



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

TELEVISA: ESBOZO DE UNA OLIGARQUÍA ECONÓMICA Y
POLÍTICA

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMIA

PRESENTA:

DAVID ÁNGEL ALONSO MAGDALENO

ASESOR: LIC.ALEJANDRO GUERRERO FLORES



MÉXICO D.F.

2012



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

“Ningún fin social puede montarse sobre la finalidad del capital y mientras ello no se cumpla no habrá agotado sus posibilidades de desarrollo”.

Pedro Manuel Cruz López Díaz, Capitalismo: Teoría y Crisis.

“México es un país de una clase modesta, muy jodida... que no va a salir de jodida. Para la televisión es una obligación llevar diversión a esa gente y sacarla de su triste realidad y de su futuro difícil”.

Emilio Azcárraga Milmo, Azcárraga Milmo y La Filosofía de Televisa.

“En Nueva York, Los Ángeles, Río de Janeiro, París, Azcárraga Milmo es figura de la alta finanza, comprador de arte, propietario de yates y residencias, emblema de la mezcla funcional entre la modernidad de la alta tecnología y el arcaísmo de la concentración de poderes y la empresa de un solo hombre”.

Carlos Monsiváis Aceves, Azcárraga Milmo y La Filosofía de Televisa.

Agradecimientos

Quisiera agradecer antes que nada a mi madre, María de los Ángeles Magdaleno Cárdenas, que fue la arquitecta de mi vocación, con su sagaz inteligencia me llevó a espacios y horizontes teóricos insospechados por mí y con su invaluable humanidad me ha hecho un individuo realizado en todas mis facultades; esta tesis es por ti y para ti, -¡gracias mamá, gracias por todo lo que hiciste para que este momento fuera realidad!-.

Igualmente hago patente mi agradecimiento a mi padre, David Enrique Alonso Reyes; a mi hermano, Iker Alonso Magdaleno, que con sus ejemplos de constancia, disciplina y seriedad me estimularon para llevar adelante mis anhelos y deseos, sin importar lo inhóspito del camino.

A mis profesores en primer lugar, al Lic. Alejandro Guerrero Flores, por hacerse cargo de la dirección de esta tesis. En segundo lugar a los docentes Luis Armando Jaramillo-Mosqueira, Godofredo Rivera Arias, Gustavo Sánchez Vargas, con su experiencia, honestidad y entereza intelectual coadyuvaron a mi formación no sólo profesional sino humana.

A mis amigos Alejandro y Alfonso Ponce Díaz, David Rosas Cruz, Mauro Zarza Reyes, Aureliano de León Cervantes, Pável Granados Chaparro, Irene Valdés, Miguel Fera Sandoval, Luis Armando Pérez Rivera, Marco Bermúdez Jiménez, Martha Casillas, Rodolfo Pérez, Antonio Ramírez García, Leonardo Román Lugo, Carlos Mendoza Aupetit, y Julio Scherer García; universo heterogéneo pero unido con el fin de ayudar, enriquecer y enaltecer mi espíritu.

A mi familia, muy especialmente a mis tíos Jorge y Martín Magdaleno y por supuesto, Ricardo Alzati Cárdenas.

A la **Dirección General de Asuntos de Personal Académico (DGAPA)**, por apoyarme a través del *proyecto PAPIIT (Clave: 2009-12/59-3127) “LAS ÉLITES EMPRESARIALES DE MÉXICO”*, por medio de una beca como tesista.

Y muy especialmente a mi entrañable y querido amigo, el Dr. Pedro Manuel Cruz López Díaz†, artífice de este trabajo y muchos más; con su partida dejó un hueco enorme en las perspectivas críticas de la realidad capitalista contemporánea, Pedro-¡gracias, por darme la oportunidad de ser parte del proyecto de las élites empresariales!-, y por recordarme que también somos lo que dejamos en el camino, tú visión crítica siempre vivirá en mí.

ÍNDICE

❖	Introducción.....	5
❖	<i>Panorama Nacional e Internacional de la Economía y Grupo Televisa.....</i>	<i>7</i>
❖	<i>Capítulo 2: Industria, Oligarquía y Régimen Patrimonialista.....</i>	<i>27</i>
❖	<i>2.1 Causas Sociopolíticas del Poder Empresarial.....</i>	<i>33</i>
❖	<i>2.2. Estado y Régimen Patrimonialista.....</i>	<i>38</i>
❖	<i>Capítulo 3: Lógica Corporativa de Grupo Televisa.....</i>	<i>44</i>
❖	<i>3.1 El Holding Grupo Televisa, S.A.B.....</i>	<i>44</i>
❖	<i>Capítulo 4: Consejo de Administración y Poder Político.....</i>	<i>56</i>
❖	<i>4.1 El origen del Poderío Económico de Televisa.....</i>	<i>56</i>
❖	<i>Capítulo 5. Determinación de las Ganancias de Televisa Por Medio de Un Modelo ARIMA.....</i>	<i>70</i>
❖	<i>5.1 Pronóstico ARIMA de las Ganancias de Televisa.....</i>	<i>70</i>
❖	<i>5.2 Estacionariedad o No Estacionariedad de la Serie.....</i>	<i>70</i>
❖	<i>5.2 CorrelogramaMuestral de la Serie de Tiempo.....</i>	<i>72</i>
❖	<i>5.3 Prueba de Raíz Unitaria.....</i>	<i>74</i>
❖	<i>5.4. Construcción del Modelo.....</i>	<i>76</i>
❖	<i>6. Conclusiones</i>	<i>80</i>
❖	<i>7. Bibliografía:.....</i>	<i>85</i>

Introducción

El presente trabajo de investigación tiene como objeto exponer las causas que explican el desenvolvimiento, y el comportamiento dominante y hegemónico de Grupo Televisa en la economía mexicana específicamente a partir de la reestructuración de la economía mundial, fenómeno ampliamente descrito y conocido como globalización; merced a la importancia capital que reviste este gigante de las comunicaciones para una gran diversidad de actividades económicas que van desde el entretenimiento y el cine pasando por la industria editorial, financiera y bursátil, y cuya interrelación con el fenómeno de la globalización lo vuelve más complejo y difícil de explicar, lo cual incita a la presente investigación, al estudio del fenómeno bajo la óptica económica, que probablemente sea insuficiente, pero a la vez, abre una veta importante para futuras investigaciones en torno a los grupos empresariales mexicanos.

Es por ello que se recurre en primera instancia a una descripción global de lo acontecido en el panorama económico mundial desde 1982 hasta nuestros días, pues, es un hecho reconocido que a principios de la década de 1980 del siglo XX inicia una nueva época de insospechados cambios sociales y políticos (Vgr. liberalización de la economía mundial, abandono del keynesianismo, extinción del socialismo realmente existente), elementos que permitieron configurar una nueva realidad económica en que el avasallante poder económico del Estado fue sustituido por la fuerzas del mercado encarnadas, al menos en el caso mexicano, en el grupo económico.

Al igual que ocurrió en otras regiones del mundo a partir de la globalización; el caso mexicano se volvió particularmente paradójico e interesante, en razón de la formación de colosales grupos empresariales de carácter transnacional capaces de insertarse de manera exitosa en los mercados foráneos más competidos y exigentes¹, pero cuyos mercados nacionales entraban en fases constantes de estancamiento, descapitalización y dependencia tecnológica sin precedentes; volcando a varios estudiosos de las ciencias sociales a preguntarse cómo era posible el surgimiento de los mencionados grupos con una economía en plena bancarrota, cuestión a la que se avocan los capítulos restantes de este trabajo, al intentar explicar la conjugación de elementos externos e internos que ayuden a caracterizar y muy probablemente proveer una explicación penetrante del ¿Por qué? del desempeño económico contemporáneo de México.

Por tanto el trabajo pretende convertirse en un análisis descriptivo de la dinámica de un importante grupo empresarial que con la globalización desempeña una función económica trascendental sobre la economía mexicana, cuyas acciones permiten matizar algunos de los nuevos rasgos característicos de la economía del país.

¹ Considérese a Grupo Bimbo o Cemex como ejemplos paradigmáticos que ilustran este punto.

Capítulo I:

Panorama Nacional e Internacional de la Economía y Grupo Televisa

La década de 1980, época de cambios y de nuevas confluencias en la integración de la economía mundial, período en el que la realidad económica mexicana se enmarca en el contexto de un profundo y trascendental proceso de alineación internacional. Los ejes centrales del nuevo proceso económico internacional, son: 1. la globalización como elemento neurálgico y ordenador de las economías nacionales, 2. la recomposición tecnológica y financiera de los esquemas industriales tradicionales, y 3. “el desarrollo sin precedentes de los mercados financieros globales como fuentes de financiamiento e inversión de la economía”². Es México en el contexto de la integración económica internacional un elemento clave en el ámbito latinoamericano de aplicación y operación de éste nuevo paradigma; cuyo significado y consecuencias, se inscriben en la conformación de las estructuras económicas modernizadoras y competitivas, y con la categoría “grupo económico”³, como agente ejecutor y portador de la innovación tecnológica,

²Soros, George, Globalización, Planeta, pp.19

³Cordero, Salvador y Santín, Rafael, Concentración de los Grupos Monopólicos y Capital Financiero del Capital Privado en México, en Julio Labastida, Grupos Económico y Organizaciones Empresariales en México, Alianza Editorial Mexicana -UNAM, 1986. A grandes rasgos este término se utiliza para designar a un conjunto de empresas en ámbitos financieros, comerciales, inmobiliarios y de la construcción, que están interconectadas por un grupo empresarial u organización económica, y además poseen la particularidad de que la dirección y propiedad de las empresas recaen en personas con algún grado de parentesco.

financiera y comercial. Pues justamente en México, se manifiestan los primeros síntomas de cambio en la composición tradicional de la estructura industrial, expresándose de manera oficial en el **PND** (Plan Nacional de Desarrollo) del sexenio 1983-1988, el cual manifestaba que, era necesario “desplazar el centro de gravedad de la exportaciones de los productos primarios y el petróleo a las manufacturas”⁴.

El viejo pacto institucional de la posguerra, que en México, es conocido como el pacto cardenista (o también conocido, como, pacto nacional revolucionario); sustentado durante cerca de 30 años sentó las bases del desarrollo económico de México, caracterizado por la utilización de herramientas que aceleraran el crecimiento del producto interno bruto, tales como: tipo de cambio sobrevaluado, controles de precios, fomentos fiscales a la exportación e importación y barreras de protección para las industrias nacionales. Fue a partir de 1982, en el caso mexicano, cuando se manifestaron los primeros síntomas de agotamiento de este modelo, que en principio se manifestaban por la incapacidad de generar los recursos necesarios para expandir la actividad sectorial de algunas actividades económicas, en particular el caso de la agricultura, a impedir el desarrollo de todo el aparato productivo; pues el núcleo del problema consistía en que la economía se encontraba agobiada por los problemas de una baja productividad del trabajo y con una correspondiente tasa de crecimiento

⁴ Valenzuela Feijóo, José. El Capitalismo Mexicano en los Ochenta, México, ERA, 1986. P.13.

limitada, además de la brecha entre el ahorro privado y la inversión, la timidez y conservadurismo de los grupos económicos para desarrollar nuevos proyectos de inversión, la heterogeneidad de la planta industrial que contaba con puntas avanzadas y sectores excesivamente rezagados, la baja calidad de las mercancías mexicanas por parte de oferentes, como el control de ésta, por parte de la demanda; la ausencia de una red adecuada de cadenas de distribución de las mercancías, la cual, es una característica esencial en el funcionamiento de las cadenas de valor de las grandes corporaciones transnacionales, y la deuda externa derivada de los pésimos manejos macroeconómicos y financieros de México.

Como solución a las problemáticas implícitas y explícitas que planteaba el agotamiento del Modelo Sustitutivo de Importaciones, el gobierno mexicano como representante político de la sociedad mexicana, materializó en el grupo económico el medio de tránsito al mundo de la globalización; el grupo en sí como una unidad específica y contradictoria, que representa la concentración y centralización del poder en un estadio capitalista mundial, marcado por la incesante pugna de la competencia y productividad de sus agentes globales.

En este sentido, Grupo Televisa, se constituye como uno de los agentes dinámicos de éste cambio, determinando a través de su consorcio, construido alrededor del sector de las telecomunicaciones: los ritmos y tendencias de un sector en particular, cuyas repercusiones tienen una magnitud y dirección global.

El panorama internacional y el nacional, descrito líneas atrás, se conjugan de una manera orgánica, sin precedentes, que invita a la presente investigación a cuestionarse tres preguntas claves, sobre el lugar específico de grupo Televisa en este contexto: 1. ¿Es grupo Televisa un actor determinante en el proceso de modernización económica de México, y de así serlo, cuáles es la función que desempeña no sólo en su vertiente económica sino política y social, como fruto, de su poderío económico?, ¿Cómo se relacionan las actividades del grupo Televisa, con la formación de una élite empresarial? , y ¿Televisa es un grupo empresarial que se relaciona de manera tradicional con el Estado Mexicano?.

La iniciación en el estudio requiere despejar las dudas, por medio, de un contexto histórico que explique la formación de este grupo, así como, sus partes integrantes en diversos sectores.

Para entender Grupo Televisa tenemos que recapitular su formación como Grupo Radiofónico primero, para después poder delinear las bases constituyentes del consorcio Televisivo. En 1930, Emilio Azcárraga Vidaurreta, funda la **XEW**, que en sus inicios nació como una empresa filial de la **NBC** (National Broadcasting Corporation), estableciendo desde muy tempranas fechas su carácter internacional, con el lema: “La Voz de la América Latina desde México”⁵.

⁵Portales, Diego, La dificultad de innovar: un estudio sobre las empresas de televisión en América Latina,P.3.

En 1938 Azcárraga Vidaurreta fundaría la XEQ, con un departamento independiente de producción y vinculado a la CBS (Columbia Broadcasting Corporation). “En 1945, la W y la Q, crean la red Radio Programa de México, que controla más del 50% de las estaciones radiales de México, gracias a una posición ventajosa en el abastecimiento de equipos y refacciones durante la segunda guerra mundial.

La posición ventajosa es debida, en parte, al particular vínculo que Emilio Azcárraga Vidaurreta urdió con la RCA Víctor (Radio Corporation Of America). A partir de ese momento la relación con las empresas norteamericanas es de independencia”⁶.

Además, es necesario hacer referencia a las actividades que Emilio Azcárraga Vidaurreta realizó paralelamente a las radiales, las cuales, variaban desde la importación de zapatos a la de automóviles, que fueron actividades que le permitieron ganar experiencia y una importante suma de capitales para iniciar nuevas actividades.

La suma de sus habilidades como administrador de empresas, los capitales acumulados con anterioridad y su deseo de convertirse en el pilar de la unificación gremial, le permiten muy rápidamente constituirse con el liderazgo de la industria.

⁶Ibíd., 5.

Siendo el año de 1937, se crea la **Asociación Mexicana de Radiodifusoras Comerciales** (AMERC), que agrupaba a 110 de las 113 emisoras comerciales del país.

Una de las primeras muestras del poder de esta agrupación gremial llegó en 1937, en el marco de los tratados de La Habana (1937), en donde, fue capaz de vetar las emisiones de empresas estadounidenses; y el impulso de medidas que entorpecieran nuevas definiciones en la Ley de Vías Generales de Comunicación (LVGC), que contenían, disposiciones para la libre importación de equipos, refacciones y accesorios. El propio Azcárraga, marcó un precedente memorable en la historia de las relaciones internacionales de México y Argentina, al criticar abiertamente la política de radiodifusión del gobierno argentino, encabezado por Juan Domingo Perón⁷.

En 1939 el ingeniero Guillermo González Camarena desarrolla un sistema de televisión a color, y para 1946 funda una estación de Televisión llamada **XHGC**; la **XEW** colabora con esta empresa para atraer a un mayor público. Al transcurrir la segunda guerra mundial, varias empresas norteamericanas buscan el apoyo del Estado para fundar estaciones televisivas pero estas peticiones son rechazadas. Emilio Azcárraga Vidaurreta y Guillermo González Camarena presentan su solicitud igualmente.

⁷Ibíd., 5.

Sería Rómulo O’Farril Silva, para sorpresa de muchos, el que ganaría la primera licencia para transmitir programas de contenido⁸, O’Farrill Silva era dueño de la estación de radio **XEX** y el periódico Novedades. “El 31 de agosto de 1950 inicia sus transmisiones **XHTV canal 4** desde el hipódromo de las Américas, al día siguiente transmitiría el informe de gobierno de Miguel Alemán Valdés”⁹. Rómulo O’Farrill Silva era también dueño del canal 9 de Paso de Cortés, estado de México.

Emilio Azcárraga Vidaurreta y Guillermo González Camarena no se quedarían atrás, y fundarían **XEW TV** Canal 2 en 1951 y **XHGC** Canal 5 en 1952.

Para la década de 1950 se aprecia una excesiva dependencia de la naciente industria mexicana de la televisión a la industria estadounidense en términos de logística, tecnología, comercialización y administración. En esta primera etapa las televisoras sólo producían algunas horas de programas e informaciones.

Al llegar el año de 1954 las estaciones radiales de **XEB**, asociada a capital francés, y la **XEOY** conocida como Radio Mil, famosa competidora de Azcárraga, solicitan una licencia para transmitir sus señales. El Estado niega esta solicitud afirmando que en México D.F., sólo podían operar siete canales, de los cuales cuatro ya estaban otorgados; y los otros restantes,

⁸La fecha exacta fue el 1ero de Septiembre de 1950.

⁹Ibíd., 5.

estaban en proceso de otorgarse a: 1. **Instituto Politécnico Nacional (IPN)**, 2. **Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)** y 3. Un privado.

Es importante mencionar que Rómulo O'Farrill Silva, de origen poblano, era un prominente empresario en los negocios de las industrias automotriz, editorial, de autopartes y deportiva. Las actividades propias de sus negocios lo llevaron constantemente a relacionarse con personalidades relevantes en los campos de la política local y nacional, empresarios extranjeros y gente experta en los campos de la cinematografía y radio; factores, que si se consideran en su conjunto pueden llegar a explicar el porqué del otorgamiento de la concesión.

Por un lado las relaciones políticas y familiares lo llevaron a involucrarse con actores sociales, como la familia Ávila Camacho, y si se considera que durante el período presidencial de Manuel Ávila Camacho (1940-1946), éste se avocó principalmente a la formación de una nueva clase empresarial, que mediante una política económica de tipo proteccionista pudiera generar la industrialización de México; y con especial interés en los campos de las comunicaciones y sus infraestructuras relacionadas, estos factores constituían una situación que proporcionaba a O'Farrill Silva de información estratégica en materia de legislación de las comunicaciones, rubro económico cuyo desarrollo a futuro proyectaba amplios beneficios económicos.

Considerando la época en cuestión (la década de 1950), su relación con los empresarios extranjeros, lo colocaba en una situación ventajosa con respecto a otros competidores; con aspiraciones de constituirse como las empresas televisivas de México, pues las relaciones con los empresarios extranjeros, principalmente los de origen estadounidense, le permitieron conocer de una manera integral unos de los mercados más desarrollados y competitivos de las telecomunicaciones en el mundo; adquirir los elementos de equipo técnico más avanzados a unos precios competitivos y crear sinergias que contribuyeran a la formación y capacitación de cuadros técnicos. En cuanto al conocimiento del medio radial y cinematográfico, estos le dieron una ventaja de la cual partir en el desarrollo de los contenidos, gustos y preferencias, elementos necesarios en la formación de un mercado nuevo que en ese momento tenía como antecedente más directo al cine en los que refiere a la producción, y a la radio en lo que respecta al mercado de consumidores.

En suma estos fueron factores de los cuales carecieron los otros competidores, y que en parte explican el otorgamiento de la primera concesión televisiva a Rómulo O`Farrill Silva.

Debido a la evolución inesperada de la concesión a Rómulo O`Farrill Silva, y a los crecientes costos de operación de todos los consorcios televisivos, los grupos involucrados en la industria deciden unir esfuerzos que les permitieran maximizar sus recursos, y a instancias de la recomendación del presidente Adolfo López Mateos, que urgía a estos empresarios a llevar la

señal de televisión a la provincia mexicana, es que surge la necesidad de unirse y consolidar otra empresa que englobara a los actores privados de televisión.

La flexible legislación del Estado, “la habilidad de O’Farrill Silva para sacar provecho de sus relaciones personales”¹⁰, y la audacia de Emilio Azcárraga Vidaurreta para organizarse gremialmente; se conjugan para formar **Telesistema Mexicano (TSM)** el 31 de Marzo de 1955. La creación del **TSM** hizo posible que, la operación de los distintos canales, redujeran sus costos de operación ahorrando millones de pesos a los inversionistas.

Por otro lado, se forma Televisión, como un espacio escenográfico y de infraestructura para producir toda la variedad de programas que los canales 4, 9,2 y 5 respectivamente necesitaban. La fusión de estos cuatro canales promovió una concentración sin precedente en la industria de las comunicaciones, tanto que, los empresarios radiofónicos de la provincia se quejaban del poder avasallante y monopolístico que les impedía prosperar en la expansión regional de sus negocios.

Como muestra del grado de poder que llegó a alcanzar en aquellas épocas, en 1960 **TSM** utiliza su poder para impedir que algunas medidas oficiales, limitaran o perjudicaran sus operaciones de expansión. **La Ley Federal de Radio y Televisión**, en esos momentos, definía los derechos de propiedad

¹⁰Rómulo O’Farril Naude (o junior), era hijo de Rómulo O’Farril Silva y esposo de Hilda Ávila Camacho, hija de Maximino Ávila Camacho, hermano del presidente Manuel Ávila Camacho (1940-1946).

de los espacios electromagnéticos, de forma tal que: el Estado era considerado propietario del espacio de las ondas electromagnéticas y era su deber tutelar el mencionado espacio; debido a esa definición, de los derechos de propiedad sobre el espacio de la ondas electromagnéticas, **TSM**, influyó para que la radiodifusión fuera concebida como un servicio de interés público y no un bien público; y en este punto es conveniente aclarar la importante diferencia entre un bien público puro, el cual es de carácter no exclusivo y no rival; y un bien público impuro, que no es exclusivo pero sí es rival, que en este caso corresponde más a la definición de servicio de interés público.

También se hacía patente el reconocimiento a la libertad para fijar cuotas por concepto de publicidad, siempre y cuando, ésta fuera sometida a una tarifa mínima, para evitar la competencia desleal y evitar establecer limitaciones de tiempo a la publicidad. De esta negociación política, el Estado, sólo se hizo de un modesto tiempo de 30 minutos, para utilizarlo de forma gratuita en la programación de las empresas privadas.

Rozando la década de 1960, la industria televisiva mexicana encuentra dos de sus mejores productos de exportación: la telenovela y los programas deportivos. En lo que respecta a la primera, a pesar de haberse iniciado en la década de 1950, ésta se desarrolla propiamente como un producto a partir de la fusión de varios elementos, como: de las tradiciones populares enraizadas en la cultura mexicana, de la literatura, la poesía, la canción popular, el foto-romance y el cine mexicano; de dicho producto, se puede destacar que

fue y es, el bien con ventaja absoluta en la producción de la industria televisiva mexicana.

Títulos de novelas que puede sonar superfluos, del estilo de: “El derecho de Nacer”, “Senda Prohibida”, “El Precio del Cielo” “Honrarás a los Tuyos” y otros formaron normas de conducta, códigos morales, pautas de comportamiento y constituyeron por mucho tiempo, la primera experiencia que muchos latinoamericanos establecieron con la televisión; por ejemplo, en Perú un canal de la ciudad de Lima tenía saturado el 90% de su programación con programas de **TSM**, que en su mayoría eran novelas. La importación de equipos de grabación a distancia (Video Tape Record) permite estimular el auge en la filmación de deportes, como el fútbol, el cual se populariza, y gracias a la mayor eficacia del sistema de grabación; a la postre se convertiría, en uno de los deportes mejor comercializados y profesionalizados de México.

A inicios de 1967 el monopolio lanza su última innovación, la señal para Televisión a Color, dándole un realce a sus credenciales internacionales al convertirse, en uno de los primeros consorcios televisivos latinoamericanos en poner a disposición de multitudes la señal para la televisión a color.

Para finales de la década de 1960 e inicios de la década de 1970, **TSM** enfrenta graves problemas, una parte de éstos por intentos de la administración de Gustavo Díaz Ordaz¹¹(1964-1970) de regular el sector y

¹¹No obstante el 17 de mayo de 1967 nombró a Azcárraga Milmo: “Consejero en materia de radio y

otra parte por la fundación de **Televisión Independiente de México (TIM)**, que fuera una empresa concesionada al grupo industrial Alfa de Monterrey¹², por el gobierno mexicano en 1968.

El mayor problema, que sin duda, enfrentó **TSM** fue el modificar el proyecto de la “Ley de Ingresos de la Federación”, que grava a una tasa impositiva del 25% sobre los ingresos brutos a los usuarios del servicio (anunciantes, agencias y productoras de los programas), a ser pagados como causantes solidarios por las emisoras concesionadas¹³. Se estableció una cláusula de exención si las empresas vendían el 49% de sus acciones a sociedades de inversión, lo que, automáticamente les daba derecho de representación en el consejo de administración y en el derecho de voto en la toma de decisiones.

Finalmente en una reunión extraordinaria de la **Cámara de la Industria de Radio y Televisión (CIRT)**, los empresarios del medio consideraron al impuesto de: “confiscatorio y discriminatorio”¹⁴, y utilizaron sus influencias para cambiar el 25% de tasa impositiva por un 12.5%, además del tiempo de transmisión para uso gratuito del Estado. Lo que en términos prácticos generó que el Estado se dedicara a la producción de programas poco rentables, como los culturales y educativos, impulsando de forma indirecta la compra de empresas televisivas como fue el canal 13 (adquirida en 1972, por

televisión”. En: Archivo General de la Nación: AGN. Fondo Gobernación. Sección: Dirección de Investigaciones Políticas y Sociales. Volumen 2966

¹²Para esos años el Grupo Alfa era conocido como VISA, Valores Industriales S.A.

¹³Ibíd., 5.

¹⁴Ibíd., 5.

la empresa **SOMEX**, en el gobierno de Luis Echeverría Álvarez)¹⁵. Noviembre de 1972 se convierte en una fecha histórica para los medios informativos de México, al nacer **Televisión Vía Satélite** (Televisa), que nace de la unión de **Telesistema Mexicano** y **Televisión Independiente de México**¹⁶.

La unión surge de la necesidad que tenían las empresas de aumentar su margen de beneficios, pues debido a una intensa competencia que sostenían por la audiencia televisiva, incurrieron en altos costos de operación, en la contratación de espectáculos, eventos y programas especiales.

Respecto a la formación de **Televisa**, se ha dicho que, **TSM** dominaba el sector televisivo incuestionablemente, pues, al momento de la repartición de acciones **TSM** adquiere el 75% y **TIM** se queda con el 25%. Además, la designación de las posiciones ejecutivas en el consorcio no modifican en nada la estructura heredada de **TSM** con Emilio Azcárraga, en la presidencia; Miguel Alemán Velasco, en la vicepresidencia; y Rómulo O'Farrill Naude, en una dirección general.

Los directivos del consorcio de **Televisión Independiente de México** tuvieron posiciones por debajo de las obtenidas por los ejecutivos de **TSM**. De hecho en 1982 Bernardo Garza Sada, representante de **Grupo Alfa** (VISA en ese entonces), vendió el paquete accionario del grupo proveniente

¹⁵Es necesario decir que los espacios cedidos al Estado eran en horarios de baja audiencia lo que generó menos interés de los espectadores en la programación de tipo cultural en México.

¹⁶El día 28 de Noviembre de 1972 Emilio Azcárraga Milmo y Bernardo Garza Sada, dueños de TSM y TIM, respectivamente, firmaron el acuerdo de unión de ambas empresas.

de **TIM** a Emilio Azcárraga Milmo¹⁷.

Para la década de 1980 la empresa adquiere un sesgo internacional avocándose a la producción para el mercado de Estados Unidos, por medio de la compañía **UNIVISION**. “El grupo asimismo registra una expansión de cuarenta y tres subsidiarias, en: el sector editorial, la televisión por cable, la distribución de material televisivo, el cine, el teatro, los discos, los espectáculos y la producción audiovisual”¹⁸. También incursiona en Europa con la producción del noticiario **ECO**. Obtiene importantes ganancias, a través del usufructo del Satélite Morelos I Y II, cuya señal alimentaba ciento veintinueve antenas de la empresa por ciento veinticuatro estatales.

Y en lo que respecta a la década de 1990¹⁹ y la primera década del siglo XXI, se puede decir que lo más relevante de **Televisa** es que se vuelve una empresa verdaderamente multinacional, incursionando en la formación de la televisión digital, formando el sistema **DTH SKY ENTERTAINMENT**, en asociación con **TCI**; cuyo dueño es el magnate, australiano-estadounidense, de las telecomunicaciones Rupert Murdoch, y Roberto Irineu Marinho, vicepresidente de la brasileña **Organización Globo**. Y por si fuera poco, incursiona en la Bolsa de valores de México y en la de Nueva York en 1991. Es deber mencionar las modificaciones a la Ley Federal de

¹⁷Mejía Barquera, Miguel. En: Apuntes para una Historia de la Televisión Mexicana, Capítulo1, P.50.

¹⁸Ibid.,5.

¹⁹ Este período también conocido como el “período de reestructuración”, según se constata en los documentos financiero del grupo para dicho período.

Telecomunicaciones en el 2006²⁰, así como, el recorte del 12.5% de la transmisión de concesión que los privados debían hacer al Estado, por un modesto 1.25%.

Se da la salida de ejecutivos importantes entre ellos Rómulo O'Farrill Naude y Miguel Alemán Velasco, por razones que obedecen al afán de proyección global, que la administración de Emilio Azcárraga Jean proponía; éste asumió la presidencia a raíz de la muerte de su padre en 1997, Azcárraga Jean, consideraba a esos dos funcionarios identificados con el Televisa de los años anteriores a la internacionalización plena de la empresa, razón por la cual, ya no entraban en sus planes de mayor apertura global.

Teniendo en cuenta los elementos mencionados se puede decir que Televisa constituye una élite del poder empresarial, porque, “a partir de sus actividades empresariales ha sido capaz de formar un conjunto de estrategias de formación de alianzas políticas, que aseguren su presencia social y representación política, y la continuidad de sus actividades productivas”²¹. En un segundo aspecto es una empresa, que dentro de su sector y fuera de él, busca imponer su autonomía y peso de Grupo Económico haciendo efectivo su poder de élite no sólo económica, sino ideológica y cultural, formando una visión obstinadamente autoritaria de lo que debe de ser la formación ética y moral, por el lado de la cultura, y

²⁰ Ley Televisa.

²¹ Valdés, Francisco, et al, Los Empresarios y El Estado en México, en Empresarios y Estado América Latina, Coordinador Celso Garrido, México, CIDE-UAM-Fundación Friedrich Ebert, P.208.

tendiendo a construir una visión sesgada y elitista de la realidad social.

Se puede agregar que, **Televisa** propiamente es una bisagra al servicio del Estado, que, regula y asiste a éste más no es indispensable en razón de la existencia de otros agentes de menor tamaño, como **TV Azteca**, que a pesar de ser un grupo que está lejos de tener la infraestructura y un poder económico amplio, cumple una función de presión a Televisa; sobre todo, cuando trata de “erigirse por encima de las instituciones como poder autónomo del Estado”²².

Objetivo principal

Develar los elementos característicos, que en la economía global, han permitido a **Televisa** innovar su producción y aumentar el tamaño de sus operaciones de mercado; al igual, que relacionar la mencionada capacidad de producción con el cambio tecnológico mundial, el cambio político-institucional y el cambio social. Este trabajo busca trazar las tendencias actuales del poder de élite de **Televisa**, y tratar de realizar una proyección de las consecuencias que éste poder de élite tendría en la economía mexicana. En razón de la argumentación planteada, la tesis se limitará al período cronológico 1998-2010.

²² Televisa en innumerables ocasiones se ha otorgado funciones que rivalizan y en cierto grado usurpan funciones propias del Estado, como el caso de la disputa del predio del Museo Rufino Tamayo; la atribución de funciones en organismos, como, en la Dirección General de Radio, Prensa y Cinematografía; en la cual, ha establecido parámetros que desconocen la normatividad de esta dependencia de la Secretaría de Gobernación (SEGOB).

Objetivos Particulares

1. Establecer y precisar las redes de poder que Televisa ha urdido con los polos oligárquicos de la industria, el comercio, la política y la cultura como elemento esencial para la comprensión de su carácter de empresa trasnacional del capitalismo “emergente” en lo global; y de manera paralela, caracterizar en lo particular la inmovilidad o estancamiento en la separación de la propiedad y la dirección ejecutiva de la empresa, rasgo que en el mundo empresarial de Estados Unidos y Europa si no ha desaparecido totalmente si al menos de forma general.

2. Mostrar mediante una modelo de metodología Box-Jenkins una proyección de las ganancias futuras de Televisa, que nos sirva como pauta, para poder determinar a un nivel general sus ganancias netas, se busca medir el impacto de sus ganancias en la conformación de su poder de mercado; precisando los pronósticos derivados de la información proporcionada por la propia empresa, pues, a pesar de la extensas series de carácter contable, éstas carecen de un parámetro que mida la generación y circulación de capital desde un punto de vista integral y económico.

Hipótesis de la Investigación.

1. Televisa posee la capacidad innovar constantemente en relación directa a su poder de mercado, constituyendo una competencia de tipo monopolístico en el sector de comunicaciones; por lo que, a partir de unos precarios costos

marginales ha podido utilizar su margen de utilidad adicional, para invertir en sectores como televisión digital, prensa, radio, Internet, cine, música y sectores conexos a las actividades informativas.

2. La constitución empresarial de Televisa caracterizada por un falta de división entre la propiedad patrimonial y el control ejecutivo, aunado al comportamiento monopolístico de otros grupos empresarial que en la economía mexicana realizan inversiones conjuntas o de Joint Ventures con Televisa, terminan por generar gigantescos holdings (grupos controladores) que ejecutan de una manera novedosa las funciones características del capital financiero, y que guiados por la economía mundial llegan a centralizar y concentrar amplios recursos económicos en detrimento de las necesidades productivas elementales de carácter macroeconómico: Empleo, Ocupación Plena y Crecimiento efectivo del Producto Interno Bruto.

Explicación Capitular

El capítulo I,II, II son aparatados en los cuales se busca describir, analizar y explicar la composición más reciente de grupo Televisa, en el marco de una economía liberalizada y con un mayor grado de competencia, al menos, en el caso del sector telecomunicaciones, para poder situar a la investigación dentro de un período específico y determinado.

Y en cuanto al capítulo IV, se busca una caracterización cuantitativa, de las estructuras económicas que posibiliten la construcción de una proyección de sus ganancias, para, delimitar la proporción en que cada una de sus

actividades participan en la generación de sus ingresos, y anticipar los movimientos financieros en los que pudiera obtener mayores ganancias, como resultados de su administración de riesgos, etc. Y en el capítulo V se incluyen las conclusiones de la investigación.

Capítulo 2: Industria, Oligarquía y Régimen Patrimonialista

Durante la década de 1970 los grupos empresariales se avocaron a la creación de instituciones e instrumentos legales que permitieran acelerar su capacidad de acumulación de capital, así como, la independencia cada vez mayor con respecto al Estado; intentando por esta vía convertirse de manera gradual y sin mayores contratiempos en los beneficiarios principales del progreso económico, de ahí que en este período se realizaran las grandes fusiones de empresas que comprendían los ramos comercial, industrial y bancario constituyendo los enormes holdings del capital financiero-industrial.

Al estimularse por parte del Estado mexicano la creación de la banca múltiple, diciembre de 1974²³, y la figura de los fideicomisos como elemento aglutinante de las diversas facciones de la clase empresarial nacional, y al mismo tiempo, como herramienta práctica y útil de participación en inversiones y proyectos de toda índole financiera con el capital externo; el Estado preveía que los grupos industriales se convertirían en la punta de lanza de la ansiada modernidad económica que pudiera relanzar el aparato productivo del grueso de la economía, eliminando los impedimentos estructurales tradicionales que refrendaban una estructura dicotómica entre un sector productivo tradicional con actividades de bajo valor agregado, pero con una gran capacidad de absorber la demanda laboral de un creciente número de personas y cuyo crecimiento desmesurado imponía severas dificultades al desarrollo y ampliación del mercado interno, y un sector

²³Turrent, Eduardo. Historia Sintética de la Banca en México, México. Banco de México,P.14

moderno ligado a la economía mundial, de alto nivel productivo y tecnológico pero disfuncional a la dinámica económica del mercado interno, que funcionaba y funciona en sintonía de las necesidades del capital externo.

Si uno atiende a esta descripción del estado de la industria y el papel que empezaron a desempeñar los holdings mexicanos, es decir, la característica destacable que diferencia a éste período del desarrollo económico del México pos-revolucionario, es precisamente, el enfoque primordial que en sus planes de reestructuración industrial tomó el mercado mundial; y el papel que tuvo el liderazgo directivo basado en los rasgos de parentesco y la centralización de las industrias en la unificación de las diversas facciones empresariales, que permitieron el surgimiento de una clase empresarial oligarca, y que a diferencia de la tradicional clase oligarca de un capitalismo subdesarrollado ésta era de carácter transnacional, competitiva dentro de mercados de países industrializados y cuya dinámica comercial escapaba de la dinámica económica interna, formándose de esta forma una nueva y más poderosa clase empresarial, que contraria al discurso tradicionalista de la globalización, reafirmo y endureció sus características patrimonialista a escala mundial; por tanto, no es fortuito que México sea la nación con algunos de los más opulentos empresarios latinoamericanos como: Carlos Slim Helú, Roberto González Barrera, o el propio Lorenzo Servitje Sendra, cuya formación como dirigentes de los principales grupos empresariales responde a un patrón de economías cerradas, con consumidores cautivos y cuya dotación tecnológica era de baja intensidad.

Por estas razones la clase empresarial mexicana no puede clasificarse como una clase que nació exclusivamente dentro de un marco industrial tradicional, sino que es fruto de procesos variados y en ocasiones contrapuestos que terminaron por formar una cúspide de poderío económico, cuya influencia los llevó, y los lleva, a tener un control cabal de los títulos del moderno Estado mexicano del siglo XX; razón por la cual, se deben de matizar cada uno de los rasgos fijos que determinaron la confluencia de las distintas facciones de la clase empresarial en la formación del mercado interno, y como la evolución de éstos a través del tiempo marcó los rasgos fundamentales de la globalización de la economía mexicana.

A grandes rasgos se puede decir que hay tres grandes grupos industriales cuya compenetración desigual y comunidad de intereses yuxtapuestos, sin quererlo ni saberlo, terminó por unificar a los grandes grupos industriales, los cuales, se pueden clasificar de la siguiente manera:

1. Los grupos industriales-financieros, grupos cuya capacidad para centralizar y concentrar capital giró en torno a las actividades industriales tradicionales (acero, construcción, alimentos, etc.), en general no bancarias. Sin embargo, la presencia fundamental en la industria no quiere decir que las actividades bancarias o financieras no fueran trascendentales para este grupo, sino que por el contrario jugaron un papel importante dentro de las estrategias de expansión de su capacidad industrial, empero la banca era utilizada por este grupo de industriales como un motor alternativo de crecimiento tanto a nivel internacional como a nivel nacional.

Ejemplo de esto es la oligarquía empresarial regiomontana de los Garza Sada, Zambrano Treviño y Garza Lagüera²⁴, que iniciaron sus actividades a finales del siglo XIX como industrias de cerveza, envases de vidrio, papel, cemento o en pocas palabras como industrias de insumos básicos y de bajo valor agregado, pero que, con el paso del tiempo y el alto grado de eficiencia y dominio sobre la fabricación de estos productos en el mercado nacional, los orilló a expandirse y diversificar su producción en otras mercancías y otros mercados, razón por la cual fundaron diversos grupos bancarios e industriales, como: Serfín o Banpaís que tenían como objeto captar recursos en forma de ahorro de los usuarios de estos bancos, para financiar proyectos de inversión, expansión e inserción a otros mercados, conjuntamente con el capital externo.

2. Los grupos financiero-industriales, este grupo a diferencia de los arriba mencionados se conformaron teniendo como eje dinámico a las actividades bancarias y financieras, expandiéndose a actividades industriales y de servicios con el objeto de diversificar sus operaciones, para ampliar sus mercados y aumentar sus volúmenes de ganancias.

Para ilustrar a este tipo de grupo se podría Mencionar a un extinto grupo llamado **Multibanco Comermex**²⁵, propiedad de Eloy Vallina García, que con los recursos provenientes de las actividades bancarias y financieras inició la compra de compañías de los más variados rubros, como: **Teléfonos de México**, antes de la estatización del presidente Luis Echeverría Álvarez

²⁴ Familias propietarias de los grupos Vitro, Cemex y Femsas respectivamente.

²⁵ Banco expropiado en 1982 por el presidente José López Portillo.

en 1972, **Acero de Chihuahua**, **Ponderosa de Chihuahua**, etc. Compañías que permitieron a banco Comermex capitalizarse y aumentar sus activos, así como también, su cartera de clientes; cosa que contrasta en esencia con la finalidad de las actividades empresariales que desempeñaba la oligarquía empresarial regiomontana.

3. Los Holdings, esta tercera forma de organización se destaca de las otras dos, por la unión de capitales altamente monopolizados de la banca y de la industria. En este caso la expansión y acumulación de capitales obedece a la necesidad de traspasar la estructura tradicional de parentesco y asociación entre grupos de distintos orígenes y giros industriales, pues ante la dificultad de aumentar el stock de capital que diera lugar a una expansión internacional sostenida de los grupos empresariales en la globalización, se genera entre estos grupos una alianza que les otorgaba la facultad de crear grupos paralelos a los grupos originales que otorgaban los capitales a terceras empresas, con el objetivo de multiplicar las formas de participación en proyectos de inversión, de coinversión y de innovación tecnológica; manteniendo la separación de la gerencia de operación y la dirección jurídica entre las distintas empresas. Por cierto la dificultad de aumentar el stock de capital se basó en la incertidumbre que suponía la capacidad de fondeo de capital que las propias empresas probablemente poseían, el insuficiente desarrollo del sistema bancario y financiero, propiciado por la estatización bancaria y además del frágil sistema jurídico que concebía a la propiedad privada como una concesión sujeta a los dictados del interés público.

La diferencia fundamental con las expresiones anteriores de asociación de capitales, es que, bajo la figura del Holding se permite la incorporación de más grupos empresariales sin comprometer la propiedad jurídica de las empresas que le dieron origen; además, de utilizar los recursos de esta asociación para crear segundas empresas que se constituyeron como controladoras de un tercer grupo de empresas de rubros industriales distintos, lo que permitió aumentar la capacidad de acumulación de capital de las cúpulas empresariales, pues “centralizan las ganancias generadas en multitud de empresas para canalizarlas a la expansión y la reproducción ampliada, ya no dentro de la empresa o el grupo original, sino en nuevos campos de inversión o especulación”²⁶.

Como ejemplos característicos de estos grupos se tiene a cualquiera de los grupos industriales, bancarios y de servicios que cotizan en la bolsa mexicana de valores, ya que como se ha visto estos gozan de una capacidad de fondeo e inversión que les otorga grandes incentivos para incursionar en nuevas inversiones en otros campos, haciendo estas incursiones a un costo de oportunidad bajísimo del que supondría, si la inversión se hubiera hecho según los criterios de inversión tradicionales que supuestamente guían las decisiones de los grandes corporativos mexicanos, y que sobretodo se registran en la literatura inspirada en el modelo unívoco y lineal de la empresa bajo el régimen de sustitución de importaciones.

²⁶ Alcocer, Jorge (e tal), Los empresarios entre los negocios y la Política, pp.198.

En todos los casos descritos la génesis del Holding no sólo ocasionó un cambio en el ordenamiento económico-financiero, sino que repercutió sobre la decisión y dirección de enormes masas de ganancias y la asignación hacia un sólo centro de control, pero lo que se derivó de la obtención y dirección de las ganancias, es el control implícito del ahorro neto social que los grupos empresariales arrebataron al Estado, téngase en consideración que durante décadas el Estado mexicano utilizó diversos mecanismos que le permitieron manipular a su favor las decisiones de ahorro e inversión; y que en última instancia facultan a los grupos empresarial a asignar créditos y proyectos productivos en forma directa, marcando de esta forma todo el proceso de ahorro e inversión, que es fundamental para el crecimiento económico de cualquier comunidad.

2.1 Causas Sociopolíticas del Poder Empresarial

El surgimiento del poder de la oligarquía empresarial no puede ser explicado o entendido exclusivamente por una descripción de los hechos económicos que detallan gran parte de los incentivos que en el orden material existieron para que estos se coaligaran, pero no recoge del todo el ambiente institucional en el que se desarrollaron, el cual, les confirió las prerrogativas y facilidades para acceder a un control mayor de la economía.

Un primer paso en esta dirección sería considerar la nacionalización de la banca privada, 1 de septiembre de 1982, ejecutada por el gobierno de José López- Portillo y Pacheco que generó múltiples repercusiones sobre los

equilibrios en la relación entre los empresarios y el Estado, ya que ocasionó un hecho político insólito en la historia del México pos-revolucionario, que fue el rompimiento del acuerdo tácito de entendimiento entre el empresariado y el Estado.

La relación que en general sostenían el Estado y los empresarios era una relación, informal y cupular que consistía la aceptación del Estado de las actividades empresariales, creando las condiciones necesarias para su crecimiento y diseminación por todo el país, además haciendo omisión de los reglamentos y leyes que impedían a los inversionistas extranjeros poseer participaciones mayoritarias en los sectores industriales y comercial²⁷, esto se menciona por el hecho de que varios empresarios mexicanos a través de artificios y lagunas legales, se valieron para prestar su nombre o crear empresas ficticias que sirvieran como entretelón para permitir la inserción mayoritaria de empresarios extranjero; en contra partida el empresariado asumió una función pasiva relativa a la conducción del sistema político, así como, de los asuntos que en cuestión legislativa recaían exclusivamente en la clase política y en el partido de Estado, o sea el Partido Revolucionario Institucional **PRI**²⁸.

²⁷Ibíd., 25.

²⁸Partido Revolucionario Institucional.

A raíz de la estatización de la banca este pacto se rompió generando un intenso activismo político por parte de las cúpulas empresariales y una creciente desconfianza en el Estado como garante de la estabilidad y el desarrollo económico. En parte esta movilización política de la clase empresarial se encausó a través de dos vertientes: **a.** la primera el establecimiento de los órganos empresariales como elementos institucionales (**Consejo Coordinador Empresarial, Consejo Mexicano de Hombres de Negocios**) de negociación entre los empresarios y el Estado, **b.** apoyo abierto al **Partido Acción Nacional (PAN)** como organismo portador del ideario político y social que mejor representa los intereses de los hombres de negocios de México, el segundo hecho es más trascendental, puesto que éste aceleró el cambio de régimen político por medio de la simbiosis de los empresario, grupos conservadores excluidos por el Estado y la oposición política; utilizando sus recursos monetarios, en el caso de los empresarios, para financiar las plataformas políticas de los segundos. Las plataformas planteadas por la oposición política fueron tan eficaces que en un mediano plazo pudieron efectivamente socavar las bases reales de poder del Estado, revirtiendo la balanza de pesos políticos a su favor, al grado de acceder al control efectivo del Estado en el año 2000, fecha en que el conservador Vicente Fox ganó las elecciones presidenciales; por ello es importante tener en cuenta el surgimiento, desarrollo y movilización de la ofensiva política de las oligarquías empresariales después de 1982, que a continuación se desarrolla.

El nacimiento de organismos como la **COPARMEX (Confederación Patronal de la República Mexicana)**, creada en 1929, y el **CCE (Consejo Coordinador Empresarial)** que data de 1975, representan organismos gremiales cuyo sentido original fue el de la unificación de las distintas facciones de la oligarquía empresarial ante los embates de los gobiernos intervencionistas en la esfera económica. Pero es a partir de 1982 que con una serie de pláticas denominadas, “México en Libertad”, el sector empresarial genera una perspectiva crítica de la participación del gobierno en la economía y los efectos de esta para la organización del comercio entre individuos, pues, en su perspectiva un crecimiento desmesurado del gasto gubernamental tenía un efecto negativo de expulsión para los planes de crecimiento de sus grupos controladores, o Holdings, por lo que se pugnaba por un regreso a los cánones tradicionales de la teoría económica neoclásica; es decir, flexibilidad de los factores de la producción, libre circulación del tipo de cambio, independencia del banco central respecto al gobierno central. Pero claro su exposición obedecía a la necesidad de camuflar con un discurso liberal decimonónico, su poder monopólico en plena edificación, que la expropiación bancaria había momentáneamente frustrado.

Los primeros resultados importantes de estas movilizaciones no se presentaron sino hasta las elecciones de 1983, en las cuales, Luis H. Álvarez gana las primeras elecciones del ayuntamiento de Chihuahua. En 1986 en Sinaloa, Manuel J. Clouthier en medio de una cerrada competencia pierde la

elección para gobernador, frente a Francisco Labastida Ochoa. Ernesto Ruffo Appel es reconocido como el primer gobernador de un partido opositor, ganando la gubernatura de Baja California Norte, en el año de 1989 aceptado plenamente por el PRI.

En menos de una década la clase empresarial fue capaz de lograr cambios, que jamás se habían registrado en más de 60 años de vida política, y esto se debió en parte a la movilización empresarial que tuvo una gran aceptación entre los estratos medios, en virtud de la crisis económica de la década de 1980, la creciente corrupción de la burocracia estatal y las nulas expectativas que generaba la falta de renovación generacional de los cuadros dirigentes del Estado. Además la participación de la iglesia católica fue trascendental como elemento ideológico en la lucha para anular las banderas tradicionales del PRI, como: el nacionalismo, soberanía nacional, independencia y derechos sociales consagrados en las instituciones sociales del país; por su parte la ofensiva clerical consistió en anteponer los valores individuales a los valores sociales: libertad de conciencia, independencia material y atomización moral. Elementos que al desenvolverse socialmente generan una percepción normativa e idealista de la realidad, y llevan efectivamente a manipular a todo un conjunto social, para fines electorales pero también contribuyen a la formación de una concepción ideológico-política de la sociedad.

2.2. Estado y Régimen Patrimonialista

Las causas de la ofensiva empresarial son un hecho innegable, que sienta el antecedente de una rebelión y de un rompimiento de gran envergadura, de un equilibrio económico y político, en concreto del sujeto histórico soporte de la unificación económica, que durante más de un siglo dominó y consolidó el desarrollo capitalista de México; el Estado patrimonialista, o sea el Estado empresario o el verdadero gran capitalista mexicano. Y que atendiendo a sus orígenes podríamos definirlo, como: un producto histórico que recaba de las tradiciones hispano-mesoamericanas su orden político, del lado hispano se fortalece de la herencia del centralismo administrativo y la concepción de la riqueza de la comunidad como la riqueza de un individuo o grupo de individuos, es decir la idea del patrimonio como fin de toda la riqueza; y en lo que toca a las raíces mesoamericanas se destaca el orden jerárquico-piramidal, generador de una profunda división social de la comunidad en estratos sociales seculares, estáticos, inflexibles y extremadamente funcionales en la legitimación del vasto poder que representaban las instituciones impuestas en México por el imperio español, y que aún en nuestros días siguen marcando su vitalidad: la iglesia, el Gobierno y los grandes estancos comerciales.

Esta característica patrimonialista es la que precisamente permite a las diversas facciones empresariales surgir y desarrollarse bajo la necesidad y el soporte del Estado, es el Estado el que les confirió legitimidad y razón de ser, lo que ulteriormente nos recuerda que el desarrollo capitalista de la empresa privada no surge como un hecho espontáneo, fruto de la revolución industrial, sino como una necesidad de modernización que el Estado asumió y compartió en su ejecución con una clase empresarial creada a instancias del propio Estado.

Lo que implícitamente recuerda el carácter contradictorio y ambivalente, de una sociedad del capitalismo periférico, en cuyo seno la gran industria y la hacienda conviven y se nutren mutuamente, al igual que el cacique y el banquero se desarrollan, y sobreponen políticamente ideas contrapuestas como apologéticas: liberalismo, socialismo, reforma, revolución. Realidades contrastantes en las que el poder económico aprehende las necesidades históricas de un capitalismo subordinado con pretensiones de modernidad; cuyas características esenciales permitan recrear un crecimiento en proporciones semejantes a las alcanzadas por los países capitalistas desarrollados.

La clase empresarial dentro de su constitución no puede ser catalogada como una clase homogénea, en el mejor de los casos, se podría decir que es un colección de individuos con posiciones discordantes pero siempre negociables; esa capacidad de negociación de intereses diversos es la que en buena parte termina por explicar el avance y ventaja de la que ha gozado

en comparación con otros grupos, y que en términos reales ejercen influencia real sobre el Estado, como es el caso: de los gremios sindicales, la clase política y las facciones técnico-administrativas del gobierno.

A diferencia de los mencionados grupos, la clase empresarial ha sido capaz de convertirse en un interlocutor más eficaz entre los grupos sociales, particularmente las clases medias, cuyo impulso en la legitimación de proyectos sociales, económicos y políticos es fundamental en razón directa a su papel como catalizador de los beneficios inmediatos del crecimiento económico que fluye hacia las clases medias. No es fortuito que en el escenario actual de política económica, el posicionamiento, el consenso, el soporte y el diseño de ésta se fundamente principalmente en el apoyo que las clases medias concedan a un proyecto político que responde a las necesidades empresariales del dominio de la economía y la política.

En lo que respecta a las manifestaciones concretas de sus distintos grupos constituyentes es también más diversa y rica, dado que, al estar compuesta por sectores como el financiero, industrial, comercial y de servicios ha generado una serie de políticas industriales sectoriales tan especializadas y específicas, como el caso de la Ley Televisa, que su efecto sobre la economía es tal que lleva a identificar la evolución de todo un rubro económico al desempeño individual de una empresa.

Por ende la derivación de la clase empresarial a partir de una concesión del Estado ha evolucionado de una manera distinta a las de Europa Occidental o

Estados Unidos, en tal sentido, el extrapolar el análisis de las formas que atestiguan el desarrollo económico de ésta en Europa Occidental y Estados Unidos, no es sólo incorrecta, sino, estructuralmente constituye un caso que merecería una clasificación de excepción más que constituir la regla, al menos en el caso de los capitalismos periféricos. Pues como se ha visto, la conjugación de las medidas que recomiendan los análisis tradicionales de los casos de Europa Occidental y Estados Unidos con el poder patrimonialista surgido de la evolución estatal, han llevado a constituir uno de los más grandes grupos monopólicos en el hemisferio occidental, cuyo peso se pondera sobre la presencia que el capitalismo mexicano ejerce sobre el sur de los Estados Unidos y América Latina. Como ejemplo, que puede ilustrar esta consideración²⁹, se debe de tener en mente los criterios técnicos impuestos³⁰ en la discusión económica que prevaleció y prevalece en la reglamentación del sector telecomunicaciones. Debido a que en este rubro sectorial, se fluctúa en un péndulo que va desde la total liberalización del sector hasta una reglamentación anacrónica que dependa absolutamente del poder discrecional que puede acumular el poder ejecutivo federal en curso, o sea, se llega a un extremismo en que la renta producida en este sector debe de responder a la asociación corporativista que se establece entre los empresarios y el poder político, como criterio asignador de recursos, al menos desde la perspectiva de los regulacionistas; y desde la óptica liberal, la liberalización del sector debe satisfacerse desde un simple equilibrio de

²⁹Damm, Arturo.(2007). Ley de Comunicaciones: lo que se debe discutir [En línea].Disponibilidad: <<http://www.asuntoscapitales.com/articulo.asp?ida=2312>>. [2012, Enero 28]

³⁰Estos criterios todavía se discuten hoy en virtud de la influencia que Televisa posee sobre la Comisión Federal de Competencia.

oferta y demanda de las distintas bandas del espectro radioeléctrico, cuyo problema, según los liberales, estriba en que hay un excesivo regulacionismo que impone costos tan altos de entrada a nuevos competidores, generando un efecto expulsión de nuevos oferentes, que por obra de la competencia podrían contribuir a aumentar la eficiencia, la productividad y la innovación a través de la tarifas que estas mismas fijaran, estableciéndose éstas (las tarifas), de acuerdo a las necesidades del mercado y los márgenes salariales de los consumidores del continente americano y el sur de los Estados Unidos.

Sin embargo, en la realidad las dos perspectivas dominantes han terminado por generar mercados más concentrados y que se podrían describir como sectores altamente oligopolizados. En el caso de los liberales, cuyo análisis es el dominante en cuestiones económicas, sus políticas han generado una pérdida irrecuperable de eficiencia para los consumidores, pues como se vio el 10 de Octubre de 2002, fecha en que el presidente Vicente Fox decretó una modificación en la Ley Federal de Radio y Televisión, que derogaba específicamente el artículo 9º; que establecía que los concesionarios de estaciones de radio y televisión estaban obligados por ley a otorgar el 12.5% de su tiempo de transmisiones al Estado, esto hecho en teoría permitiría una mayor desregulación del mercado publicitario al abrir mayores tiempos comerciales para agentes económicos dispuestos a invertir en segmentos publicitarios de radio y televisión, además propiciaría de incentivos a las empresas radiales y televisivas para ofrecer una diversidad de precios que

terminaría por inducir una mayor competitividad y eficiencia en el mercado, de tal suerte, que se podría disponer de precios más bajos para los tiempos comerciales que adquirirían los anunciantes, y para los productores esto significaría nuevas posibilidades de inversión y absorción tecnológica, dada la competencia por brindar servicios de mayor la calidad tecnológica, en un sector sensible en extremos a los adelantos tecnológicos. El resultado fue totalmente perjudicial, pues actualmente Televisa controla alrededor del 60% del mercado publicitario del país, y 70% de la audiencia³¹.

Como consecuencia de este hecho es que muchos pequeños productores de estaciones radiales y televisivas ni si quiera pudieron beneficiarse en algún grado de este reforma, dado que, no gozan de las ventajas de comercialización, financieras y tecnológicas de las que goza Televisa y TV Azteca. Y en el largo plazo la colusión de TV Azteca y Televisa, para disminuir momentáneamente su margen de ganancia en esquemas publicitarios como estrategia para disminuir financieramente a sus competidores fue tan eficaz, que terminó por eliminar efectivamente la competencia comercial que pudo haber supuesto las pequeñas y medianas estaciones radiales.

³¹ Villamil, Jenaro. (No hay fecha). La Importancia de la reforma. [En línea]. Disponible: <<http://www.bibliojuridica.org/libros/5/2404/20.pdf>>. [2011, Diciembre 25].

Capítulo 3: Lógica Corporativa de Grupo Televisa

“Emilio Azcárraga Jean controla la capacidad de la Compañía para Obtener Capital”

Reporte anual 2010 de Grupo Televisa, S.A.B, Riesgos Relacionados con la Compañía.

3.1 El Holding Grupo Televisa, S.A.B

Generalmente al iniciar el estudio de la organización económica de una empresa con la importancia de **Televisa** lo primero que salta a la vista es la necesidad de otorgar una definición funcional a este grupo respecto al papel que juega dentro de la economía mexicana, es decir, precisar si se trata de un conglomerado, un holding, una simple suma de actividades lucrativas individuales o un grupo financiero. Y esto, creo, corriendo el riesgo de caer en una alta generalización, que probablemente nos conduzca a una definición abstracta, y que en términos del grupo en cuestión ponga de relieve características muy generales de lo que la media de las empresas catalogadas en algunos de esos conceptos de empresa hacen; sin embargo, nos diría muy poco o nada de las particularidades excepcionales que constituyen el verdadero elemento trascendental y genuino, que nos permita descifrar su función concreta dentro de un universo de empresas mexicanas, las cuales, se desvían en lo fundamental de un comportamiento en competencia perfecta o plena.

Si consideramos a un nivel muy general que grupo Televisa es la empresa televisiva más importante en la producción de programas y productos musicales en español a nivel mundial, sus productos y servicios se venden en más de 131 países del mundo³². Es una empresa que cotiza en la **Bolsa Mexicana de Valores (BMV)** y en la **Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE)**, y cuyo valor de ventas de mercado alcanza los \$57,857³³ millones de pesos al cierre del año 2010, además posee el control de importantes empresas en la industria de la música a través de **Televisa música**; en el cine con **Televisa Cine** y su distribuidora **Videocine**; el fútbol con la propiedad de los clubes Necaxa, América, San Luis y el Estadio Azteca; en el espectáculo por medio de **OCESA Entretenimiento S.A. de C.V.**, fruto de la asociación con la **Corporación Interamericana de Espectáculos S.A.B de C.V.**

Televisa es un red gigantesca de empresas imbricadas entre sí por un núcleo ordenador que es el sector de las telecomunicaciones, que es parte de las actividades terciarias de la economía, y específicamente según consta en el **Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática** forma el renglón de información masiva en medios, que se puede corroborar en la serie de indicadores macroeconómicos de coyuntura.

³²López Díaz, Pedro, Diccionario de la Clase Empresarial, P.606

³³Grupo Televisa S.A.B(2010).Reporte Anual 2010 [en línea].México D.F.31Diciembre 2009.Disponible: <<http://www.televisa.com/inversionistas-espanol/bmv/>>. [Consulta:13 Julio 2011].

O partiendo de la definición de que un holding es un grupo de empresas, operadas desde los ejes medulares de la concentración y centralización de actividades industriales, económicas y financieras, orientadas éstas (las actividades) a un rubro, una rama o un sector de la economía. Según, Etienne Balibar: *“La concentración de capital es la acumulación de medios de producción por medio de la capitalización de plusvalía”*³⁴ y la centralización la describe como: *“La reunión jurídica bajo una misma propiedad, de capitales individuales”*³⁵. Esta definición centra su contenido en el aspecto natural y esencial de los grupos que logran la constitución de sus actividades como corporativo, induciendo una integración vertical de las ramas, sectores e industrias nuevas hacia la actividad primordial de dominación.

La ramificación de la industria líder en nuevas ramas o industrias desempeña un papel importante, pues las partes actúan como un todo, que permiten el crecimiento y expansión del corporativo a niveles capaces de obtener ganancias extraordinarias; y esto es así en razón de la enorme masa de capitales que puede movilizar la rama líder a las demás esferas constituyentes del holding, formando indirectamente economías de escala, cuyo costo de operación minúsculo resultaría una ventaja que posicionaría en un creciente nivel de ventaja a dicha empresa, marcando los ritmos y tendencias de su industria, como el de las industria relacionadas al holding.

³⁴Castañeda G., Jorge, Los últimos capitalismos, P.84

³⁵Ibid., 30.

De tal manera que la lógica administrativa de operación de la empresa líder se imponga como elemento común a las empresas satélites del corporativo.

A partir de la generalización que líneas atrás se empleó para describir al comportamiento de una empresa controladora o holding, se puede sacar a relucir dos elementos comunes a toda definición, que son: la concentración y la centralización. En sí estos dos elementos son rasgos precisos y definitorios en casi todos los grandes grupos industriales del mundo capitalista contemporáneo (Vg. International Buisness Machines, Microsoft Corporation, Apple Computers Inc., etc.) y no le son ajenos, al menos en el caso del capitalismo mexicano, a sus grupos empresariales más importantes; en cuyo nacimiento se identificó de inmediato, como rasgo sobresaliente, su alta concentración. “Según una estimación, en 1910-1911 las diez primeras empresas industriales que operaban en México centralizaban el 66% del capital de las 170 empresas más grandes de la industria del país, cifra comparable con la actual”³⁶.

³⁶Ibid., 30.

Entonces se puede ver desde un punto de vista histórico-económico, que los grandes grupos empresariales son algo más que meramente una organización de capitales individuales unidos a través de diversas empresas, un ejemplo de este caso se registró con mayor persistencia en países desarrollados como Estados Unidos, un monopolio unidireccional; en el sentido, de utilizar para su provecho la explotación de una única rama para la proliferación de sus negocios más rentables sin una integración vertical u horizontal de sus actividades.

Sabiendo las características descritas en las líneas anteriores podemos contestar sin temor a equivocarnos, si ¿Televisa es un holding, suma de capitales individuales o un simple grupo monopólico?, a lo cual responderíamos que efectivamente se trata de un holding, y esto se debe a dos circunstancias, a saber: 1. La primera es de carácter histórico y está explicada por la configuración del régimen de acumulación capitalista, que en sus cimientos asumió plenamente la concentración y centralización de las actividades productivas, a través de los grandes estancos comerciales, los cuales se habían consolidado desde el siglo XVI, y que supieron trasladar su estructura originaria de una unidad basada en los rasgos de parentesco en la organización de la administración, y cuyas ideas de acumulación capitalista correspondían más a una época que se remontaba a la **Francia de Luis XVI**, es decir, a un orden patrimonialista en donde la posesión de la gran empresa era identificada con la persona, y por ende para poder incrementar la riqueza social de la nación era imprescindible fortalecer a la gran empresa.

Por eso es que en ése siglo observamos el nacimiento de los antecedentes de lo que hoy son los monopolios públicos, las extensiones y exenciones de impuestos, los subsidios, los fomentos productivos, las bancas comerciales; en fin, la batería de instrumentos fiscales y monetarios que los regímenes proteccionistas utilizaban para fortalecer la creación de riqueza y valor; sin embargo, este enfoque identificaba erróneamente la riqueza de una nación con la riqueza de una serie de individuos, que gozaban de la propiedad de los medios de producción y de los estancos comerciales.

Y en general no sólo es México uno de los países de un “capitalismo tardío”³⁷ el que asume está integración, de unificación de la propiedad con la administración de la gran empresa, sino más bien el punto referencia por excelencia de los países de industrialización reciente, que habiendo sido en el pasado muchos de ellos, países dominados por regímenes de acumulación no capitalistas, transformaron su patrón de acumulación precedente a un patrón de acumulación capitalista, heredando sus agentes o sujetos protagónicos del proceso en cuestión: las grandes empresas.

Las estructuras administrativas y sociales que daban coherencia y lógica a las formas pre-capitalistas de acumulación; pero que con la revolución técnica y científica inherente al desarrollo de las fuerzas capitalistas de acumulación, ahondaron en una gran aglomeración de fuerza de trabajo y medios de producción de todo el aparato productivo a gran escala; dando

³⁷Este término fue, por primera vez, utilizado por Ernest Mandel, y se refería a los países periféricos de capitalismo tardío.

forma a lo que en sí son los actuales lastres y verdaderas rigideces naturales y reales de la economía, que impiden un aprovechamiento pleno de las capacidades instaladas a favor de la ocupación, el producto y el empleo.

Se desarrolló toda la anterior argumentación para poner sobre tela de juicio, una noción que no sólo afecta a la eficiencia de la economía en general, sino a todo el desarrollo social derivado de una arquitectura económica capitalista, y que se manifiesta en los países del capitalismo tardío en asociar a la propiedad patrimonial con la dirección administrativa de la gran empresa, pues en un sentido u otro, se puede verificar que uno de los pequeños, pero muy importantes, matices que llegan a explicar la diferencia entre una gran empresa de una economía desarrollada y la de una economía subdesarrollada, es justamente ese salto mortal que se ejecuta en la separación de la propiedad patrimonial y la dirección administrativas de unos y otros grupos empresariales.

Teniendo presente todo lo dicho, en cuanto al Fenómeno de estudio, en referencia directa a su problemática histórico-económica, se puede pasar a una revisión de tipo operativa u organizacional-administrativa.

La causa organizacional administrativa, corresponde a la inscripción y grado de unión que la empresa genera con las empresas subsidiarias que corresponden al espectro de variaciones y modalidades que la industria abarca, y esto significa en términos llanos, que la industria adquiera bajo su dirección jurídica y económica empresas del mismo ramo (interindustria), que

sería una integración horizontal, y empresas de un sector, ramo o actividad diferente al propio (Intraindustria), que sería una integración de tipo vertical.

Televisa en su propio informe anual de actividades 2010 reconoce que: *“La Compañía tiene como giro principal el propio de una compañía controladora pura; sin embargo, sus empresas subsidiarias se dedican primordialmente a la industria del entretenimiento, particularmente, a la producción y transmisión de programas de televisión, la programación para televisión restringida, la distribución internacional de programas de televisión a través de licencias de programación, la prestación de servicios de televisión por cable, el desarrollo y operación de Servicios DTH, la publicación y distribución de revistas, la operación de un portal horizontal de Internet en español y otros negocios”*³⁸.

En esta definición lo importante está en compañía controladora pura, he aquí el asunto fundamental del estudio de esta empresa, la definición en sí es un punto que fija una entrada y una salida dentro de una definición teórica que atiende a una lógica meramente administrativa, es decir, revisa las líneas tenues del espectro de variaciones dentro de las categorías organizativas-administrativas y determina implícitamente la logística de las empresas subsidiarias.

³⁸ *Ibíd.*,29

Dada la definición arriba expuesta ahora es más fácil generar una imagen más certera de lo que Televisa es y que no es, dando con fortuna pasos hacia adelante para afirmar que este holding es un verdadero monstruo de la información, puesto que, es capaz de organizar a través de su giro comercial principal, que es la producción de programas de contenido televisivo, la información, comunicación y pautas sociales del público en habla española; utilizando como refuerzo de esta función a la industria editorial, cinematográfica , radiofónica y de juegos de azar y sorteos.

Este grupo televisivo genera una influencia envidiable por todos los actores sociales, políticos, económicos y culturales, dado que, es un elemento determinante para asegurar el crecimiento, rentabilidad y proyección a futuro de los elementos que enmarcan a la sociedad.

Haciendo hincapié en el funcionamiento administrativo se puede constatar al leer el informe anual de actividades 2010 que en sí, Televisa es el nombre comercial con que opera la productora de televisión de programas de contenido, pero el nombre exacto de la empresa es **Grupo Televisa, Sociedad Anónima Bursátil**; y en la cual un sólo individuo es el responsable de la direcciones operativas, administrativas y financieras de la empresa, este hombre es: **Emilio Fernando Azcárraga Jean**, presidente del consejo de administración de Grupo Televisa, descendiente directo de los fundadores, impulsor de la bursatilización del consorcio, y única persona con

la capacidad de controlar la capacidad del grupo para obtener capital para financiarse, en virtud, de suposición de accionista mayoritario.

Al mencionar el nombre de Emilio Fernando Azcárraga Jean, se vuelven afirmar las características que anteceden al sistema económico capitalista, propias de capitalismo periféricos, y que no son del todo eliminadas por la introducción de nuevos patrones productivos, y que al conjugarse con las formas organizativas de los capitalismo de avanzada, generan colosales formas organizativas; inclusive más grandes y poderosas que las propias de los países desarrollados, pero con una gran problema congénito; la ausencia de una real división entre la propiedad y la administración. Constituyéndose un cuello de botella en la economía en donde opera este consorcio con base en la capacidad de la empresa en fijar precios monopólicos, subutilizando sus capacidades técnicas, aboliendo la competencia de las empresas pequeñas que operan fuera de su grupo de empresas subsidiarias, arrebatando una porción cada vez mayor de los ingresos poblacionales, generando con este proceder un sesgo negativo en la distribución del ingreso.

En suma, este grupo opera bajo la dinámica organizacional de una moderna empresa capitalista del rubro de las telecomunicaciones, y se conduce en sus criterios financieros económicos como si tratará de uno de los grandes estancos de la plata, oro u otro bien que traería a colación el comportamiento de los mercantilistas, que creían haber encontrado en los metales precios y en una balanza comercial superavitaria las causas últimas de la riqueza en

una nación, cuando más bien no alcanzan a notar que la diferencia se encuentra, en la circulación mercantil capitalista, que es el rodeo de la generación de valor que se explica en la función del dinero como mercancía (D-M-D'), o sea como medio de pago nunca como valor en sí mismo, y la mercancía-dinero (M-D-M'); que es el elemento que explica con cierto grado de realismo la realización de la mercancía como elemento socialmente necesario, al realizarse por encima de su costo de producción y ser fuente del plusvalor; a su vez, cimienta de todo el conjunto de la reproducción ampliada de capital.

La realidad descrita obliga a esta investigación a plantearse la relación entre la estructura corporativa de Grupo Televisa, y su articulación con las redes de poder empresariales, comerciales y élites políticas en el caso de la reproducción social de la ideología del Estado. Por esas razones a continuación se argumenta sobre las articulaciones de éste grupo con los sectores productivos de avanzada de la economía nacional, esto muy importante, puesto que determina las potencialidades de inversión de la empresa e innovación tecnológica, por el lado de la economía; y por el lado de la política genera los compromisos, alianzas y pactos que este moderno leviatán precisa y obtiene, apuntalando a una oligarquía política con la suficiente capacidad para impactar con sus medidas en la toma de decisiones políticas.

En el caso de la política bastaría mencionarse la múltiples manipulaciones en asociación con el partido que ostentó de manera consecutiva el poder por

más de 70 años, en donde, la asociación consistió en crear una imagen falsa y acrítica sobre la situación política de estancamiento y creciente corrupción que a travesaba el país; llegando al extremo de borrar del escenario político a las voces discordantes y reformadoras del poder avasallador del Partido-Estado, sustituyendo la imagen de creciente descomposición del régimen priista por una de total sumisión e idealización del sistema político que a diferencia del mundo latinoamericano y español, no padecía usurpación de copulas militares en la función ejecutiva de la nación, mantenía vigente un estado de derecho eficiente y con pleno respeto a las garantías individuales, reconocía públicamente la existencia de una oposición minoritaria y por encima de todo alcanzaba altas tasas de crecimiento del Producto Interno Bruto, que durante las décadas de 1950 y 1960, fueron elementos esenciales para conseguir efectivamente un desarrollo económico que puso a México por encima de países no sólo de Latinoamérica, sino también de países de Asia oriental, que actualmente gozan de una mejor posición económica que México, como es el caso de: Corea del Sur, India , China e Indonesia. En pocas palabras creó la ficción llamada por algunos “el milagro mexicano”, “referente de estabilidad” ó en sus versiones más lúgubres “el desarrollo estabilizador”.

Capítulo 4: Consejo de Administración y Poder Político

Las empresas industriales de los nuevos capitalismos han adquirido ya una dimensión internacional. La tendencia perceptible es clara y apunta hacia una cada vez mayor presencia de estas empresas en la constelación mundial.

Jorge Castañeda Gutman, Los últimos capitalismos

4.1 El origen del Poderío Económico de Televisa

El consejo de administración de Grupo Televisa, S.A.B. tiene como responsabilidad la administración de la compañía y está compuesto 20 consejero propietarios, de los cuales, al menos el 25% deben de ser consejeros independientes. La mayoría de los miembros del consejo de administración deben de ser mexicanos y ser designados por accionistas mexicanos.

Las acciones que emite la empresa se pueden clasificar en cuatro tipos que son, 1. Acciones A, 2. Acciones B, 3. Acciones L, 4. Acciones D. Los accionistas mayoritarios de las acciones “A” tienen derecho a designar a 11 consejeros propietarios del consejo de administración; los tenedores de la mayoría de las acciones “B” tienen derecho a designar a 5 miembros; los poseedores de las acciones “L” y “D” tendrán derecho a designar a dos miembros cada uno. Los accionistas minoritarios que tenga el 10 % del

capital social tendrán derecho a designar a un miembro del consejo de administración.

De acuerdo al propio reporte anual: *“Al 31 de mayo de 2011, el capital social autorizado, emitido, suscrito y pagado de la Compañía asciende a la suma de \$2,368,791,837.00 pesos (nominales), y se encuentra representado por un total de 346,541,825,331 Acciones, sin expresión de valor nominal. Las acciones representativas del capital social están divididas de la siguiente forma:*

- *La Serie A integrada por hasta 119,879,076,425 Acciones ordinarias;*
- *La Serie B integrada por hasta 55,995,375,176 Acciones ordinarias;*
- *La Serie D integrada por hasta 85,333,686,865 Acciones de voto limitado y de dividendo preferente, emitidas en los términos del artículo Ciento Trece de la Ley General de Sociedades Mercantiles.*
- *La Serie L integrada por hasta 85,333,686,865 Acciones de voto y otros derechos corporativos restringidos⁴³⁹.*

Pero para poder comprender a cabalidad la naturaleza de las acciones se debe de dar una definición adecuada de cada grupo de acciones, la cual es proporcionada por la propia compañía y la Bolsa Mexicana de Valores, que esclarezca sus diferencias:

• ³⁹ *Ibíd.*, 29.

“Acciones Serie A. Las Acciones de la Serie A confieren a sus tenedores el derecho a votar, a razón de un voto por Acción, en todos los asuntos que se traten en las asambleas generales de accionistas, y el derecho de designar a once de los miembros del consejo de administración y sus suplentes. Adicionalmente, ciertos asuntos corporativos deben ser aprobados por una asamblea general de accionistas, ya sea ordinaria o extraordinaria, en la cual la mayoría de los Accionistas Serie A voten a favor de dichos asuntos, los cuales incluyen fusiones, pago de dividendos, escisiones, cambios en el objeto social, cambio de nacionalidad y modificaciones a las disposiciones de cambio de control establecidas en los estatutos de la Compañía.

Accionistas Serie B. Los Accionistas de la Serie B tienen derecho a votar en todos aquellos asuntos que se sometan a la aprobación de una asamblea general de accionistas, así como, el derecho de designar a cinco miembros del Consejo de Administración, así como a sus correspondientes suplentes.

Acciones Serie L. Los tenedores de Acciones de la Serie L de voto restringido y con la limitante en otros derechos corporativos, tienen derecho de asistir y votar, a razón de un voto por Acción, en las asambleas especiales de dicha serie y en las asambleas generales extraordinarias de accionistas que se reúnan para tratar cualquiera de los siguientes asuntos: (i) transformación de la Compañía; (ii) fusión con otra sociedad o sociedades, cuando la Compañía sea fusionada;(iii)cancelación de la inscripción de las Acciones de la Serie L de la Compañía o de otros valores que se emitan

respecto de dichos valores, en el RNV40, y en cualquier mercado de valores en México o en el extranjero en el que se encuentren registradas. Los tenedores de Acciones de la Serie, tienen derecho a designar, en la asamblea especial correspondiente, a dos L consejeros propietarios y sus suplentes, quienes deberán ser consejeros independientes.

Acciones Serie D. *Los tenedores de Acciones de la Serie D de voto limitado y dividendo preferente en términos del artículo 113 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, tienen derecho a asistir y a votar, a razón de un voto por Acción en las asambleas especiales de dicha serie y en las asambleas generales extraordinarias de accionistas que se reúnan para tratar cualquiera de los siguientes asuntos: (i) prórroga de la duración de la Compañía; (ii) disolución anticipada de la Compañía; (iii) cambio de objeto de la Compañía; (iv) cambio de nacionalidad de la Compañía; (v) transformación de la Compañía; (vi) fusión con otra sociedad; y (vii) cancelación de la inscripción de las Acciones de la Serie D de la Compañía o de otros valores que se emitan respecto de dichos valores, en el RNV, y en cualquier mercado de valores en México o en el extranjero en el que se encuentren registradas. Los tenedores de Acciones de la Serie D, tienen derecho a designar, en la asamblea especial correspondiente, a dos consejeros propietarios y sus respectivos suplentes, quienes deberán ser consejeros independientes.*

Acciones Series L y D. *Los dos consejeros propietarios, y sus respectivos*

⁴⁰ Registro Nacional de Valores.

suplentes, que deban ser designados por los Accionistas de las Series D y L, serán elegidos a través de una asamblea especial de accionistas, las cuales deberán celebrarse anualmente. Se requerirán asambleas especiales de accionistas de las Series L y D para aprobar la cancelación del registro de las Acciones Series D y L, o de los valores que las representen, de la Sección Especial del RNV, según sea el caso, y en el caso de las Acciones Serie “D”, de cualquier otro registro en México o en el extranjero en donde dichas Acciones o valores que las representen se encuentren registradas. Todos los demás asuntos en los cuales los accionistas de las Series “L” o “D” tengan derecho a votar deberán ser sometidos a la aprobación de una asamblea general extraordinaria de accionistas. Los accionistas de las Series L y D no tendrán derecho a asistir a asambleas de accionistas en las cuales no tengan derecho a votar. De conformidad con la legislación aplicable, los accionistas de las Series L y D, podrán ejercer ciertos derechos de minoría.”⁴¹

Para poder fijar la importancia que representa la posesión de acciones A y B es necesario introducir dos conceptos sumamente importantes y útiles en el mundo económico-financiero, los cuales, son: Acciones Preferentes y Acciones Ordinarias.

Las acciones ordinarias por lo general se refieren a los valores emitidos por la dirección ejecutiva de una empresa, y son en sí un documento que acredita la propiedad dentro de una empresa; por tanto, el individuo poseedor de este

⁴¹Ibíd., 29.

título es sujeto de los mismos derechos y obligaciones que cualquier otro miembro del consejo de administración de la empresa. Su valor nominal se puede hallar comúnmente dividiendo el capital social de la empresa por el número de acciones en circulación.

Las acciones preferentes por su parte son un título de participación de renta fija, su valor representa una parte del capital social de una empresa, y carecen de participación en la toma de decisiones del consejo de administración de una empresa.

Además el consejo de administración de la empresa, puede negarse a efectuar el pago de dividendos de los accionistas preferentes, aduciendo razones como imprevistos, cuentas por pagar o falta de liquidez. Su ventaja radica en la primacía que posee en la retribución del pago de dividendos en efectivo, que se encuentra por encima del pago de dividendos a los poseedores de acciones comunes.

Los certificados de participación ordinaria (CPO) son títulos de propiedad registrados en el mercado bursátil, son registrados por instituciones crediticias con cargo a un fideicomiso cuyo patrimonio se integra por bienes muebles. *“Cada CPO representa 25 Acciones Serie A, 22 Acciones Serie B, 35 Acciones Serie D y 35 Acciones Serie L”*⁴². Se menciona este instrumento, los CPO'S, puesto que son la forma en que Grupo Televisa los pone a venta en el mercado.

⁴²Ibid., 29.

Hecho el rodeo para explicar la constitución accionaria y administrativa de la empresa, se concluye que Emilio Fernando Azcárraga Jean es el único Consejero Patrimonial relacionado, es decir, ha de determinar quiénes son los miembros del consejo de administración, cuáles son los pagos de dividendos a los accionistas minoritarios y sus respectivos montos.

A través del Fideicomiso Azcárraga, Emilio Azcárraga Jean, controla el 44.3% de las acciones serie A; el Fideicomiso Azcárraga es una manera que tiene Emilio Azcárraga Jean para controlar a la empresa desde su vertiente Financiera por un lado, y desde su otra vertiente que es la administrativa. Es decir **Grupo Televisa, S.A.B** es dominado por un fideicomiso de titularización.

El Fideicomiso de Titularización *“es un proceso mediante el cual se transforman activos ilíquidos o de difícil negociación , en documentos negociables libremente en los mercados financiero o bursátil, que son representativos de derechos sobre activos que existan o se esperan que existan”*⁴³ . La definición que se proporciona sobre el concepto de titularización es de extrema importancia debido a las consecuencias impositivas derivadas de la constitución de este acto, en razón directa, a que las utilidades obtenidas en la bolsa mexicana de valores no pagan impuestos, esto de conformidad con el artículo 109, de la Ley del Impuesto

⁴³Cabezas & Wray. (No hay Fecha). Punto de Vista:¿Qué es el fideicomiso mercantil?[en línea].Disponible: <<http://www.cywlegal.com/inter.asp?s=3&ss=8&n=113>>.[Consulta:16 Junio 2011]

Sobre la Renta, contenida en el título IV, De las Personas Físicas Disposiciones Generales.

La alta rentabilidad y penetración del capital financiero en México, que era uno de los rasgos distintivos del capitalismo desarrollado en la década de 1970 y 1980, ayudaron a configurar un escenario interno en cuyas aristas positivas se observa la consolidación de procesos de financiamiento globales, ágiles, idóneamente adaptables a las nuevas tecnologías de la información y con instrumentos bursátiles altamente diversificados (swaps, forwards, etc.); sin embargo, estos factores que teóricamente representaban una oportunidad de multiplicar las oportunidades de participación para nuevos agentes, o que equivalían a la reducción de la barreras de entrada a la industria, generaron externalidades negativas en donde Televisa se cohesionó en lo interno con grandes grupos empresariales de otros sectores (industria de la minería, sector servicios ,etc.), la clase política e intelectual de inspiración liberal que se le adjudica haber iniciado las reformas estructurales de la economía mexicana desde 1982 (Vg. Pedro Aspe Armella, Enrique Krauze Kleinbort), los nuevos inversionistas extranjeros interesados en el mercado de la televisión en español, como es el caso de William Henry Gates III⁴⁴ mejor conocido como “Bill Gates”; y en el ámbito internacional, Televisa conoció la gran flexibilidad y adaptabilidad de Wall Street hacia las nuevas compañías, pues, en el año de 1991 a través de la correduría Goldman

⁴⁴ Según el propio reporte anual 2011 de Grupo Televisa, William H. Gates, goza del 7.8% de las acciones totales emitidas por la empresa.

Sachs logró vender un 17.63% de un 20% que representaba el valor total del capital social puesto en circulación en el mercado accionario. Televisa obtuvo por esa operación alrededor de \$400 millones de dólares⁴⁵.

Para reforzar la argumentación expuesta se debería recordar que hay miembros del consejo administración⁴⁶ de Televisa, que son líderes indiscutibles en los sectores y ramas en donde se desempeñan, como es el caso de: 1. Claudio Xavier González Laporte, Presidente del Consejo de Administración de Kimberly Clark y Activo miembro de las cámaras industriales de México; 2. Roberto Hernández Ramírez, Presidente del Consejo de Administración del **Banco Nacional de México** (Banamex); 3. Germán Larrea Mota Velasco, Presidente del Consejo de Administración y Director General de **Grupo México**; 4. José Antonio Fernández Carbajal, Presidente del Consejo de Administración de **Coca Cola-Fomento Económico Mexicano** (FEMSA); 5. Fernando Senderos Mestre, Presidente del Consejo de Administración de **Grupo KUO** y 6. Michael Larson, Director de Inversiones de William Henry Gates III.

Y el grupo de directivos líderes, que administran y coordinan la selección de esta junta de notables empresarios, políticos e intelectuales, es: Emilio Fernando Azcárraga Jean, Alfonso de Angoitia Noriega, Bernardo Gómez

⁴⁵Ibíd., 29.

⁴⁶ El ser miembro del consejo de administración no implica ser accionista de la empresa. Los accionistas mayoritarios pueden extender una invitación a personas independientes que no sean accionistas a ser parte del consejo de administración.

Martínez y José Bastón Patiño. La labor de este grupo, también conocido como el grupo de los “4Fantásticos”⁴⁷, es la de aumentar el valor de mercado⁴⁸ de la empresa, utilizando para este fin no sólo el aprovechamiento de los recursos financieros y económicos, sino también el *Know How* de los miembros más experimentados del consejo de administración cuyas empresas (Kuo, Grupo México, Femsas) tienen una presencia global más larga y más amplia, que es de gran utilidad en la inmersión a nuevos mercados, inversiones conjuntas, expansión de nuevos productos e integración horizontal y vertical con los otros grupos monopólicos mencionados previamente.

Haciendo una consideración general del grupo, sus miembros del consejo de administración y el Estado como entidad responsable de la política económica, podemos generar algunas precisiones acerca de las relaciones de estos tres sujetos.

⁴⁷ Es conveniente aclarar como este grupo ha sido capaz de influir en los asuntos medulares del estado, como las elecciones del 2006; Andrés Manuel López Obrador, acusó a este grupo de actuar de forma facciosa y favoritista en contra de su candidatura.

⁴⁸ El valor de mercado de una empresa, a grandes rasgos, se obtiene multiplicando el número de acciones emitidas por la empresa por su respectivo precio, ésta es una forma indirecta de conocer el tamaño de mercado de la empresa; a diferencia de las metodologías basadas en el total de ventas o los activos consolidados, esta metodología privilegia la opinión de los mercados financieros, pues, es un indicador que determina la inversión y tasa de retorno en recursos físicos y financieros. Según la revista *The Wall Street Journal*, el valor de mercado de Televisa es de 11,900 millones de dólares.

En primer término la relación de Televisa con los demás grupos monopólicos representados en sus consejo de administración y el Estado, antes que cualquier relación económica es una relación de carácter política, pues es innegable la capacidad de la televisión para dirigir y manipular las consciencias de millones de personas (consciencias enajenadas), ya que, esto a su vez posibilita la reproducción de una ideología uniforme, acrítica e irreal que gobierne el conjunto de relaciones reales que efectivamente nos gobiernan, creando por consiguiente un conjunto de arquetipos fetichistas e irracionales que suplantán el papel analítico-racional del pensamiento y que en términos concretos se manifiesta en la justificación social que el consorcio ha sustentado con respecto al comportamiento de los empresario y el Estado en sus momentos más críticos, casos como, el Pemexgate⁴⁹ o el Fobaproa⁵⁰ fueron literalmente justificados por Televisa a millones de personas que carecían de los elementos de juicio que verdaderamente pudieran darles un entendimiento cabal de los problemas; que no es poco, sólo imagínese el costo de oportunidad ,que hubiera acarreado no hacer una campaña televisiva que justificara el uso de fondos públicos que cubriera los pasivos de los deudores del sistema bancario.

⁴⁹ Nombre con que se conoció a un desvío de 1,000 millones de pesos organizado desde la empresa estatal Petróleos de México (Pemex) a favor del Candidato Presidencial del Partido Revolucionario Institucional, Francisco Labastida Ochoa. Para una explicación más detallada consúltense los artículos periodísticos de Gustavo Castillo García y Enrique Méndez del año 2002, en el diario La Jornada.

⁵⁰ Fondo Bancario de Protección al Ahorro Bancario

Y en una segunda consideración se torna muy importante la relación de tipo económico que éste consorcio tiene con los otros grupos empresariales monopólicos (Kimberly Clark, Coca-Cola Femsa, Grupo Kuo, Banamex), dada la capacidad de Televisa para inducir a la segmentación y estrechamiento del mercado interno a favor de los mencionados grupos, por medio de sus instrumental propagandísticos y publicitario; según el propio informe anual del grupo, se menciona que en México existen alrededor de 23.5 millones de tele-hogares, los cuales, forman el 91.2% del total de hogares del país.

Los programas que Televisa produce alcanzan casi el 70% de la audiencia entre los televidentes que tenían encendidos sus aparatos receptores en el año de 2010, durante el horario estelar, y por concepto de operaciones de televisión abierta (pautas publicitarias, campañas de la asistencia pública y renta de espacio televisivo por anuncios) la empresa recibe alrededor del 40% de sus ingresos totales.

Lo cual orilla a preguntarse si realmente existen una independencia y una supuesta integración vertical de la empresas en el mercado mexicano, es decir, una situación en la que las empresas actúan libremente bajos los cánones de la teoría económica neoclásica, que, aún en sus esquemas de competencia monopólica no incorporan las variaciones y la multiplicidad de integraciones de tipo vertical y horizontal de la empresa, por no mencionar las relaciones de tipo filial y político, que en el mundo concreto y real ejercen su poder de una manera eficiente, inmisericorde e implacable.

Sólo habría que recordar la tragedia de febrero de 2006 ocurrida en la mina Pasta de Conchos, en Coahuila, para dar cuenta de cómo Televisa, censuró y limitó el flujo de información sobre aquel acontecimiento, que hubiera sido altamente costoso en términos monetarios para los dueños de la empresa, **Grupo México**, actualmente miembros del consejo de administración, algo supuestamente inconcebible en un mundo marcado por la responsabilidad y eficiencia del mundo empresarial.

Sólo como breve señalamiento final que ilustra el poder de persuasión intelectual, que tenía y tiene una función legitimadora, de la vasta monopolización de los medios de comunicación audiovisuales; fue el papel desempeñado por el **Grupo de la revista Vuelta** de Octavio Paz, que incluía entre sus miembros personajes como: Enrique Krauze Kleinbort, Gabriel Zaid, Emir Rodríguez Monegal y el propio Mario Vargas Llosa, haciendo uso de su conocimiento literario, histórico y social para presentar una versión deformada de la historia de México; formar un elitista conocimiento del arte con un fuerte sesgo eurocentrista; generar una imagen idealizada del mundo capitalista; con su correspondiente condena a todo símbolo o reminiscencia del socialismo, pero sobre todas las cosas, la defensa de la sociedad estadounidense presentada como un orden social superior; digno de imitar, e imponer si es preciso, en lo que respecta a otras sociedades (incluida México).

Si se considera el efecto que esto tiene en los espectadores: amas de casa, estudiantes y público en general, es una justificación intelectual compleja, que produce una legitimación en todos los grupos sociales, desembocando en un grave proceso de enajenación cultural de consecuencias desastrosas para el conjunto social, como: desinformación, despolitización, conformismo ético, apatía intelectual e ignorancia. Por eso es vital para Televisa contar con “*los intelectuales*” en sus órganos de dirección y control administrativo, puesto que, en cierto modo son los responsables diseñar la estrategia del poder en cuanto a su legitimación y subordinación, o subsunción del sujeto social bajo el capital.

Capítulo 5. Determinación de las Ganancias de Televisa Por

Medio de Un Modelo ARIMA.

5.1 Pronóstico ARIMA de las Ganancias de Televisa

El proceso de pronóstico de las ganancias⁵¹ de Televisa, se basó principalmente en la evolución de su crecimiento, que va del primer trimestre de 2006 al cuarto trimestre del 2010. El objeto de contar con la base de datos en una primera instancia es observar las características principales de dicho crecimiento, y para las finalidades de este trabajo sirve como elemento para determinar si el proceso es estacionario o es no estacionario; como punto de partida para la elaboración de una estructura de pronóstico.

5.2 Estacionariedad o No Estacionariedad de la Serie

En términos generales, se dice que un proceso estocástico es estacionario, si su media y su varianza son constantes en el tiempo; y si, el valor de la covarianza en los dos períodos depende de la distancia o rezago entre dos períodos y no del tiempo en el cual se ha calculado la varianza. Si una serie es estacionaria su media, varianza y covarianza (en los diferentes rezagos) permanecen iguales sin importar el momento en el cual se midan.

Para la serie muestral con que se cuenta, un primer paso para empezar a indagar sobre la estacionariedad de ésta es, representarla mediante un

⁵¹ Para efectos de ésta tesis, las ganancias de Televisa se toman en millones de pesos. Ver anexo estadístico.

simple gráfico que dé cuenta del carácter de su media y su varianza.

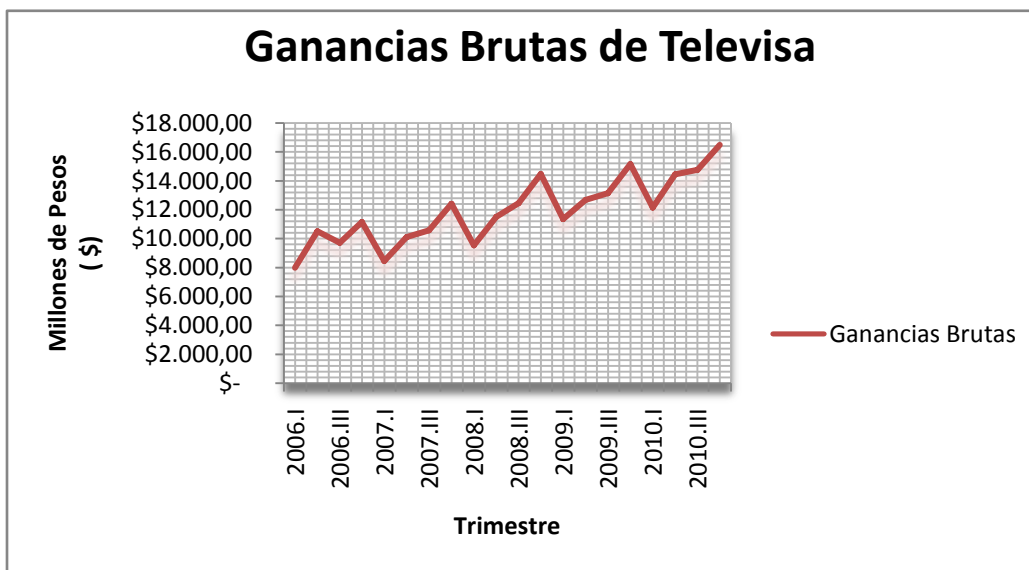
Algebraicamente eso sería representado de la siguiente manera:

$$\epsilon(Yt) = \mu, \text{Var}(Yt) = \epsilon(Yt - \mu)^2 = \sigma^2, \text{Cov}(Yt, K) = \gamma k = \epsilon[(Yt - \mu)(Yt + k\mu)]$$

Gráfico.1

Evolución de la Ganancias Brutas de Televisa

(Millones de Pesos Mexicanos)



Fuente: Elaboración Propia con Valores de la Empresa.

El gráfico.1 en sí muestra que su media y su varianza son débilmente constantes en el tiempo, lo que probablemente hable de un carácter estacionario débil, pero esto es simplemente una prueba que indica una evolución constante de su media y su varianza. Se puede observar en este gráfico una línea ascendente no muy pronunciada, que es un signo en muchas ocasiones de una serie no estacionaria, pues su varianza y su media no son constantes a través del tiempo; dando lugar a un modelo no estable de difícil utilidad para identificar y predecir un fenómeno destacable⁵².

Para establecer una característica más precisa se necesita de procedimientos como la prueba de raíz unitaria de Dickey-Fuller o el Correlograma muestral⁵³, elementos más precisos de descargo, que a continuación se aplican a la serie de ganancias brutas de Televisa.

5.2 Correlograma Muestral de la Serie de Tiempo

El correlograma muestral de autocorrelación indica que una serie es estacionaria o no, analizando sus coeficientes de correlación, en caso de que estos fueran altos estaríamos ante la presencia de una serie no estacionaria. Para calcular la función de autocorrelación muestral, se divide la covarianza muestral (Y_k) entre la varianza muestral (Y_0) $P_k = Y_k/Y_0$. Nótese que cuando, $K = 0 \Rightarrow p_0 = 1$ lo que quiere decir, que todo coeficiente de correlación se encuentra entre $-1 \leq p_k \leq 1$. Comúnmente al observar el

⁵²Para ahondar en este tema se puede utilizar cualquier libro de series de tiempo contemporáneo.

⁵³Para realizar estas pruebas econométricas se utilizó el programa E-views.

correlograma de autocorrelación de Nivel se puede llegar a la conclusión de que una serie es o no estacionaria, pues muestra la significancia de sus rezagos. En el caso del **gráfico.1** de la serie de las ganancias brutas de Televisa se muestra que la serie empieza en un nivel de autocorrelación constante, lo cual, es un indicador muy característico de series de tiempo con media, varianzas y covarianzas constantes, sin importar el momento en el que se les mida; para después caer abruptamente.

La **tabla.1**, que son las ganancias brutas de Televisa en el examen de correlograma, pone de manifiesto el carácter estacionario de la serie en un correlograma de autocorrelación de Nivel. Los valores observados en el correlograma de autocorrelación empiezan en un coeficiente de **0.335** para después caer en un nivel de **0.000**. Va de un nivel bajo a uno más bajo. Por lo cual, se puede decir que, este es un patrón típico de una serie de tiempo estacionaria y que esto es importante en la medida que pueda asegurar la ausencia de una regresión espuria, demostrando que la serie se puede utilizar para períodos de largo plazo; evitándose medias y varianzas, cambiantes en distintos períodos, que provean de una causalidad incorrecta al fenómeno de estudio. Sin embargo, esto puede modificarse totalmente si la prueba de raíz unitaria dice lo contrario, puesto que podría revelar como el **gráfico.1** de la serie de las ganancias brutas de Televisa es un fenómeno de estacionariedad débil, no estacionario puro, dando lugar a la modelación de un fenómeno con una capacidad explicatoria pobre, como consecuencia de su falso carácter estacionario.

Tabla. 1

Correlograma de Nivel de las Ganancias Brutas de Televisa

Sample: 2006Q1 2010Q4
Included observations: 20

Autocorrelation		Partial Correlation		AC	PAC	Q-Stat	Prob	
				1	0.335	0.335	2.5950	0.107
				2	0.351	0.269	5.5999	0.061
				3	0.128	-0.057	6.0267	0.110
				4	0.383	0.328	10.062	0.039
				5	0.048	-0.195	10.129	0.072
				6	0.053	-0.115	10.217	0.116
				7	-0.054	0.009	10.314	0.171
				8	0.070	-0.020	10.493	0.232
				9	0.011	0.091	10.497	0.312
				10	0.000	-0.015	10.497	0.398
				11	0.000	0.033	10.497	0.486
				12	0.000	-0.045	10.497	0.572

5.3 Prueba de Raíz Unitaria

La prueba de raíz unitaria es un método alternativo para averiguar si una serie de tiempo es estacionaria. Si una serie tiene raíz unitaria es una serie no estacionaria, que tiene caminata aleatoria. Para eliminar la caminata aleatoria se realiza una primera diferencia para convertir la serie de tiempo con caminata aleatoria, en una serie estacionaria, porque, al hacer esto se obtiene un término estocástico puramente aleatorio Ut , que tiene supuestamente una media cero, varianza constante y no está autocorrelacionado.

En sí lo que interesa es hacer la prueba de raíz unitaria, esta se lleva a cabo con Dickey-Fuller Aumentada de Nivel, al hacer esto la prueba arroja un estadístico t que puede ser interpretado de dos maneras, para establecer si la serie es estacionaria o no: 1. La primera, consiste en tomar el valor del estadístico t y precisar si se distribuye conforme a la distribución normal de una curva, es decir, se plantea la tradicional prueba de Hipótesis; la Hipótesis nula dice que: **si $t < 0.95$, se acepta H_0** \Rightarrow la t es estadísticamente igual a cero y esto se entiende que es un proceso no estacionario; **si $t < 0.05$, se rechaza H_0** \Rightarrow son estadísticamente distintos de cero, se acepta H_1 , la serie por consiguiente es un proceso estacionario.

Y en la **tabla.2** se tiene que $t < 0.05$; $-0.029 < 0.05 \equiv H_0$ **se acepta**, la serie es estadísticamente distinta a cero y es estacionaria. La segunda manera de interpretar la prueba de raíz unitaria, consiste en comparar en términos absolutos el estadístico t con los valores críticos, si el término t es menor, indica que la serie es no estacionaria y en caso de ser mayor la serie es estacionaria: $|0.029| < |3.95, 3.08, 2.68|$. Por los dos métodos de lectura de la prueba Dickey-Fuller, se puede concluir que la serie no tiene raíz unitaria y por lo tanto es una serie de naturaleza estacionaria.

Para poder modelar la serie de ganancias de Televisa se necesita convertir la serie estacionaria a una ecuación que contenga los términos de autocorrelación más significativos del gráfico del correlograma de Nivel; que serían los términos 1, 3 y 4, que se puedan destacar como los elementos con

mayor poder explicativo sobre la relación de ganancias.

En resumidas cuentas para construir el modelo de predicción es necesario utilizar los términos AR (1), AR (3) y AR(4)⁵⁴.

Tabla. 2

Prueba de Raíz Unitaria Dickey-Fuller de Nivel

Null Hypothesis: GAN has a unit root
 Exogenous: Constant
 Lag Length: 4 (Automatic based on SIC, MAXLAG=4)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-0.029791	0.9411
Test critical values: 1% level	-3.959148	
5% level	-3.081002	
10% level	-2.681330	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.
 Warning: Probabilities and critical values calculated for 20 observations and may not be accurate for a sample size of 15

5.4. Construcción del Modelo

Sea Y_t^* la primera diferencia de la ecuación de ganancias de **Televisa**.

Entonces el Modelo **AR (1), AR(3) y AR(4)** identificado es:

$$Y_t^* = \delta + \alpha_1 Y_{t-1}^* - \alpha_1 Y_{t-3}^* + \alpha_1 Y_{t-4}^*$$

$$Y_t^* = 2.6876 + 0.1325 Y_{t-1}^* - 0.01621 Y_{t-3}^* + 1.0054 Y_{t-4}^*$$

⁵⁴ Término que se refiere en notación algebraica a uno o a varios de los rezagos en una muestra estadística.

Ecuación de Pronóstico del I.er Trimestre de Ganancias Brutas de Televisa de 2011.

$$Y_{2011.1} = 2.6876 + 0.1325Y_{t-1} - 0.0162Y_{t-3} + 1.0054Y_{t-4}$$

$$Y_{2011.1} = 2.687 + 0.1325(14,771) - 0.0162(12,147) + 1.0054(15,163.60)$$

$$Y_{2011.1} = 2.687 + 1,957.16 - 196.78 + 15,245.48;$$

$$Y_{2011.1} = 17,011.23$$

Para verificar la aproximación del valor estimado, se tomaron las ganancias brutas por concepto de ventas consolidadas⁵⁵, que ascendieron a 13,199.6 millones de pesos, y que representan en términos porcentuales 78% del valor estimado (17,875.809), es decir, hubo un margen de error de 22.00%; y considerando los márgenes de error tradicionales de +/- 20 % de cualquier muestra estadística, y sobre todo de una serie temporal de negocios, se puede decir que el pronóstico rebasó marginalmente el estándar de eficiencia en cuanto a la capacidad predictiva, resultado que se puede explicar, por la desaceleración y colapso financiero de los mercados de valores y bursátiles, producto de la crisis económica global; que contrajeron el valor de las acciones y capital social neto consolidado de la empresa, lo que provocó un cambio repentino e inesperado en la evolución de las ganancias de la televisora hacia niveles más bajos de lo esperado.

⁵⁵Grupo Televisa, S.A.B. (2011). Resultados del Primer Trimestre [en línea]. México D.F. 14 de Abril de 2011.
<http://i2.esmas.com/documents/2011/04/14/1567/reporte-primer-trimestre-2011.pdf>. [consulta: 27 Junio 2011]

A pesar de lo mencionado, en cuanto al desvío en la predicción de las acciones de Televisa, el método Box-Jenkins es muy práctico y funcional, pues es un modelo ateórico⁵⁶, que busca obtener información de una serie de tiempo no en un grupo de ecuaciones múltiples sino en la historia pasada de la serie; lo cual permite generar un mejor pronóstico y no tratar de amoldar el modelo a rigideces estructurales, como la de los modelos econométricos del enfoque tradicional. Y es útil para tener una aproximación de las ganancias, pues, se puede observar a través de éste pronóstico como la política de compra en el mercado de derivados, instrumentos financieros ha servido a la empresa para contener el alza de la tasa de interés de los mercados financieros de Wall Street; cambiando deuda tasada en dólares con altas comisiones e intereses, por deuda a pesos⁵⁷, pudiendo además eliminar los efectos de las depreciaciones cambiarias actuando antes de las variaciones de los tipos de cambio.

El proceso antes descrito es la forma que llega a explicar el por qué este grupo de las telecomunicaciones posee una capacidad de financiamiento poderosa y constante, que, sirve de forma muy útil a sus propósitos de concentración y centralización de las industrias. La simple liquidez monetaria de que dispone le faculta decidir los ritmos de expansión de capital, rotación de inventarios y asignaciones de crédito de las industrias bajo su control:

⁵⁶ No es un modelo multiecuacional que explique una relación funcional unívoca de algún fenómeno.

⁵⁷Mares, Marco A.(2008).Televisa, la cara positiva de los derivados[en línea].Disponible:<http://cronica.com.mx/nota.php/notaImprimir.php?id_notas=393201>.[consulta:1 Agosto 2011]

televisiva, editorial, cinematográfica, teatral y deportiva.

Televisa es la representación de la fase monopolista de la globalización en un puñado de representantes de las oligarquías industriales, bancarias y de servicios. Por ello es necesario, una comprensión cabal y dinámica de este organismo en constante metamorfosis que con su evolución impone ritmos cada vez mayores de complejidad sobre la evolución de la empresa, la economía y el espacio de acumulación regional. Es por eso el recuento de todos esos elementos y hechos que al juicio de la presente investigación merecen su atención y estudio.

6. Conclusiones

En términos generales este trabajo de investigación arroja cuatro conclusiones que considero prioritarias, que podrían enunciarse por orden de importancia.

1. La primera de ellas tendría que ver con una clarificación y una renovación afirmativa, del concepto de capital financiero de inspiración marxiana, definido como: la fusión de capitales individuales bajo la forma jurídica del control accionario y la acumulación de medios de producción, de acuerdo a la tasa de capitalización de la plusvalía. Para términos del mundo globalizado del siglo XXI esta definición en su acepción muy básica sigue siendo válida, sin embargo, habría que decir que este proceso no se lleva a cabo a través de un sólo grupo empresarial unificado como sucedía anteriormente; sino que, es merced a una unión, al menos en el caso mexicano, de distintos holdings ligados por una falta de división entre la propiedad patrimonial y el control administrativo, que en la vida empresarial lleva a un entrecruzamiento horizontal y vertical de actividades bancarias, financieras, bursátiles, políticas y comerciales, determinantes fundamentales de la participación de la economía mexicana en el intercambio mundial de mercancías y capitales, dado que son los holdings como Televisa los que realizan la mayor parte del comercio exterior de la producción de origen nacional.

Y como enseñanza específica que contrasta con otros cuerpos teóricos propios (Teorías del Imperialismo) y ajenos (Neo-institucionalismo) a la teoría crítica de Marx, aporta un carácter multidimensional que tiende a explicar el fenómeno en relación a una lógica social cambiante, que permite discernir las especificidades de las formaciones sociales capitalistas de los centros meridionales y subdesarrollados, del mundo capitalista contemporáneo.

2. La segunda conclusión es relativa a su nueva faceta de internacionalización e inmersión en nuevos mercados, y debe de ser explicada con fundamento en la relativa especialización y eficiencia que Televisa ha alcanzado en la operación del mercado mexicano, que específicamente no tiene el tamaño ni el nivel de ingresos de mercados como el norteamericano, sin embargo, si se considera respectivamente a mercados como el latinoamericano, el de algunos países europeos de un nivel económico similar al de México (España, Italia y Grecia) y algunos circuitos televisivos del sur de Estados Unidos, en que la población es mayoritariamente latina, podemos afirmar que, su especialización sobre estos “nichos de mercado” reproduce en una pequeña escala las mismas condiciones que en el mercado mexicano, sólo que al ser más pequeña la escala, Televisa ingresa en asociación con **Univisión** o **La Sexta** (canal de televisión español) y estas “Joint Venture” otorgan a ésta empresa el conocimiento legal, financiero y empresarial que permite al grupo Televisa ser un actor en crecimiento constante por encima de la mayoría de los otros participantes. Además estas formas de ingreso a los nuevos mercados

posibilitan el menor pago de impuestos, la importación de tecnología a un bajo precio y lo mejor disponer de formas de organización laboral fácilmente moldeables al caso mexicano.

3. En lo que respecta al tercer punto es la imposibilidad estructural de propiciar la repartición de mayores cuotas de mercado para pequeñas y medianas empresas, mientras sigan existiendo grandes diferencias tecnológicas y financieras que permitan a gigantes como Televisa, manipular, los precios de las cuotas de publicidad y de audiencia se vislumbra difícil poder llevar a cabo nuevos proyectos televisivos que puedan ofrecer una alternativa comunicacional a la sociedad.

4. Como cuarto punto, se podría decir que es necesario buscar nuevas formas de regular, acotar y limitar las prácticas empresariales que en la vida real han imposibilitado la división entre la propiedad patrimonial y la dirección administrativa, y que en el caso de México, han formado a una clase empresarial centralizadora y monopolista, cuyos miembros trátense del personaje del que se trate, coaligan sus intereses a través del cruzamiento horizontal y vertical de su actividades industriales preponderantes, llegando a formar holdings que actúan las más de las veces como agentes perniciosos a la estabilidad macroeconómica de México, pues, no es un novedad los regímenes fiscales especiales con los que gozan, los incentivos de la propia política económica con un tipo de cambio sobrevaluado, altas tasas de interés y apertura comercial que en su conjunto conducen a la desarticulación de una economía competitiva, ágil y con un poderoso

mercado interno que pudiera servir como motor endógeno de acumulación de capital. El propio dominio del Estado ha sido sujeto a una mayor dominación e influencia por parte de la clase empresarial, las reformas económicas de los último treinta años lo han venido demostrando, la práctica concreta del mundo financiero-especulativo ha sido la panacea del proceder del nuevo sistema económico mundial, téngase en cuenta el propio fundamento macroeconómico de déficit fiscal cero y política monetaria restrictiva; el orden económico mundial surgido de las crisis de las décadas de 1970 y 1980 es un compendio de procedimientos que la oligarquía financiera mundial ha impuesto sobre el conjunto de la sociedad.

Resultaría peligroso en términos productivos y sociales mantener el régimen económico de inspiración neoclásico, no sólo por las cuestiones mencionadas a la formación de grandes holdings, sino por razones de desarrollo y crecimiento económico, pues dígase lo que se diga de las ventajas de la globalización, que por cierto esta es llevada a cabo por grandes corporativos como Televisa; los parámetros tradicionales que constituyeron la época dorada del capitalismo, época que se remite al período de 1945-1970 años de vigencia del consenso keynesiano, como ingreso, salarios, acervo de capital y pleno empleo han sido eliminados del diseño de políticas económicas, con consecuencias amargas por no decir draconianas a países dependientes y semi-industrializados, que en el caso de México han pagado con drástico empeoramiento de sus niveles de vida, basta con ver a países que durante el período 1945-1970 crecían por debajo

de México como Corea del Sur, Singapur o el propio Brasil y actualmente vienen superando en cuestiones de crecimiento macroeconómico al menos durante 20 años en el caso de los países del sureste asiático y en el caso de Brasil al menos diez años.

7. Bibliografía:

Alcocer Villanueva, Jorge, “Los Empresarios entre la Política y los negocios”, en México Presente y Futuro, Ediciones de Cultura Popular, 1988.

Azcárraga, Gastón, e *tal*, Los Empresarios y la Modernización Económica de México, Jaime Serra Puche, presentación; Carlos Arriola, presentación, Editorial Miguel Ángel Porrúa, 1991.

Castañeda Gutman, Jorge G., Los Últimos Capitalismos; El Capitalismo Financiero: México y Los Nuevos Países Industrializados, México, Editorial Era, 1982.

Castellot de Ballin, Laura, Historia de la Televisión en México, Edicupes, 1993.

Cordero, Salvador y Santín, Rafael, Concentración de los Grupos Monopólicos y Capital Financiero del Capital Privado en México, en Julio Labastida, Grupos Económico y Organizaciones Empresariales en México, México ,Alianza Editorial Mexicana -UNAM, 1986.

HoshinoTaeko, “La expansión de los grupos industriales bajo el auge petrolero y el ajuste ante la crisis” en Pozas Ricardo y Matilde Luna (Coord.) Las Empresas y los Empresarios en el México Contemporáneo, México, Grijalbo, 1991.

Intrilgator, Michel D., Métodos, Técnicas y Aplicaciones Econométricas, México, FCE, 1993.

López Díaz, Pedro, Diccionario de la Clase Empresarial, México, UNAM, Facultad de Economía, 2009.

López Díaz, Pedro, Capitalismo: Teoría y Crisis, México, UNAM Facultad de Economía, 1989.

Monsiváis Aceves, Carlos, “Azcárraga Milmo y La Filosofía de Televisa.”, Revista Proceso, México D.F.23 de Abril de 1997.

Portales, Diego, La dificultad de innovar: un estudio sobre las empresas de televisión en América Latina, Instituto de Estudios Transnacionales, Santiago de Chile, 1987.

Rodríguez Perla y Sánchez de Armas Miguel Ángel (Coordinadores), Apuntes Para Una Historia de la Televisión Mexicana, Primera Edición. México, Editorial Espacio 98 y Revista Mexicana de Televisión, 1998.

Toussaint Alcaraz, Florence, Televisión Sin Fronteras, México, Siglo XXI, 1998.

Trejo Delarbe, Raúl (Coordinador), Las Redes de Televisa, México, Editorial Claves latinoamericanas, 1988.

Trejo Delarbe, Raúl, La Sociedad Ausente, México, Cal y Arena, 1992.

Turrent, Eduardo, Historia Sintética de la Banca en México, México,
Banco de México, 2008.

**Valdés, Francisco, et al, Los Empresarios y El Estado en México: Un
análisis Político, en Empresarios y Estado América en Latina: Crisis y
Transformaciones, Coordinador Celso Garrido, México,**
CIDE-UAM-Fundación Friedrich Ebert.

**Puga, Cristina y Ricardo Tirado (coord.), Los empresarios mexicanos
ayer y hoy, UNAM-UAM-Comecso, México, 1992.**

Mosca, Gaetano, La clase política, México, FCE, 1992.

Páginas Electrónicas Consultadas:

1. Bloomberg-Business Week. (s/ fecha). Grupo Televisa SA-SPON ADR TV: New York. Disponible en:
<<http://investing.businessweek.com/research/stocks/snapshot/snapshot.asp?ticker=TV:US>>. [Consultada 2012,
agosto12]

2. Damm, Arturo. (2007). Ley de Comunicaciones: lo que se debe discutir Disponible en:
<<http://www.asuntoscapitales.com/articulo.asp?ida=2312>>. [Consultada 2012, enero 28]

3. Villamil, Jenaro. (s/ fecha). La Importancia de la reforma. Disponible
en:<<http://www.bibliojuridica.org/libros/5/2404/20.pdf>>. [Consultada 2011, diciembre 25].

4. Grupo Televisa S.A.B (2010).Reporte Anual 2010. .Disponible en:
< <http://www.televisa.com/inversionistas-espanol/bmv/>>. [Consultada: 2011, julio 13].

5. Cabezas&Wray. (s/fecha). Punto de Vista: ¿Qué es el fideicomiso mercantil? .Disponible en:
<<http://www.cywlegal.com/inter.asp?s=3&ss=8&n=113>>.[Consulta:16, Junio 2011]

6. Grupo Televisa, S.A.B. (2011). Resultados del Primer Trimestre. 14 de Abril de 2011. Disponible en: <<http://i2.esmas.com/documents/2011/04/14/1567/reporte-primer-trimestre-2011.pdf>>. [Consultada: 2011, junio 7]

7. Mares, Marco A. (2008). Televisa, la cara positiva de los derivados. Disponible en: <http://cronica.com.mx/nota.php/notaImprimir.php?id_notas=393201>. Consultada: 2011 agosto 1]

8. Grupo Televisa S.A.B (2010). Estado Financiero, 31 de diciembre de 2009. Disponible en: <<http://www.televisa.com/inversionistas-espanol/estados-financieros/>>. [Consulta: 2011, julio 13].

Anexo Estadístico:

Ganancias Brutas de Televisa, 2006-2010

(Millones de Pesos)

Año	Trimestre I	Trimestre II	Trimestre III	Trimestre IV
2006	7.987,30	10.511,10	9.714,70	11.144,50
2007	8.455,40	10.118,30	10.580,30	12.407,50
2008	9.538,20	11.503,40	12.459,00	14.471,60
2009	11.362,30	12.676,70	13.149,70	15.163,60
2010	12.147,00	14.447,70	14.771,00	16.491,10

Fuente: Elaboración propia con base en información financiera de la propia empresa