agencias relatan un mayor nivel de competencia entre las empresas del mismo ramo. Compiten ofreciendo sus servicios a bajos precios o con mecanismos de transferencia de costos a los trabajadores. El trabajador subcontratado asume parte de los costos generados por las transnacionales al contratar los servicios de alguna de las agencias de empleo. Al respecto, Mendoza (2017) documentó que a los trabajadores subcontratados por Samsung se les hace un pago diferenciado, en un margen menor de 10 o 20 pesos en relación a los que son contratados directamente por la empresa, descuento que va a parar a la empresa subcontratista.

Después de la crisis de 2008, en Tijuana ha proliferado el número de agencias reclutadoras de personal y con ello se han diversificado los métodos para reclutar trabajadores. En los principales parques industriales de la ciudad se observan carpas de empresas reclutadoras, instalándose fuera de las principales empresas, con el

objetivo de fungir como intermediarias entre las maquiladoras y los trabajadores. En los días de mercado se instalan en diferentes puntos de la ciudad repartiendo volantes con ofertas de bonos por cada familiar o amigo que lleves a la agencia. Es tal el negocio de la subcontratación que en el Segundo encuentro industrial de sustentabilidad y desarrollo regional celebrado en Tijuana el año pasado, la representante de la empresa especializada en reclutamiento y selección de personal, OCC Mundial, aseguró que se enfrentaban a una escasez de personal y con ello a pérdidas económicas.

La subcontratación es una estrategia empresarial que viola derechos laborales. De acuerdo a datos de INEGI, solo la mitad de los 4.9 millones de trabajadores contratados por *outsourcing* están inscritos en el Instituto Mexicano de Seguro Social (IMSS). En el caso de la industria maquiladora de exportación se observa que la subcontratación de personal ha debilitado aún más las luchas sindicalistas, al mismo tiempo de que ha mermado la estabilidad de los trabajadores al estimular la rotación de personal en las transnacionales maquiladoras.

Maquilando servicios a las transnacionales

El emplazamiento de transnacionales maquiladoras ha forjado una ciudad para la producción industrial, moldeando la dinámica económica de Tijuana en función de las necesidades del capital transnacional maquilador. En este contexto, pequeñas empresas locales se han especializado en la producción de insumos, mercancías y servicios, para la industria maquiladora de exportación. En este artículo se presta atención a la demanda de servicios posponiendo el estudio de la demanda de insumos materiales.

La industria maquiladora representa en su esencia una forma de subcontratación a diferentes escalas. Por ende, la subcontratación de servicios de bajo valor agregado a empresas locales es la otra cara de la estrategia empresarial que busca la obtención de ganancias minimizando costos fijos de producción. Las maquiladoras con sede corporativa en Estados Unidos, Corea o Japón se benefician de la oferta de un amplio abanico de servicios ajustados a sus requerimientos, todos ellos a bajo costo. En el

Cuadro 3 se presenta un listado de los principales servicios demandados a proveedores locales por las empresas transnacionales maquiladoras. Se observa claramente que se trata de servicios poco calificados y de bajo valor agregado.

Cuadro 3. Servicios de bajo valor agregado demandados a empresas locales

-
- Empaques y embalajes
 - Elaboración de calzado industrial
 - Confección de uniformes industriales
 - Servicios de capacitación para personal
 - Servicios de embalaje industrial
 - Lavado de uniformes industriales
 - Limpieza de plantas industriales
 - Mantenimiento de maquinaria industrial
 - Abastecimiento de alimentos y bebidas
 - Servicios de seguridad privada
 - Recolección de desechos industriales
-

Fuente: elaborado a partir del Directorio de la Industria Maquiladora de Exportación.

Respecto al número exacto de empresas locales oferentes de estos servicios es importante mencionar que no se cuenta con un registro oficial de ellas, una vez que existe un gran número de pequeñas empresas dedicadas a realizar tareas para las grandes maquiladoras que operan en el anonimato. En el Cuadro 4 se observa la demanda de servicios realizada por las corporaciones transnacionales a proveedores localizados en el extranjero.

A través de la relación contractual entre las transnacionales y las pequeñas empresas locales se ha establecido una nueva forma de organización del proceso de productivo, en el que las pequeñas empresas se alinean a los requerimientos de calidad establecidos por las grandes empresas, que buscan mantener el control sobre la organización y la producción. Las transnacionales examinan los procesos productivos y de comercialización de sus proveedores locales, evaluando su capacidad y calidad en la entrega de insumos o realización de servicios.

Cuadro 4. Compras realizadas por empresas transnacionales a proveedores en el extranjero

Distrito industrial	Mercancía o servicios
Electrónica	*Empaquetado especializado para microprocesadores
	*Moldeo de plástico por inyección
	*Reciclaje de residuos industriales
	*Mantenimiento industrial, reparación y operación de máquinas
<hr/>	
Aeroespacial	*Servicio de etiquetado
	*Manufactura avanzada en materiales compuestos
	*Servicio de precisión mecanizada, tratamientos térmicos y acabados
	*Diseño de componentes electrónicos de aeronaves
	*Modelado y simulación de vuelo
	*Servicios de diseño
Automotriz	*Estampado de metal
	*Diseño de componentes y partes
	*Micro piezas de troquel
	*Mecanizado de precisión
	*Servicios de diseño
Dispositivos médicos	*Rectificación de piezas y platinado
	*Fundido de piezas a presión
	*Moldeo de plástico por termoformado
	*Ensamblado nanoelectrónico
	*Laboratorios microbiológicos e identificación de microorganismos
	*Análisis de componentes de plástico
	*Mecanizado de piezas y calibración
*Moldeo de rotacional de piezas de plástico	
*Mantenimiento de troqueles y moldes.	
	*Mantenimiento industrial, reparación y operación de máquinas
	*Esterilización y calibración

Fuente: elaborado a partir del Directorio de la Industria Maquiladora de Exportación de Baja California.

Las pequeñas empresas que forman parte de la larga cadena de subcontratación operada por las grandes transnacionales funcionan al margen de la ley laboral al evadir impuestos y afectar los derechos más elementales de los trabajadores. De acuerdo con Pedrin (2017), en Tijuana 50% de las grandes empresas, en su mayoría

maquiladoras, utilizan los servicios de otras empresas que funcionan a través de esquemas de subcontratación para cubrir sus necesidades de limpieza, seguridad, y/o para cubrir sus funciones de operatividad.

Respecto a las condiciones laborales al interior de las pequeñas empresas que ocupan el último eslabón de la cadena de subcontratación, Culebro (2017) señala que en Tijuana la proliferación de empresas subcontratadoras se traduce en una propagación de la ilegalidad al simular relaciones laborales formales. El empleo en las pequeñas empresas se caracteriza por ser precario al formar parte de la larga cadena de la subcontratación. Trabajadores de la industria aluden a que en las pequeñas empresas ancladas a la industria maquiladora los salarios son los más bajos de todo el ramo industrial. Además de que las jornadas laborales se realizan en condiciones altamente riesgosas al no cumplir con los estándares de seguridad y salud en los lugares de trabajo.

Finalmente, en las pequeñas empresas no existen posibilidades de generar sindicatos. La debilidad y subordinación de la pequeña empresa subcontratada frente a la empresa transnacional influye en las condiciones precarias en las que se realizan las tareas de bajo valor agregado.

Conclusiones

La expansión de la industria maquiladora de exportación en Tijuana ha creado un tejido empresarial centrado en las necesidades del gran capital. Las empresas transnacionales con sede en el extranjero se benefician de la oferta de un amplio abanico de servicios e insumos ajustados a sus requerimientos, todos ellos a bajo costo. El análisis del entramado de relaciones económicas entre empresas locales (proveedoras) y las transnacionales apunta que la industria maquiladora de exportación continúa siendo en esencia una forma de subcontratación a distintos niveles. Las transnacionales maquiladoras aprovechan la cercanía con el mercado más grande del mundo, EUA, la abundante disponibilidad de fuerza de trabajo y la existencia de leyes permisivas, laborales y ambientales, para incrementar sus ganancias y competitividad en el mercado mundial. La subcontratación de personal a través de

empresas de terciarización, *outsourcing*, y la compra de servicios poco calificados a pequeñas empresas locales conforman la nueva cara de una vieja estrategia empresarial: acrecentar ganancias minimizando costos de producción.

Bibliografía

- Alfaro, Yanin [2016], “El outsourcing crecerá 5% en México durante 2016”, *Expansión*, Ciudad de México, 27 de septiembre, en: <http://expansion.mx/carrera/2016/09/27/el-outsourcing-crecera-5-en-mexico-durante-2016>.
- Bohon, José [2017], “Ventajas y desventajas del outsourcing”, *Expansión*, Ciudad de México, 31 de julio, en: <http://expansion.mx/opinion/2009/07/30/ventajas-y-desventajas-del-outsourcing>.
- Culebro, Óscar [2017], “Proliferación del outsourcing ilegal afecta a los derechos laborales”, *UniradioInforma.com*, Tijuana, 6 de febrero, en: <http://www.uniradioinforma.com/noticias/tijuana/172627/proliferacion-del-outsourcing-ilegal-afecta-a-los-derechos-laborales.html>.
- García, Anselmo, Leonard Mertens y Roberto Wilde [1999], “Procesos de subcontratación y cambios en la calificación de los trabajadores. Estudios de caso en México”. *Serie, desarrollo productivo*. Santiago de Chile, CEPAL, en: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4652/S9812923_es.pdf;jsessionid=9E693A28E451DA2F410867D16280E245?sequence=1
- Godoy, Emilio [2017], “Samsung: los recurrentes abusos laborales”, *Proceso*, Ciudad de México, 19 de enero, en: <http://www.proceso.com.mx/470746/samsung-los-recurrentes-abusos-laborales>
- INEGI [2016], “Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas”, INEGI, julio 2016, en: <http://www.beta.inegi.org.mx>.
- INEGI [2017], “Estadística de ocupación y empleo”, *INEGI*, julio 2017, <http://www.inegi.org.mx>.
- Marketing Industrial Integral S de RL de CV [2016], *Directorio de la Industria Maquiladora de Baja California*, Marketing Industrial Integral S de RL de CV, mayo 2016.
- Pedrin, Alejandro [2017], *Proliferación del outsourcing ilegal afecta a los derechos laborales*, Tijuana, <
<http://www.uniradioinforma.com/noticias/tijuana/172627/proliferacion-del-outsourcing-ilegal-afecta-a-los-derechos-laborales.html>.

Tesis

Geopolítica y geoeconomía del espacio agrícola latinoamericano en la actual fase de crisis: el acaparamiento de tierras en Brasil y México, 2007-2015¹

Polette Rivero Villaverde*

Lo que se estudia

En los primeros años del siglo XXI dio inicio un fenómeno mundial de compra-ventas masivas de tierras, sobre todo en África y América Latina. Este hecho llamó la atención porque a pesar de que este tipo de transacciones son de larga data, nunca fueron de tal intensidad, ni de las mismas dimensiones y métodos. Al mirar un periodo anterior, se observa que desde la segunda mitad del siglo XX las compras de tierras en las dos regiones señaladas, se daban como acontecimientos aislados que no necesariamente respondían a causas en común; sin embargo, al estallar la crisis financiera de 2007-2008 se incrementó el número de denuncias de comunidades campesinas e indígenas, así como de diversas organizaciones civiles, para rechazar lo que en un primer momento se nombró como “fiebre por la tierra”, y que posteriormente sería conocido como “acaparamiento de tierras” o *land grabbing*.

La compra-venta de tierras a gran escala comenzó a expandirse desde la primera fase de la crisis alimentaria en 2003; pero fue en 2008 cuando se agudizó, una vez que la complejidad de la crisis sistémica alcanzó proporciones que colocaron en peligro a

¹ Tesis presentada el 31 de enero de 2017 dentro del Programa de Posgrado en Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM. Si desean consultar la tesis completa, enviar correo electrónico: sondetierra@gmail.com

* Maestra en Estudios en Relaciones Internacionales por la UNAM.

muchas de las más grandes fortunas del mundo, cuyos dueños provenientes de sectores privados y de gobierno, iniciaron una estrategia para refugiarse en las *commodities*, principal mercado en auge durante esta fase.

La creciente demanda de tierras y recursos naturales de la periferia, generó una reconfiguración del espacio rural latinoamericano. Así, en esta investigación se analizan cuáles son las transformaciones geopolíticas y geoeconómicas que, como en este periodo, tienen lugar a partir del papel relevante de la tierra y el territorio. Se realizaron dos preguntas fundamentales: ¿qué parte de estos acaparamientos de tierra en América Latina responden a un factor de orden estructural del sistema capitalista? y ¿qué factores coyunturales de esta fase de crisis se vinculan con el creciente interés por las tierras de la región latinoamericana?

En este trabajo se estudia el rol que juega la tierra en la acumulación de capital durante esta fase, así como los sujetos protagónicos: el estado, las comunidades afectadas, el capital (corporaciones, inversionistas financieros, etc.), los organismos internacionales (Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, etc.), así como diversas organizaciones no gubernamentales.

Para analizar el acaparamiento de tierras de forma más cercana, se desarrollaron dos estudios de caso que para América Latina representaron, en un primer momento, los dos puntos más extremos de la discusión. Por un lado, Brasil, en donde era indudable para los investigadores del tema que se estaba dando uno de los traslados mayores de tierras a favor del capital; por otro lado, México, en donde parecía no haber suficiente evidencia del acaparamiento de tierras para muchos analistas.

El contenido

La estructura de la investigación consiste en cinco capítulos; da inicio con el marco teórico y analítico de las crisis del capitalismo, sigue con una caracterización del papel estratégico que tiene el espacio agrícola latinoamericano, y continúa con el desarrollo

del problema del acaparamiento de tierra en diversos países de la región, para finalizar con los dos estudios de caso que permiten observar el problema de una manera más cercana. Los capítulos están organizados de la siguiente manera:

1. *La geopolítica y la geoeconomía del espacio agrícola latinoamericano antes y durante la fase neoliberal.* Para distinguir las fases históricas previas a 2008, así como el papel que jugaba entonces el espacio agrícola latinoamericano, en este capítulo se argumenta que la primera gran crisis del siglo XXI, tiene una parte de sus orígenes en la crisis de la década de 1970, especialmente en su “salida, la denominada vía financiera. En segundo lugar, con la ejecución de las reformas estructurales neoliberales en América Latina, se desmanteló el sistema de empresas paraestatales y programas sociales; bienes públicos que al privatizarse trasladaron el control de sectores estratégicos a favor de las grandes transnacionales, sujetos que desde entonces juegan un papel dominante en la economía y la geopolítica mundial, y entre las cuales se encuentran las nuevas acaparadoras de tierras.
2. *Crisis capitalista del siglo XXI y acaparamiento de tierras en América Latina.* En este capítulo se analiza cómo la crisis multidimensional del capitalismo (alimentaria, financiera, energética y climática-ecológica), impacta tanto en conjunto como de forma diferenciada en el problema del acaparamiento de tierras. Desde el incremento de los precios de los alimentos, el petróleo y los minerales estratégicos, hasta las políticas que incentivan la producción de agrocombustibles y los servicios ambientales, forman parte de los elementos que han venido ejercido una fuerte presión sobre las tierras de la periferia.
3. *El acaparamiento de tierras en América Latina.* A pesar de que a inicios del siglo XXI América Latina vivió una oleada de transformaciones políticas por la llegada de los gobiernos progresistas y posneoliberales, así como por el reforzamiento del neoliberalismo en otros países, en este capítulo vemos cómo la región en conjunto no escapó de la fase extractiva, que se convirtió en la principal fuente de

riqueza pública y privada. El extractivismo agrícola, mineral y energético, así como el acaparamiento de grandes espacios rurales, sentaron la base de una nueva territorialidad del capital, a la que se integraron en la competencia algunos sectores no tradicionales en estas áreas, como los inversionistas financieros que participan en las esferas más agresivas de la especulación.

4. *Brasil, un estudio de caso del acaparamiento de tierras en el siglo XXI.* El gran acaparamiento de tierras en Brasil tiene su explicación en factores históricos, geográficos, políticos y económicos particulares. En este país la gran propiedad no fue erradicada por un proceso social profundo, ni las masas rurales ganaron una reforma agraria que les dotara de tierra; ésta sigue siendo un bien adquirido mediante la lucha, la auto-organización y la resistencia (como en el caso del Movimiento de los Trabajadores rurales Sin Tierra), pero que no ha alcanzado a dar mayores garantías a los pueblos campesinos, en especial para los indígenas de la Amazonia. Al igual que en otros países con gobiernos progresistas, el proyecto económico encabezado por el presidente Luiz Inácio Lula da Silva desde 2003, se apoyó en las ganancias obtenidas de la fase agroextractiva, por lo que incentivó el mercado de *commodities* y abrió las puertas al capital privado nacional y extranjero, estableciendo una serie de restricciones que no fueron suficientes para detener uno de los mayores acaparamientos de tierra de los cuales se tiene registro. Brasil se ha convertido en el país con el mayor número de tierras acaparadas en lo que va del siglo XXI en América Latina; empero, es uno de los países que, ejerciendo un tipo de subimperialismo, también es uno de los mayores acaparadores de tierra de la región, así como de países como Mozambique con el proyecto Pro-Savana.
5. *México, un estudio de caso del acaparamiento de tierras en el siglo XXI.* A pesar de las múltiples afirmaciones de que en México no se presenta el acaparamiento de tierras, en este trabajo se demuestra lo contrario. Esto es posible si se consideran

en conjunto las grandes, medianas y pequeñas compra-ventas de tierras, entendiéndose que éstas no sólo se acaparan para el uso agrícola, sino para otros ámbitos como el turístico, la construcción de megaproyectos urbanos, carreteros, hoteleros, el establecimiento de campos eólicos, minas a cielo abierto y la compra de bosques. También se demuestra que en México hay un mercado de tierras cada vez más dinámico, en donde la propiedad social está siendo trasladada a manos privadas, como resultado de la pobreza y el abandono en el que se encuentran la mayor parte de los ejidatarios, comuneros y comunidades indígenas. En este caso también se muestra la relevancia de las luchas campesinas, pues los efectos de la Revolución Mexicana y la reforma agraria, han hecho de este país el único donde cerca de la mitad del territorio nacional está en manos de ejidos y comunidades indígenas, quienes ejercen una mayor resistencia a los acaparamientos de tierra.

Resultados

Se pudo comprobar que el *land grabbing* en América Latina es un acontecimiento de larga duración, propio las prácticas del capitalismo. Como fenómeno reciente y coyuntural responde a una serie de condiciones relativamente novedosas, que se comprueban en factores atípicos, como el hecho de que nunca antes la tierra había jugado un rol tan importante en el sistema especulativo de la financiarización; o cuando se observa que los avances tecnológicos han creado nuevas formas de extracción y apropiación del espacio, instalando de rápida y puntual las facilidades territoriales que requiere el capital para apropiarse de los espacios agrícolas. Como resultado del alto grado de sofisticación tecnológica que han alcanzado los sistemas informáticos y el circuito completo de mercantilización de los bienes naturales (tierra, alimentos, agua, minerales, petróleo, gas, aire, forestas), los impactos son mayores, se pueden reconocer en los niveles de depredación, de despojo y en la concentración del poder y control sobre los territorios y circuitos comerciales, dominados por algunos estados y un grupo reducido de corporaciones y capitales transnacionales.

Cuando inversores no vinculados con la tierra entraron en crisis en 2007-2008, muchos saltaron al sector agrícola, que en plena crisis alimentaria dejaba grandes ganancias a los oligopolios que controlan el sector. A fin de refugiarse, los nombres de Goldman Sachs, la Fundación Harvard, los fondos de pensión de países como Estados Unidos y Canadá, aparecieron en las listas de los nuevos acaparadores de tierra en América Latina.

Esta efusiva compra de tierras generó una competencia por la adquisición de enormes espacios agrícolas, reconfigurando la geopolítica de los territorios, en la que millones de hectáreas que anteriormente estaban en manos de campesinos, pueblos diversos y comunidades indígenas, pasaron a manos de nuevos propietarios involucrados en el negocio de las *commodities*. Las consecuencias de este tipo de actividades se pueden ver en los impactos generados sobre dos comunidades rurales: el ejido de San Isidro, en Jalisco, México y el Asentamiento Rural Guaraní, en Sao Paulo, Brasil. En estos lugares se pudo conocer de voz de los afectados los impactos de los acaparamientos de tierra: el despojo de territorio, de agua, caminos y aire limpio, las afectaciones a la salud, la contaminación de su hábitat y el acoso y amenazas del que son sujetos por parte de las empresas que acaparan las tierras.

Finalmente, en el trabajo se muestra que los despojos de tierra y recursos naturales han generado múltiples organizaciones y resistencias por parte de las comunidades de toda la región latinoamericana. A pesar de que estas luchas tienen características predominantemente locales y de escasa articulación entre ellas, es posible visibilizar un eje común que en muchos lugares ha posibilitado la lucha colectiva, ésta es, la defensa del territorio.

En síntesis

En esta sección se presentan los resultados del trabajo de lectura y fichado del LET.

Las fichas completas se encuentran en el sitio electrónico del Laboratorio de Estudios sobre Empresas Transnacionales.

*Cristóbal Reyes Núñez**

Un tema que atraviesa transversalmente los escritos reunidos en este número del Bo-LET-ín es el estudio de las élites: su historia, sus vínculos con el poder político, sus estrategias de crecimiento, los cambios en su relación con los trabajadores, entre otras. A continuación se presentan algunos temas centrales para analizar a este selecto y heterogéneo grupo de quienes diseñan y ejercen el poder a partir de algunos materiales que se encuentran en nuestro sitio de internet.

Al estudiar las élites en el capitalismo contemporáneo y sus transformaciones destaca el cambio en la composición de la clase capitalista, en la que las finanzas adquieren un mayor peso relativo respecto de la industria. Este cambio –que refleja algunas de las transformaciones en la dinámica de la acumulación capitalista– no altera únicamente el origen de la riqueza de los miembros de la élite, sino que trastoca y redefine la estructura de poder en la sociedad.

Durante las "décadas doradas" para la acumulación capitalista que sucedieron a la segunda guerra mundial, las ganancias del capital industrial fueron tan elevadas que las corporaciones se bastaban con sus propios recursos para financiar su expansión y podían prescindir de los intermediarios financieros. Esto minó considerablemente el poder que las finanzas tenían sobre el conjunto de la economía. Sin embargo, en la

* Egresado de la licenciatura en Economía de la UNAM; correo electrónico: cristobal.reyesn@gmail.com.

década de los años 70, con el agotamiento de la gran industria fordista y la crisis mundial, comienza una etapa de predominio del capital financiero, que subordina al capital industrial. Desde entonces, el sector financiero ha impulsado de forma inestable la dinámica del capitalismo, que ha recorrido un accidentado camino de breves auges y crisis recurrentes. En este periodo, el sector financiero ha experimentado un crecimiento sin precedentes. Una clara muestra del creciente poderío del sistema financiero es la abrogación de leyes –como la Glass-Steagall en Estados Unidos en 1999– que en su origen tuvieron la finalidad de poner límites a la acción del sector financiero.

El agotamiento de la industria fordista, el estancamiento económico, la creciente importancia del sector financiero y las reformas legales que desregulan este sector han provocado un cambio en la composición de la clase dominante y en las relaciones de poder al interior de Estados Unidos. Una manifestación de la mayor importancia del capital financiero es que una parte cada vez mayor de las ganancias tiene su origen en las finanzas y no en la producción: en Estados Unidos, las ganancias financieras como proporción de las ganancias corporativas totales se han incrementado de 17% en 1960 a 44% en 2002.

Cuando se habla de élite financiera no se hace referencia únicamente a los propietarios del capital financiero. Debido a la dispersión de la propiedad y a que se ha desdibujado la relación entre propietarios y capital (entre otras razones, por la emisión accionaria), la participación de los gestores de este capital en los grandes bancos, bolsas de valores e instituciones financieras supranacionales adquiere una enorme importancia.

La financiarización no ha traído consigo únicamente cambios en el origen de la riqueza de los capitalistas más acaudalados sino que, a la par, ha modificado las relaciones de poder, de tal suerte que los capitales financieros y especulativos han adquirido cada vez mayor peso dentro de la clase dirigente. La muestra más clara de la influencia de la élite financiera en el estado estadounidense está dada por su presencia en los puestos e instituciones claves del poder económico y político, que

son utilizados para salvaguardar sus intereses y apuntalar su poder. Los altos directivos de los bancos fluyen desde y hacia las instituciones más importantes del gobierno federal estadounidense, como el Departamento del Tesoro, el Consejo Económico Nacional, la Reserva Federal, entre otros. La influencia de la élite financiera en las decisiones de política económica no se hace sentir sólo en la aprobación de reformas que desregulan al sector financiero; también se vuelve evidente cuando las burbujas especulativas estallan y las pérdidas resultantes de esos *cracks* son socializadas.

Otro importante aspecto a estudiar es la tendencia a la formación de una élite global. En el capitalismo contemporáneo, en el que las corporaciones transnacionales son uno de los sujetos centrales y su funcionamiento escapa al control de las legislaciones nacionales e internacionales, la élite del poder no es sólo nacional sino que tiende también a transnacionalizarse. Los directivos de las grandes corporaciones transnacionales son el sector más importante de la nueva élite global. Una hipótesis de Mazlish y Morss es que ante la mayor integración económica mundial, las viejas élites locales abandonan su estatus nacional y adquieren uno global. Los miembros de esta nueva élite no guardan lealtades territoriales y, al operar en más de una nación, tienden a ejercer influencia en todo el mundo. La visión y perspectivas de la élite global rebasan la escala nacional y su sentido de territorialidad. Al igual que en las élites nacionales del siglo XX, sus miembros tienen orígenes heterogéneos pero comparten ideales, valores y sentidos comunes en la visión del mundo, además de patrones de consumo, espacios recreativos y procesos educativos (entre otros aspectos señalados por Mills en su libro sobre *La élite del poder* en Estados Unidos).

Además de analizar la composición de los miembros de la élite y de comprender los cambios en su territorialidad, es importante conocer los espacios donde se producen las ideas a partir de las cuales este grupo se alimenta.

Para ganar las guerras –o para evitarlas con medios más sutiles– no bastan los tanques de acero; también son precisos los "tanques de pensamiento". Los *think tanks* son centros de investigación surgidos durante las guerras mundiales para producir

planes y estrategias militares para el gobierno de Estados Unidos. En estos centros – formados y financiados por los sectores dominantes de la sociedad para generar las condiciones de su preservación y expansión– se formulan políticas públicas útiles a la élite, en particular en materia de política exterior y seguridad nacional. A través de ellos se busca incidir en los procesos de toma de decisiones para proteger los intereses del gobierno y las corporaciones estadounidenses.

Los investigadores de los *think tanks* –que también forman parte de la élite del poder– transitan con fluidez entre los puestos públicos, las universidades, los medios de comunicación y estos centros de investigación. A esto se debe, en parte, que sea en estos centros donde se producen las ideas con que se alimenta la élite: la trayectoria y los nexos políticos, corporativos y mediáticos de los investigadores de estos centros asegura que sus ideas influyan en la opinión pública y se posicionen en la agenda gubernamental. Las conexiones de los "tanques de pensamiento" al interior del poder político son muy fuertes: de acuerdo con Parraguez, 60% de los subsecretarios de estado en Estados Unidos han sido reclutados por estos centros.

Los *think tanks* son una de las más complejas expresiones del poder de la élite estadounidense. Son un complejo espacio donde se sintetizan y se refuerzan (no sin contradicciones, por supuesto) los intereses de los distintos sujetos que la conforman: de las corporaciones (que los financian), el gobierno (de donde proviene y hacia donde va el personal altamente calificado), los medios de comunicación (que difunden sus ideas y productos) y la sociedad civil (que asume como prioritarios los intereses y valores de la élite, que los centros de pensamiento trazan en sus agendas).

Para profundizar en el estudio de la élite del poder en el capitalismo contemporáneo pueden consultarse estas fichas en la página de internet del LET:

<http://let.iiec.unam.mx/node/1320>;

<http://let.iiec.unam.mx/node/757>;

<http://let.iiec.unam.mx/node/1309>;

<http://let.iiec.unam.mx/node/310>;

<http://let.iiec.unam.mx/node/332>.

Novedades:

Compartimos dos artículos publicados recientemente:

Ornelas, Raúl [2017], "Hacia una economía política de la competencia. La empresa transnacional", *Problemas del Desarrollo*, México, IIEc-UNAM, 48(189): 9-32, abril-junio

En este trabajo se establece un diálogo entre tres propuestas de análisis de la competencia entre empresas; así como el papel que en ella juegan instituciones, economías y sociedades involucradas. Estas interpretaciones aportan elementos para enriquecer la economía política de la competencia, tomando como eje el ejercicio del poder que implica la acción de las empresas, en particular la de las grandes corporaciones que modelan el mundo contemporáneo.

<http://let.iiec.unam.mx/node/1390>

Martínez Cuero, Julieta [2016], "Empresas transnacionales en la industria maquiladora de Tijuana: evidencia de la internacionalización del capital", *Revista de Relaciones Internacionales de la UNAM*, México, Centro de Relaciones Internacionales, (126):43-63, septiembre-diciembre

Este artículo parte de la idea de que la industria maquiladora es una clara expresión de la internacionalización del capital que implica una fragmentación cada vez mayor de la producción y que está determinada por el desarrollo de las fuerzas productivas, medios materiales e intelectuales. Se argumenta que la cercanía con Estados Unidos, principal mercado del mundo, y la abundante oferta de fuerza de trabajo son factores que explican el emplazamiento de empresas transnacionales en la industria maquiladora de Tijuana. Mediante el análisis de datos del Directorio nacional de unidades económicas de 2015, y de directorios industriales locales se comprueba el predominio de empresas con sede corporativa en Estados Unidos, Corea, Japón y Taiwán, en las industrias más competitivas de la región: electrónica, dispositivos médicos, aeroespacial y automotriz.

<http://let.iiec.unam.mx/node/1389>

BO·LET·IN

Publicación del Laboratorio de
estudios sobre empresas
transnacionales

número 4

junio de 2017