



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
PROGRAMA DE POSGRADO EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS

CAMPO DE CONOCIMIENTO:
FORMACIÓN ESTRUCTURAL, DESARROLLO E INTEGRACIÓN DE
AMÉRICA LATINA

CAPITALISMO MONOPOLISTA, NEOLIBERALISMO Y MINERÍA:
EL CASO DE GRUPO MÉXICO

TESIS
QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:
MAESTRA EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS

PRESENTA:
MARITZA ISLAS VARGAS

DIRECTOR DE TESIS:
DR. GIAN CARLO DELGADO RAMOS
CEIICH-UNAM

Ciudad Universitaria, Ciudad de México.

Febrero, 2018



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.

*A los que nos hacen falta
¡Porque vivos se los llevaron, vivos los queremos!*

Agradecimientos

Al pueblo de México cuyo arduo trabajo financió mi estadía universitaria.

A la Universidad Nacional Autónoma de México a quien debo mi formación.

A los hombres y mujeres que luchan contra el extractivismo.

A Don Pablo González Casanova, por la oportunidad de aprender bajo su tutela.

A Gian Carlo, por su consejo, su compromiso y su apoyo siempre presto.

A mis sinodales, Mina Lorena Navarro, José María Calderón, John Saxe-Fernández y Raúl Ornelas, por sus lecturas y valiosos comentarios los cuales permitieron la culminación de este esfuerzo.

A mis padres siempre, por enseñarme a valorar lo que importa, por confiar en mí, por su amor infinito.

A mis hermanos, por los recuerdos construidos, por Mel, Damián, Benjitas y el futuro.

A Omar, por compartir conmigo tu cariño, tu tiempo, tu saber, tu cuidado y tus libros.

A los amigos que encontré en el IIS, con los que he crecido y de los que siempre aprendo. En especial a Raúl por el apoyo fraterno siempre constante.

A las amigas y amigos que me acompañaron pacientemente durante la elaboración de este proyecto.

Al gran equipo del LABORATORIO DE ESTUDIOS DE EMPRESAS TRANSNACIONALES, por lo aprendido.

Sin ustedes, este trabajo no habría sido posible, de formas diversas cada uno aportó a su culminación.

ÍNDICE

Introducción	4
1. Capitalismo monopolista. Desglose histórico y teórico (formación, desarrollo y caracterización)	11
1.1 Del capitalismo competitivo al capitalismo monopolista	21
1.2 Composición orgánica ascendente del capital	22
1.3 Concentración y centralización	23
1.4 La corporación gigante	26
1.5 Tácticas de construcción y preservación del capitalismo monopolista	28
2. Neoliberalismo y capitalismo monopolista: la contradicción aparente	36
2.1 El neoliberalismo como reestructuración elitista de la economía	37
2.2 Capitalismo monopolista central y dependiente (breve tipificación)	40
2.3 Tendencias compartidas y desigualdades jerarquizadoras	42
3. Formación del capital monopolista mexicano	44
3.1 La dependencia de la oligarquía mexicana	56
3.2 Capitalismo monopolista y desigualdad	65
4. Extractivismo en tiempos de corporaciones gigantes	68
5. Monopolios mineros en México: conformación y consolidación	87
5.1 Ley de “mexicanización” de la minería	89
5.2 Industrias Peñoles: Herencia de la mexicanización	96
5.3 Minera Frisco: legado de la privatización	98
6. Genealogía de Grupo México (1942-2015)	102
6.1 División de infraestructura: construcción, energía e hidrocarburos	103
6.2 Proceso de diversificación: minería y transportes	105
6.3 División minera	106
6.4 División de transporte	114
6.5 Integración	118
6.6 Clientes	119
6.7 Empleados	120
6.8 Accionistas	122
6.9 Complicidad gubernamental y criminalidad corporativa	124
6.10 Desigualdad y evasión fiscal	125
6.11 Deuda ecológica y ecocidio	127
6.12 “Homicidio industrial”	130
6.13 Internacionalización de operaciones y daños: el caso de Tía María, Perú	133
7. Consideraciones finales	136
8. Anexos	144

Introducción

A lo largo de su historia, la ciencia crítica ha enfrentado la censura de quienes ven en ella, y en el conocimiento que genera, una amenaza a los privilegios que detentan. Hasta la fecha, miembros de la iglesia, del Estado y de mega-corporaciones, actuando como inquisidores del siglo XXI, catalogan los “conocimientos prohibidos” para después perseguirlos, ocultarlos o aniquilarlos en aras de preservar su *statu quo*. Estos “conocimientos prohibidos” o “políticamente incorrectos”, tal y como señala Pablo González Casanova, se refieren en general a “las categorías de la explotación, de la apropiación y la dominación ligadas a sus inmediaciones violentas como la depredación, la esclavización, [el patriarcado] o la colonización, y a sus mediaciones opresoras como la democracia limitada de la Trilateral y el Grupo de los Siete” (González Casanova, 2005, pág. 91).

No sólo la censura y la persecución de la que son objeto algunos científicos afectan el avance de la ciencia, éste también es perjudicado por aquellos investigadores que, a fin de ascender en la jerarquía académica o de preservar los puestos que ya tienen, se autocensuran optando por no estudiar ciertos fenómenos, o por validar o falsear información a encargo de una corporación o de una institución.

El recorte presupuestal a la educación pública y la “falta de recursos públicos” para la investigación, sobre todo en ciencias sociales, hacen cada vez más difícil poder ejercer con autonomía científica. Los lugares donde se puede cuestionar la violencia de la economía y la política actuales se reducen. En algunos casos se obliga o se presiona al investigador a valorar positivamente un proyecto, en otros, las circunstancias obligan al científico a vender el resultado de su trabajo y con ello renunciar a la posibilidad de utilizarlo o de intervenir en el uso que el comprador haga de él. Las oportunidades, ya de por sí mínimas, de investigar temas como la destrucción ambiental, la explotación laboral, el tráfico de armas, la corrupción, etcétera, se diluyen cuando el financiamiento depende de una corporación o de miembros dirigentes del Estado que se benefician de ello. Bajo estas circunstancias el conocimiento es moldeado según las necesidades e intereses del patrocinador.

Tal y como señalara Pierre Bourdieu en la lección inaugural que impartió en el Collège de France en 1982:

A través del sociólogo, agente histórico históricamente situado, sujeto social socialmente determinado, la historia, es decir la sociedad en la que la historia sobrevive a sí misma, se vuelve un momento sobre sí, medita sobre sí misma; y, a través de él, todos los agentes sociales pueden saber un poco mejor qué son y qué hacen. Pero ésta es precisamente la última tarea que desean confiar al sociólogo todos aquellos que están confabulados con el desconocimiento, con la denegación, con la negativa a saber, y que están dispuestos a reconocer como científicas, con toda la buena fe, todas las formas de discursos que no hablan del mundo social o que hablan de él de tal modo que no hablan de él (Bourdieu, 2002, pág. 31).

La economía neoclásica es un ejemplo de estos discursos que optan por escindir de la realidad y negar hechos como: la tendencia monopólica del capital, los nexos entre la esfera política y económica y el carácter destructivo, desigual y antidemocrático del sistema económico actual. Por tal razón y con el propósito de contrarrestar la ceguera intelectual, promovida por los gestores del sistema político y económico dominante y por sus teóricos que se rehúsan a ver y a nombrar estos temas, la investigación que aquí se presenta, analiza problemáticas como la concentración y centralización del capital, la colusión estatal y empresarial, el extractivismo y la criminalidad corporativa.

La investigación parte de cuatro intereses centrales:

1. El estudio del capitalismo del siglo XXI a partir de uno de sus sujetos centrales, la corporación gigante, y de una de sus actividades pilares, el extractivismo.
2. El análisis de las cualidades adoptadas por el extractivismo en el marco del capitalismo monopolista.
3. Los nexos y formas de asociación entre los administradores del Estado y los gestores de las corporaciones.
4. La ruta seguida por el capital minero mexicano para ocupar un lugar en el mercado mundial.

En torno a estos cuatro ejes se formularon las siguientes hipótesis:

1. En el capitalismo del siglo XXI, la diferencia entre las razones de Estado y los intereses de las corporaciones es cada vez menos nítida. La eliminación de las restricciones institucionales a la acción corporativa se asocia a una fase más agresiva de acumulación vinculada a su vez a una etapa de concentración y centralización de poder y capital en la que la toma de decisiones se circunscribe a un reducido grupo de corporaciones con la capacidad de dictaminar la dinámica económica y la geopolítica mundial.

2. El extractivismo contemporáneo ha adoptado las tendencias propias del capitalismo monopolista (concentración, centralización, financiarización) al tiempo que ha ampliado la intensidad, dimensiones y alcance destructivo de sus operaciones.
3. El desbordamiento del complejo minero-energético-petrolero a territorios económicamente valiosos y socialmente vulnerables de países centrales y dependientes, es parte de una ofensiva cada vez más violenta del capital extractivo y no extractivo por hacerse de los flujos de energía y materiales necesarios para su propia reproducción.
4. El capital minero mexicano es un caso típico de monopolización de recursos y mercados por medio de estrategias extra-económicas (inserción de sus ejecutivos en las esferas de representación política, reclutamiento de altos funcionarios de gobierno, cabildeo, soborno de autoridades), que le han asegurado un rol importante a escala nacional, pero subordinado en la dinámica económica mundial.

Aunque el objetivo central de esta investigación es entender las formas de operación y organización del extractivismo actual, sobre todo en las economías dependientes (Bambirra, 1980; Dos Santos, 2015; Marini, 1977), teniendo como caso representativo al conglomerado Grupo México; conforme se avanzó en el proyecto se hizo necesario entender el modo de producción en el que se inserta, sus vínculos con el extractivismo realizado en las economías centrales (Bambirra, 1980; Dos Santos, 2015; Marini, 1977), así como el entorno y la élite política que lo promueven y hacen posible.

A través del caso de Grupo México se exploró cómo, incluso en economías dependientes –entendiendo la dependencia “como una situación en la cual un cierto grupo de países tiene su economía condicionada por el desarrollo y expansión de otra economía a la cual la propia está sometida” (Bambirra, 1980, pág. 8)– la élite del poder en México logró hacerse de ramas económicas que, aunque subordinadas en la división internacional del trabajo –p.ej. el extractivismo o la maquila– han sido estratégicas para centralizar poder político y económico en su país de origen y obtener un lugar en el mercado mundial.

En el apartado “Capitalismo monopolista. Desglose histórico y teórico (formación, desarrollo y caracterización)” se muestra la vigencia del pensamiento marxista al señalar la tendencia histórica de la economía capitalista hacia la concentración y centralización, desmintiendo

aquella falsa asociación entre capitalismo y libre competencia que predomina en los discursos de la política hegemónica actual.

Los datos recopilados además de confirmar que el capitalismo monopolista es la forma hegemónica en la que se organiza la vida y el trabajo, dan cuenta de la centralidad que ha adquirido la corporación gigante como “entidad rectora de la economía y la geopolítica mundial”, así como las tácticas que emplea para mantener dicha posición: la inserción de sus ejecutivos en las esferas de representación política, el cabildeo, el soborno de autoridades, el uso de *think tanks*, el control de patentes, los engaños publicitarios, la filantropía, el crimen. En tal sentido, puede sostenerse que *El Capital Monopolista* de Paul Sweezy y Paul Baran sigue siendo en términos generales una propuesta válida para dar cuenta del capitalismo contemporáneo.

En la sección “Neoliberalismo y capitalismo monopolista: la contradicción aparente”, se confronta el neoliberalismo como discurso del libre mercado y la libre competencia con lo que realmente es: una reestructuración elitista de la economía que agudizó la tendencia monopólica del capital. Se muestra de qué manera se generaron las condiciones necesarias para el proceso de concentración y centralización de la economía mundial, con resultados marcadamente desiguales que pueden verse entre el capitalismo monopolista central y el dependiente.

Considerando las tendencias generales apuntadas en los apartados anteriores, el capítulo “Formación del capital monopolista mexicano”, delinea a grandes rasgos, y sólo para entender el entorno en el que nace y se desenvuelve Grupo México, el proceso de concentración y centralización de la economía mexicana y el encumbramiento de grupos económicos nacionales que, gracias a la complicidad del Estado, controlan hasta el día de hoy ramas económicas de gran relevancia a nivel nacional pero subordinadas a escala internacional, lo que configura un capitalismo monopolista dependiente. Se incluye también un apartado vinculado a la desigualdad social generada por el capitalismo monopolista en cualquiera de sus expresiones, central o dependiente.

El extractivismo, pilar insustituible del modo de producción capitalista, tiene un apartado especial intitulado “Extractivismo en tiempos de corporaciones gigantes” en el que se abordan

las cualidades adoptadas por el capital extractivista privado en el capitalismo monopolista. Se señalan algunos de los procesos que alientan la organización monopólica del extractivismo, al tiempo que se propone una diferenciación entre el extractivismo monopolista central y el dependiente.

En el capítulo “Monopolios mineros en México: conformación y consolidación” se desglosa la transición que se dio entre la mexicanización de los yacimientos mineros a la posterior liberalización y privatización de los mismos, particularmente se revisa la llamada Ley de Mexicanización de la minería (1961) y los procesos políticos posteriores que hicieron posible el ascenso de capitales privados nacionales tales como Grupo Peñoles, Frisco, y Grupo México, ejemplos de lo que aquí se define como extractivismo monopolista dependiente.

El último apartado “Genealogía de Grupo México (1942-2015)” busca reconstruir el origen, ascenso y consolidación del conglomerado, en el marco de las contrarreformas neoliberales,¹ de la tendencia monopólica del capital y de un extractivismo crecientemente controlado por corporaciones gigantes privadas.

Se presenta la estructura actual de Grupo México como resultado de un proceso continuo de diversificación corporativa sustentado fundamentalmente en la absorción de empresas paraestatales. A través de un recorrido por las coyunturas políticas, las adquisiciones empresariales y las estrategias de negocios más relevantes, se traza la ruta que siguió el conglomerado para adueñarse de tres sectores estratégicos de la economía mexicana y así ocupar un lugar en la economía internacional. Asimismo, se analizan algunas prácticas en las que incurre el conglomerado con el propósito de incrementar las ganancias de sus directivos y propietarios que, de forma deseada o no, sobrepasan el límite de lo permitido legalmente, de lo admisible ecológicamente y de lo aceptable socialmente, generando efectos perjudiciales en los territorios donde opera.

¹ De aquí en adelante se empleará el concepto de contrarreforma para calificar los cambios que, ejecutados en la legislación y la política económica, desarticulaban las reformas sociales que en distintos países hicieron posible, entre otras cosas, la provisión de seguridad laboral y social a una gran parte de su población y en algunos casos, como el de México con el petróleo (1938), la expropiación y nacionalización de industrias y yacimientos de recursos estratégicos. Avances que con las contrarreformas neoliberales se diluyeron.

La perspectiva teórica y metodológica por la que se optó en esta investigación puede ser considerada de heterodoxa, pues además de recuperar los aportes de la economía política (principalmente de Baran y Sweezy, 1974; Marx y Engels, 2004; Ceceña, 2007, 2013; Valenzuela Feijóo, 2014) de la teoría de la dependencia (Marini, 1977; Bamberra, 1980, Dos Santos, 2015), y reflexiones que son propias del campo de la ecología política (Delgado Ramos, 2013), se consideraron los estudios sobre comportamiento empresarial (Basave Kunhardt, 2016) y se realizó una revisión crítica de los análisis presentes en revistas de negocios caracterizadas por ser liberales y conservadoras (Forbes, América Economía, The Economist), al tiempo que se retomaron datos provenientes de organizaciones de asesoría corporativa tipo Price Waterhouse Coopers (PWC) y de los propios reportes financieros de Grupo México.

Para el análisis de las empresas que controlan la economía mexicana se replicó y se actualizó la estrategia empleada por Gian Carlo Delgado (2011) en *Imperialismo tecnológico y desarrollo en América Latina*. Tomando en cuenta el listado de “Las 500 empresas más importantes de México” de *Expansión*, se definió el origen de los capitales, las ramas económicas donde operan y se agruparon aquellas empresas que correspondían al mismo grupo económico a fin de mostrar el nivel de centralización de la economía mexicana, las actividades económicas que prevalecen y el grado de influencia del capital extranjero.

Para la elaboración de la genealogía de Grupo México se incorporaron también las demandas de diversas comunidades en torno a las afectaciones provocadas por la división minera del conglomerado.

En ese sentido, tal variedad de enfoques y fuentes, fortalece los argumentos planteados al mismo tiempo que brinda al lector un panorama más amplio y certero respecto a lo que sucede en este nicho de la economía actual.

A sabiendas de que cada problemática aquí enunciada, puede ser abordada desde una variedad de perspectivas, esta investigación pretendió sólo resaltar aquellos aspectos que se consideraron importantes a fin de entender el control corporativo de los flujos financieros, de energía y materia y sus efectos nocivos para la reproducción de la vida. Cabe mencionar que las

tipologías y diferenciaciones que aquí se plantean son generalizaciones de procesos que en lo concreto son muchísimo más complejos y diversos de lo que aquí fue posible apuntar.²

En ese sentido, cada uno de los apartados de esta investigación puede considerarse una ruta de análisis, de las múltiples posibles, para entender algunas dimensiones del extractivismo monopolista. Lo que se propone es ubicar a las actividades extractivas dentro de la dinámica capitalista bajo la cual operan, y promover el estudio de quiénes y cómo controlan la extracción y el consumo de los recursos, para qué se emplean y quiénes resultan afectados por ello.

Este trabajo espera contribuir al conocimiento que tenemos sobre las multinacionales mexicanas, su origen, ascenso y comportamiento y a partir de ello, ofrecer las herramientas analíticas necesarias para desmontar los proyectos políticos que se asumen como innovadores o de “izquierda” por dejar en manos de corporaciones nacionales el proyecto de país o usar los recursos del extractivismo para el desarrollo social. Espero con esta investigación haber delineado algunas claves para pensar los retos más urgentes de nuestro tiempo y, siguiendo la lección bourdiana, haber colaborado, al conocimiento que la sociedad mexicana tiene de sí misma.

² Sobre esto, la lección impartida por Paul Baran y Paul Sweezy resulta valiosa, dicen ellos: “El propósito de estos modelos no es reflejar la imagen de la realidad, ni incluir todos sus elementos en sus medidas y proporciones exactas, sino más bien separarlos y hacerlos asequibles para una investigación intensiva de los elementos decisivos. Nos abstraemos de lo no esencial, hacemos a un lado lo que no tiene importancia para poder ver sin obstáculos lo importante (...)” (Baran y Sweezy, 2006, pág. 17).

1. Capitalismo monopolista

Desglose histórico y teórico (formación, desarrollo y caracterización)

La rapidez con la que las corporaciones extractivas están transformando ecosistemas y comunidades en yacimientos de recursos y en depósitos de residuos, da cuenta de un extractivismo cada vez más violento y destructivo, con la capacidad de amenazar la reproducción de la vida –humana y no humana– a diferentes escalas espaciales –local, regional y global– y temporales –generaciones presentes y futuras.

Definir el tipo de extractivismo que funciona actualmente, supone entender el modo de producción al cual alimenta y con el cual comparte prácticas, motivaciones y contradicciones. De ahí que este primer apartado tenga como propósito abordar el origen y rasgos del capitalismo en su fase monopolista, describiendo las formas en que opera en economías centrales y economías dependientes.³

Pártase del hecho de que el capitalismo actúa como un sistema complejo, adaptativo, dialéctico, emergente, e histórico.⁴ Es decir, como un sistema con capacidad de aprender, de mutar de acuerdo al contexto social, político, económico y cultural en el que está inmerso. Cuyas posibilidades de sobrellevar sus propias contradicciones y de fagocitar⁵ los ataques, dependerá de la interacción, interdefinición y codeterminación que sostenga en distintos

³ A grandes rasgos puede decirse que el elemento característico de una economía dependiente es esencialmente su sujeción –tecnológica, financiera, política, comercial y militar– respecto a las dinámicas y necesidades de otras economías que de aquí en adelante se denominarán como centrales. Para entender las formas en las que se construye y se expresa dicha sujeción se retomaron los aportes de Ruy Mauro Marini quien define a la dependencia como: “una relación de subordinación entre naciones formalmente independientes, en cuyo marco las relaciones de producción de las naciones subordinadas son modificadas o recreadas para asegurar la reproducción ampliada de la dependencia” (Marini, 1977, pág. 18). Asimismo, se recuperaron las reflexiones de Theotonio dos Santos, para quien el concepto de dependencia es un complemento del de imperialismo, algo así como su expresión interna. El autor explica: “el imperialismo presenta un aspecto doble: el de su centro económico en expansión en dirección al exterior y el de los países que son objeto de esta expansión. Así la teoría del imperialismo busca comprender, articuladamente, los factores que llevan al capitalismo de los países “desarrollados” a un proceso de desarrollo internacional, los factores históricos que llevan a estos países a dominar a otros, a crear condiciones favorables para inversiones, a dominar el mercado internacional, a luchar también por el control de las fuentes de materias primas a nivel mundial. La teoría de la dependencia, al contrario, tiene por objetivo comprender el impacto de estos procesos sobre los países por ellos afectados” (Dos Santos, 1977). Para profundizar en el tema véanse las obras citadas de ambos autores, así como la de (Bambirra, 1980).

⁴ Sobre este tema véase González Casanova, *Las Nuevas Ciencias y las Humanidades. De la Academia a la Política*, 2005.

⁵ Dicho término se emplea para referirnos a la capacidad del sistema de absorber e incorporar los ataques a su propio funcionamiento.

niveles de organización, entre los agentes, variables, características y relaciones que lo conforman en un tiempo y espacio definidos.

La dinámica capitalista actual, ha conseguido incorporar a su funcionamiento, las prácticas que le dieron origen –el colonialismo, el imperialismo, la acumulación originaria, el trabajo esclavo– renovándolas, complejizándolas y encubriéndolas. De modo que las expresiones de la democracia representativa como el voto o las elecciones regulares, coexisten y se complementan con la intervención corporativa de los aparatos de Estado para producir normas y medidas favorables a la reproducción del proceso de acumulación capitalista. La intervención económica a través de tratados de “libre” comercio, inversión extranjera directa y préstamos, se combina con el uso de guaridas/paraísos fiscales, así como con la “clásica” intervención territorial a partir de la introducción de bases militares y de fuerzas armadas en otros países. La libertad de los capitales convive con el fortalecimiento de las fronteras respecto al trabajo. La concentración de la riqueza se sirve de la expansión de la miseria. Aspectos que en apariencia están desvinculados o son opuestos, conjuntamente hacen posible la acumulación y reproducción del capital.

Aunque los análisis elaborados por Karl Marx en *El capital* –al igual que los de la economía política clásica de Adam Smith a John Stuart Mill– se refieren a un capitalismo de tipo competitivo (Sweezy, 2004; Baran y Sweezy, 2006) conformado por múltiples y pequeñas empresas, sujetas a los precios y ganancias determinados por la dinámica impersonal del mercado; dicho autor logró visualizar que esta etapa no era permanente. Por el contrario, había una tendencia del capitalismo –buscando su supervivencia y hegemonía– hacia la concentración, centralización y financiarización de sí mismo, es decir hacia la formación de un capitalismo de tipo monopolístico. El avance y la expansión del capitalismo a escala global, han mostrado la veracidad de la tendencia que Marx enunció de forma temprana. Proceso al cual se le dio seguimiento en obras como las de: Thorstein Veblen- *The Theory of business Enterprise* (1904); Rudolf Hilferding- *El capital financiero* (1910); Vladimir I. Lenin- *Imperialismo: la fase superior del capitalismo* (1910); Paul Baran- *La economía política del crecimiento* (1957); José Luis Ceceña- *El capitalismo monopolista y la economía mexicana* (1963); Paul Sweezy y Paul Baran- *El capital monopolista* (1966); y John Bellamy Foster *The Theory of Monopoly Capitalism* (1986) (Foster, 2015).

Las características y contradicciones que dichos autores analizaron en su tiempo se han agudizado y generalizado, adquiriendo nuevas expresiones en las que al “clásico” capital monopolista de economías centrales, se añade un capital monopolista que nace en economías dependientes con conflictos y rasgos propios.

Dar cuenta del capitalismo en su fase actual implica:

1. Tomar como punto de partida su estructura monopólica.
2. Destacar y entender con claridad, aquellas características que sus diversas expresiones – central o dependiente– comparten y conservan a pesar de las especificidades contextuales de tipo histórico, político y jurídico.
3. Contemplar la centralidad que ha adquirido la corporación, sus directivos y accionistas como agentes tomadores de decisiones a escala nacional, regional y mundial.
4. Pensar al capitalismo como un modo de producir mercancías y servicios que trasciende a la esfera económica y constituye una forma de organizar la vida en todas sus dimensiones – cultural, simbólica, política, social, ecológica e incluso subjetiva– en función de su *atractor*⁶ principal: la acumulación ampliada del capital y su reproducción por parte de los poseedores del mismo.

Luego entonces, la noción de reproducción del capital, se estará refiriendo a la condensación de actores y relaciones sociales concretos que reproducen la explotación y el control sobre los trabajadores y los flujos financieros, de energía y materia mundiales, a fin de generar ganancias para un grupo restringido de personas y organizaciones empresariales, mientras se socializan los costos socioambientales y de otra índole. En otras palabras, se trata de un proceso de acumulación por un lado y de desacumulación por el otro, de centralización de riquezas para algunos y de despojo de las mismas para el resto.

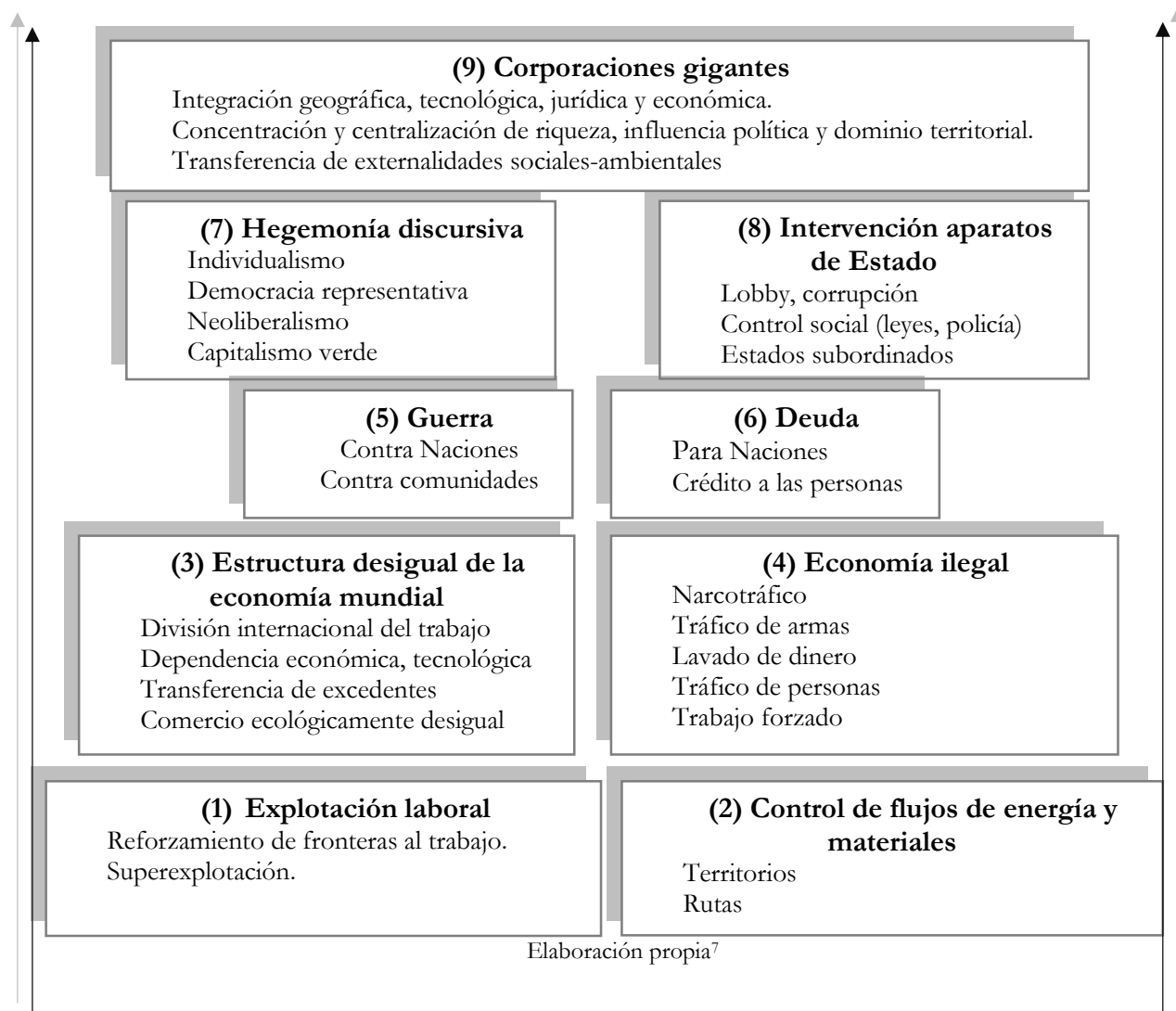
La caracterización del capitalismo implica diversos campos sociales que convergen y se explican únicamente de manera conjunta en sus interacciones. Si bien todos y cada uno de estos ejes son esenciales, se puede jerarquizar la incidencia y la centralidad de los mismos,

⁶ En sistemas dinámicos, un atractor se considera como un punto o estado interno estable, al que un sistema tiende a volver después de un disturbio o perturbación (Urban, 2014). Otra definición es la de “Figura matemática compleja que repite sus detalles en las pequeñas y grandes estructuras” (González Casanova, 2005).

modelando aquellos aspectos que nos permitan explicar la existencia y funcionamiento de la fase actual del capitalismo (Véase Diagrama 1).

Los ejes del proceso de reproducción capitalista y las interconexiones que se presentan de modo muy esquemático en el diagrama, no pretenden ser exhaustivos, simplemente buscan ejemplificar algunas de las relaciones que se observan como significativas para la reproducción del capital y para la conservación del sistema, debido a los flujos monetarios, (bio)físicos y humanos que concentran.

Diagrama 1
Fundamentos de la reproducción del capital



⁷ La selección de los ejes aquí presentados se hizo considerando la bibliografía citada.

En primer lugar, la base del Diagrama 1, muestra que el capitalismo, al igual que cualquier modo producción, tiene como fundamento primero, la apropiación y uso de dos elementos vivos: el trabajador⁸ y la naturaleza. La particularidad de la producción y reproducción capitalista está en la rapidez con la que consume ambos elementos, en los altos niveles de degradación y agotamiento que les provoca y en la enorme magnitud de recursos que requiere para su funcionamiento.

La necesidad que la reproducción del capital tiene de la fuerza laboral y de los flujos de energía y materia contenidos en la naturaleza, obliga a tener el acceso asegurado a los reservorios proveedores de tales recursos, es decir, que estén disponibles en cualquier momento y para alimentar cualquier función del proceso productivo, sin que se interpongan trabas políticas, jurídicas, geográficas o éticas. Dicho aseguramiento es posible gracias a la coerción ejercida a través de estructuras económicas y fuerzas militares desiguales. En guerras declaradas o difusas, escudados en supuestas ofensivas contra el narcotráfico o el terrorismo, empleando ejércitos regulares, mercenarios privados o milicias del crimen organizado, Estados y corporaciones ejecutan el desplazamiento, desarticulación, desaparición y exterminio de poblaciones consideradas indeseables o inconvenientes para el avance de los negocios (Ceceña, 2014; González Casanova, 2005).

La violencia e inequidad de la economía mundial, se refleja en el control que un reducido grupo de agentes y organizaciones empresariales tiene sobre los flujos financieros, de energía y materia globales, mientras una gran mayoría se encuentra en la miseria y con las necesidades básicas sin cubrir.

La división internacional del trabajo forma parte de y refuerza esta dinámica, agudizando la jerarquía existente entre economías centrales y dependientes. Las economías dependientes al especializarse en la exportación de recursos naturales y en la manufactura dependiente tecnológica y financieramente del exterior, exportan hacia las naciones hegemónicas, recursos necesarios para su propia reproducción. Al interior de las economías dependientes, los empresarios nacionales, aunque subordinados a escala internacional, se benefician igual que los empresarios foráneos, de su control sobre determinadas reservas de recursos y de la ausencia

⁸ El trabajador en su expresión asalariada (p.ej. el trabajador fabril) y no asalariada (p.ej. la trabajadora doméstica).

de límites, o de la laxitud de los mismos, frente a la explotación laboral y a la extracción intensiva de materia y energía.

Si el intercambio comercial no es suficiente para conseguir la apropiación de determinado recurso, la intervención de los aparatos de Estado y la guerra permiten o facilitan, el mando sobre territorios y poblaciones al mismo tiempo que generan nuevos espacios de generación de ganancias –p.ej. el negocio de la reconstrucción de los lugares devastados por la guerra, o la fabricación de armas.

Cuando lo que está en disputa es la hegemonía mundial o el autoabastecimiento de recursos, los vínculos entre los Estados-nación y las corporaciones se estrechan, los intereses se imbrican y las prácticas se conjugan para alcanzar “el desarrollo, control y gestión o monopolización de la producción estratégica y de los elementos estratégicos de la reproducción [mundial]” (Ceceña y Barreda, 1995, pág. 27). Ahora bien, no todas las economías están en condiciones para entrar en la contienda por la hegemonía, pues ésta implica el liderazgo en las ramas productivas más rentables y esenciales de la economía global; el predominio cultural para imponer una concepción del mundo; la superioridad tecnológica para fijar las modalidades de la producción; la supremacía militar como elemento sancionador de las reglas del juego; y el acceso a los recursos naturales estratégicos –combustibles fósiles, minerales, alimentos– (Ceceña y Barreda, 1995).

Las relaciones de dominación y explotación que involucran los procesos hasta ahora señalados, se ocultan detrás de un discurso de libre mercado, vacío de contenido político y geoestratégico; de una práctica política sustentada en el individualismo y en la enajenación de la toma de decisiones del colectivo a partir de los mecanismos de la democracia representativa; de un capitalismo verde⁹ que fagocita la crítica ambientalista sobre la devastación que genera la reproducción del capital, incorporándola a su lógica de negocios (Delgado Ramos, et al., 2015; Duterme, 2013; Delgado Ramos, 2011; Nadal, 2014; O'Connor, 2001).

⁹ El capitalismo verde, entendido como un sinónimo de economía verde (...) Es una justificación ideológica a la necesidad de asegurar la continuidad de una relación social de explotación clasista” (Alejandro Nadal, 2014).

De cara al carácter depredador del capitalismo, sus defensores y beneficiarios han diseñado la idea y programa de una “economía verde”. Propuesta que, sin comprometer la actual organización de la vida y el trabajo, plantea una supuesta conciliación entre crecimiento económico, asistencia social y conservación del ambiente. Como señalan Delgado y Romano (2013, pág. 36): “Pese a que los datos son claros en el sentido de que los consumos y afectaciones medioambientales siguen en aumento y que de los de mayor impacto corresponden, en términos per cápita, a los países centrales, se insiste de manera constante en la ayuda y asistencia para los países periféricos o ‘en vías de desarrollo’ como principal medida”.¹⁰ Dicho de otro modo, mientras las dinámicas de los mayores responsables de la destrucción ambiental se dejan intactas, se promueve el injerencismo asistencialista en economías dependientes. De forma tal que a través de las “inversiones verdes” y demás opciones de mercado, se busca definir el modo en que las economías “beneficiarias” de la asistencia disponen de sus ecosistemas y recursos. La “economía verde” es entonces un intento de adaptación sistémica que pretende resolver las contradicciones del capitalismo con la misma lógica de negocios que las genera. Tal y como lo confirma el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) al señalar: “la ecologización de la economía no es un obstáculo para el crecimiento, sino más bien un nuevo motor de crecimiento (...) una forma ecológica de hacer negocios” (Duterme, 2013, pág. 9).

En una sociedad organizada bajo lineamientos de corte capitalista el desacople entre crecimiento económico y consumo de naturaleza no es posible. Aunque la principal apuesta de la economía verde para lograr dicho desacople está en la eficiencia/innovación tecnológica, lo cierto es que la tendencia histórica del capitalismo muestra que a mayor eficiencia tecnológica el consumo de recursos se incrementa, fenómeno que en la literatura económica se denomina como paradoja de Jevons (Delgado Ramos, 2012).

A los mecanismos legales de generación de ganancias se suma el capital generado por la economía ilegal. El trabajo forzado, el lavado de dinero, la trata de personas, el contrabando de armas, y el narcotráfico, producen capital que se integra y sirve a la economía legal; contexto en el que el capital bancario-financiero juega un papel clave.

¹⁰ La economía verde incluye también: transferencias de recursos públicos a privados en forma de “incentivos a la eficiencia tecnológica”; nuevos nichos de mercado a través de la venta de mercancías “verdes”; privatización de bienes comunes; mercantilización de la naturaleza, etcétera (Delgado Ramos, 2011).

El proceso de reproducción de capital que incentiva y se alimenta de las interacciones anteriores, se institucionaliza en la corporación gigante, la cual adquiere, a través de estos mecanismos, la capacidad tanto de movilizar flujos financieros y físicos, como de definir el uso de millones de sujetos sociales y la toma de decisiones políticas a nivel mundial, con el único objetivo de generar ganancias *ad infinitum*.

Diversos investigadores críticos (p.ej. Amin, 1999; Borón, 2014; Ceceña y Barreda, 1995; Foster, 2015; Magdoff, 1969; Marini, 1977; Saxe-Fernández, 2006; Saxe-Fernández y Delgado Ramos, 2004) y organismos estatales (p.ej. el Departamento de Estado de Estados Unidos), coinciden en que las relaciones de dependencia, la apropiación de territorios como contenedores de recursos naturales y la intervención militar y económica para lograrla, son ejes cuya persistencia, a pesar de los cambios históricos, dan cuenta de su carácter insustituible para la forma de operar del capitalismo. Sobre todo, en su fase actual caracterizada por el control corporativo de tipo monopólico de los flujos financieros, de energía y materiales globales; y materializada en la centralización y concentración del poder económico en:

1. Un grupo cada vez más reducido de personas que controlan los flujos financieros, de energía y materiales alrededor del mundo. En el año 2010, sólo trescientas ochenta y ocho personas poseían la misma riqueza que la mitad más pobre de la humanidad, para el 2015 dicha riqueza se centralizó en 62 personas (OXFAM International, 2016).
2. Corporaciones gigantes, es decir, en un conjunto de empresas que, concentradas en una misma firma, tienen presencia en diversos espacios económicos y geográficos. Controladas a su vez por un núcleo súper concentrado de instituciones financieras que, por medio de una compleja red de acciones, controlan la economía productiva mundial, también llamada economía “real”. Para ser exactos, 147 empresas transnacionales controlan casi 40% (Vitali, Glattfelder, y Battiston, 2011). Puesto en una proporción distinta, 737 corporaciones transnacionales controlan el 80% del valor de la economía mundial (Upbin, 2011). “Los principales titulares dentro del núcleo pueden ser considerados como una “súper-entidad” económica en la red mundial de las corporaciones” (Vitali, Glattfelder, y Battiston, 2011).

La centralización y concentración de la economía en un conjunto cada vez más pequeño de corporaciones gigantes y de actores sociales dirigentes de éstas, ha sido una tendencia que inicia en las economías centrales desde finales del siglo XIX (Lenin, 1916), alcanza madurez durante el periodo de la segunda Guerra Mundial (Sweezy, 2004; Ceceña, 2013) agudizando y expandiendo sus operaciones a escala global hasta nuestros días (Foster, 2015).

Este proceso ha sido ampliamente descrito por la economía política marxista, la cual ha analizado la formación monopolista como una característica que define la lógica del capital en nuestros días y como una tendencia del capital presente en todo el desarrollo del capitalismo.¹¹ Este enfoque se distancia de la economía neoclásica, para la cual el monopolio no existe como una condición generalizada del capitalismo, o en el mejor de los escenarios no debe ser considerado como un aspecto central sino como un fenómeno secundario y fortuito, como un fallo de mercado no inherente al desarrollo del capitalismo y por tanto fácilmente corregible a través de sanciones económicas o instrumentos institucionales como las leyes antimonopolio.

La perspectiva “neoclásica”–base ideológica del proyecto neoliberal–¹² no es útil para entender la forma en que funciona el capitalismo pues sus postulados no corresponden con la realidad económica actual que se muestra cada vez más concentrada y centralizada en corporaciones gigantes (Coghlan y MacKenzie, 2011; Valenzuela Feijóo, 2014; Vitali, et al., 2011). Los autores

¹¹ Tendencia documentada incluso por autores no marxistas. Manuel De Landa (2011), por ejemplo, en su obra *Mil años de historia no lineal*, demuestra cómo: “(...) desde el siglo XIII es posible observar que los capitalistas de aquella época participaban ya en múltiples prácticas no competitivas con el propósito de crear grandes acumulaciones de dinero, acumulaciones que han caracterizado desde la antigüedad a las capas altas de la pirámide mercantil (...) Existía, por supuesto, una intensa competencia entre los comerciantes ricos, tanto como hoy compiten entre sí las grandes corporaciones (...) De la Edad Media al siglo XIX, no sólo las empresas individuales se involucraron en prácticas monopolísticas, también lo hicieron ciudades enteras, incluso grupos de ciudades. Por medio de prácticas no competitivas, una ciudad podía dar auxilio a sus comerciantes y banqueros, protegiéndolos de rivales y estimulando la acumulación de dinero en el interior de sus murallas” (De Landa, 2011, pág. 56).

¹² Aunque las denominaciones de “neoclásico” y “neoliberal” parecen aludir a una continuidad teórica con la economía clásica representada por David Ricardo y Adam Smith, lo cierto es que la diferencia entre unos y otros es profunda. Sobre este tema Valenzuela Feijóo (1997, pág. 15) señala: “(...) en los clásicos hay una visión macro, dinámica y estructuralista. En los neoclásicos, la visión es micro (y la macro no es más que una suma simple de la micro), estática y no estructural (...)”. Por su parte González Casanova (2005, pág.24) comenta: “*La Riqueza de las Naciones*, obra maestra de Adam Smith, no sólo había logrado una gran profundidad en el estudio de los fenómenos económicos. Había alcanzado también una gran profundidad en el planteamiento de los problemas políticos, en especial para la dominación de los mercados por los ingleses, y en el planteamiento de los propios problemas sociales que apuntaban a las causas de la pobreza. De hecho, *La Riqueza de las Naciones* fue la base que llevó a Ricardo y a Marx a destacar el trabajo humano como fuente del valor de las mercancías y de la acumulación del capital. En *La Riqueza de las Naciones*, Adam Smith hizo una propuesta política para la solución de los problemas sociales muy contraria al pensamiento conservador de Malthus y de Burke, y al futuro pensamiento neoconservador de Von Hayek, de los “neoclásicos” y del “neoliberalismo””.

que defienden la postura neoclásica y el paradigma neoliberal –cuyos representantes más destacados son Milton Friedman, Friedrich A. Hayek, George J. Stigler y cuyo punto de encuentro ideológico se ubica en la llamada Escuela de Chicago—¹³ niegan que los actores beneficiados por el capitalismo monopolista poseen una amplia red de influencia política, económica y académica, que sustenta a y es alimentada por el control de recursos físicos y financieros; y que la eliminación del monopolio implicaría la disolución de la base económica que sustenta al actual modo de producción y acumulación, y a los beneficios y privilegios que determinados miembros de una clase social obtienen del mismo.

Mucho menos reconocen el vínculo que desde la Segunda Guerra Mundial se ha venido consolidando entre las tecnociencias, el Estado y las corporaciones, vínculo que permite el intercambio y la retroalimentación de lo aprendido en la guerra, los negocios y los centros de conocimiento, y su alianza para optimizar la acumulación de capital y poder (Delgado Ramos, 2011; González Casanova, 2005; González Casanova, 2015; Saxe-Fernández, 2006). El caso más avanzado de la “corporativización de la ciencia” (Ravetz, 1971 en Delgado Ramos, 2011) y del llamado “capitalismo de pentágono” –modelo en el que las utilidades de la industria bélica no dependen de la competencia en el mercado sino de las relaciones político-militares-administrativas y del porcentaje del PIB que le sea asignado (Melman, 1972 en Delgado Ramos, 2010)– es Estados Unidos¹⁴ y algunos ejemplos operativos pueden encontrarse en el desarrollo de armamento –p.ej. la bomba atómica– o en la modelación de escenarios de guerra en espacios considerados por el Departamento de Defensa (DOD) como política y socialmente inestables –p.ej. *The Minerva Research Initiative*.¹⁵

De ahí que economistas neoliberales como Friedrich A. Hayek y Ludwig von Mises, prefirieran el término *catalaxia* (del griego *katallatein*-intercambio), rechazando conceptos como economía

¹³ Para una revisión crítica del modelo neoliberal y sus defensores véase Valenzuela Feijóo (1997) y para un análisis de la Escuela de Chicago y su inserción en Chile como primer espacio de experimentación se recomienda consultar Valdes (1989).

¹⁴ Para un análisis del carácter parasitario del “capitalismo de pentágono” y sus efectos en la economía productiva civil y en la competitividad tecnocientífica véase las obras de: (Delgado Ramos, 2010; Melman, 1972; Saxe-Fernández, 2006).

¹⁵ En la página oficial de la iniciativa, describen al proyecto de la siguiente manera: “La Iniciativa de Investigación Minerva, administrada conjuntamente por la Oficina de Investigación Básica y la Oficina de Política del Departamento de Defensa de los EE. UU., apoya la investigación en ciencias sociales destinada a mejorar nuestra comprensión básica de la seguridad (...) Los proyectos respaldados se basan en universidades y no están clasificados, con la intención de que todo el trabajo se comparta ampliamente para apoyar el desarrollo de comunidades estables y seguras” (The Minerva Research Initiative, s.f.).

(*oikonomia*-administración del hogar) o capitalismo (Vanberg, 2001; Altvater, 2005). La *catalaxia* se refiere al orden que se genera en el mercado a partir del intercambio entre actores que de forma individual y racional toman decisiones, puede entenderse también como una especie de comercio puro, ajeno a relaciones de dominación, colusión, y explotación.

“(…) el factor determinante de las orientaciones teóricas reside en los intereses políticos que están en juego. Para los dominantes, se trata de legitimar al sistema y de silenciar sus fallos e insuficiencias. La defensa del orden establecido a veces es consciente y en otras, probablemente en la mayoría de los casos, inconsciente (...) Los individuos creen responder a tales o cuales muy nobles y/o elegantes factores, pero en los hechos terminan alineados con el *statu quo*. El afán por devaluar u ocultar el fenómeno del monopolio es otro ejemplo, entre muchos otros, de ese alineamiento” (Valenzuela Feijóo, 2014, pág. 550).

A pesar de la falta de sustento empírico e histórico de los postulados neoclásicos, no puede ignorarse su capacidad para penetrar la conciencia social “a tal punto que casi todos hablan de "libre mercado" para referirse a realidades económicas en que es aplastante el peso de las estructuras oligopólicas” (Valenzuela Feijóo, 2014, pág. 578). Por tal razón, esta investigación considera pertinente explicar brevemente las razones por las que en el capitalismo la libre competencia no es posible, al menos no de manera permanente.

Del capitalismo competitivo al capitalismo monopolista

Si se rastrea el origen del capitalismo monopolista, lo encontraremos en las pautas impuestas por la competencia capitalista. A medida que los espacios de generación de ganancia se expanden y por tanto la cantidad de interesados en formar parte de la misma, la dinámica propia de la competencia, presiona a cada empresa a buscar una ventaja sobre sus competidores a fin de obtener una ganancia por encima del promedio, que asegure su supervivencia y posibilite su liderazgo en el mercado. Las rutas para conseguir dicho objetivo son variadas, la disminución de los costos de producción a través de una mejora técnica, una mayor inversión en maquinaria, el incremento de la intensidad o de la productividad del trabajo, el aumento de la jornada laboral (explotación extensiva), y el uso de poderes estatales y militares, son maniobras privilegiadas que nos permitirán entender: la generalización de la superexplotación¹⁶ del trabajo a escala global; el acrecentamiento del tamaño de las

¹⁶ Proceso en el que “se le niega al trabajador las condiciones necesarias para reponer el desgaste de su fuerza de trabajo (...) provocándose así su agotamiento prematuro, (...) se le retira incluso la posibilidad de consumir lo

corporaciones; así como la transformación del capitalismo competitivo en un capitalismo de carácter monopólico.

Composición orgánica ascendente del capital

La gradual disolución de la competencia entre productores pequeños y medianos y la subsiguiente formación de amplias estructuras monopólicas, se encuentran estrechamente vinculadas a dos procesos:

1. Una mayor productividad del trabajo, presente “en la reducción de la masa de trabajo con respecto a la masa de medios de producción movidos por ella” (Marx, 2013). Dicho de otro modo, un uso menor de trabajo vivo en el proceso de producción, debido a su capacidad para movilizar más maquinaria, transformar más materias primas y generar una cantidad mayor de productos.
2. Y un aumento de la composición orgánica del capital que le acompaña, es decir, el incremento de la proporción de gasto/inversión que la empresa realiza en capital constante con respecto al desembolso total $c + v$ (Sweezy, 1973).

$$\frac{c}{c + v} = \text{composición orgánica del capital}$$

Donde:

c = capital constante (maquinaria y materias primas)

v = capital variable (fuerza de trabajo)

$c + v$ = capital total

El acrecentamiento del capital constante –maquinaria y materiales– con relación al capital variable –fuerza de trabajo– tiene dos resultados:

estrictamente indispensable para conservar su fuerza de trabajo en estado normal (...) el trabajo se remunera por debajo de su valor, y corresponde, pues, a una superexplotación del trabajo” (Marini, 1977). Aunque no profundizaremos en el tema, es importante mencionarlo debido a que es vital para la comprensión del funcionamiento y de las contradicciones del capitalismo monopolista, donde al tiempo que disminuye la fuerza de trabajo empleada por las corporaciones, extiende la superexplotación del trabajo a economías dependientes y centros avanzados (Marini 1996). Véase también (Braverman, 1981; Ruy Mauro, 1977).

1. Una disminución del capital invertido en fuerza de trabajo y por tanto un incremento de la fuerza laboral desocupada, lo que a su vez implica la amenaza para los ocupados de un latente remplazo y una propensión mayor a aceptar grados de explotación cada vez más altos.
2. Un incremento en el volumen medio de la unidad productiva, es decir, un acrecentamiento del tamaño de las empresas en términos de: maquinaria, funciones, presencia geográfica, de su control sobre el mercado y del capital que tienen disponible. Este proceso puede ocurrir de dos formas: por la concentración y/o por la centralización del capital (Marx, 2013).

Concentración y centralización

Cuando se hable de concentración, nos estaremos refiriendo a un incremento del capital que cada corporación tiene bajo su control, el cual hace posible un aumento de la escala productiva. Al respecto, podemos afirmar que la concentración de capital es igual al proceso de acumulación de capital.

Todo capital individual es una *concentración* mayor o menor de *medios de producción* con el comando correspondiente sobre un ejército mayor o menor de obreros. Toda acumulación se convierte en medio al servicio de una nueva acumulación. Amplía, con la *masa acrecentada* de la riqueza que funciona como capital, su *concentración* en las manos de capitalistas individuales y por tanto el *fundamento* de la producción en gran escala (Marx, 2013, pág. 777).

Por su parte, la noción de centralización implica la fusión y adquisición¹⁷ de capitales ya existentes, es decir, a una redistribución del capital disponible y operante que permite la transferencia de capital de determinado agente económico a otro (Marx, 2013). Generalmente dicho traspaso ocurre cuando un capital menor –p.ej. una empresa mediana o pequeña– es absorbido por un capital mayor –p.ej. una corporación transnacional o una empresa estatal– quien de este modo amplía su tamaño, su conocimiento y sobre todo sus operaciones, al tiempo que elimina o reduce la competencia. Sin embargo, como se verá más adelante, bajo determinados escenarios el proceso contrario también es posible –la anexión por parte de una

¹⁷ “Una fusión tiene lugar cuando dos (o más) empresas acuerdan fusionarse en una sola en lugar de seguir separadas con el objetivo de beneficiarse de posibles sinergias. Una adquisición es la compra de acciones previamente existentes de otra empresa con el objetivo, por parte de la empresa compradora, de aumentar la propiedad o el control” (OCDE, 2008, pág. 237).

empresa menor de las capacidades técnicas de una empresa mayor, o de una corporación gigante por otra de igual tamaño.

La composición orgánica ascendente del capital dificulta y en la mayoría de las veces imposibilita a los capitales menores a competir con los capitales mayores, incluso en ciertos nichos de alta tecnología. Los espacios de competencia se reducen para las pequeñas y medianas empresas, las cuales a) se limitan a los mercados que no son controlados por las corporaciones gigantes; b) deciden subordinarse y brindar servicios secundarios a bajo costo por medio de la explotación intensiva de su mano de obra; c) vender sus activos a las corporaciones gigantes; d) intentar competir contra las corporaciones gigantes y perecer en el intento, al no contar con los recursos financieros y tecnológicos que exige la competencia intercapitalista entre gigantes; e) y sólo excepcionalmente, logran alguna innovación que les permite controlar algún nicho de mercado y alcanzar los recursos necesarios para entrar en la competencia.

(...) con el desarrollo del modo capitalista de producción *aumenta el volumen mínimo de capital individual* que se requiere para explotar un negocio bajo condiciones normales imperantes en el ramo. Los capitalistas menores, pues se vuelcan a las esferas de la producción de las que la gran industria únicamente se ha apoderado de manera esporádica o imperfecta. La competencia prolifera aquí en razón directa al número y en razón inversa a la magnitud de los capitales rivales. Finaliza siempre con la ruina de muchos capitalistas pequeños y con el paso de sus capitales a manos del vencedor (Marx, 2013, págs. 778-779).

En la fase monopólica del capitalismo, el sistema de crédito –que no sólo incluye a los bancos sino a todo el esquema financiero de inversión y de valores– se convierte en una forma de concentración de capitales dispersos (Marx, El capital, 2013), que permite que la ampliación de la escala productiva se reproduzca más rápido que la expropiación de unos capitales por otros.

Mientras que la competencia intercapitalista generada por la búsqueda de ganancias, alienta los procesos de centralización y concentración del capital; el sistema financiero permite reunir enormes cantidades de capitales –cosa que de otro modo sería imposible– y agilizar ambos procesos. La financiarización de la economía mundial ha llegado a tal nivel, que en el 2013 se calculó un “desacople”¹⁸ entre la economía financiera y la real en el que los activos en el

¹⁸ Elmar Altvater denomina “represión financiera” a la presión insostenible que las finanzas ejercen sobre la economía real. Altvater apunta: “El régimen de acumulación <<impulsado por las finanzas>> permite aumentar

mundo sumaban 10 veces el valor de la producción (CEPAL, 2016).¹⁹ El capitalismo monopolista se refiere entonces, a una fase cuya composición y funcionamiento tiende a la concentración, centralización y financiarización del capital disponible. Este término abarca tres variantes:

1. Una corporación que por sí sola, controla toda una industria o la producción de determinada mercancía para la que no existe un sustituto.
2. El control que ejerce un número muy reducido de corporaciones que mediante tácticas de colusión/competencia reproducen, extienden y agudizan la concentración y centralización de capital.
3. Múltiples capitales organizados bajo una dirección unificada, en la que los procesos de producción –antes aislados o independientes– se orquestan como conjunto –pero con autonomía– en una diversidad de espacios geográficos funcionales (Véase Cuadro 1).

Lo anterior explica por qué el fundamento de la economía actual –bajo las metas y dinámicas que exige el capitalismo– no puede ser la libre competencia, sino un control monopólico por parte de determinadas corporaciones que actúan como vendedoras y compradoras de los mercados y de los flujos financieros y físicos que hacen posible la producción de mercancías y de ganancias; donde la unidad básica ya no es la pequeña empresa operante en los límites del Estado-nación, sino la corporación transnacionalizada y gigante con la capacidad de influir en las decisiones de los aparatos estatales internacionales y de controlar la producción de determinada mercancía, el precio de ésta, así como el abastecimiento de sus insumos, en una o varias ramas económicas, en diversos espacios geográficos.

Tal y como señalaba José Luis Ceceña a finales de la década de los 60:

La economía moderna es una economía de gigantes. La gran corporación domina cada vez de manera más completa la economía de los países más avanzados. Poco a poco la gran corporación está dando fisonomía a las economías de los países en proceso de desarrollo. Las leyes de la concentración monopolista tienen plena vigencia y los grandes avances tecnológicos exigen cada vez unidades de producción y de administración de mayor tamaño (...) grandes

tanto las antaño limitadas expectativas de beneficio de los agentes del mercado que la tasa de ganancia del capital real ya no es suficiente para cumplir de manera perdurable las exigencias monetarias” (Altwater, 2005, pág. 161).

¹⁹ En 1980, el valor de los activos financieros mundiales era equivalente al PIB (CEPAL, 2016).

capitales que solamente pueden ser aportados por los grupos financieros poderosos, que en esa forma fortalecen su posición en forma creciente (Ceceña, 2007, págs. 336-337).

La corporación gigante

De forma muy breve, puede definirse a la corporación como una unidad organizativa capaz de vincular a múltiples compañías subsidiarias con presencia en numerosos territorios y en diversas ramas económicas bajo intereses y prácticas comunes. La fortaleza estructural de las corporaciones, se desprende justamente del hecho de que funcionan como un conjunto de empresas que, concentradas en una misma firma, operan en diversos espacios económicos (*conglomerado multifuncional*) y geográficos (*conglomerado multinacional*) (Furtado, 1971) donde los riesgos de inversión se reparten entre cada una de las filiales.

Su expresión más avanzada se encuentra en firmas que son transnacionales, multidivisionales, integradas vertical, horizontal o en conglomerado, las cuales alcanzan dimensiones que ningún capitalista individual podría.

1. La organización multidivisional implica que los líderes corporativos a través de un equipo central, proporcionan una dirección estratégica y asignan objetivos a jefes de división con autonomía de funcionamiento; pero monitoreados constantemente en su desempeño. Otra de sus variantes más complejas implica que, la oficina corporativa central establece la política y estrategia general, mientras los grupos ejecutivos son responsables de ampliar las metas, de acuerdo a la región geográfica o a la línea de producción, entretanto los jefes de división de productos individuales, deben cumplir con los objetivos y así recibir un incentivo económico, o atenerse las consecuencias si fallan (Scherer, 2001).

Las grandes compañías se hallan desmantelando, o han desmantelado ya, sus viejas estructuras para establecer "centros de utilidades" (*profit centers*) o "centros de coordinación" y "mando" (*coordination and managing centers*), con gran diversidad de alianzas estratégicas, de "riesgos empresariales compartidos" (*joint ventures*), de asociaciones y consorcios, muchos transnacionales (...) La filosofía de las "respuestas flexibles" en los negocios y en la guerra se practica en complejos integrados por unidades relativamente autónomas (González Casanova, 2008).

2. La integración vertical involucra el control de diversas actividades vinculadas a un sector. En la integración vertical, las firmas adquieren a otras empresas con el propósito de que

éstas provean insumos necesarios para la producción, almacenamiento y comercialización de sus mercancías. En el caso de la minería, la integración vertical implica dominar la extracción, refinación, comercialización de los minerales. En la integración horizontal, la estrategia es la adquisición de empresas que operan en rubros o sectores similares o en la misma etapa de la cadena de producción o comercialización (Louise y Booth, 2004).

3. La organización en conglomerado, permite la expansión a la producción en ramas económicas distintas –p.ej. actividades extractivas, de servicios, manufactureras, comerciales– de bienes desvinculados entre sí (Valenzuela Feijóo, 2014).

Dichos modos de actuar, permiten a la corporación agigantarse y expandirse a espacios geográficos y económicos que de otro modo no podrían controlar como empresa individual. La “escala de mando” –lugar donde se toman las decisiones– se articula en tiempo y espacio precisos, con la “escala de realización de las acciones” –lugar donde se materializan. Los territorios se “corporatizan”, es decir, se articulan y modifican en función de las necesidades y ordenes planteadas por las corporaciones transnacionales (Santos, 2000).

(...) el aspecto más revolucionario de la empresa planetaria no es su tamaño sino visión mundial. Los administradores de las sociedades mundiales están esforzándose por poner en práctica una teoría de la organización humana que alterará profundamente el sistema de estados nacionales en torno al cual se ha organizado la sociedad a lo largo de más de cuatrocientos años. Lo que esas sociedades y sus administradores exigen, en esencia, es el derecho de trascender el estado nacional y a transformarlo al mismo tiempo (Barnet y Müller, 1976, pág. 14)

La propiedad de la firma se “colectiviza” entre accionistas y las formas de organización, dirección y decisión corporativa se unifican y profesionalizan. Al interior de la corporación ocurre un cambio importante: “[La] transformación del capitalista realmente activo en un mero director, *manager* de capital ajeno, y de los propietarios de capital en meros propietarios, en capitalistas dinerarios” (Marx y Engels, 2004, pág. 563).

Aunque los gerentes/directores/promotores/especuladores de la firma y los propietarios de la misma, ya no son necesariamente los mismos (Hilferding, 1910; Sweezy y Baran, 2006); la ganancia de los primeros, depende del rendimiento que genere el capital que le dejan a su cargo los segundos. “(...) la ganancia del promotor es un incentivo para la formación de

corporaciones, a la vez que una fuente de grandes fortunas; en ambos sentidos estimula el aumento en la escala de la producción y la centralización del capital” (Sweezy, 1973, pág. 285). A la concentración que ya generaba la composición orgánica ascendente del capital, debe agregarse la que genera la organización de la toma de decisiones en las sociedades por acciones, al interior de la propia corporación. Ya que, si bien todos los accionistas tienen derecho a recibir una fracción de los dividendos de la compañía, no todos tienen la misma incidencia en la toma de decisiones, en realidad son los accionistas mayoritarios junto con la mesa directiva – generalmente integrada por accionistas–, quienes deciden en última instancia y por tanto terminan coordinando más capital del que verdaderamente poseen (Sweezy, 1973; Hilferding, 1910).²⁰ “(...) los capitalistas forman una sociedad en cuya dirección la mayoría de ellos no tiene participación alguna. El dominio real sobre el capital productivo pertenece a hombres que sólo han aportado una parte de él” (Hilferding, 1910).

Tácticas de construcción y preservación del capitalismo monopolista.

La organización corporativa que se acaba de describir, forma parte de una serie de características y prácticas que alimentan y refuerzan el carácter monopólico del capital. La capacidad de las corporaciones monopólicas de sostener inversiones muy altas y costos unitarios muy bajos;²¹ de controlar el acceso a recursos estratégicos como materias primas, personal altamente calificado y tecnología; se suma a las conexiones e interacciones que se generan entre competidores, a los nexos entre la economía formal e informal, a la articulación entre la flexibilización de lo legal y su retroalimentación con lo ilegal y a los vínculos políticos que favorecen y se ven favorecidos por el avance de sus negocios. La competencia como interacción central en la que participan todos los capitales a fin de lograr la realización de sus mercancías, la recuperación de su inversión y la obtención de ganancia, se complejiza.

²⁰ Este mecanismo posibilita también que una misma persona o firma controle, a través de nexos directos e indirectos, acciones en múltiples corporaciones. Y es que la firma *i* al tener un porcentaje de la propiedad directa de la firma *j*, es posible que adquiera a través de *j* un control indirecto en otras firmas (Vitali, Glattfelder, y Battiston, 2011). Tal y como puede verse en la economía mundial actual, los riesgos de este tipo de redes de control es que son de difícil rastreo, afectan la competencia, ocultan la hipercentralización e incrementan la inestabilidad de la economía. (Vitali, Glattfelder, y Battiston, 2011).

²¹ Para abordar dichos temas más ampliamente véase (Valenzuela Feijóo, 2014).

Los nexos que sostienen las corporaciones gigantes entre sí, generan una relación de competencia/alianza, de *sinergia competitiva*²² que les permite evitar en muchos de los casos confrontaciones directas, acentuar los procesos de concentración y centralización, al mismo tiempo que logran objetivos comunes, p.ej. la generación de legislaciones laxas; la manutención de barreras a la competencia; incentivos a los capitales gigantes; la apertura de espacios para la inversión; la disolución de empresas paraestatales para su gradual acaparamiento por capitales privados. Como escribieron Baran y Sweezy (2006, pág. 45): “(...) cada una de las grandes [corporaciones] reconoce la fuerza y el poder represivo de las otras grandes y en forma deliberadamente calculada evita el provocarlas (...)”.

La *sinergia competitiva* alcanza su máxima expresión cuando las corporaciones con el objetivo de dominar el mercado, unifican su organización, sus capitales, sus intereses y sus políticas. La manifestación de las alianzas intercorporativas es múltiple y comprende las siguientes variaciones:

Cuadro 1	
Alianza monopólica	Características
Cártel	<p>Convenio contraído por diversas empresas en el que se comprometen a seguir una política de negocios común, benéfica al conjunto de quienes lo componen. Algunos de los motivos por los cuales se organiza un cártel son: delimitar cuotas de producción, dividirse el mercado por territorios, fijar precios y/o tener un uso común de patentes tecnológicas.</p> <p>Ejemplo: Organización de Países Exportadores de Petróleo.</p>
Sociedad anónima	<p>Organización en la que la propiedad de la compañía se organiza a través del reparto de acciones y donde las decisiones son tomadas por los accionistas mayoritarios.</p> <p>Ejemplo: Fundación Bill y Melinda Gates, accionaria de la empresa de agroquímicos y biotecnología Monsanto. 500, 000 acciones con un valor de alrededor de \$ 23 millones de dólares.</p>
Fusión	<p>Conformación de una gran empresa a partir de la integración de dos o más compañías.</p> <p>Ejemplo: La compra de Monsanto realizada por la corporación alemana Bayer que, de concretarse le permitirá hacerse de una cuarta parte del mercado mundial de semillas y pesticidas.</p>
	Red de empresas que operan en diversas áreas productivas y son

²² Este término se emplea para definir la acción conjunta y concertada que realizan las corporaciones a fin de generar objetivos comunes que por sí solas no lograrían, sin por ello abandonar sus roles como competidoras.

Conglomerado	controladas por una misma firma. Ejemplo: General Electric Co. empresa de tecnología y servicios financieros que opera a través de ocho segmentos: energía y agua; petróleo y gas; gestión de energía; aviación; salud; transporte; electrodomésticos e iluminación; y GE Capital. ²³
Trust	Cesión de acciones de múltiples empresas a un consejo de fiduciarios a fin de controlar un mercado determinado. Dicho consejo se encarga de la organización del trust y de la provisión de ganancias a los accionarios del mismo. Ejemplo: Standard Oil Trust –predecesora de Exxon Mobil– corporación petrolera que, a través del comité de fiduciarios controlado por John D. Rockefeller, logró manejar a diversas empresas petroleras y controlar el mercado.
 Holding (compañía “tenedora” de acciones)	Empresa que controla acciones de otras empresas de una o varias esferas productivas. El holding puede comprar a su vez una o más empresas “tenedoras” de acciones. Ejemplo: Lehman Brothers Holdings Inc. cuyos servicios incluían la gestión de activos financieros e inversiones y servicios bancarios en general. ²⁴

Elaborado con información de: (Ceceña, 2013), (Vidal, 2010), (Ellison, 2008), y (Helfer, 2005) (Reuters; Dpa; Afp, 2016)

Los mecanismos de competencia/colusión del capitalismo monopolista, permiten generar en circunstancias estratégicas, condiciones benéficas a intereses considerados comunes por parte de las élites económicas en disputa.²⁵ Uno de esos espacios de interés compartido por las élites se ubica en la intervención del Estado y el control sobre sus aparatos (p.ej. fuerzas armadas, tribunales de justicia, congresos). La forma para lograrlo integra instrumentos legales e ilegales, tales como: la inserción de sus ejecutivos en las esferas de representación política o viceversa, el reclutamiento de altos funcionarios de gobierno y con ello la absorción del conocimiento e influencia que tienen, el *lobbying*²⁶ (cabildeo), el soborno de autoridades, el uso de *think tanks* (tanques de pensamiento). También es posible que, sin necesidad de un acuerdo explícito, los

²³ Sus productos y servicios agrupan motores de aviones, generación de energía, tratamiento de agua, tecnología de seguridad, imágenes médicas, servicios financieros, contenido multimedia y productos industriales.

²⁴ Este holding se declaró en quiebra en el 2008 a raíz de la crisis financiera provocada por los créditos subprime (Helfer, 2005).

²⁵ Un ejemplo significativo es el de la *Global Climate Coalition* (1989–2002) acción conjunta que realizaron corporaciones competidoras entre sí –Exxon, General Motors Corporation, Shell Oil USA, British Petroleum– para oponerse a la ratificación del Protocolo de Kyoto y a la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero, meta que incorporaron con éxito en el senado estadounidense (Global Climate Coalition).

²⁶ El senado estadounidense es en este sentido paradigmático, el monto total del *lobbying* registrado en el 2015 fue de 3.22 miles de millones de dólares, en 2016 de 3.15 miles de millones de dólares y en 2017 de 2.47 miles de millones de dólares. En el sector de energía y recursos naturales del 2015 a la fecha se ha gastado en *lobbying* 108,654,050 de dólares, el 80,6% ha sido dirigido a contribuciones para los republicanos, mientras que el 19,2% hacia los representantes demócratas (Center for Responsive Politics, 2016).

miembros de la élite estatal actúen en conformidad con los valores e intereses de la élite económica, pues al compartir los principales espacios de socialización –los colegios a los que asisten, los *clubs* de los que son miembros, los lugares de esparcimiento, los lazos de amistad o matrimonio– tienen visiones del mundo comunes (Mills, 2005).

Sin importar los métodos, el objetivo es asegurar la protección en términos económicos y policíacos que es capaz de brindar el Estado, es decir, legislaciones favorables a sus conductas monopólicas, financiamiento barato, nula regulación; la provisión de subsidios e infraestructura, y el control social necesario para el libre funcionamiento de la corporación gigante. “(...) el efecto de la intervención del gobierno en los mecanismos del mercado de la economía, cualquiera que sea su propósito aparente, es hacer que el sistema funcione mejor, no peor, como uno formado exclusivamente por corporaciones gigantes que actúan e influyen recíprocamente” (Baran y Sweezy, 2006, pág. 57).

La intervención de las corporaciones en los aparatos de gobierno, permite “colectivizar” las decisiones de sus juntas de negocios e imponerlas al resto de la población. Los intereses particulares de las corporaciones gigantes al pasar por la decisión de los congresos o instituciones electoralmente elegidas, adquieren la legitimidad que las prácticas “democráticas” les confieren.

Si bien existe la posibilidad de conflicto entre el Estado y las corporaciones, éste posiblemente sea un reflejo de los diversos proyectos que existen entre los miembros de la élite del poder²⁷ que en determinados momentos pueden llegar a diferir.²⁸ Los parlamentos expresan la competencia entre los diferentes sectores que conforman la élite del poder por ocupar los

²⁷ Para propósitos de esta investigación se optará por el concepto de élite del poder, ya que –tal y como lo desarrolló C. Wright Mills (2005) y otros autores después de él (Camp, 2008, Miliband, 2013)– permite entender la formación de la “minoría poderosa” como resultado no del mérito sino de sus posiciones en esferas altas de poder, perpetuadas a partir de procesos de socialización y reclutamiento, de asociaciones subjetivas y objetivas, de acuerdos explícitos e implícitos que incluyen, pero van más allá de la riqueza y la propiedad de los medios de producción. Con élite se estará haciendo referencia a los miembros de un grupo que “en virtud de su posición estratégica en organizaciones de poder [y de los altos niveles de flujos financieros, de información, de energía y materia que tienen a su disposición] tienen la capacidad de afectar a nivel nacional, de manera constante y sustancial, los resultados en asuntos (...) militares, económicos y de otra índole” (Field, et al., 1990 en Camp, 2008, pág. 20).

²⁸ Para tratar el tema de la democracia en el capitalismo desde una perspectiva marxista crítica se recomienda consultar (Meiksins, 2000)

cotos de poder político nacional que les retribuirán beneficios económicos e influencia política al interior y exterior de los países donde se desenvuelven.

Lo que en términos económicos se expresa como una economía controlada por un selecto grupo de corporaciones gigantes, en lo político se manifiesta como una “oligarquía propietaria con el apoyo electoral de una multitud popular” (Meiksins, 2000), en otros términos, una “corporatocracia” (Altvater, 2005).

A los dispositivos políticos y de mercado empleados por el capitalismo monopolista, se añaden otros componentes que ayudan a las corporaciones a generar ganancias monopólicas y a reforzar su poder de mercado en determinadas ramas económicas. A continuación, se enlistan los que resultan relevantes para esta investigación.

1. Los engaños corporativos que incluyen el ocultamiento de información vital para el consumidor²⁹ o el incumplimiento de normatividades de calidad o seguridad, que ya de por sí son bastante laxas.³⁰
2. El uso de avances tecnocientíficos. El control de patentes –indicador de innovación y de control del mercado de ésta– sobre determinada tecnología o de cierto conocimiento – *know how*³¹– técnico, organizacional o administrativo, coadyuva a que la corporación obtenga una ventaja que le permite obtener una ganancia extraordinaria por encima de sus competidores, un papel hegemónico en el mercado y la capacidad de controlar a quien haga uso de dicha patente.

Al comparar la cantidad de patentes y el lugar que ocupan a nivel mundial las mayores economías latinoamericanas frente a las economías más importantes del mundo, se hace notoria la desventaja.

²⁹ Véase por ejemplo el caso de ExxonMobil, corporación que a sabiendas del consenso del 100% que existía entre su propio equipo de científicos, respecto a que la acción humana es la causa más probable del calentamiento global; decidió financiar una enorme campaña para generar dudas sobre esta información (Desmog, 2015)

³⁰ Véase el escándalo de la Volkswagen al mentir respecto a las emisiones generadas por sus automóviles (Ruddick, 2015)

³¹ Saber cómo.

Cuadro 2		
Patentes en vigor (2014)		
País	Patentes	Posición
EE.UU.	2.527.750	1
Japón	1.920.490	2
China	1.196.497	3
México	106.340	14
Brasil	24.976	30
Chile	9.987	39

Elaborado con datos de (OMPI, 2014)

3. El aseguramiento por medio de la violencia –militar, policiaca, mercenaria– de las zonas de provisión, presentes y futuras, de energía y materiales –reservas de agua, yacimientos mineros y petroleros, ductos proveedores de hidrocarburos, ecosistemas–. De forma que, quien las controla, prevé que ningún otro competidor pueda hacerse de los recursos ahí contenidos, al tiempo que afianza la posibilidad de usar la fuerza para desalojar a quienes ahí residan o se opongan a la explotación y vaciamiento de dichos espacios.
4. Mecanismos “suaves” generadores de ganancias monopólicas, tales como la publicidad y el uso capitalista de la filantropía y la asistencia.

La publicidad permite contrarrestar la propensión al estancamiento del capitalismo monopolista, al promover la realización de las mercancías por el consumo. Asimismo, desplaza la competencia de la clásica técnica de baja de precios hacia la innovación en la mercadotecnia (Baran y Sweezy, 2006). Los productos pueden venderse a un precio que sobrepase por mucho su costo de producción, debido a las propiedades que se les atribuyen aun cuando éstas sean sólo simbólicas y no materialmente efectivas.

Además de fungir como instrumento de generación de ganancias, la publicidad puede servir como generadora de opinión pública que, junto con la filantropía corporativa o la llamada “responsabilidad social empresarial”,³² es capaz de construir legitimidad respecto a las conductas de determinada corporación; minimizar o negar las externalidades negativas

³² La “responsabilidad social empresarial” es una narrativa empleada por las corporaciones, para generar una imagen positiva de sus negocios y operaciones. Esta narrativa se concreta en prácticas asistencialistas que incluyen donaciones de dinero, servicios o productos a gobiernos y comunidades. Acciones implementadas y publicitadas por las corporaciones para incidir en la toma de decisiones local y nacional (Delgado Ramos, 2014).

que genera; reducir la resistencia social frente a sus proyectos, al tiempo que genera patrones de consumo modeladores de estilos de vida.

Por su parte, la filantropía y la asistencia, pueden funcionar como políticas injerencistas suavizadas, como una extensión de los negocios y como mecanismos de apaciguamiento de la inconformidad social (Delgado y Romano, 2013). Generalmente las corporaciones y sus socios impulsan proyectos de asistencia, con miras a la imposición de agendas políticas y económicas y a fin de asegurarse un entorno propicio para los negocios.³³

La filantropía corporativa o “filantrocapialismo”³⁴ produce ganancias y minimiza costos y riesgos –económicos, políticos y sociales– cuando se acompaña de fundaciones u organizaciones no gubernamentales receptoras de donaciones y/o deducciones de impuestos por parte del Estado. En aquellos casos donde las fundaciones son costeadas por las propias corporaciones, dicho financiamiento puede considerarse como una inversión cuando se encamina a la cooptación o desaparición de sectores disidentes a determinados proyectos corporativos. Tal y como exponen Gian Carlo Delgado y Silvina Romano (2013):

(...) no se debe perder de vista que el interés empresarial de conformar sus propias fundaciones responde, en primera instancia, a la posibilidad de reducir sus pagos fiscales directos. Así, al destinar recursos –deducibles de impuestos– a sus propias fundaciones o a otras fundaciones, las empresas aprovechan para tornar tales recursos (que en sí deberían ser parte del erario público) en medios funcionales para sus propios intereses, sea mediante acciones que estimulen la apertura de mercados para sus propios productos y servicios, o de aquellas que permitan construir una imagen “social y ambientalmente responsable”. Tal proceso, además no está libre de ingeniería contable ni de corrupción (Delgado Ramos y Romano, 2013, pág.20).

³³ Para ver casos concretos puede verse el trabajo (Delgado y Romano, 2013) en el que ambos autores analizan la forma en que organismos internacionales, fundaciones y corporaciones estadounidenses, a través del financiamiento de la “asistencia para el desarrollo”, impusieron la agenda de la llamada “revolución verde”, cuya provisión de insumos –agroquímicos, semillas modificadas, maquinaria– abría un nicho de negocios importante y un dominio estratégico del sector agroindustrial. Sobre el papel que la filantropía, la asistencia y las organizaciones no gubernamentales tienen en el capitalismo, se recomienda consultar: (Can Gürcan, 2015) (Petras, 1997).

³⁴ Para Matthew Bishop editor de negocios y jefe de la Oficina del The Economist en Nueva York, el filantrocapialismo es un movimiento en el que los ricos del mundo optan por ceder algo de su riqueza a fin de resolver algunos de los problemas que padece el mundo. Aunque esta investigación difiere totalmente de dicha postura se consideró importante mencionarla para mostrar que el término opera en la política realmente existente, como un discurso legitimador del carácter necesario del capitalismo, como una justificación de los beneficiarios del mismo y como un mecanismo para evitar que el sistema se resquebraje. Véase su sitio electrónico <http://philanthrocapialismo.net/about/faq/>

La disolución del lado social del Estado y la transición al neoliberalismo, marcarían un boom de este tipo de entidades y prácticas. La nueva política económica³⁵ se encaminó hacia la sustitución del Estado por el mercado como mecanismo de asignación de recursos y hacia el establecimiento de la corporación como organismo ejecutor. En el siguiente apartado se analizará el modo en que la implantación del neoliberalismo como política económica dominante agudizó la tendencia monopólica del capital (desde la década de los ochenta del siglo XX a la fecha), mostrando cómo las contrarreformas estructurales, impuestas en las economías centrales y dependientes, contribuyeron a eliminar los obstáculos institucionales y sociales que impedían o contrarrestaban los procesos de centralización y concentración del capital.

³⁵ La política económica se entiende como “la acción del estado encaminada a alcanzar metas económicas precisas” (Sweezy, Teoría del desarrollo capitalista, 1973, pág. 321)

Neoliberalismo y capitalismo monopolista: la contradicción aparente

De acuerdo con la teoría económica, existen dos condiciones necesarias para la realización de la libre competencia: a) la existencia de empresas cuyo tamaño relativo sea pequeño a fin de que su influencia en la delimitación de precios no sea importante; b) empresas cuyo tamaño absoluto sea similar al de las otras empresas que conforman la rama económica. De tal forma que, ninguna empresa tenga las capacidades técnicas para controlar el mercado en detrimento de sus competidoras (Valenzuela Feijóo, 2014).

Contrario a estos requerimientos, lo que domina en la etapa actual del capitalismo monopolista es la corporación gigante como entidad nuclear de la economía y la geopolítica mundial (Barnet y Müller, 1976; Ceceña, 2007; Ceceña, 2016; Foster, et al., 2011; Suwandi y Foster, 2016; Teitelbaum, 2012; The Economist, 2016). Al respecto, Ana Esther Ceceña (2017, pág. 43) afirma:

Hoy cada capital individual de la lista de gigantes es, a su manera, un capital colectivo en su despliegue planetario: es en sí mismo un estado, regula relaciones sociales, fuerzas de seguridad, territorios, normatividades, y establece su propia moralidad interna (...) La racionalidad de las corporaciones y su peso combinado dirige las políticas mundiales. Las grandes corporaciones, como entidades de poder globalizadas, ya no acatan las legalidades sociales, las manejan; ya no responden a los poderes estatales, los arrastran; ya no se detienen en las fronteras de extinción, devastan. Son el sujeto central del capitalismo contemporáneo y su poder les ha permitido alcanzar el horizonte de la impunidad.

Esta centralidad adquirida por la corporación gigante se acompañó de y se consolidó con las múltiples fracturas sociales y transformaciones económico-políticas, que surgieron de la crisis del régimen de acumulación fordista; del desvanecimiento del “Estado de bienestar”,³⁶ de la disolución de las mediaciones interclasistas existentes; de la llamada crisis de la deuda (1980) y de la transición hacia el neoliberalismo como nuevo patrón de acumulación (Foster, et al., 2011; Teitelbaum, 2012).

³⁶ La noción “Estado de bienestar” es utilizada para designar el período posterior a la segunda guerra mundial en la que el Estado adquirió una fuerte presencia en las economías nacionales como actor dinamizador de la producción de servicios y mercancías, así como de la provisión de derechos sociales. Las variantes concretas de dicha categoría son múltiples. En México, esta etapa corresponde a los años del patrón de acumulación basado en la industrialización a través de la sustitución de importaciones (1929-1950) para el mercado interno y en el modelo de desarrollo estabilizador (1954-1970). Para Estados Unidos, John Saxe-Fernández habla de un keynesianismo militar “en el que se logra el estado de bienestar por medio de la movilización total de recursos humanos y materiales para la eventualidad de una guerra, interna o externa, y contra un enemigo interno o externo, real o imaginario (Saxe-Fernández, 2006).

El neoliberalismo como reestructuración elitista de la economía

Los derechos que poseía la clase trabajadora mundial antes de la etapa neoliberal –servicios de salud, educación, protección laboral, vivienda– estaban asociados a un patrón de reproducción del capital, cuyas necesidades de acumulación implicaban una gran cantidad de trabajadores con capacidad de consumo.

“El régimen de acumulación fordista, que en los países centrales arranca en la posguerra, armonizaba el crecimiento de la productividad con el aumento de los salarios. Esto le permitía al capitalista una tasa de ganancia capaz de hacer dinámica la inversión y al trabajador un aumento en el salario real que servía de estímulo al crecimiento del consumo interno” (Gutiérrez Garza, 1985, pág. 12).

El equilibrio entre la reproducción del capital y la reproducción de las condiciones de vida de la clase obrera, alcanzaría su límite a finales de la década de los sesenta, quebrándose definitivamente a principios de 1973. La nueva relación entre el capital y el trabajo se manifestó en forma de precarización, subcontratación, jornadas parciales, deslocalización de la producción y producción “justo a tiempo” (Harvey, 2013), así como a través del auto-disciplinamiento y la auto-explotación del trabajador por medio del otorgamiento de bonos o comisiones en función de la competencia y el rendimiento individuales (Bourdieu, 2004).

La creciente automatización de la producción y el aumento de la composición orgánica del capital, implicaron una demanda cada vez menor de fuerza de trabajo y una capacidad mayor para extraer plusvalor.

A estos cambios se sumó el hecho de que los créditos baratos ofrecidos por la banca central estadounidense que promovieron el avance y expansión del fordismo habían generado un endeudamiento capaz de poner límites al crecimiento del aparato productivo, al interior de las economías centrales y sobre todo en las economías dependientes.

(...) la expansión del fordismo se vio apuntalada por una política de créditos baratos que incentivaron la producción industrial. Para ello, la banca central estadounidense había recurrido a la emisión monetaria que inundó los mercados de eurodólares. Cuando se presentan las trabas internas en el aparato productivo que impiden el desarrollo de la productividad, el dinero circulante empieza a ser inflacionario. Se encuentra una masa de dinero en circulación que no tiene contrapartida en la esfera productiva (...) Para reducir el “exceso monetario”

decidieron prácticamente cancelar la emisión monetaria, aumentar las tasas de interés y suspender la política de créditos baratos (Gutiérrez Garza, 1985).

En 1979, la transformación de la política monetaria planteada por Estados Unidos como la solución de su crisis (1974-1982), tuvo efectos desiguales dependiendo de la clase social, así como del carácter central o dependiente de las economías (Saxe-Fernández, 2017; Saxe-Fernández, 2006, Toussaint, 2006).

Para la industria de las economías dependientes latinoamericanas que eran prestatarias de tales créditos, dicha política significó la quiebra y venta de muchas empresas, un aumento del desempleo y un incremento del monto de sus respectivas deudas externas como consecuencia de la modificación en las tasas de interés. El desmantelamiento de la infraestructura necesaria para su desarrollo económico, presionó a los gobiernos de naciones dependientes con economías arruinadas, a aceptar las modificaciones estructurales que Estados Unidos –potencia económica y militarmente hegemónica– impondría a través de organismos internacionales – básicamente el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional– como condiciones necesarias para renegociar la deuda y expedir los recursos necesarios para solventar la crisis.

La reestructuración económica planteada desde 1980, a raíz de la crisis de la deuda, implicó para las economías dependientes:³⁷

1. El desmantelamiento de los instrumentos de regulación económica e institucional que poseía el Estado.
2. La implantación de la liberalización de los capitales y la austeridad en el gasto público como principios fundamentales de la nueva política económica.
3. La competencia desigual con economías capitalistas avanzadas, así como con economías dependientes por la atracción de inversiones.
4. El endurecimiento del lado policiaco del Estado.

³⁷ El siguiente listado se realizó considerando las lecturas de: *La esencia del neoliberalismo* (Bourdieu, 2004); *Deuda externa y construcción del neoliberalismo dependiente en México* (Ceceña, 2001); *La trama del neoliberalismo. Mercado crisis y exclusión social* (Gentili y Sader, 2003); *Neoliberalism: Myths and Reality* (Hart-Landsberg, 2006); *El neoliberalismo como destrucción creativa* (Harvey, 2008); *Cinco dimensiones del modelo neoliberal* (Valenzuela Feijóo, 1997), textos a los cuales se puede recurrir para una profundizar en el tema.

5. La bancarrota de la industria nacional y la privatización de bienes nacionales —p.ej. empresas estatales y recursos naturales.
6. La flexibilización de las normatividades nacionales en materia ambiental, laboral y comercial.

Aunque en términos discursivos, la política neoliberal enarbolara como sus metas al libre comercio y la libre competencia, su ejecución no ha hecho más que acelerar el fortalecimiento de la organización monopólica de grandes estructuras empresariales.

Al interior de las economías dependientes latinoamericanas, hubo sectores empresariales locales que al igual que los foráneos, se beneficiaron de la ruina y remate por parte del Estado de industrias estratégicas para la economía nacional. De las contrarreformas neoliberales surgieron nuevos espacios de inversión —en la esfera financiera, industrial y extractiva— altamente redituables, que darían paso a la formación de corporaciones gigantes monopólicas privadas, locales y extranjeras.

La crisis de la deuda, estableció las condiciones para la monopolización al interior de las economías de América Latina. La libre competencia que prometían quienes impulsaron la desregulación económica, nunca fue una meta posible, ni buscada. Lo que se consiguió con la reestructuración de las economías nacionales, fue la desnacionalización y privatización de sus sistemas productivos y su integración de forma desigual a la economía capitalista mundial, lo que reforzó la jerarquización entre economías centrales y dependientes (Marini, 1977).

Para las economías centrales, el neoliberalismo permitió trasladar sus crisis internas hacia los países dependientes. Al promover la liberalización de los mercados se generó una expansión de sus destinos de inversión, un incremento de sus excedentes y un mayor control sobre los recursos pertenecientes a otras naciones, de tal forma que afianzaron su expansión política, económica y territorial; y aceleraron sus procesos de concentración y centralización de capital.

Sobre este proceso Gian Carlo Delgado señala:

Hasta ahora, la práctica neoliberal se consolida como la modalidad contemporánea de apropiación de riqueza, y en concreto de naturaleza y trabajo, más agresiva y desigual de la

historia del ser humano. Ello significa que no sólo se ha mantenido y ahondado el despojo de los bienes comunes o que se ha agudizado la explotación del trabajo, sino que íntimamente se han incrementado con creces los flujos biofísicos o energéticos-materiales de las sociedades contemporáneas, pero todo esto de manera marcadamente desigual (Delgado Ramos, 2014, pág. 146).

Capitalismo monopolista central y dependiente (breve tipificación)

El capitalismo monopolista contemporáneo posee diversas expresiones según el contexto histórico, político y el nicho económico donde se desenvuelva. Dentro de estas manifestaciones, podemos enunciar dos generales (Véase Diagrama 2).

1. Un capitalismo monopolista de economías centrales, expresado en economías capitalistas, donde el control financiero e industrial y el poder político-militar, se encuentra altamente concentrado en corporaciones gigantes, con la capacidad/tendencia de centralizar la mayoría de los flujos financieros, de energía y materia mundiales; de asegurarse las fases productivas más avanzadas de la división internacional del trabajo y de usar los aparatos de Estado nacionales e internacionales para afianzar una amplia presencia económica, política y militar a escala global. El ejemplo más representativo de un capitalismo monopolista central se encuentra en el complejo militar-industrial estadounidense (Melman, 1972: 18, en Delgado Ramos, 2010).³⁸
2. Un capitalismo monopolista dependiente. Es decir, un conjunto de conglomerados nacidos en una economía dependiente, que siguiendo la tendencia de los países capitalistas avanzados –concentración, centralización, financiarización y transnacionalización– y ayudándose de los aparatos de Estado de su nación, han logrado obtener un puesto privilegiado en la economía de su país de origen y un lugar importante en el mercado mundial, a partir del control de ramas económicas altamente redituables; pero

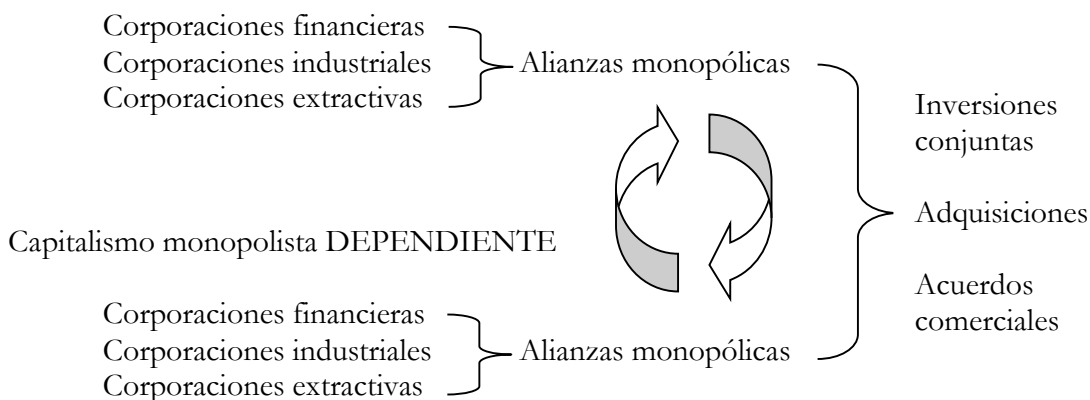
³⁸ El complejo militar-industrial es la expresión más concreta del “capitalismo de pentágono” que se mencionaba en apartados anteriores y se define como: “un grupo poco estructurado e informalmente definido de empresas que producen productos militares, oficiales militares de alta jerarquía y miembros de las ramas ejecutiva y legislativa del gobierno federal, todos ellos unidos por las relaciones de mercado de la red de productos militares y con una ideología en común en cuanto se refiere al mantenimiento y ampliación de las fuerzas armadas de Estados Unidos y de su papel en la política norteamericana” (Melman, 1972: 18, en Delgado Ramos, 2010).

subordinadas en la división internacional del trabajo,³⁹ con un alto grado de dependencia tecnológica y sujetas a la demanda, precios y vaivenes del mercado internacional.⁴⁰

El capital en sus distintas variantes –financiero, industrial, extractivo– se encuentra atravesado por la tendencia hacia la concentración y centralización que impone la competencia capitalista, y determinado por su origen central o dependiente de acuerdo con la división internacional del trabajo. La organización jerárquica que existe entre las corporaciones originarias de economías dependientes y centrales, no anula la existencia de nexos empresariales entre sí, por el contrario, es parte de la propensión monopólica del capital que agrupa variedad de alianzas monopólicas y la transnacionalización de las mismas. Lo que definirá el carácter subordinado o hegemónico entre las corporaciones es, el control que éstas tengan sobre los flujos de recursos financieros, conocimientos, mercancías y de energía y materia a nivel mundial, lo que a su vez depende de las relaciones que tengan con sus Estados y de su nivel de progreso tecnológico y militar.

CAPITALISMO MONOPOLISTA (Diagrama 2)

Capitalismo monopolista CENTRAL



Elaboración propia

³⁹ La división internacional del trabajo se refiere a la diferenciación entre economías nacionales, por el tipo de mercancía que producen o la rama económica que controlan en el comercio mundial. Existen ramas económicas que exigen un alto desarrollo científico y tecnológico y corresponden a aquellas cuya producción es de mayor valor p.ej. la industria electro-informática, así como ramas económicas cuyo desarrollo tecno-científico es menor p.ej. el sector extractivo.

⁴⁰ Ruy Mauro Marini, analizó este fenómeno, a partir de lo que él denominó *subimperialismo*. Proceso definido como: “la forma que asume la economía dependiente al llegar a la etapa de los monopolios y el capital financiero” (Marini, 1977; Marini, 1974). La investigación de Ruy Mauro Marini sobre el subimperialismo, se ubica en el período posterior a la segunda guerra mundial y previo al establecimiento del neoliberalismo como patrón de acumulación, se dirige a Brasil como lugar de análisis, a la industria manufacturera — no maquiladora—, y a la coalición entre el Estado de corte tecnocrático militar y la élite económica brasileña, como explicación de tendencia imperialista, relativamente autónoma pero subordinada al imperialismo mundial.

Tendencias compartidas y desigualdades jerarquizadoras

Las similitudes entre el capitalismo monopolista central y el capitalismo monopolista dependiente podemos ubicarlas, en las ya analizadas tendencias de la competencia capitalista, es decir, en la inclinación compartida hacia la concentración, centralización, financiarización y transnacionalización del capital, en el uso capitalista de la filantropía y la publicidad, así como en el acaparamiento de recursos –económicos y físicos– ya sea por mecanismos de mercado, políticos o militares.

Estas tendencias, aunque compartidas por el capitalismo monopolista central y dependiente, operan en nichos económicos marcadamente desiguales. La división internacional del trabajo, el desarrollo tecnológico desigual, el tamaño disímil de las estructuras productivas, las dinámicas particulares de las élites del poder locales, y la fortaleza diferenciada de los aparatos militares, son variables que definen la organización jerárquica de la economía mundial, así como el rol –central o dependiente– que adquieren los diversos capitales monopolistas.

En las naciones dependientes latinoamericanas, el proyecto neoliberal reforzó el papel hegemónico de los capitales provenientes de economías centrales, al tiempo que generó un sector capitalista local que, con la ayuda del Estado, se hizo de algunos de los sectores más productivos y redituables de sus economías. Ambos tipos de capitales, aprovechando los espacios de inversión “liberalizados”, acentuaron la tendencia general del capitalismo hacia la formación de estructuras monopólicas, cada uno en ramas económicas diferentes.

Se trata de un escenario donde los monopolios extranjeros –acompañados de potentes portafolios de IED– asumen el papel de dirigentes pues, desde hace décadas determinan el carácter y el volumen de la producción, los mercados de venta y de formación de precios. Con la aparición de fuertes monopolios latinoamericanos se observa una coparticipación en esa dirigencia (...) Los sectores de mayor valor agregado y los de importancia para garantizar la hegemonía económica son “naturalmente” reservados, en su mayoría a los capitales extranjeros (por ejemplo, la industria automotriz, farmacéutica, de maquinarias y equipos, de herramientas y equipos de investigación, etcétera). A los monopolios locales se les otorga, en cambio, un lugar secundario: el sector de reventa de mercancías, la producción de pan u otros alimentos procesados o ciertos servicios que, si bien pueden ser altamente rentables, no dejan sin embargo de ser dependientes (Delgado Ramos, 2011, pág.81).

Esta investigación, tomará el caso mexicano como ejemplo del capitalismo monopolista dependiente. El análisis sobre los acontecimientos, mecanismos y actores que dieron forma a la

composición concentrada del capitalismo mexicano, dará el contexto en el que se insertan las corporaciones mexicanas que hoy controlan la economía nacional y son exitosas a nivel internacional, para después enfocar la atención en aquellas corporaciones que se especializan en uno de los ejes más importantes del capitalismo: la extracción de recursos naturales, particularmente de los minerales.

Formación del capital monopolista mexicano

En noviembre de 1960, miembros de la élite del poder mexicana congregada en la CONCANACO, la CONCAMIN y la COPARMEX, emitió un comunicado intitulado *¿Por cuál camino, Señor Presidente?* en el que, evaluando la política económica nacional y los usos del gasto público, externó su preocupación por la creciente intervención estatal en diversas áreas de la economía lograda a partir de la adquisición de empresas que, de acuerdo a los hombres de negocios, “por su naturaleza pertenecen al sector privado” (CONCANACO; CONCAMIN; COPARMEX, 1960). La principal preocupación del empresariado mexicano era que la intrusión gubernamental se orientara a un modo de producción que transgrediera a la propiedad privada y frenara la lógica de los negocios. La presencia del Estado en más de trescientas ochenta empresas, de acuerdo a la propia contabilidad empresarial, impedía que los capitales privados hicieran efectivo, con total libertad y amplitud, su “derecho” a generar ganancias. Al respecto cuestionaba con reprobación “¿Es que nos encaminamos, a través de un intervencionismo creciente, hacia el socialismo de Estado?” (CONCANACO; CONCAMIN; COPARMEX, 1960).

El desplegado es una prueba histórica de que el proyecto de los banqueros, comerciantes e industriales mexicanos ha sido desde siempre la defensa de los capitales privados como los únicos agentes autorizados para dirigir la economía nacional de acuerdo a la lógica del lucro. Si en algún momento, el bienestar nacional y la prosperidad de los negocios privados convergieron fue entre otras cosas porque la mediación del Estado respondió en cierto grado a la lucha emprendida por obreros, campesinos y sociedad en general. En el momento en que el gobierno se usó únicamente para asegurar el éxito corporativo, las desigualdades y contradicciones de la economía mexicana, ya de por sí considerables, se incrementaron.

La preferencia gubernamental por el proyecto corporativo se expresó claramente durante la crisis de la deuda y el subsiguiente cambio de patrón de acumulación en la década de los ochenta. Ambos procesos originaron en la economía mexicana una serie de transformaciones estructurales, que generaron el entorno propicio para la formación de capitales monopolistas nacionales.

Los empresarios mexicanos que se sobrepusieron a la crisis, lograron en un período muy breve, transitar de la insolvencia, a la conformación de conglomerados empresariales exitosos que, hasta la fecha, controlan sectores importantes de la economía nacional y ocupan lugares nada desdeñables en el mercado mundial. ¿Cómo el empresariado mexicano logró superar la quiebra y pasar a la internacionalización de su capital, qué estrategias siguió y que actores y circunstancias intervinieron en su favor, cómo el sector empresarial privado prevaleció frente al sector empresarial público, cuál es la situación y tendencias de estos capitales en la actualidad y por qué pueden definirse como monopolistas? son algunas de las interrogantes que se abordarán a continuación.

Antes de la crisis, el empresariado mexicano parecía llevar una ruta industrial y comercial exitosa que se reflejaba en: tasas de crecimiento sostenidas, en una mayor diversificación de su estructura productiva, y en una ampliación del mercado interno. Entre 1955 y 1973, las tasas de crecimiento fueron de alrededor del 6% anual, mientras que, entre 1955 y 1965, la productividad del trabajo creció a 248 por ciento y con ella el salario real de los trabajadores – 227 por ciento– y el mercado interno (Gutiérrez Garza, 1985).

Usando la enorme oferta de financiamiento internacional y las bajas tasas de interés, el capital mexicano al igual que el del resto de las economías dependientes latinoamericanas, logró, sin abandonar la exportación de materias primas, promover ciertas actividades industriales, incrementando su injerencia en la exportación de productos manufacturados, pero manteniendo su sujeción a bienes de capital extranjero.⁴¹

Los sectores empresariales de las economías latinoamericanas comenzaron un proceso de expansión internacional a través de la inversión extranjera directa (IED), los países más activos fueron: Argentina, Brasil, Perú, Colombia y México. La IED de estos países se caracterizó por realizarse en espacios geográficos cercanos, en economías con un grado de desarrollo similar al del inversor, así como por ejecutarse como *joint venture*, es decir, inversiones realizadas en

⁴¹ Dicha sujeción manifestada en forma de IED o de dependencia a la importación de piezas clave para la industria. Para 1970, el empresariado extranjero en México se adjudicaba el 87 % del capital invertido en la industria de maquinaria no eléctrica y el 62 % el total de ventas; el 82 % y el 79 % respectivamente en el rubro de maquinaria eléctrica; el 80 % y el 85 % en la industria del hule; el 70 % y el 50 % en equipos de transporte y el 57 % del capital y el 68 % de las ventas en la industria de productos químicos (Delgado Ramos, 2011, pág. 83) Además de que controlaban el 50 % de los activos y el capital de las 300 empresas más importantes (Ídem).

coalición con capital nativo del país receptor (Basave, 2011). Para el caso mexicano la diferencia radicó en que aproximadamente la mitad de su IED se dirigió a una economía más avanzada: la estadounidense (Basave, 1996).

Esta dinámica fue interrumpida por la llamada crisis de la deuda que marcó una escisión entre el desarrollo de la economía nacional y el desarrollo económico de los empresarios mexicanos. Proceso en el cual, el Banco Mundial (BM) fue un catalizador importante, al ser el principal promotor del endeudamiento mexicano y posteriormente uno de los mayores autores de las medidas de “ajuste estructural” que llevarían a la privatización de empresas paraestatales y a la aceleración de la concentración y centralización de la economía mexicana (Saxe-Fernández, 2017; Toussaint, 2006).

Tan sólo de 1973 a 1981, el volumen de los préstamos del BM a México pasó de 118 millones de dólares a 460 millones (Toussaint, 2006). A lo que hay que sumarle los préstamos que el país contrató con bancos privados, principalmente estadounidenses, seguidos por los bancos británicos, japoneses, alemanes, franceses, canadienses y suizos, de tal forma que, al momento de la crisis en 1982, México tenía como acreedores a alrededor de 550 bancos privados (Toussaint, 2006). Con el incremento de las tasas de interés decidido por los países acreedores, empezando por Estados Unidos,⁴² los créditos baratos que hasta la década de los setenta del siglo XX habían financiado la expansión económica, se volvieron impagables (Toussaint, 2006).

Para 1970, “la deuda del sector público ascendía a 4264 millones de dólares, representando el 10% del PIB y el servicio de la deuda el 23.6% de las exportaciones” (Gutiérrez Garza, 1985). En 1982, el porcentaje de la deuda total externa con respecto al PIB era de 46.7% (Toussaint, 2011). ¿Cómo este endeudamiento se convirtió en una crisis?⁴³ Además de la dependencia de

⁴² En octubre de 1981, Paul Volcker, jefe de la Reserva Federal, elevó las tasas de interés de 9.5 por ciento a más de 16 por ciento (Saxe-Fernández, 2017).

⁴³ Aunque actualmente los países centrales, como Estados Unidos, tienen un nivel de endeudamiento muy superior al de México al momento de la crisis, las consecuencias de ello son diferenciadas. En el caso de Estados Unidos, Saxe-Fernández (2006, págs. 100-102) documenta cómo el programa de expansión militar de Reagan fue uno de los factores que contribuyó a gestar la crisis deudora de la década de 1980, pues al ser financiado con préstamos del mercado internacional, en lugar de impuestos o creación monetaria, condujo a un crecimiento de las tasas de interés y a una sobrevaluación del dólar con graves consecuencias para las economías dependientes. Por su parte, Delgado Ramos (2011, pág. 69) ratifica: “La deuda externa pública de los países industrializados es la más grande en la historia del capitalismo, superando con creces la deuda que los países pobres tenían en la década

México al financiamiento externo, de su vulnerabilidad ante el aumento de las tasas de interés, de la sujeción a la renta petrolera y de la afinidad del gobierno en turno con las pautas impuestas por el BM y el Fondo Monetario Internacional (FMI), la raíz del problema se ubica en las contradicciones estructurales que caracterizan a una economía dependiente. Para empezar, la escisión existente entre la industrialización de la economía mexicana con la producción de los bienes de capital que la sustentan y el divorcio entre la estructura de la producción con las necesidades de consumo de la masa trabajadora (Marini, 1977).⁴⁴

“En 1929 se importaba el 96% de la maquinaria y demás medios de producción. Para 1955, año en que se pone en marcha la política económica del “desarrollo estabilizador”, todavía se importaba el 70% de ellos. Incluso en la fase final del desarrollo estabilizador se depende fuertemente de las importaciones de bienes de capital. En efecto en 1970 dichas importaciones representan el 47% de los bienes de capital utilizados por la economía mexicana” (Gutiérrez Garza, 1985).

Las divisas necesarias para la importación de esta maquinaria eran provistas en un primer momento por las exportaciones agrícolas; sin embargo, a finales de los sesenta este sector comienza a enfrentar una crisis que provocó una caída importante de las exportaciones y por tanto del ingreso de divisas (Gutiérrez Garza, 1985), al mismo tiempo que devino en un encarecimiento de los medios de subsistencia de la fuerza de trabajo, ya que los productos alimentarios antes producidos internamente tuvieron que ser importados.

Bajo estas condiciones, es que el financiamiento externo se convierte en la fuente principal de recursos y el mercado externo el espacio de realización de las mercancías de la economía dependiente. En 1976, setenta y dos grupos empresariales mexicanos, que representaban entre

de 1980 (...) el grueso de la deuda está en manos de países ricos, pero con fuertes posibilidades de ser refinanciada con el ahorro de los países pobres”.

⁴⁴ En breve Ruy Mauro Marini explica: “podríamos decir que el ciclo del capital en la economía dependiente se caracteriza por un conjunto de particularidades. Entre ellas el papel que juega el capital extranjero en la primera fase de circulación, tanto bajo la forma dinero como la de mercancía, así como el hecho de que la producción determina transferencias de plusvalía (que se harán visibles en la segunda fase de circulación); fija la plusvalía extraordinaria y se desarrolla sobre la base de la superexplotación del trabajo; ambos hechos llevan a la concentración del capital y a la monopolización precoz, al tiempo que divorcian la estructura de producción de las necesidades de consumo de las masas. La distorsión en la distribución del ingreso que de allí se origina dinamiza, en la segunda fase de circulación, el sector del mercado capaz de sostener el desarrollo de las ramas de producción suntuaria, forzando a agravar esa distorsión en la medida en que dichas ramas aumentan su producción y demandan más mercado. Los límites con que choca esa segunda fase de circulación, tanto por la transferencia de plusvalía al exterior como por la deformación de la estructura de ingreso interna, la empujan hacia el exterior llevándola a buscar la realización de parte de las mercancías en el mercado mundial, con lo que se cierra el círculo de la dependencia del ciclo del capital respecto al exterior” (Marini, 1979).

el 40 y 50 % de la deuda privada total, tenían un endeudamiento cuyo origen era primordialmente externo —40%— y de créditos que podían exigirse de inmediato (Basave, 2011), situación que, sumada a la devaluación del peso, generaba una enorme vulnerabilidad financiera.

Los dirigentes de las empresas implementaron una política de repartición de dividendos (Basave, 2011) que asegurará el bienestar de sus accionistas, lo que significó una caída de la reinversión de utilidades y un incremento del endeudamiento con el cual se mantenían las operaciones de las empresas.

Ante la fuga de capitales —que ascendía a 22 mil millones de dólares de acuerdo con cifras oficiales (Ortíz Wadgymar, 1988)— el vencimiento de la deuda de corto plazo, y la caída de los precios del petróleo, el gobierno mexicano declaró, en agosto de 1982, su incapacidad para solventar la deuda. En septiembre de ese mismo año, es decretada la nacionalización de la banca (Basave Kunhardt, 2011). Estas medidas se convirtieron en acciones de transición hacia la conformación de un nuevo patrón de acumulación que le pondría fin al modelo de sustitución de importaciones, y que daría paso al recrudescimiento de la concentración y centralización de la economía nacional. Relata Eric Toussaint (2006):

El director del FMI, Jacques de Larosière, comunicó a las autoridades mexicanas que el Fondo y el [Banco de Pagos Internacionales] BPI estaban dispuestos a prestarles divisas con una doble condición: que el dinero se destinara a pagar a los bancos privados y que aplicaran medidas de choque de *ajuste estructural*. México aceptó. Devaluó drásticamente su moneda, aumentó radicalmente las tasas de interés nacionales, salvó de la quiebra a los bancos privados mexicanos nacionalizándolos y asumiendo sus deudas. Como contrapartida, confiscó los 6.000 millones de dólares que éstos tenían en caja. El presidente, José López Portillo, presentó al pueblo mexicano esta última medida como un acto nacionalista. Se cuidó muy bien de aclarar que los 6.000 millones de dólares embargados servirían principalmente para reembolsar a los bancos extranjeros.

La respuesta gubernamental a la crisis, consistió en el reavivamiento de la economía nacional a través del rescate, reactivación y afianzamiento del sector empresarial privado, siguiendo dos rutas:

1. La provisión de financiamiento barato al sector privado nacional y su protección contra riesgos cambiarios.
2. La disolución del sector empresarial de carácter estatal.

El primer punto se instrumentalizó a través del Fideicomiso de Cobertura de Riesgos Cambiarios (FICORCA), el cual consistió en: la provisión de divisas subsidiadas a las empresas endeudadas a fin de que éstas pudieran solventar sus pasivos (Ortíz Wadgymar, 1988). “(...) el gobierno mexicano se convirtió en deudor solidario de las empresas privadas con los acreedores extranjeros y procedió a permutarles a las empresas sus deudas en pesos difiriendo los plazos de pago hasta doce años con seis de gracia” (Basave Kunhardt, 2011).

El FICORCA fue efectivo en el sentido de que el sector empresarial beneficiado, logró en poco tiempo superar su insolvencia y prepararse para la apertura comercial. La particularidad de esta recuperación se encuentra en que fue posible gracias a mecanismos financieros y no al desarrollo de la esfera productiva o tecnológica de las empresas. El apoyo que brindó el gobierno a través del FICORCA al asumir pasivos por unos 12,000 millones de dólares (Proceso, 1998), permitió que las empresas endeudadas pudieran invertir en el mercado de dinero y obtener altos rendimientos por ello (Basave Kunhardt, 2011). Los recursos extraordinarios obtenidos, fueron utilizados para saldar sus respectivas deudas, así como para ampliar su tamaño a través de la adquisición de empresas emparentadas a su rama productiva, o de empresas públicas desincorporadas del Estado.

La intervención gubernamental fue selectiva y sólo favoreció a un reducido número de empresarios que aprovecharon la crisis y los procesos de concentración y centralización del capital generados en torno a la misma (Morera, 1998).⁴⁵ Medidas como la nacionalización de la banca, fueron revertidas en poco tiempo, no sin antes dejar un costo social enorme. “Apenas tres meses después de la nacionalización, se regresó a los exbanqueros 34% de las acciones bancarias expropiadas” (Proceso, 1998). La venta gubernamental (1984-1985) de las acciones de empresas industriales, comerciales, de servicios, de seguros y fianzas que formaban parte de la banca nacionalizada (1982), benefició a los banqueros recién expropiados, quienes usaron la

⁴⁵ Algunos de los empresarios que incrementaron sus fortunas gracias a este proceso fueron: el ya conocido caso de Carlos Slim Helú beneficiado por la venta de TELMEX. Jorge Larrea, beneficiario del rescate estatal y posterior privatización de Minera Cananea y Mexcobre. Roberto Hernández y Alfredo Harp Helú, dueños de Accival, la casa de bolsa que en 1991 adquirió las acciones de Banamex cuando la banca nacional fue privatizada. Eugenio Garza Lagüera, dueño de FEMSA, quien adquirió en 1991 las acciones de Grupo Financiero Bancomer, en cuyo consejo de administración participaron como consejeros propietarios Alberto Baillères (presidente de Grupo Palacio de Hierro y Grupo Peñoles); Juan Guichard Michel y Max Michel Suberville (Grupo Liverpool); Bernardo Garza Sada (Grupo Alfa) Jorge Martínez Güitrón (dueño de Grupo Sidek); y Roberto Servitje Sendra (Grupo Bimbo) (Morera, 1998; Ramírez, 2017).

indemnización para comprar las acciones en venta. Hasta 1984, el monto que habían recibido los exbanqueros por indemnización ascendía, según información oficial, a 144,056 millones de pesos, es decir, casi 90% del capital contable de los entonces bancos privados (Proceso, 1984).

De este modo, el empresariado mexicano salió de la crisis con la capacidad financiera para enfrentarse al nuevo contexto económico, caracterizado por la apertura comercial y una competencia cada vez concentrada en corporaciones gigantes.

La estrategia productiva y comercial de la élite empresarial recién rescatada, se orientó hacia los beneficios que podía brindar el mercado exterior y la internacionalización del capital, así como hacia las posibilidades que ofrecía la adquisición de empresas extranjeras.

Aprovechando la apertura e integración económica a nivel regional y siguiendo la tendencia marcada por las filiales extranjeras que ya operaban en el país, se desplazó al mercado interno y se usó la estructura productiva nacional como plataforma para la exportación. El nuevo modelo abría espacios de realización de mercancías e inversiones en Estados Unidos y América Latina.

A diferencia de los grandes industriales, las pequeñas y medianas empresas no se vieron favorecidas por el nuevo contexto, a la falta de capacidad financiera y productiva requerida para competir, se sumó la nula intervención que tuvieron en la toma de decisiones respecto a las condiciones de la apertura comercial. Quienes las definieron, además de los actores centrales con intereses en juego, fueron el gobierno en turno y los principales grupos económicos del país, particularmente agrupaciones de directivos de grandes empresas, el sindicalismo oficial y asociaciones financieras.

A través de la firma del Primer Pacto de Solidaridad Económica (PSE) en 1988, dichos grupos comenzaron a negociar las pautas de la nueva política económica (estabilización, liberalización y privatización) y a preparar el entorno para la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1992 (Ortega Riquelme, 2006; Basave Kunhardt, 2011).

Cuadro 3	
Grupos económicos participantes en el PSE	
Consejo Coordinador Empresarial (CCE)	Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN)
Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN)	Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA)
Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio (CONCANACO)	Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales (ANTAD)
Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX)	Asociación Mexicana de Casas de Bolsa (AMCB)
Asociación de Bancos de México (ABM)	Confederación Nacional Agraria (CNA)

Elaborado con información de: (Ortega Riquelme, 2006).

Entre 1988 y 1994, las condiciones para un colapso financiero se reactivaron. La desregulación del sistema bancario y financiero que acompañó a la privatización de la banca,⁴⁶ la burbuja de préstamos durante este período y la especulación sobre los beneficios que traería consigo la firma del TLCAN, fueron los detonantes del derrumbe bancario de 1995 (Nadal, 2004).

La respuesta gubernamental, al igual que durante la crisis de deuda, fue recompensar las acciones de quienes habían especulado con la banca. Por medio del ilegal Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA), posteriormente “regularizado” con el nombre del Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB), se compró la cartera vencida, fraudulenta y en general incobrable, absorbiendo pasivos por quinientos cincuenta y dos mil trescientos millones de dólares de la banca comercial como deuda pública (Calva, 1998, pág.49).⁴⁷

José Luis Calva (1998) al analizar la respuesta del gobierno mexicano, recupera los principios que, de acuerdo con Lilia Rojas-Suárez (asesora principal de la Oficina del Economista en jefe

⁴⁶ Los dieciocho bancos privatizados durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) fueron: Banco de Oriente, Banco de Crédito y Servicio (Bancreser), Banpaís, Multibanco Mercantil, Banca Cremi, Banco BCH, Banco Confía, Bancomer, Banco Nacional de México (Banamex), Banco del Centro, Banca Promex, Banoro, Banco del Atlántico, Banco Internacional, Banco Mercantil del Norte, Multibanco Comermex, Banca Serfín y Banco Mexicano Somex (World Bank, 2015).

⁴⁷ El FOBAPROA, creado y regulado por la *Ley de Instituciones de Crédito* en 1990, no tenía facultad para comprar carteras bancarias. Dicha facultad es adquirida hasta 1996, cuando la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y el Banco de México convinieron una modificación del *Contrato Constitutivo del FOBAPROA*, de forma tal que las compras hechas desde 1995 de manera ilegal se regularizaran (Calva, 1998, pág. 74). No obstante, dicho convenio seguía siendo legalmente cuestionable al contradecir un mandato superior, en este caso la *Ley de Instituciones de Crédito*. Una situación similar ocurrió con la *Ley General de Deuda Pública*, la cual otorgaba a la SHCP la facultad para otorgar el aval al gobierno federal, sólo bajo el cumplimiento de ciertas condiciones: que el crédito avalado se destinara a proyectos de inversión o actividades productivas; que generara los recursos suficientes para el pago del crédito y que tuviera las garantías adecuadas (Calva, 1998, pág. 75). Requisitos que en el caso de los avales otorgados por la SHCP a los pagarés del FOBAPROA no se cumplieron en absoluto.

del BID) y Steven R. Weisbrod (consultor de la misma oficina), permiten ejecutar un “rescate bancario exitoso”. Estos principios son enlistados a continuación:

1. Garantizar que las partes que hayan obtenido beneficios por la toma de riesgos cubran una gran proporción del costo de la reestructuración del sistema bancario. “los accionistas de los bancos deben ser los primeros en perder sus inversiones (...) los prestatarios en mora no deben recibir un tratamiento favorable a expensas de la población”. De tal forma, se limita el costo de la reestructuración y se desestimula la toma de riesgos en el futuro (el llamado riesgo moral).
2. Tomar medidas que impidan a las instituciones financieras que tienen problemas, ampliar el crédito a los prestatarios de alto riesgo, de ser posible “las instituciones deben ser sacadas de las manos de sus propietarios corrientes”.
3. La determinación de la sociedad para reestructurar los bancos con fondos públicos y evitar un pronunciado incremento de la inflación.

Aunque en la época el último punto fue debatible, los primeros dos fueron ampliamente consensados por parte de los especialistas en el tema (Calva, 1998). Sin embargo, en contraste a lo recomendado:

El rescate por medio del FOBAPROA no hizo responsables a los accionistas de los bancos. Al contrario, fueron premiados por el mal manejo de su cartera de créditos. Además, al remplazar su cartera mala con pagarés (con una prima de dos puntos porcentuales sobre la tasa de Cetes y con intereses capitalizables) se les quitó todo incentivo para recuperar los créditos malos. Y como el FOBAPROA no estaba preparado para esta operación, no se recuperó ni la mitad de lo que prometió el gobierno de Zedillo del total de activos asociados a la cartera comprada (Nadal, 2004).

Accionistas como los de Banamex, Bancomer, Serffin, Bitel, Mexicano, Probursa y Banorte no perdieron sus inversiones, fueron salvados y al cierre de marzo de 1998 concentraban 231, 323 millones de pesos en créditos al FOBAPROA para compras de cartera (Calva, 1998, págs. 51-52). Por otro lado, bancos como Confía, Promex, Atlántico y Bancrecer, se dejaron en manos de sus propietarios corrientes, e incluso siguieron generando pérdidas hasta que las autoridades

los intervinieron (Calva, 1998, págs. 52-53). Hasta junio de 1997, el FOBAPROA les había asignado pagarés por 60, 206.37 millones de pesos por compras de carteras malas (Ídem).

Por si fuera poco, posterior al rescate, el FOBAPROA remató los bancos saneados. Ejemplo de ello fue la venta de 159 sucursales de Banca Cremi y Banco Oriente, junto con su cartera de depositantes, en 160 millones de pesos, a BBV-PROBURSA, contrastando con el valor del rescate que entre ambos había sido de 9,700 millones de pesos (Calva, 1998, pág. 54).

En diciembre de 1998, los miembros del Partido Acción Nacional (PAN) y del Partido Revolucionario Institucional (PRI) “legalizaron” el FOBAPROA y lo transformaron en el IPAB, aprobando además la conversión de los pasivos del FOBAPROA en deuda pública. Dicha conversión transfirió a la sociedad mexicana, una deuda que tuvieron que haber pagado los accionistas de los bancos una vez recuperados, o los accionistas que, al ser propietarios de corporaciones no bancarias, tenían capital contable necesario para capitalizar sus propios bancos –p.ej. Bancomer en el caso de Fomento Económico Mexicano de Eugenio Garza Lagüera y Banorte en el caso de Grupo Maseca de Roberto González Barrera– (Calva, 1998, págs.59, 61)

Las opciones para afrontar el colapso bancario eran variadas, no obstante, se optó por la que rescató a los banqueros y empresarios y trasladó los costos de ello al resto de las y los mexicanos, quienes, hasta agosto de 2017, adeudaban 909 mil 227 millones de pesos, por los pasivos del IPAB (Fernández-Vega, 2017).

El rescate gubernamental y la firma del TLCAN, potencializaron la orientación exportadora del empresariado mexicano,⁴⁸ así como su tendencia expansiva. “Entre 1988 y 1994 habían surgido al menos 17 [multinacionales mexicanas] y para 1997 pasaron a ser al menos 26, activas en 24 países huésped con un total de 93 plantas productivas” (Basave, 2000). Estas empresas concentran ahora gran parte de la economía nacional (Ver Cuadro 5) y tienen presencia en los

⁴⁸ En los tres primeros años después de la firma del TLCAN, las exportaciones hacia EE.UU. y Canadá se incrementaron en un 84%. Por su parte, la apertura de las economías latinoamericanas se tradujo en un incremento de las exportaciones mexicanas hacia la región de un 153.1% entre 1990 y 1995 (Basave Kunhardt, 2011).

mercados de otros países, al tiempo que sus directivos y propietarios ocupan lugares importantes en las listas de riqueza a nivel nacional, regional⁴⁹ y mundial.

A la salvación de una fracción privilegiada del empresariado mexicano, le acompañó la desincorporación de activos estatales –política que no ha cesado hasta nuestros días. Del periodo que va de 1988 al 2000 se realizaron alrededor de 267 transacciones que implicaron la venta, concesión y subasta de activos estatales a privados. Los ingresos generados fueron de casi 35 mil millones de dólares (World Bank, 2015a; World Bank, 2015b). Algunos de los trasposos más relevantes –por el monto de la operación y el carácter estratégico del sector– fueron: Ferrocarril del Noreste, S.A. de C.V.; Satélites Mexicanos S.A. de C.V. (SATMEX); Teléfonos de México; Bancomer; Banco Nacional de México; y Mexicana de Cobre (MEXCOBRE) (World Bank, 2015b).

Después de esta etapa, la política de desincorporación presentó una breve declinación, pero se reactivaría a partir del 2005 y hasta el 2008, época en que se realizaron ocho operaciones con un valor de más de 6 mil millones de dólares. Las transferencias más significativas fueron las concesiones aeroportuarias de First FARAC Highway Concession Package (poco más de 4 mil millones de dólares) y Pacific Airports Group (mil millones de dólares), que representaron el 40% de las transacciones realizadas en América Latina durante el 2006 (World Bank, 2015a).

Durante esta oleada de privatizaciones el Estado regaló a un puñado de mexicanos los negocios que años después los harían figurar entre los más ricos del mundo. Así lo confirma la Embajada de Estados Unidos en México en un documento confidencial enviado el 16 de julio de 2008 a los Departamentos de Comercio, Energía, Trabajo, del Tesoro, al Consejo de Seguridad Nacional, al Comando Sur del Ejército (sede Miami) y al Comando Norte:

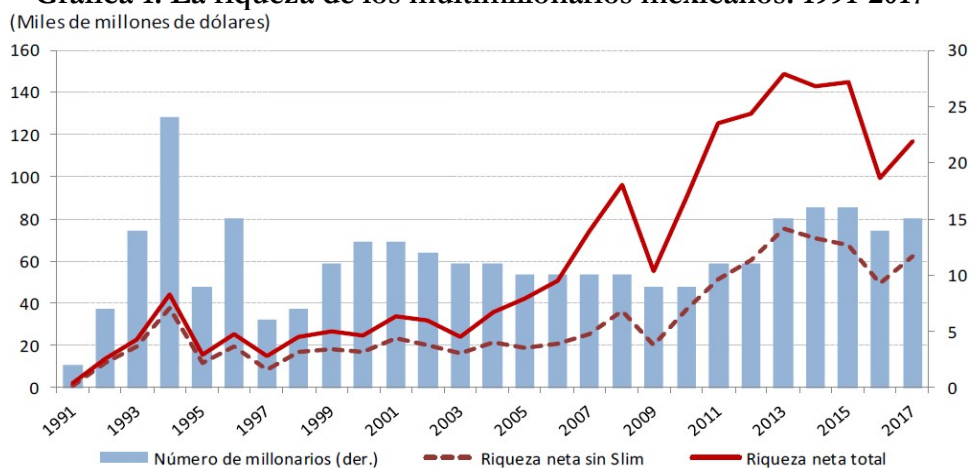
“Mexico, a country where roughly 40% of the population lives in poverty, has 10 people on Forbes Magazine's 2008 list of the world's billionaires (...) this concentration of wealth and economic power hinders Mexico's ability to realize more and deeper levels of competition in key industries (...) Several of the business dynasties that these individuals own took off in the 1990s, when then-President Carlos Salinas de Gortari (PRI) began dismantling Mexico's

⁴⁹ En el 2016, de los diez más ricos de América Latina, tres eran mexicanos: Carlos Slim, Germán Larrea Mota Velasco y Alberto Baillères González (Albino, 2016) quienes a su vez ocuparon los primeros puestos como los más acaudalados de México. Cabe recordar que la fortuna de los tres se debe a la privatización de activos estatales, TELMEX en el caso de Slim y los yacimientos mineros estatales en el caso de los dos últimos.

centralized economy. Salinas sold off more than 1,000 state-run companies from metal foundries to railroads. Unfortunately, in some cases, these privatizations ended up creating private-sector monopolies --benefiting savvy businessmen and politicians while leaving the average Mexican out in the cold” (Embajada de Estados Unidos en México, 2011).⁵⁰

La consolidación del capitalismo monopolista en México, no habría sido posible sin la intervención estatal que le permitió al empresariado mexicano salir de la crisis en circunstancias privilegiadas y transitar hacia la apertura comercial. La estrategia gubernamental que se siguió para sacar al empresario mexicano de la bancarrota, no contribuyó a revertir las contradicciones estructurales que acompañan a la economía mexicana por su carácter dependiente –mercado interno constreñido, dependencia hacia la exportación de recursos naturales y subordinación tecnológica– por el contrario, se deshizo de la infraestructura que había logrado desarrollar en áreas estratégicas para la economía –p.ej. telecomunicaciones y vías férreas–, así como de los recursos naturales y financieros necesarios para alimentar las necesidades productivas internas. Sin embargo, en términos de generación de fortunas individuales y de ganancias corporativas, la dependencia de la economía mexicana no ha sido limitante. Aunque el proyecto nacional fallara el proyecto corporativo no.

Gráfica 1. La riqueza de los multimillonarios mexicanos. 1991-2017⁵¹



Fuente: Elaborado por (Ramírez, 2017, pág.12) con datos de Forbes.

⁵⁰ “México, un país donde aproximadamente el 40% de la población vive en la pobreza, tiene 10 personas en la lista de multimillonarios de la Revista Forbes de 2008 (...) esta concentración de riqueza y poder económico dificulta la capacidad de México para lograr niveles más profundos de competencia en industrias clave (...) Varias de las dinastías empresariales que estos individuos poseían despegaron en la década de 1990, cuando el entonces presidente Carlos Salinas de Gortari del Partido Revolucionario Institucional (PRI) comenzó a dismantlar la economía centralizada de México. Salinas vendió más de 1.000 empresas estatales desde fundidoras de metales hasta ferrocarriles. Desafortunadamente, en algunos casos, estas privatizaciones terminaron creando monopolios del sector privado -beneficiando empresarios y políticos dejando al mexicano promedio fuera” (Traducción propia).

⁵¹ La gráfica da cuenta del aumento de la concentración y centralización de la economía mexicana, es decir, la riqueza se ha incrementado mientras el número de multimillonarios se ha mantenido.

La dependencia de la oligarquía mexicana

Con lo que se ha avanzado en el análisis se sabe que, para cualquier empresa, el control sobre el desarrollo tecnológico y la producción de bienes de capital, son elementos centrales en la composición del capital monopolista actual, pues del grado de control o dependencia que se tenga sobre la tecnología, se desprende su carácter hegemónico o subordinado en la dinámica económica mundial.

Al capitalismo monopolista central, la transferencia de tecnología a sus subsidiarias en otros países, así como a corporaciones competidoras, le beneficia en tres sentidos: a) es un nicho de negocio altamente rentable; b) posibilita que el período de amortización de la tecnología se complete, al ser trasladada a espacios donde resulta una innovación; y c) permite que la corporación se renueve tecnológicamente llevando una ventaja frente a sus competidores menos desarrollados (Marini, 1977).

Una de las formas en las que se manifiesta la baja o nula influencia del capitalismo latinoamericano en materia de generación de tecnología, es a través de la centralidad que tienen las actividades extractivas de exportación en sus procesos de reproducción.⁵²

Cuadro 4		
País	Recurso	% respecto a sus exportaciones totales
Chile	Cobre	57%
Perú	Cobre	26%
	Oro	22%
Estado Plurinacional de Bolivia	Hidrocarburos	47%
Colombia		62%
Ecuador		57%
Trinidad y Tobago		61%
República Bolivariana de Venezuela		95%
Argentina		36%
Paraguay	Productos agrícolas	48%
Uruguay		30%
Brasil	Hierro	16%

⁵² Este proceso puede medirse también a partir del bajo número de patentes tecnológicas (Véase Cuadro 2), así como por el déficit de inversión (pública y privada) en ciencia y tecnología que en el caso de México fue de 0.5% del PIB para el 2013 (Banco Mundial, 2016).

	Productos agrícolas	21%
--	---------------------	-----

Elaborado con datos de (CEPAL, 2014).

Aunque para la economía mexicana, las exportaciones petroleras, agropecuarias y mineras son menores que las exportaciones de productos manufactureros (CEPAL, 2014); las corporaciones más dinámicas de la economía nacional se concentran, tal y como observaremos en los cuadros siguientes, en las ramas económicas que corresponden a actividades de nula, baja o media innovación tecnológica.

Cuadro 5	
Origen del capital	%
Nacional	54.6
Extranjero	44.6
Nal. y Ext.	0.8
Elaborado con datos de (Grupo Editorial Expansión, 2016)	

Un análisis del listado de “Las 500 empresas más importantes en México”, que reporta la revista de negocios *Expansión* (2016), muestra que casi la mitad de estas corporaciones son de origen extranjero (223), con un predominio del capital estadounidense (99).

Cuadro 6	
500 empresas más importantes de México (2015)	
País de origen	No. de empresas
MX	273
EU	99
ALE	18
ESP	16
CAN	13
JAP	10
RU	9
FRA	9
SUI	8
SUE	6
COR	4

MX/EU	3
LUX	3
CHL	3
ITA/ARG	3
ARG	2
ITA	2
COL	2
IRL	2
MX/UE	1
SING	1
SUI/SUE	1
ITA/ESP	1
CHN/FRA	1
EU/MX	1
PT	1

CHN	1
RU/HOL	1
MEX/BRA	1
BEL	1
AT	1
BRA	1

HOL	1
IND	1
Total	500

Elaborado con datos de (Grupo Editorial Expansión, 2016)

Los sectores en los que se observa una mayor proporción de las 500 empresas son: la manufactura de autopartes, la fabricación de bienes de consumo —p.ej. bebidas, cervezas y alimentos—, el comercio minorista, la construcción, el sector extractivo —minería, petróleo y gas—, los servicios financieros y seguros, y el transporte y almacenamiento.

Cuadro 7	
Sector	No. de empresas (extranjeras y nacionales)
Aeroespacial	2
Otras manufactureras	2
Comercio mayorista	3
Otros servicios	3
Servicios de salud	4
Electricidad, agua y gas	4
Recreación, cultural y deportivo	6
Industria agropecuaria	6
Madera, papel y celulosa	8
Industria electrónica	10
Industria del metal	11
Cemento, cerámica y vidrio	13
Hotelería y	13

restaurantes	
Farmacéutica	16
Holding	16
Química y petroquímica	17
Medios y telecomunicaciones	17
Maquinaria y equipo	18
Servicios profesionales	19
Minería, petróleo y gas	26
Construcción	26
Trasporte y almacenamiento	29
Comercio minorista	34
Automotriz y autopartes	38
Bienes de consumo	57
Servicios financieros y seguros	102
TOTAL	500

Elaborado con información de (Grupo Editorial Expansión, 2016)

De estos sectores, las ramas económicas más avanzadas de la economía nacional son ocupadas primordialmente por capital extranjero.

- Industria aeroespacial (EU)

- Automotriz y autopartes (EU, JAP, ALE, CAN, SUE, FRA, COR, BRA, IND).
- Farmacéutica (ALE, EU, SUI, RU, FRA, CAN).
- Industria electrónica (CHN, FRA, COR, SING, EU, ALE, JAP).
- Maquinaria y equipo (JAP, SUE, EU, LUX, FRA, ALE, SUI)⁵³

Estados Unidos juega un rol fundamental en la economía nacional, como inversor y como consumidor, pues el destino de las exportaciones mexicanas, es esencialmente el mercado estadounidense. De acuerdo con datos del 2014, de las importaciones de Estados Unidos desde América Latina y el Caribe, 70% procedieron de México, y alrededor del 32% de la IED en México provino de Estados Unidos. (CEPAL, 2015). En minería, datos de 2015, indican que más de la mitad de las exportaciones de México (52%) tenían a EE. UU. como destino final (Delgado Ramos, 2017). A su vez, la mayoría de las importaciones de minerales de México, en términos de valor, se realizaron en EE. UU. (50.6%) (Delgado Ramos, 2017). Este proceso, incrementa la vulnerabilidad de la economía mexicana, pues su desarrollo depende de que la política exterior y la economía estadounidense le sean favorables. Lo que, dadas las circunstancias actuales significa, estar sujeto a una economía con crisis cada vez más frecuentes y agudas y con una política exterior altamente militarizada.⁵⁴

A lo anterior hay que sumarle el hecho de que los sectores ocupados por el capital mexicano, se ubican en ramas económicas primordiales pero subordinadas dentro de la economía

⁵³ Véase la parte de Anexos para un abordaje más detallado de las empresas, sectores, y países.

⁵⁴ En ese sentido, la presidencia de Donald Trump ha generado un panorama incierto. Incluso para el empresariado estadounidense, las metas del programa encabezado por Trump no son del todo claras. Su renuncia a los tratados de libre comercio y el rompimiento con economías espacial y políticamente cercanas, hacen difícil entender hacia dónde se dirige la economía estadounidense y sus repercusiones a nivel mundial (Islas, 2017). Uno de los temas que reflejan esta incertidumbre es el de la renegociación del TLCAN, donde algunas de las industrias más afectadas serían: la automotriz –directamente perjudicada en caso de una renegociación en los términos de Trump, donde al menos 50 por ciento del valor de un vehículo tendría que ser producido en EE. UU. (Nadal, 2017)– y la industria petrolera, cuyo programa de inversiones en México se vería afectado por la abolición del tratado y con ello la desaparición del procedimiento de solución de controversias, lo que, según sus voceros, las dejaría “desprotegidas” al tener que confiar en el sistema de justicia mexicano (Reuters, 2017). No obstante, la volatilidad de Trump, existen algunas certezas –particularmente las vinculadas al incremento del gasto militar estadounidense y los recortes a los programas sociales y ambientales– así como algunos temas recurrentes –p.ej. la construcción del muro en la frontera con México (Smith y Rushe, 2017). Pese a la hostilidad de la presidencia Trump, la postura oficial desde México ha sido la preservación del tratado, como si éste hubiese sido la panacea para el desarrollo del país, cuando lo que trajo consigo fue una agudización de la dependencia al mercado estadounidense y el desmantelamiento de áreas económicas estratégicas, como el campo y la soberanía alimentaria (Nadal, 2014; Delgado Ramos, 2011). Así como fue la firma del TLCAN en 1992, la renegociación del tratado es una batalla entre los Estados, industrias y capitales por imponer la agenda que más les convenga, sin que la ciudadanía y los sectores económicos más vulnerables puedan opinar al respecto.

mundial, ya sea por su bajo desarrollo tecnológico, por sus dinámicas de enclave, por su dependencia hacia el mercado mundial, porque sus productos se venden a un menor precio que aquellos productos provenientes de las economías centrales, o a que los productos que comercializan los capitales nacionales no son producidos por ellos, sino que sólo son revendidos –p.ej. la telefonía.

Asimismo, se observa una hipercentralización de la propiedad y del control de las empresas que se acentúa si se considera que en el listado aparecen por separado compañías que forman parte de la misma firma, para ejemplificar:

1. El holding Alfa tiene el lugar 7 y su subsidiaria, Sigma, el 30.
2. Grupo México aparece en la posición 19 del listado, mientras su filial, Americas Mining Corporation, se ubica en la 29.
3. Grupo Bal se posiciona en el lugar 16 y sus subsidiarias, Industrias Peñoles está en la posición 47 y GNP en el lugar 60.
4. Tv Azteca se ubica en el lugar 182 y Banco Azteca en la 73. Ambas pertenecen a Grupo Salinas que está en la posición 33.
5. El conglomerado Kaluz se ubica en el lugar 22 y su empresa Mexichem en el 32.⁵⁵
6. Grupo Empresarial Ángeles en el lugar 80 y su firma Grupo Financiero Multiva en la posición 293.
7. Las compañías pertenecientes a Carlos Slim ocupan también diversas posiciones en el listado. Grupo Carso tiene el lugar 34, mientras que sus divisiones Grupo Sanborns el lugar 64 y Grupo Condumex el puesto 111. Por su parte la constructora IDEAL tiene la posición 146, Grupo Financiero Inbursa el sitio 67, CICSA el lugar 156 y América Móvil el puesto número 2.

Eliminando esta doble contabilidad, el número de firmas y personas que controlan la economía mexicana se reduce aún más. Este tipo de análisis ayudan también a mostrar la permanencia a través del tiempo de los grupos empresariales que centralizan la economía mexicana.⁵⁶

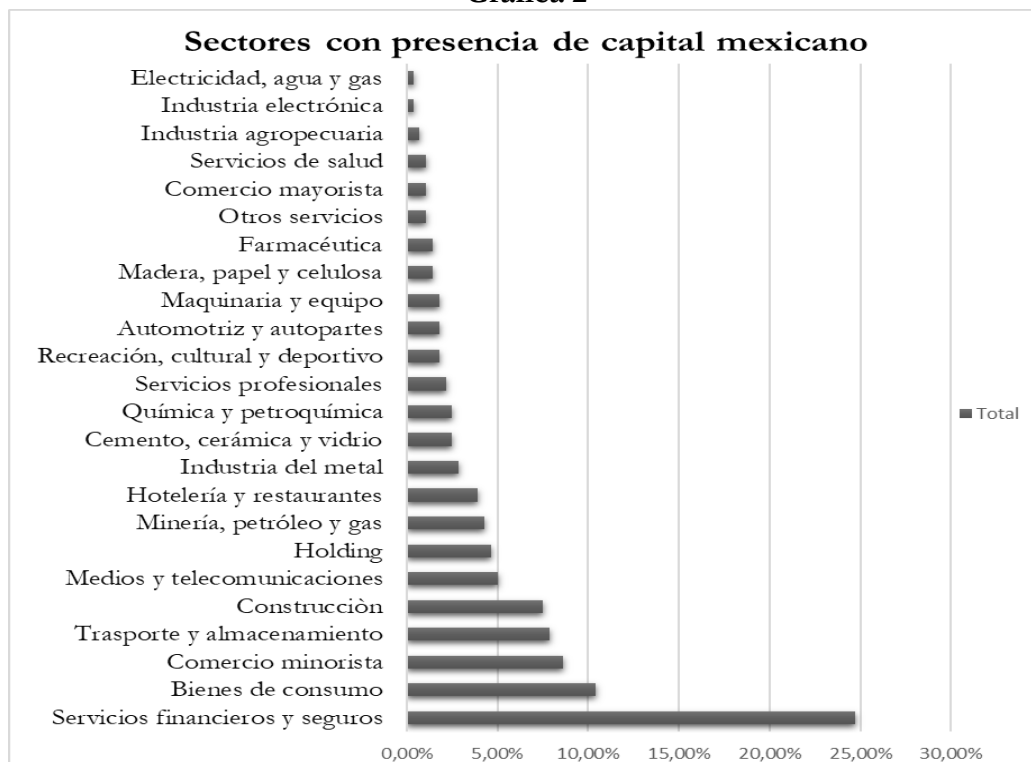
⁵⁵ Los principales accionistas de Mexichem son Antonio del Valle Ruiz, uno de los mexicanos más acaudalados de 2017, y sus seis hijos con un 42% del conglomerado (Forbes, s.f.; García, 2017).

⁵⁶ Véase el trabajo de (Delgado Ramos, 2011) quien con esta metodología da cuenta de los grupos empresariales que centralizaban la economía mexicana en 2009 y que al hacer la comparación con los datos de esta investigación

Aun con sus limitaciones, el listado de *Expansión* (2016) es bastante útil, pues muestra los sectores en los que se concentra la participación del capital mexicano, tal y como lo resume la siguiente gráfica.

De las 278 compañías en las que opera el capital mexicano, el mayor porcentaje (24.73%) se ubica en los servicios financieros y de seguros. Cabe mencionar que el sector de las aseguradoras no está exento de la dependencia a capitales extranjeros. En 2011, Gian Carlo Delgado documentó el caso de GNP, empresa mexicana de seguros cuyas reaseguradoras eran las multinacionales Munich Re (Alemania), Lohndische (Alemania), Swiss Re (Suiza), Hannover Re (Alemania) y Mapfre Re (España) (Delgado Ramos, 2011, pág. 157). En 2016, GNP anunció alianzas con Sompo Canopus, aseguradora japonesa, con Cleveland Clinic, sistema hospitalario con sede en Estados Unidos, y Beazley, empresa líder en riesgos cibernéticos (GNP Seguros, 2016). Por medio de estas compañías GNP puede cubrir sus carencias tecnológicas y de infraestructura, a cambio de un control compartido y subordinado del negocio de los seguros.

Gráfica 2



Elaborado con información de (Grupo Editorial Expansión, 2016)

puede verse que esencialmente siguen siendo los mismos. (Ornelas, 2016a) hace lo propio para los años 1993, momento de las negociaciones de TLCAN y 2015, mitad del sexenio de Peña Nieto.

La inclinación del capital mexicano a buscar esferas en las que con una baja inversión puedan obtenerse altas ganancias en el menor tiempo posible, puede explicar su preferencia por la economía financiera frente a la economía productiva, o a la extracción de recursos frente a la generación de tecnología. Lo cual a su vez forma parte de una tendencia del capitalismo monopolista global.

Los holdings que aparecen con un 4.66% están conformados por empresas de los sectores ya señalados (extractivos, comercio, transporte, construcción, financieros, bienes de consumo como alimentos, manufactura de autopartes).

Si se consideran únicamente a las empresas de capital nacional, los primeros 20 lugares lo ocuparían las empresas del cuadro siguiente, de las cuales tres son empresas estatales⁵⁷ y ninguna controla fases avanzadas en materia de innovación en ciencia y tecnología.

Cuadro 8	
Empresas de capital mexicano	
Empresa	Sector
Petróleos Mexicanos (PEMEX)	Petróleo y gas
América Móvil	Telecomunicaciones (triple play: telefonía, internet y televisión)
FEMSA	Bebidas y cervezas
CFE	Electricidad
Alfa	Holdings (alimentos-Sigma, autopartes-Nemak, petroquímica-Alpek, energía-Newpek, telefónica-Alestra)
CEMEX	Cemento y materiales
Grupo Bimbo	Alimentos
Coca-Cola FEMSA	Bebidas y cervezas
Grupo Financiero Banamex	Servicios financieros
FEMSA comercio (OXXO)	Comercio autoservicio
Grupo México	Holdings (Minería, transporte)
Infonavit	Servicios financieros
Kaluz	Holdings (Química, petroquímica, materiales de construcción y servicios financieros)
Organización soriana	Comercio autoservicio
Grupo Coppel	Comercio departamental
Grupo Financiero Banorte	Servicios financieros

⁵⁷ En el caso de Pemex, se prevé que su posición para el siguiente año sea menor debido al recién liberalizado mercado del cual tenía un control monopolístico, así como al nivel de pérdidas financieras que ha registrado: en el 2014 tuvo una pérdida neta de 265,543 mdp 56.1% más que en el 2013. (Expansión, 2016).

Americas Mining Corporation (subsidiaria de Grupo México)	Minería
Sigma Alimentos	Alimentos
El Puerto de Liverpool	Comercio departamental
Mexichem	Química y petroquímica

Elaborado con información de (Grupo Editorial Expansión, 2016).

Aun con estas limitantes, dichos sectores resultan altamente lucrativos y son capaces de proveer influencia política y económica dentro y fuera del país. Para muestra, las empresas que ocupan los diez primeros lugares dentro del listado de las 100 empresas mexicanas más transnacionalizadas.

Cuadro 9				
10 empresas mexicanas más globales				
#	Empresa	No. de países donde opera	Ingresos en el extranjero*	Empleados en el extranjero*
1	América Móvil	25	545,034 mdp	107,672
2	CEMEX	45	158,612 mdp	158,612
3	Bimbo	23	114,955 mdp	77,150
4	ALFA	24	136,925 mdp	30,000
5	FEMSA	11	85,324 mdp	46,631
6	Coca-Cola FEMSA	10	75,333 mdp	33,895
7	MEXICHEM	48	55,959 mdp	7,700
8	Grupo México	6	71,263 mdp	7,289
9	NEMAK	15	53,496 mdp	10,000
10	GRUMA	18	34,825 mdp	11,556

Fuente: (Grupo Editorial Expansión, 2016) *Datos del 2014

El *know who* (saber quién) de los directivos, asesores y propietarios de las corporaciones mexicanas, explica en gran medida la provisión del gobierno mexicano de financiamiento barato, subsidios, condonaciones fiscales, y trato preferente respecto a la venta de activos estatales. El *know who*, implica una serie de relaciones que trascienden lo institucional y lo legal, y que en la mayoría de los casos se trata de vínculos familiares, de amistad o de negocios, que generan redes de influencia en diversos campos de la vida social.⁵⁸ Para entender el éxito que

⁵⁸ Los ejemplos son variados, recupero el caso documentado por Gian Carlo Delgado Ramos (2009) de Claudio X González Laporte, quién fue funcionario del Banco Nacional de México y asesor en materia de inversiones de Carlos Salinas, también fungió como consejero propietario de Grupo Carso y algunas subsidiarias, de Grupo Alfa, Televisa, Grupo México y Grupo Modelo, así como de empresas extranjeras —General Electric, Kimberly Clark México, Home Depot, Unilever y Kellogs. Sus hijos: Claudio X. González Guajardo es cofundador y ex presidente de la Fundación Televisa, y Pablo González Guajardo, director general de Kimberly Clark México.

han alcanzado algunas corporaciones mexicanas a nivel internacional, más allá de su campo inmediato de influencia política, es preciso sumarle también el *know how* (saber cómo) que ha hecho posible su expansión hacia otros mercados, países y ramas económicas.

La compra de empresas en el extranjero,⁵⁹ principalmente en países centrales,⁶⁰ ha permitido que las corporaciones mexicanas adquieran la capacidad tecnológica y los conocimientos operativos necesarios para competir en los mercados o ramas económicas donde operaban las empresas recién adquiridas. El número de fusiones y adquisiciones reportadas en México durante el 2014 fueron de 337, mientras que en el 2015 se registraron 303 (Expansión, 2016; Transactional Track Record, 2016). En términos corporativos este método ha sido rápido y eficaz, pues el desarrollo de capacidades por cuenta propia implicaría un proyecto con resultados en el largo plazo. Sin embargo, para la economía de origen, ha significado un estancamiento en términos de inversión en innovación científica y tecnológica y la imposibilidad de construir independencia en dicha área. “Las empresas obtienen y se nutren de lo que necesitan para competir fuera de su país y lo desarrollan también fuera sin que el país recoja los frutos de su modernización” (Basave, 2016). Tendencia que la política en ciencia y tecnología no ayuda a corregir, por el contrario, la ahonda.

En 2017, el presupuesto destinado para el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) sufrió un recorte del 23 por ciento respecto al año anterior (Olivares, 2017). Y aunque según la ley, el gasto en investigación y ciencia debería ser al menos del 1 por ciento, para 2018 se planea una inversión de 0.23% del PIB, porcentaje del cual 90.49% se destinará al gasto corriente y sólo 9.51% en modernización y ampliación de actividades (Garduño, 2017).

En comparación con otros países de la OCDE el gasto de México en educación es exiguo. Sólo por mencionar algunos ejemplos, datos de 2011 muestran que Suecia destinó 3.49 por ciento de su PIB; Corea y Finlandia, 3.5; Singapur y Taipei, 2.6; China y Rusia, 1.12 por ciento (Garduño, 2017).

⁵⁹ “(...) entre 1990 y 2000 se llevaron a cabo 253 adquisiciones internacionales por parte de empresas mexicanas (...) 41% de éstas correspondió a inversiones sur-norte, en países más avanzados” (Basave Kunhardt, 2016).

⁶⁰ Entre el 2007 y 2011, Bimbo, Gruma, Cemex, Cementos Chihuahua, Grupo México, Grupo R, Mexichen, Alfa, Carso Global, Telecom y Televisa, adquirieron empresas en países centrales (EE.UU., España, Israel, Noruega, Japón, Australia) con un valor de 26 282 millones de dólares. Véase el listado detallado en (Basave Kunhardt, Los senderos divergentes de la economía y las multinacionales mexicanas, 2016, pág. 267)

En México, la carencia de recursos destinados a la educación y a la innovación científica y tecnológica, abre el camino al financiamiento privado, y con ello a una compleja red de intereses corporativos, a un proceso de mercantilización del conocimiento y a un incremento de la dependencia a actores externos.⁶¹

En resumen, los propietarios de las corporaciones mexicanas⁶² han aprovechado los momentos de centralización del capital en su país de origen y los recursos que el Estado les ha provisto como estímulos. De este modo, han logrado consolidarse a costa de la economía nacional, pues el éxito de los conglomerados mexicanos no se ha traducido en mejores condiciones para la clase obrera mexicana o en una mejora del lugar que ocupa la economía nacional a nivel mundial en términos educativos o tecnológicos. El éxito comercial y financiero de la economía corporativa no se ve reflejado en la economía en su conjunto, por el contrario, la distancia e inequidad entre una y otra se vuelve cada vez mayor.

Capitalismo monopolista y desigualdad

América Latina, al estar atravesada por las tendencias y prácticas del capitalismo monopolista central y del capitalismo monopolista dependiente, padece por partida doble sus consecuencias. El resultado es una sociedad ampliamente desigual, debido a que una cantidad enorme de recursos, queda a disposición de un reducido número de personas y corporaciones extranjeras y nacionales. La superexplotación de los trabajadores y las condiciones financieras y fiscales existentes, alientan la transferencia de recursos de los más pobres a los más adinerados. Para ejemplificar, el 10% más rico de América Latina y el Caribe posee el 71% de la riqueza y tributa solo el 5,4% de su renta. Entre 2002 y 2015, las fortunas de los multimillonarios de América Latina crecieron en promedio un 21% anual, es decir, un aumento seis veces superior al del PIB de la región (CEPAL-OXFAM, 2016). Mientras que la evasión de impuestos sobre la renta personal, corporativa y del IVA, le cuesta a la región 320 mil millones de dólares al año, 6,3% del PIB –según Alicia Bárcena, secretaria ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe– (González Amador, 2016; CEPAL-OXFAM, 2016).

⁶¹ Para profundizar en el tema véase el capítulo “Educación, ciencia y tecnología en México: un reflejo del grueso de países latinoamericanos” en (Delgado Ramos, 2011).

⁶² Para un análisis detallado de los personajes y grupos económicos beneficiados por los procesos de centralización de la economía mexicana, sus alianzas financieras y políticas, véase (Morera, 1998).

En el caso de México, al 1% más rico le corresponde un 21% de los ingresos totales de la nación, mientras que el 10% más rico concentra el 64.4% de toda la riqueza del país. La riqueza de los 4 millonarios más ricos de México representa ya el 9% del PIB mexicano –en el 2002 era el 2%–, mientras que el 54,4% de la población permanece en la pobreza –más de 50 millones de mexicanos y mexicanas. Estas cifras explican por qué México se ubica dentro de los países con mayores niveles de desigualdad en el mundo (Esquivel Hernández, 2015).

Para los países subdesarrollados, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) calculó que pierden anualmente cien mil millones de dólares como consecuencia del traslado ganancias que realizan las transnacionales a países donde pagan poco o nada de impuestos (Berkhout, 2016). Asimismo, estos países dejan de percibir aproximadamente 138 mil millones en razón de ofrecer incentivos fiscales a las transnacionales (Berkhout, 2016, pág. 3).

Otro mecanismo de descapitalización es el que se lleva a cabo a través de la deuda externa. Como ejemplo, entre 1970 y 2012, la deuda externa de los países de América Latina y el Caribe aumentó 165 veces, y durante el mismo período \$3.25 billones fluían fuera de la región a sus acreedores (Gottiniaux, Munevar, Sanabria, y Toussaint, 2015). Por otro lado, tal como enfatiza Gian Carlo Delgado: “(...) tanto la IED como la deuda estimulan un mayor y más agudo extractivismo. Mientras la IED busca asegurar la transferencia de excedentes en el menor plazo temporal posible –y sin considerar las “externalidades” sociales o ambientales–, la deuda externa y sus intereses estimulan una mayor explotación de los recursos propios de la región: fuerza de trabajo y naturaleza” (Delgado Ramos, 2011, pág. 27).

Por si lo anterior no bastara, la existencia de 72 bases militares extranjeras en América Latina y el Caribe (Boron, 2014),⁶³ forma parte de los mecanismos de coerción internacional que aplican determinadas corporaciones y Estados, para el aseguramiento de sus inversiones y puntos de provisión de recursos naturales.

⁶³ Véase el listado completo por país de ubicación y países de pertenencia de las bases (Boron, 2014, págs. 319-329)

Al definir a América Latina, Gian Carlo Delgado señala:

AL no es solo reserva estratégica de recursos naturales, también es clave en tanto espacio de realización y transferencia de excedentes, dígame por medio de la inversión extranjera directa, la transferencia de tecnología y el pago de la deuda (por no hablar del negocio de la seguridad y la “guerra” que normalmente se libra en esos espacios; por ejemplo, vía el Plan Colombia o el Plan Mérida (Delgado Ramos, 2011, pág. 26).

La organización monopólica del capital repercute, aunque en distintos grados y formas, en todos los pilares que le dan sustento. A fin de lograr la generación de ganancias, las características de cada uno de los ejes que hacen posible la reproducción del capital, se homogenizan. Por la variedad de fundamentos sobre los cuales se sostiene el actual modo de producción, esta investigación se focaliza en la extracción de recursos que adopta a la estructura monopólica del capital, sus dinámicas y consecuencias perniciosas. Para su análisis se propone la noción de *extractivismo monopolista*, a fin de definir de manera amplia, pero precisa, el tipo de extractivismo que opera actualmente a escala global.

Extractivismo en tiempos de corporaciones gigantes

Hechos a considerar para una definición del *extractivismo monopolista*:

1. A pesar de la centralidad que la financiarización ha adquirido en el capitalismo monopolista, el funcionamiento del capitalismo no ha dejado de tener un sustento físico que descansa en el control de los recursos naturales, del cual depende la producción, la generación de ganancias y las expectativas de crecimiento de la economía mundial (Véase Figura 1).
2. La narrativa/práctica hegemónica que usa al extractivismo como fuente de recursos para el desarrollo y a los daños sociales y ambientales que éste provoca como el precio a pagar por el bienestar, está presente sobre todo en países de América Latina, Asia y África, pero no únicamente. La expansión de actividades extractivas –como la minería a gran escala, la explotación de hidrocarburos convencionales y no convencionales– se observa también en países centrales como Estados Unidos, Canadá, Australia y en prácticamente todo el mundo.
3. Las formas y magnitudes de la extracción de recursos, se han transformado a la par de los cambios que ha atravesado el modo de producción al cual alimenta. En la fase actual del capitalismo, la economía extractiva, al igual que la productiva y la financiera, ha adquirido tendencias y características monopólicas.

En América Latina, región relevante para nuestro caso de análisis, la noción de extractivismo se ha discutido bastante, sobre todo a partir del boom que a mediados de la década de 1990 tuvieron actividades como la minería, la siembra de monocultivos o la extracción de hidrocarburos, resultado de la creciente demanda de tales recursos a nivel mundial y del incremento en el precio de los mismos. Al respecto, en los estudios recientes sobre el extractivismo latinoamericano, se pueden ubicar dos vertientes de análisis:

1. Una centrada en las dinámicas que determinados gobiernos han adoptado en relación al extractivismo como fuente de financiamiento para sus políticas sociales, dando lugar a

posturas críticas (Eduardo Gudynas, 2009; Svampa, 2013), así como a posiciones justificantes (Atilio Borón, 2014; Álvaro García Linera).

2. Otra vertiente orientada hacia los conflictos generados por el extractivismo en países con gobiernos de corte abiertamente neoliberal, controlado casi en su totalidad por grandes capitales privados (nacionales o extranjeros) y con una intervención estatal subordinada (Delgado Ramos, 2013; Machado Aráoz, 2013).

Ambas rutas de investigación han generado una serie de definiciones que se recuperan a fin de analizar sus aportes y problematizar su alcance explicativo.

Cuadro 10	
Autor	Definición de extractivismo
Eduardo Gudynas	Se utiliza el rótulo de extractivismo en sentido amplio para las actividades que remueven <u>grandes volúmenes de recursos naturales, no son procesados</u> (o lo son limitadamente), y pasan a ser <u>exportados</u> (Gudynas, 2009, pág. 188)
Maristella Svampa	(...) aquel patrón de acumulación basado en la sobreexplotación de recursos naturales, en gran parte, no renovables, así como en la expansión de las fronteras hacia territorios antes considerados como “improductivos (Svampa, 2012, pág. 17).
Alberto Acosta	El extractivismo es una modalidad de acumulación que comenzó a fraguarse masivamente hace 500 años (...) determinada desde entonces por las demandas de los centros metropolitanos del capitalismo naciente. <u>Unas regiones fueron especializadas en la extracción</u> y producción de materias primas, es decir de bienes primarios, mientras que <u>otras asumieron el papel de productoras de manufacturas</u> . Las primeras exportan Naturaleza, las segundas la importan (Acosta, 2012).
Horacio Machado	(...) los esquemas extractivistas involucran dispositivos estructurales a través de los cuales ciertos grupos o entidades adquieren la <u>capacidad de control y disposición sobre los territorios de otros</u> . Los territorios y sus respectivos ecosistemas son estructurados como espacios subordinados y explotados como <u>zonas de sacrificio</u> para el abastecimiento de economías-sociedades donde tiene lugar el procesamiento y consumo asimétrico de los recursos (...) <u>Los dos elementos claves que, a nuestro entender, definen las economías extractivistas son, por tanto, el de sobre-explotación y el de orientación exógena o exportadora</u> (Machado Aráoz, 2013).
Eduardo Gudynas	(...) tipo particular de <u>extracción de recursos naturales, en gran volumen o alta intensidad</u> , de los cuales el 50% o más, es destinado a la <u>exportación, como materias primas sin procesar o con un procesamiento mínimo</u> . Incluye tanto las fases de explotación, como las previas de exploración, descubrimiento, etc., y también las fases posteriores, como cierre y abandono de los sitios de apropiación (Gudynas, 2013).

Elaboración propia.

Cuadro 11	
Autor	Definición de neoextractivismo
Eduardo Gudynas	Bajo este nuevo extractivismo se mantiene un estilo de desarrollo basado en la apropiación de la Naturaleza, que alimenta un entramado productivo escasamente diversificado y muy dependiente de una inserción internacional como proveedores de materias primas, y que si bien el <u>Estado juega un papel más activo</u> , y logra una mayor legitimación por medio de la redistribución de algunos de los excedentes generados por ese extractivismo, de todos modos se repiten los impactos sociales y ambientales negativos (Gudynas, 2009, pág. 188).
Henry Veltmeyer y James Petras	(...) el neoextractivismo se predica sobre la base de un Estado y un régimen regulatorio más intervencionistas y una agenda política posneoliberal (es decir, una suavización de los costos sociales del imperialismo extractivista) (Veltmeyer y Petras, 2015, pág. 53)

Elaboración propia.

Los elementos coincidentes entre estas definiciones de extractivismo y neoextractivismo son:

1. La remoción y extracción a gran escala de grandes volúmenes de recursos naturales.
2. La diferenciación desigual entre espacios proveedores de recursos y consumidores de los mismos.
3. El bajo o nulo procesamiento de los recursos extraídos.
4. La orientación exportadora de las actividades extractivas.
5. El uso de la renta obtenida para la contención del conflicto social.

Como modalidad de acumulación capitalista, el extractivismo se apoya de una percepción de la naturaleza como mercancía (O'Connor, 2001), de los territorios como espacios social y físicamente vaciables y del metabolismo económico como algo escindido del metabolismo ecológico (Martínez-Alier, 2008). Al operar bajo estos principios la consecuencia directa del extractivismo es un ordenamiento socio-ecológico violento, desigual y destructivo que, de no ser limitado social e institucionalmente, aspira a propagarse por cualquier territorio considerado rentable.

Aunque el término extractivismo ha sido empleado principalmente para describir los procesos de extracción de recursos en economías dependientes, considero que el alcance explicativo de dicho término puede ser mayor en un contexto de expansión de las fronteras extractivas y de mayor control de tipo corporativo de los flujos de energía y materia a nivel mundial. La noción de extractivismo monopolista se plantea con el propósito de incorporar:

1. Las tendencias del capitalismo monopolista global –centralización, concentración, transnacionalización y financiarización del capital.
2. Las diferencias generadas por la división internacional del trabajo y el rol del Estado como promotor –o posible inhibidor– del extractivismo.
3. La propensión corporativa a ampliar las fronteras de extracción de recursos y con ello las afectaciones socio-ambientales.

El extractivismo monopolista se define por estar sujeto a un reducido número de corporaciones gigantes, que controlan un alto porcentaje del mercado donde se desenvuelven, debido a su capacidad para movilizar en diversos espacios geográficos un enorme instrumental político, financiero, técnico, intelectual y miliciano a fin de lograr la extracción de grandes volúmenes de recursos –mineros, hidrocarburos, pesqueros, forestales, biodiversidad– en el menor tiempo posible con costos y riesgos financieros mínimos.

La capacidad financiera de las corporaciones extractivas, depende de las ganancias derivadas de la explotación en curso, de yacimientos y reservas de recursos naturales, así como del valor que genera en las acciones de la corporación, la certera disponibilidad de recursos a futuro. Lo anterior implica que las corporaciones extractivas obtienen dividendos no sólo de su producción directa sino también especulando a partir de las reservas de recursos que controlan y de la explotación potencial de las mismas, al tiempo que obtienen préstamos y planean sus decisiones teniendo como premisa, la extracción infinita de ecosistemas planetarios finitos.⁶⁴

Para toda corporación extractiva la obtención de mayores ganancias implica el reemplazo constante y rápido de los territorios (terrestres u oceánicos) que le sirven como proveedores de

⁶⁴ Un ejemplo claro de cómo las corporaciones especulan con su potencial extractivo está en el caso de los hidrocarburos. De acuerdo con un informe elaborado por Carbon Tracker (2011) 2,795 gigatoneladas de CO₂ es la cantidad de carbono que se encuentra en las reservas probadas de carbón, petróleo y gas de las compañías y países proveedores de combustibles fósiles. John Fullerton, ex director general de JP Morgan, estimó que las 2,795 GtCO₂ tenían un valor aproximado de \$27 billones de dólares. Al considerar que para mantener la temperatura por debajo de los 2°C se estima que hasta el 2050 los seres humanos podemos verter a la atmósfera aproximadamente 565 gigatoneladas de carbono (McKibben, 2012), es decir que el 82% de las reservas de recursos fósiles en el mundo deberían quedarse bajo tierra (McGlade; y Ekins, 2015), se está hablando de la cancelación de 20 billones de dólares en activos y de la quiebra de las corporaciones petroleras que se benefician de ellos (McKibben, 2012). Por ello, en las operaciones de las petroleras y de los Estados que las respaldan, no se vislumbra el abandono de dichas reservas, por el contrario, se realizan estrategias de exploración de nuevos yacimientos, la implementación de nuevos mecanismos de extracción, y la búsqueda de combustibles fósiles no convencionales, negando por completo la contabilidad que contempla los límites físicos de la naturaleza.

recursos y como depósitos de desechos. Supone también la contención de la conflictividad social que sus operaciones generan, así como la anulación de los límites que entorpezcan u obstaculicen su avance. El proceso de reconfiguración estatal que se ha venido gestando desde la transformación neoliberal, ha contribuido a cumplir dichas condiciones (mayor disponibilidad de territorios, represión de la conflictividad y nulas restricciones) en favor del capital privado.

La expansión mundial del extractivismo monopolista, no diluye la división internacional del trabajo. El carácter central o dependiente de las corporaciones extractivas, se define por la autonomía tecnológica y por la presencia comercial e internacional del capital que ejecuta la extracción de los recursos, así como por el vínculo de éste con el Estado y la economía corporativa de su país de origen.

En el contexto actual –marcado por el predominio del neoliberalismo como patrón de acumulación y el ascenso de la derecha como fuerza política dominante– el extractivismo monopolista apunta hacia la incidencia cada vez mayor del capital privado y a un ataque renovado contra las empresas estatales en casi todos los sectores.⁶⁵ De ahí que esta investigación optase por centrar la reflexión en las corporaciones extractivas pertenecientes a capitales privados, y en el rol del Estado, sólo en tanto promotor o freno de su expansión.

Las paraestatales extractivistas –remanentes de lo que en algunos países fue una política soberana de corte nacionalista– sus problemáticas asociadas, así como las posibilidades de que

⁶⁵ Los datos disponibles marcan dicha tendencia. Entre 1990 y 2003, 120 países en desarrollo llevaron a cabo casi 8,000 transacciones de privatización, recaudando US\$ 410 mil millones(...) El mayor número de privatizaciones ocurrió en 1997 como resultado de las transacciones de infraestructura y energía (petróleo y gas) en Argentina, Brasil y China, Kazajstán, México y la Federación Rusa. Por sector, la infraestructura (telecomunicaciones, generación, transmisión y distribución de electricidad, transmisión y distribución de gas natural, transporte y agua) representó la mitad de todos los ingresos por privatización. Los siguientes fueron sectores competitivos (manufactura, servicios, turismo), energía (producción de petróleo y gas, otros hidrocarburos y petroquímicos), finanzas y el sector primario (minerales y metales). En 2006, 48 países en desarrollo efectuaron 249 transacciones de privatización por un valor de 104.9 mil millones de dólares (Kikeri y Phipps, 2008). En 2007, 51 países en desarrollo realizaron 236 transacciones de privatización, valoradas en US\$ 132.6 mil millones. En 2008, 32 países en desarrollo llevaron a cabo 196 transacciones de privatización, valoradas en US\$ 38 mil millones (Kikeri y Perault, 2010). La recaída en las privatizaciones de 2008 se vincula a la crisis financiera de ese año, no obstante los analistas del Banco Mundial, en este caso Kikeri y Perault, son optimistas al señalar: “En la mayoría de los países, el marco jurídico e institucional para la privatización sigue vigente, mientras que las reformas regulatorias y de gobierno corporativo en respuesta a la crisis probablemente mejoren el clima para la privatización y aumenten la probabilidad de éxito” (Kikeri y Perault, 2010, pág 4).

una organización con atractores distintos a la generación de ganancias pueda sobrevivir en el capitalismo y en el neoliberalismo, son temáticas que superan los propósitos de esta investigación pero que no dejaran de ser enunciadas, aunque sea tangencialmente.

Respecto al extractivismo monopolista operado por capital privado se pueden observar dos variantes generales: el capital extractivo de una economía central y el capital extractivo de una economía dependiente.

Desde el punto de vista de la cadena de valor, las corporaciones extractivas centrales, dotan de valor agregado al recurso extraído, a través de su procesamiento –p.ej. fundición o refinación– transporte y comercialización, con el objetivo de lograr una tasa de ganancia superior a la que generarían con la mera extracción. Al tiempo que controlan las innovaciones tecnológicas requeridas por las actividades extractivas, sobre todo frente al agotamiento de las fuentes de fácil acceso. En el caso del extractivismo monopolista central, éste se caracteriza por su relación de codependencia con las necesidades geoestratégicas que le plantea la seguridad militar de su Estado, la política expansionista de la economía corporativa doméstica y el consumo nacional –particularmente el de un sector privilegiado de la población.

Estados Unidos es un ejemplo de cómo corporaciones extractivas tipo Exxon Mobil, Shell, Chevron, aunque no son paraestatales, por su carácter fundamental en el mantenimiento de la hegemonía estadounidense reciben protección y apoyo del Estado norteamericano dentro y fuera de su territorio.⁶⁶ Saxe-Fernández (2013) dice al respecto: “(...) cuando en Estados Unidos se habla de seguridad nacional, se habla de seguridad empresarial y viceversa”.

Otro ejemplo puede verse en el “mineralo-Estado” canadiense, definido por William Sacher como un Estado que “permite el enriquecimiento de las oligarquías poniendo al aparato estatal al servicio del comercio minero” (Sacher, 2010, pág. 57).⁶⁷ Dicho de otro modo, el Estado

⁶⁶ P.ej. las fuerzas armadas estadounidenses es la organización que más consume petróleo en el mundo (Flounders, 2009; Klein, 2015), lo cual significa que la posición de los Estados Unidos como nación hegemónica, depende del abastecimiento oportuno y seguro de dicho recurso.

⁶⁷ En 2015, el nombramiento de Justin Trudeau como primer ministro de Canadá fue visto con cierto optimismo por su discurso ambientalista, defensor de los pueblos indígenas (Phipps, 2015; Hill, 2015). Sin embargo, dicha percepción se diluyó rápidamente al ver que la política interna y externa siguió con los negocios como de costumbre (McKibben, 2017).

canadiense emplea todos los recursos financieros,⁶⁸ diplomáticos, jurídicos, militares que tiene a su alcance para hacer que el modelo extractivo de las mineras canadienses –su carácter coercitivo, su laxitud fiscal y jurídica, su desentendimiento de los daños socio-ambientales– se expanda, dentro⁶⁹ y fuera de su territorio.⁷⁰

El rol de las corporaciones extractivas en la preservación de la hegemonía y la relación estratégica que sostienen con el Estado central con el que se vinculan, define al extractivismo monopolista central y recrudece el tipo de competencia en el que se inserta. Para Veltmeyer y Petras (2015) esta es la forma que ha adoptado el imperialismo del siglo XXI o lo que ellos denominan como imperialismo extractivo haciendo alusión a: “Las intervenciones del Estado imperial en apoyo al capital extractivo (la extracción de minerales y otros recursos naturales no renovables, además de inversiones extranjeras de gran envergadura para la adquisición o el acaparamiento de tierras)” (Veltmeyer y Petras, 2015, pág. 15).

Un ejemplo de la incidencia de los Estados centrales en la defensa del capital extractivista y de lo que aquí se ha denominado como sinergia competitiva, puede encontrarse en la reunión que en 2005 sostuvieron embajadores de Estados Unidos y Canadá y representantes de multinacionales mineras, para analizar la situación de la minería en Perú ante un incremento de la conflictividad social organizada, los riesgos de esto para sus negocios y las estrategias para contrarrestarlos a fin de generar un entorno propicio para la inversión. Las propuestas que se manejaron en dicha reunión incluyeron la idea de publicitar los beneficios de la inversión, presionar para que las organizaciones educativas y católicas rotaran a los profesores y sacerdotes que se habían vinculado con el movimiento anti-minero y “detener la impunidad de quienes dañan la propiedad privada y bloquean caminos” (Wikileaks, 2005). En pocas palabras, la influencia mediática, la coerción económica y policial y la presión institucional como pilares

⁶⁸ Lo que incluye, por ejemplo, el uso de fondos públicos y privados de jubilación para el financiamiento de proyectos mineros (Sacher, 2010).

⁶⁹ En 2010, William Sacher consideraba un cálculo de 10 mil minas abandonadas en Canadá. Minas cuyo tratamiento de residuos era inapropiado o inexistente y cuyos territorios en algunos casos era ambientalmente imposible recuperar (Sacher, 2010, pág. 52).

⁷⁰ En los últimos años, entre 50% y 70% de la actividad minera en América Latina ha estado a cargo de compañías canadienses (Ferreira, 2016) y México no es la excepción. Tan sólo en 2014, las compañías canadienses representaron el 65% del capital extranjero en el sector minero mexicano (Delgado Ramos, 2017). Para México y demás países latinoamericanos, la presencia de las mineras canadienses implica, además de la exportación de recursos y ganancias, la injerencia del “mineralo-Estado” que las respalda. Lo mismo sucede con el Estado estadounidense y las corporaciones petroleras estadounidenses que operan en la región.

de la estrategia corporativa y gubernamental para defender el negocio minero (Delgado Ramos, 2012). Este formato de reunión se repitió en 2008, entre la exministra canadiense de Cooperación Internacional, Bev Oda; el ministro peruano de Energía y Minas; y corporaciones mineras canadienses y peruanas (Lust, 2015).

Sobre la colaboración entre Estados y corporaciones, Paul Baran señala:

La disponibilidad de este apoyo estatal fortalece notoriamente la capacidad de las empresas monopolistas y oligopolistas para lidiar con las dificultades que se les presentan en sus actividades económicas en el exterior (...) Confiada en el apoyo económico, diplomático y militar de su gobierno nacional, la empresa oligopolista que opera en el mercado mundial se ve tentada, irresistiblemente, a tratar de conquistar una porción mayor de éste, o a buscar oportunidades adicionales para su inversión (...) De ahí que la competencia entre los oligopolistas en la arena mundial se convierta cada vez más en una lucha por el poder entre los países imperialistas. Su resultado depende no sólo de la fuerza de las empresas que están en competencia, sino de la potencia política y militar de sus propios países (Baran, 1987, págs. 170, 172).

Por su parte, el extractivismo monopolista dependiente se define por tener una mayor conectividad con las necesidades del mercado internacional que con las del nacional, de ahí que el vínculo que sostiene con el Estado de su país de origen, se centra en el uso de éste como trampolín para la internacionalización, más que a una estrategia soberana de provisión de recursos. Y en ese sentido puede entenderse como una extensión subyugada del extractivismo operado por el capital extractivista central.

Las ventajas comerciales que tienen las corporaciones extractivas dependientes frente a sus competidores, responden en gran medida a la asistencia que reciben de sus gobiernos nacionales y a la calidad de los recursos que extraen, lo cual obedece a condiciones políticas y físicas más que al desarrollo de avances tecnológicos o estrategias productivas. En términos de la cadena de valor, los recursos extraídos son comercializados con un grado bajo o nulo de transformación, situación que se explica por la dependencia tecnológica y financiera respecto al exterior.

Para ambos extractivismos –dependiente o central– las necesidades productivas, domésticas o militares que plantean los consumidores –sobre todo Estados u otras corporaciones– alientan la extracción a gran escala de recursos, así como la centralización y concentración del capital,

con el fin de asegurar la provisión de los flujos de energía y materia que requieren. Las corporaciones gigantes dinamizan la extracción de recursos en su papel de compradoras –para cubrir sus propios procesos de acumulación– y como ofertantes –para solventar la demanda de los Estados y la de otras corporaciones.

Pese a que la postura política dominante ataca constantemente a las estructuras monopólicas estatales, paralelamente abastece de subsidios y nuevas concesiones a los monopolios privados. El problema entonces, desde el punto de vista de los negocios y de la competencia capitalista, no es el monopolio, sino que éste se encuentre a cargo de un organismo con responsabilidades sociales, que no permite el acceso de instituciones con fines meramente empresariales. Milton Friedman, economista de la Escuela de Chicago y defensor a ultranza de la “libertad del mercado”, señalaba:

Quando las condiciones técnicas hacen que un monopolio sea el resultado natural de las fuerzas competitivas del mercado, sólo hay tres alternativas que parecen posibles: el monopolio privado, el monopolio público o las reglamentaciones públicas. Todas son perjudiciales, de manera que tenemos que elegir el mal menor (...) el monopolio privado podría ser el menor de los males (Friedman, 1962 en Valdes, 1989, pág. 89).

Las corporaciones privadas buscan desplazar/anular al Estado como competidor, pero mantenerlo en su rol de consumidor y de proveedor de concesiones territoriales y de protección jurídica, financiera, militar y policiaca, sobre todo en un contexto de expansión de las actividades extractivas y de la conflictividad socio-ambiental derivada. En consonancia, los Estados de corte neoliberal han claudicado a favor de los capitales privados promoviéndolos como agentes predilectos y más eficientes para realizar la explotación de los recursos naturales nacionales. De ahí que aquellos países que tenían o tienen paraestatales en la rama extractiva, optaron y optan por su gradual desmantelamiento vía la corrupción, la venta, la concesión, la “apertura” y la “liberalización” del sector.⁷¹

En aquellos países donde ciertas fuerzas políticas de izquierda y actores críticos al paradigma neoliberal lograron asir el gobierno, puede verse otro tipo de relación entre extractivismo y Estado. Los casos de Bolivia, Ecuador y Venezuela son los más destacables porque en ellos

⁷¹ En México, este proceso se manifiesta en el desmantelamiento de PEMEX (Saxe-Fernández, 2016), así como en la venta de las paraestatales mineras, este último tema abordado con mayor atención en los siguientes apartados.

puede observarse lo que Veltmeyer y Petras (2015, pág. 36) califican como: “una reversión parcial de la política de privatización ordenada por el consenso de Washington”.

Para los gobiernos de Evo Morales, Rafael Correa y Hugo Chávez la reapropiación de la renta extractiva –sobre todo ante el alza de los precios de las materias primas– pasó a ser un eje fundamental de la política exterior, de la política económica y de la política social. Y las paraestatales: Yacimientos Petrolíferos Fiscales de Bolivia (YPFB), PetroEcuador y Petróleos de Venezuela, S.A. (PDVSA), fueron fundamentales en este proceso (Calderón, 2017).

El alza de los precios de las materias primas en el mercado mundial, permitió que tanto los gobiernos como las corporaciones extractivistas obtuvieran ingresos extraordinarios, dando la impresión de que los intereses de las economías nacionales y las economías corporativas podían conciliarse (Veltmeyer y Petras, 2015). Sin embargo, poco a poco las contradicciones y limitaciones del extractivismo como motor de la economía se hicieron palpables. Los beneficios provistos por el extractivismo están sujetos a los vaivenes del mercado internacional, generan daños ecológicos irreparables, aumentan la conflictividad socio-ambiental, forman un nexo clientelar entre el Estado y la ciudadanía⁷², y recrudecen la dependencia hacia la exportación de flujos de energía y materia (Calderón, 2017; Gudynas, 2009).

Al tomar decisiones únicamente desde el punto de vista de los negocios, se genera una disociación entre lo que favorece a las corporaciones extractivas y lo que beneficia a las economías a las que intervienen. El éxito corporativo derivado del extractivismo enriquece a sus propietarios, directivos y burócratas de alto nivel, pero explota y deteriora a las poblaciones y territorios empleados por las actividades extractivas.

En aquellas ramas económicas donde se ha permitido la intervención de las corporaciones extractivas gigantes, puede observarse la disolución acelerada de la competencia y por tanto

⁷² En Venezuela, se observa con claridad que el principal riesgo de un nexo clientelar es su carácter endeble frente a los ataques de las élites económicas afectadas por la intervención estatal, así como de las clases medias y altas emuladoras de los valores de la élite estadounidense, receptivas a las políticas injerencistas, orquestadas a través de la guerra mediática, de *think tanks* y de fundaciones de la “sociedad civil”, que en nombre de la “democracia” se esfuerzan por desestabilizar al gobierno. Sobre el tema consúltese: Hernández Navarro (2017); Hernández Navarro (2017a); Fazio (2017).

una mayor concentración y centralización de los flujos de energía y materia. El cuadro siguiente nos da muestra del grado de concentración alcanzado en las actividades extractivas más relevantes para la economía mundial.

Cuadro 11	
Actividad extractiva	Concentración del mercado
Agricultura	Seis empresas controlan 63 por ciento del mercado global de semillas comerciales, 75 por ciento del mercado global de plaguicidas y 100 por ciento de las semillas transgénicas comercializables.
Pesquería	Trece empresas controlan entre el 11-16 % de la captura marina global y el 19-40 % de las poblaciones más grandes y más valiosas de peces en el mundo.
Ganadería	Diez corporaciones faenan el 88% del total de cerdos. Tres empresas controlan el 95% del mercado de pollos para consumo; y se estima que dos empresas suministran virtualmente todo el material genético de los pavos comerciales.
Industria petrolera	En el 2014, 100 compañías produjeron 82% del petróleo a nivel mundial. 24% fue producido por corporaciones privadas y 58% por empresas estatales. ⁷³
Minería	La capitalización de mercado del top 40 de las corporaciones mineras en el mundo, fue de 494 mil millones de dólares al final del 2015, monto superior al PIB conjunto de 31 países –392, 904 mil millones de dólares.

Elaboración con datos de: (ETC Group, 2015) (Österblom, y otros, 2015) (Fundación Heinrich Böll Stiftung, 2014) (U.S. Energy Information Administration, 2016) (PwC, 2016) (Banco Mundial).

La estructura corporativa de todas las corporaciones que controlan los mercados referidos en el Cuadro 11, poseen una alta composición orgánica del capital que tiende al alza y que es capaz de incrementar la velocidad y la cantidad de extracción de recursos, así como de desbancar a cualquier pequeña y mediana empresa, sobre todo en épocas de crisis –p.ej. ante una baja en el precio de los recursos naturales.

El incremento de la composición orgánica del capital junto con la centralización y concentración del capital, son tendencias propias de la competencia capitalista, y el extractivismo al operar bajo las condiciones impuestas por la misma, no puede ser ajeno.

⁷³ Este dato muestra que el Estado no sólo funciona como promotor del control corporativo de los flujos de energía y materia mundiales, también contribuye por sí mismo a la extracción de recursos y a la devastación ambiental global pues opera con las mismas dinámicas que las empresas privadas.

A lo anterior, cabe sumarle aquellos procesos vinculados al extractivismo, que contribuyen a intensificar su estructura monopólica.

1. El creciente agotamiento de los recursos naturales, derivado de la lógica corporativa de extracción y uso de los mismos,⁷⁴ trae consigo la necesidad de inversión creciente (tecnológica y financiera) para obtener los flujos de energía y materia.⁷⁵

En el caso de la actividad minera, el agotamiento de los yacimientos mineros de alta calidad condujo a la exploración de nuevas técnicas de extracción tales como la minería submarina, o a cielo abierto. En lo que se refiere a ésta última, la extracción en yacimientos diseminados, es decir, territorios con una baja concentración de minerales, requiere una inversión capaz de solventar los gastos de exploración, explotación, beneficio y cierre del emprendimiento –maquinaria pesada, explosivos, compra o renta de grandes extensiones territoriales– así como aquellos imprevistos vinculados al mercado mundial p.ej. una baja en los precios del recurso o a conflictos de corte político-ambiental, que puedan derivar en una suspensión o cancelación del proyecto.

Lo mismo sucede con la transición a la explotación de los hidrocarburos no convencionales o el petróleo de aguas profundas. La disminución de las fuentes de fácil acceso en términos geológicos y/o geopolíticos,⁷⁶ derivó en el uso de técnicas de extracción –p.ej. la fractura hidráulica– cuyos costos económicos hacen que el monto de la inversión sea muy elevado, el cual sólo puede ser cubierto por un precio muy alto del recurso, que asegure la rentabilidad de su extracción por dichos métodos, o un subsidio público para las corporaciones, so pretexto de ser un recurso estratégico para la reproducción de la economía mundial.

⁷⁴ Lógica que implica la satisfacción de las necesidades productivas de la corporación a fin de generar ganancias.

⁷⁵ Este proceso ha sido descrito por James O'Connor (2001) como la segunda contradicción del capitalismo. El capital, en su búsqueda de ganancias en el corto plazo a partir de la explotación intensiva de recursos naturales, no considera el deterioro que su lógica crea en las condiciones de producción a largo plazo, situación que termina mermando sus fuentes proveedoras de materia prima, elevando sus propios costos e incluso anulando las posibilidades de su reproducción.

⁷⁶ En junio de 2011, el *British Petroleum Statistical Review of World Energy* señaló que, de continuar el ritmo de producción actual, las reservas mundiales de petróleo probadas para finales de 2010 sólo serían suficientes para 46.2 años (British Petroleum, 2011).

En la agricultura industrial, la disminución de la fertilidad de los suelos llevó a un mayor gasto en agroquímicos, maquinaria y demás insumos que ayuden a contrarrestarla.⁷⁷

En la pesca, el agotamiento de los “bancos” pesqueros naturales, resultó en el uso de criaderos industriales, con costos más elevados de los que se tendrían si se tuviera un manejo adecuado de las fuentes naturales de provisión.

Lo que se trata de demostrar con estos ejemplos es que el uso de métodos más intensivos en inversión y más agresivos en la extracción, resultan en un control corporativo cada vez más monopolizado y en costos sociales, ambientales y económicos más elevados,⁷⁸ pero a la vez necesarios desde la lógica de producción y consumo actual.

2. El incremento en la demanda de recursos estratégicos para el funcionamiento de la economía mundial y para el consumo de una clase privilegiada, hace necesario que se tenga un control monopólico de los recursos, que facilite su extracción y uso sin limitantes sociales, políticas, territoriales, legales o éticas.
3. La competencia entre corporaciones extractivas conlleva la anulación de las pequeñas y medianas empresas y el fortalecimiento de las grandes estructuras empresariales.
4. Las ganancias que se obtienen de la extracción de recursos naturales.⁷⁹
5. La influencia política derivada del control sobre los flujos de energía y materia necesarios para la reproducción de la vida y de la economía a nivel mundial.

⁷⁷ Las reservas de fósforo podrían ser insuficientes para la producción agrícola en 30 o 40 años. El 40% de la tierra cultivable depende del acceso a fósforo económicamente viable (Ahmed, 2014).

⁷⁸ Un documento de trabajo del Fondo Monetario Internacional titulado: *How Large Are Global Energy Subsidies?* indicó que el monto de los subsidios a la energía ascendió a \$ 5,3 billones de dólares 6.5% del PIB mundial del 2015 —los subsidios al petróleo ocupan 1.7% del PIB mundial— dicho monto considera los subsidios implícitos, es decir los costos socio-ambientales, incorporando los daños climáticos derivados de la producción y el consumo (Coady, Parry, Sears, y Shang, 2015). Por su parte Business School de la Universidad de Cambridge Judge precisa que los costos socio-ambientales generados por las corporaciones de combustibles fósiles, son mayores que las ganancias obtenidas (Hope, Gilding, y Alvarez, 2015) es decir, si dichas empresas pagaran los daños que provocan, el negocio dejaría de ser rentable.

⁷⁹ Durante un año, las 25 compañías de petróleo y gas más importantes a nivel mundial, generaron en conjunto 2.6 billones de dólares en ventas, y 81 mil millones de dólares en ganancias (Gensler, 2016).

6. La vinculación entre la provisión de recursos y la seguridad nacional de los países para los que operan las corporaciones extractivas.
7. El fortalecimiento de la corporación –a raíz de las contrarreformas neoliberales– como principal gestora y distribuidora de los flujos de energía y materia existentes en el planeta.

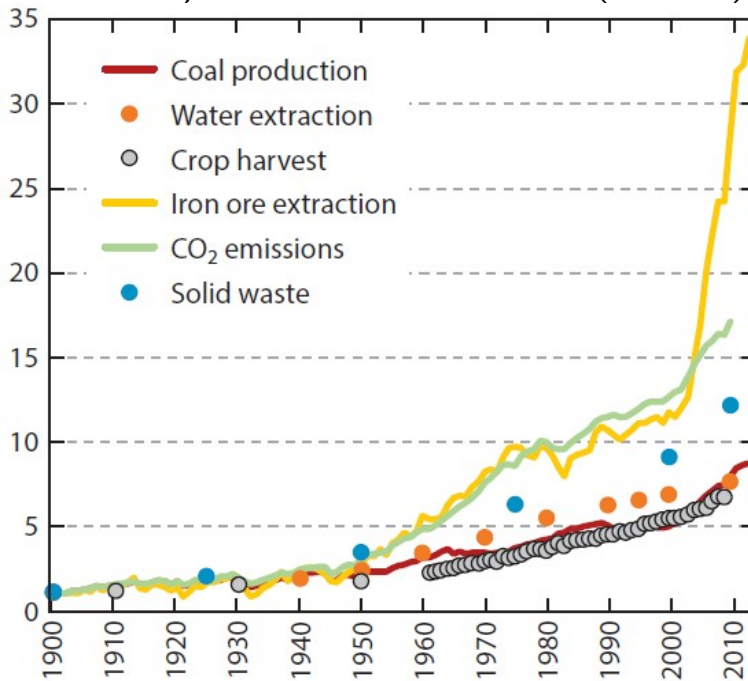
El extractivismo actual, ha adoptado las mismas prácticas y tendencias monopolistas del modo de producción al cual alimenta –centralización, concentración, financiarización y transnacionalización.

La noción de *extractivismo monopolista* apunta la centralidad que han adquirido las corporaciones gigantes transnacionalizadas, en el acaparamiento y distribución de los flujos de energía y materia mundiales y, por tanto, en la organización de la vida en el planeta. Asimismo, señala que el proceso de concentración y centralización sobre la extracción de los flujos de energía y materia necesarios para la reproducción de la vida, así como la magnitud de los residuos que generan las corporaciones gigantes extractivistas, provocan efectos nocivos de alcance global, que afectan a los sectores más vulnerables de la humanidad y destruyen el entorno de múltiples especies.⁸⁰ En ese sentido, cabe recalcar que el extractivismo monopolista no es un problema exclusivo de países dependientes con recursos naturales abundantes y disponibles, sino que a medida que los recursos se agotan y el consumo de los mismos aumenta, las fronteras de extracción se expanden –también en países centrales– y con ello los daños socio-ambientales de la extracción y el consumo –p.ej. la contribución de la quema de combustibles fósiles al calentamiento global.

El metabolismo capitalista está rebasando peligrosamente los límites ecológicos planetarios (Krausmann, et al., 2017). Tal y como lo muestra el siguiente gráfico, el consumo de materiales lejos de aminorarse se incrementa y con ello la carga de desechos sobre el planeta.

⁸⁰ El ejemplo más claro de la magnitud de los efectos nocivos está en el calentamiento global.

Gráfica 3. Flujos de materiales en toneladas (1900-2010)*



* Normalizados a 1 en 1990.

Fuente: (Krausmann, et al., 2017)

El hecho de que, entre 1751 y 2010, noventa empresas produjeron 63% de las emisiones mundiales acumuladas de dióxido de carbono y metano industrial, de las cuales 83 eran compañías de energía fósil (Heede, 2014), y que el consumo del 10% más rico de la población sea responsable de alrededor del 50% de las emisiones mundiales (OXFAM International, 2016), son indicadores del carácter centralizado, destructivo y desigual del extractivismo actual, así como de la necesidad de frenar la acción de los principales responsables de la catástrofe climática de nuestro tiempo, quienes a su vez son los más reacios a cambiar sus formas y objetivos de operación, producción y consumo.

Conforme el consumo aumenta y el agotamiento de la naturaleza se agrava, la mancuerna extractivismo y violencia se recrudece. Estados y corporaciones despliegan sus fuerzas represivas en los territorios que consideran relevantes por su disponibilidad de hidrocarburos, minerales, recursos hídricos, biodiversidad y rutas estratégicas. En el negocio extractivo los casos de este tipo son múltiples. Ceceña y Barrios (2017), por ejemplo, dan cuenta de la coincidencia, sobre todo en las últimas dos décadas, entre las zonas de guerra (guerras abiertas, difusas, internas, revueltas, golpes de estado) y las áreas donde se ubican las cuencas petroleras

y reservas de recursos más importantes del planeta. Ya sea el caso de Exxon Mobil, corporación petrolera que cuenta con su propia milicia y ha financiado a fuerzas contrainsurgentes, recrudeciendo guerras internas, en países africanos como Chad y Nigeria (Coll, 2012; Hochschild, 2012). El *AmazonLog-2017*, ejercicio logístico-militar que –patrocinado por corporaciones armamentistas y operado por iniciativa del Comando Logístico do Exército Brasileiro (COLOG) con participación de militares de países invitados, entre los que destaca el Comando Sur del Departamento de Defensa de Estados Unidos– permite “incursiones territoriales discretas”, “intervenciones de fuerzas especiales” y ensayos para “operativos masivos” en la Amazonia, una de las reservas de agua dulce y biodiversidad más importantes del mundo (Ceceña y Barrios, 2017). O el vínculo entre el narcotráfico y la minería en México (narco-minería), en el que las corporaciones mineras conviven y a veces se nutren de los cárteles, o en el que los cárteles se integran al negocio extrayendo y exportando minerales o extorsionando a las compañías que lo hacen (Estévez, 2016; Hernández Navarro, 2017).

De manera cada vez más frecuente el extractivismo se asocia a espacios de excepción donde la ley del más y mejor armado prevalece. Los gestores estatales, con la excusa de combatir el narcotráfico, de mantener la seguridad, de reforzar la logística militar en caso de desastres naturales o ayuda humanitaria, contribuyen a generar entornos propicios para la extracción de recursos y para un control geoestratégico de los territorios, así como para el disciplinamiento de quienes puedan llegar a oponerse. De este modo las comunidades intervenidas resultan afectadas por partida doble, pues tanto la extracción legal como la ilegal se relacionan a prácticas de intimidación, militarización, despojo y expoliación.

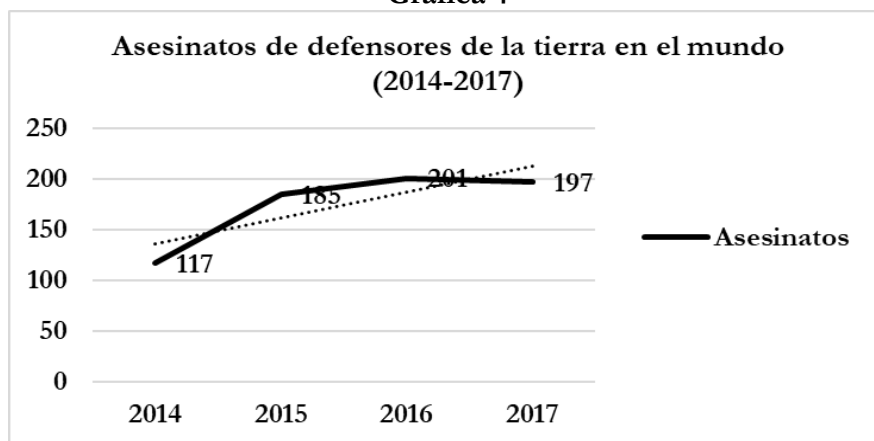
No está de más señalar que en casi todos los casos, los perjudicados directos son las poblaciones más vulnerables (económica, política, étnicamente) de países centrales y dependientes. En América Latina, por ejemplo, puede observarse una trayectoria al alza del número de conflictos ecológico-distributivos⁸¹ ligados a proyectos extractivos, sobre todo a

⁸¹ En el trabajo se emplea indistintamente el concepto de conflictos ecológico-distributivos y conflictos socio-ambientales para hacer referencia a aquellas contiendas originadas por el acceso desigual a los bienes naturales (p.ej. tierra, agua, biodiversidad, hidrocarburos, minerales), por lo injusto de la distribución de los daños asociados a la extracción o explotación de dichos bienes, así como por la tendencia a ignorar a los afectados directos en aras de privilegiar a los beneficiados de tal ordenamiento socioecológico. En términos muy generales, puede decirse que los conflictos ecológico-distributivos se refieren a la disputa entre proyectos antagónicos respecto al uso y concepción de la naturaleza (Conde, Martínez-Alier, 2017).

partir de la década de los noventa, período en el que la liberalización de los mercados y la reprimarización de las economías latinoamericanas se consolidaron (Svampa, 2013). Para muestra, de 244 conflictos ecológico-distributivos contabilizados por el Atlas de Justicia Ambiental (EJOLT) entre 1970 y 2013 en cuatro países de la región andina (Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia), 28 conflictos comenzaron antes de 1990, 45 en la década de 1990 y 171 en el siglo XXI (Pérez-Rincón, et al., 2017).

En este escenario, la defensa de los territorios y la oposición al extractivismo son tareas altamente peligrosas. En 2016, al menos 201 activistas ambientales fueron asesinados en el mundo, el 60% de ellos en países de América Latina (Global Witness, 2016).⁸² En 35 casos se identificó la posible participación de paramilitares, la policía fue sospechosa en 33 asesinatos, los terratenientes en 26 y los guardias de seguridad privada se vieron involucrados en 14 (Global Witness, 2016). El mayor número de asesinatos se vinculó a proyectos mineros y petroleros, con 33 personas defensoras del territorio asesinadas (Global Witness, 2016).

Gráfica 4



Fuente: (The Guardian, Global Witness, 2018)

El gráfico anterior muestra, aunque parcialmente, una tendencia constante y creciente en el número de defensores del ambiente asesinados. A lo anterior se suman los 2354 conflictos ecológico distributivos que hasta la fecha se contabilizan en el mundo (EJOLT) y que de formas diversas dan cuenta de la violencia asociada a los procesos extractivos.

⁸² Cifra que resulta conservadora si se piensa que muchos de los asesinatos no pudieron ser registrados por el informe de Global Witness (2016). No obstante, es una muestra representativa de los países donde el ataque a los activistas es mayor, de las actividades más asociadas a la violencia y del costo en vidas que diversas comunidades en el mundo pagan por defender sus territorios.

Otro elemento de continuidad en la historia del extractivismo en el mundo es que, ejecutado por las metrópolis colonialistas o por las corporaciones privadas gigantes, su función ha sido la de alimentar el metabolismo de economías-sociedades que, por ser centros neurálgicos de poder económico, político, tecnológico y militar, se han adjudicado un mayor consumo de energía y materiales estratégicos, frente a economías-sociedades que han adoptado el rol de proveedoras, con todas las desventajas que esto implica, principalmente la devastación socio-territorial y la dependencia económica (Delgado Ramos, 2012).

Al día de hoy, la expansión de las fronteras extractivas –impulsada por el agotamiento de los recursos de fácil acceso y las “oportunidades” que brindan las nuevas técnicas de extracción– aunada a los efectos acumulativos de la devastación ambiental –generada por la extracción y el consumo pasados– hace que las poblaciones afectadas por el extractivismo sean cada vez mayores. A las víctimas directas de corporaciones extractivistas en países centrales y dependientes, se suman aquellas que resentirán las mayores consecuencias del colapso climático antropogénico, generado principalmente en la quema de combustibles fósiles (Heede, 2014; IPCC, 2015) y, cabe precisar, por un modo de producción que ha encontrado en esta matriz energética su sustento, dicho de otra forma, por los efectos de lo que Elmar Altaver (2005) denominó unión infernal entre capitalismo y fosilismo.

Resulta indispensable pensar que, si el abastecimiento de recursos vitales se deja totalmente en manos de corporaciones gigantes organizadas bajo lineamientos de tipo capitalista, la humanidad tendrá que enfrentar dos problemas: el primero es que su *atractor* principal es la generación de ganancias, y segundo que la dinámica de competencia en la que están inmersas tiende hacia la concentración y centralización de los recursos. Más allá de su régimen de propiedad, público o privado, la lógica bajo la cual opera una corporación es lo que de fondo marca la diferencia. Sobre este tema, la reflexión de Gudynas resulta interesante, al señalar:

(...) sea los estados, como las empresas estatales, se apunta al éxito comercial, y por lo tanto repiten estrategias empresariales basadas en la competitividad, reducción de costos y aumento de la rentabilidad. De esta manera, el desempeño de empresas estatales (como PDVSA de Venezuela), mixtas (como Petrobrás de Brasil) o privadas (como Repsol YPF en Argentina), se asemejan cada vez más a las conocidas prácticas de las viejas empresas transnacionales, como Exxon o British Petroleum. (...) se repiten reglas y funcionamientos de los procesos productivos (...) bajo criterios de eficiencia clásicos, incluyendo la externalización de impactos sociales y ambientales” (Gudynas, 2011, pág. 82)

De continuarse la expansión del capitalismo monopolista y el liderazgo de las corporaciones capitalistas como tomadoras de decisiones a nivel global, la tendencia apunta a un incremento de la desigualdad económica, de la inequidad social, de la conflictividad político-militar, y de la degradación de los medios de vida de la humanidad que puede derivar en nuestra extinción como especie. Contexto en el que sólo sobrevivirán y se beneficiarán quienes tengan la capacidad económica, política, militar para hacerse de los recursos vitales.

Así como en la economía mundial, en el campo académico, el comportamiento de las corporaciones centrales monopoliza la atención. En la literatura sobre el desempeño empresarial, las corporaciones del capitalismo monopolista central son un tema privilegiado. Sin embargo, el ascenso de las corporaciones gigantes procedentes de economías dependientes, exige volver la mirada hacia las otras expresiones del capitalismo monopolista y sus efectos en las diversas ramas económicas y políticas que le dan lugar. Por tal razón esta investigación ha incorporado a la discusión la formación monopólica de corporaciones nacidas en economías dependientes. A través del caso mexicano y de las corporaciones que despliegan su acción en la esfera extractiva, se busca exponer las dinámicas del capitalismo monopolista dependiente, en un espacio y actividad económica concretos. Es así que, siguiendo el diálogo entre las reflexiones más generales y sus expresiones más concretas, los siguientes apartados rastrearán el origen de los monopolios mineros en México, particularmente el de Grupo México, caso del cual surge el interés por el tema.

Monopolios mineros en México: conformación y consolidación

En términos generales, el entrelazamiento entre el Estado mexicano y los grupos empresariales nacionales, explica la formación de las corporaciones mexicanas que hoy controlan parte importante de la economía nacional y que han logrado posicionarse a nivel internacional, sobre todo en los mercados geográficamente más cercanos, Estados Unidos y América Latina. El caso del sector minero mexicano no es diferente. La formación y afianzamiento de los monopolios mineros privados, son resultado de una serie de políticas económicas que dieron inicio en 1961 con la promulgación de una legislación minera orientada hacia la “mexicanización” del sector; y que tendrían como punto culminante la privatización de las reservas y plantas mineras estatales en 1988. Estas medidas beneficiarían a un sector empresarial nacional particular, que hasta el día de hoy tiene como una de sus principales fuentes de riqueza, la extracción y venta de minerales.

¿Cómo se explica la transición de la “mexicanización” de los yacimientos mineros a la posterior liberalización y privatización de los mismos; quiénes fueron los beneficiarios de dichos cambios; y cuál fue el rol del Estado en este proceso? Son algunos de los cuestionamientos que se desarrollarán evaluando los lineamientos de la Ley minera de 1961, en el entendido de que las normas jurídicas son un instrumento político cuya ejecución refleja el proyecto gubernamental que le da cabida y los intereses a los que beneficia.

Se recupera y resume la periodización propuesta por Urias (1980) para definir algunos de los cambios más significativos por los que ha atravesado la normatividad minera en México, así como los respectivos proyectos políticos y productivos en los que se enmarcaron –colonial, nacionalista y neoliberal.

Cuadro 12		
Legislación minera en México (1783-2013)		
Período	Normatividad	Caracterización
Colonial	Ordenanzas de Minería 1783	Las minas se encontraban bajo dominio directo de la Corona, y eran concesionables siempre que se aportara a la Real Hacienda y se cumpliera con su explotación.

		Los yacimientos eran de alta ley y por tanto requerían de poca inversión.
México independiente	Diversidad de normatividades mineras (Las Antiguas ordenanzas de minería y diversidad de legislaciones estatales)	Se presenta un agotamiento de las fuentes de fácil acceso y por tanto la necesidad de mayor inversión para la extracción. Crecimiento lento del sector minero vinculado a la inestabilidad política y económica de los primeros años de vida independiente.
Porfiriato	Código Nacional Minero (1884)	Fomento a las inversiones extranjeras. Desarrollo de infraestructura (p.ej. líneas férreas). La propiedad superficial confería la propiedad sobre los recursos del subsuelo. Preponderancia del capital extranjero, particularmente del capital estadounidense.
Período revolucionario hasta la década de 1920	Art 27 de la Constitución de 1917 Ley Minera de 1920	Dominio directo (inalienable e imprescriptible) de la nación de todos los minerales o sustancias que en vetas, mantos, masas o yacimientos constituyan depósitos cuya naturaleza sea distinta de los componentes de los terrenos.
1930-1960⁸³	Ley Minera de 1930	Estancamiento de la actividad minera. Disminución de la inversión extranjera e incremento de la participación estatal. Creación de la Comisión de Fomento Minero.
1961	Ley de mexicanización de la minería	Asociación obligatoria con capital mexicano en una proporción mínima de 51 por ciento.
Neoliberal⁸⁴ 1990 a la fecha	Reformas a la Ley Minera ⁸⁵ 1990 1992 2006 2013	Apertura a la inversión extranjera. Desplazamiento de la minería pequeña y afianzamiento de la gran minería.

Elaborado con información de (Urias, 1980).

⁸³ Algunos procesos relevantes de este periodo son: a nivel internacional la Gran depresión y al interior del país, el Cardenismo y la política de industrialización por sustitución de importaciones.

⁸⁴ Por la fecha de publicación del trabajo de Urias (1980), esta última etapa no se encuentra en su periodización; empero, es claro que las modificaciones neoliberales de la ley minera al romper con los objetivos de la legislación del período previo, marcan una nueva ruta para el sector minero en México. De 1990 a la fecha, las modificaciones de la Ley Minera han mantenido como beneficiario privilegiado al gran capital privado asegurando su acceso a los minerales y a los recursos necesarios para su extracción: agua, territorio, energía.

⁸⁵ La *Ley de Inversión Extranjera* de 1996 y la modificación al artículo 27 de la *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*, en el marco de las contrarreformas neoliberales, coadyuvaron a la privatización, extranjerización y centralización de los recursos mineros nacionales. Para un análisis más detallado sobre la legislación minera véase López y Eslava, 2011.

La síntesis anterior proporciona algunas claves interesantes para pensar el devenir histórico de la minería en México. En primer lugar, se hace evidente la maleabilidad de las legislaciones en conformidad con las fuerzas políticas hegemónicas del momento y con los proyectos económicos que las respaldan. A pesar de este dinamismo legislativo, existen factores de presencia reiterada en todos los períodos de la minería mexicana. Incluso en la etapa de “mexicanización” del sector, la extracción de recursos mineros, aunque en grados diferenciados, ha sido encaminada hacia el exterior y ha tenido como uno de sus principales beneficiarios al capital extranjero. El fomento a la inversión privada, también presente en todas las etapas señaladas, se vincula a la dependencia a la demanda internacional de minerales y a la degradación de la cantidad y calidad de los yacimientos disponibles. El descenso de los recursos mineros de extracción fácil y factible –en términos económicos, políticos, geológicos, sociales, legales y tecnológicos– trae consigo un incremento en la demanda de inversión y desarrollo tecnológico requeridos, para que el sector mantenga su funcionamiento. Es así que el agotamiento de los recursos, se toma como justificante para “modernizar” e impulsar al gran capital minero privado de origen extranjero y nacional y para legitimar los niveles de concentración del control sobre la actividad minera (Delgado Ramos, 2013; Delgado Ramos, 2017).

Cada uno de estos períodos y proyectos productivos, merece un análisis propio para responder: cuáles eran sus objetivos, quiénes sus promotores y sus beneficiarios, y de las metas planteadas cuáles lograron conseguirse y cuáles fueron los conflictos que generaron. Por lo que respecta a esta investigación, el corte temporal que interesa es el de 1961 con la llamada ley de mexicanización de la minería, punto en el que inicia el despegue del oligopolio minero de origen nacional.

Ley de “mexicanización” de la minería

El 6 de febrero de 1961, se publica en el Diario Oficial de la Federación la *Ley Reglamentaria del Artículo 27 Constitucional en Materia de Explotación y Aprovechamiento de Recursos Minerales*. El núcleo de esta normatividad es la participación mayoritaria del capital nacional –estatal o privado– como requisito para la aprobación de cualquier concesión minera. De ahí que, en la literatura especializada en el tema, a esta modificación suele denominársele como la “ley de

mexicanización de la minería” (Ceceña, 2007; Delgado y Del Pozo, 2001). Independientemente de los objetivos que se planteara la legislación minera de 1961, lo que resulta relevante fueron los efectos, buscados o no, de la misma.

Vista en retrospectiva, la promulgación de la ley de “mexicanización” de la minería, puede colocarse como parte de los intentos gubernamentales por reactivar al sector minero nacional, que venía enfrentando, desde la crisis mundial de 1929⁸⁶, un agudo estancamiento. El período que va de 1930 a 1960, aunque marcado por la crisis del sector minero (Burnes Ortiz, 2006), fue el momento en el que se cimentaron las principales instituciones que estimularían a la minería en años venideros. Algunos de los casos más significativos fueron la creación de las “reservas mineras nacionales” en la Ley minera de 1930, la puesta en operación de la Comisión de Fomento Minero (CFM) en 1939, con la finalidad de promocionar a la actividad minera nacional, a través de asistencia financiera y técnica y de la intervención directa en la explotación de minas, construcción de plantas de tratamiento y compra-venta de minerales, así como la creación en 1949 del Instituto Nacional para la Investigación de Recursos Minerales.⁸⁷

Generar el apoyo institucional para la reactivación de la minería, fue parte de la política seguida por los diversos gobiernos en turno, y la aprobación de la ley de “mexicanización” de la minería en 1961 una decisión que definiría el rápido ascenso de un selecto grupo de empresarios nacionales.

A pesar de la relevancia estratégica que en términos productivos tienen los minerales, no hubo en México, como en el caso de los hidrocarburos, ningún proceso de total estatización. La ley minera de 1961 fue lo más cercano a un control nacional de las reservas mineras, aun cuando la intervención estatal en el sector, tendió a favorecer al capital privado (Ceceña, 2007; Delgado y Del Pozo, 2001).

⁸⁶ Dicho estancamiento tiene sus raíces en: la disminución de la demanda de minerales e inversiones en razón de la crisis mundial de 1929; y el descenso de los yacimientos rentables geológica y técnicamente hablando (Burnes Ortiz, 2006; Urias, 1980). Estas circunstancias generaron una disminución del precio de los minerales, el descenso del valor de las exportaciones mineras y el decaimiento de la aportación de la minería al Producto Interno Bruto (PIB) de la economía mexicana.

⁸⁷ En 1990 la CFM se transforma en el Fideicomiso de Fomento Minero (FIFOMI), entidad financiera vigente hasta nuestros días.

Es en los artículos 14 y 15 de la *Ley Reglamentaria del Artículo 27 Constitucional en Materia de Explotación y Aprovechamiento de Recursos Minerales* (1961), donde queda asentado que la emisión de nuevas concesiones mineras sería únicamente para mexicanos o sociedades donde la mayoría de las acciones estuviera controlada por capital de origen nacional, es decir, al menos un 51 por ciento de las mismas.

“ARTÍCULO 14— Sólo los mexicanos y las sociedades constituidas de acuerdo con las leyes mexicanas y que tengan la mayoría de capital suscrito por mexicanos, tienen derecho a obtener las concesiones a que se refiere esta Ley. Los gobiernos y soberanos extranjeros, por ningún motivo pueden adquirir concesiones, ni derechos mineros de cualquier especie, ni ser socios, asociados o accionistas de empresas mineras (...)

ARTÍCULO 15— Los derechos a la explotación minera no pueden ser transmitidos, en todo o en parte, a sociedades, gobiernos o soberanos extranjeros; ni a sociedades mexicanas en las que extranjeros representen más del 49 por ciento de capital social” (Diario Oficial de la Federación, 1961).

En el caso de las reservas mineras nacionales, el artículo 72 establecía que su aprovechamiento era una atribución exclusiva del Estado debido a la relevancia estratégica de dichas zonas para el desarrollo industrial nacional y para el abastecimiento futuro de los recursos mineros ahí contenidos.

“ARTÍCULO 72— Las reservas mineras nacionales estarán constituidas:

- I. Por sustancias que sólo el Estado puede explotar;
- II. Por sustancias esenciales para el desarrollo industrial del país, y
- III. Por sustancias o zonas que no podrán ser explotadas.

(...) Las reservas a que se refiere la fracción II, constituirán las reservas mineras nacionales destinadas a prever el abastecimiento futuro del país. No podrán ser explotadas mientras conserven tal condición.

Cuando las circunstancias lo ameriten, el Ejecutivo Federal mediante acuerdo a la Secretaría del Patrimonio Nacional, podrán desincorporar de las reservas mineras nacionales, sustancias o zonas que formen parte de las mismas, o cambiar su clasificación dentro de los grupos a que se refieren las fracciones anteriores” (Diario Oficial de la Federación, 1961).

Pese a lo anterior, el art. 76 abría la posibilidad de su concesión a privados siempre que estos fuera de origen mexicano o “sociedades organizadas de acuerdo con las leyes mexicanas”.

“ARTÍCULO 76. Las concesiones especiales para la explotación de reservas mineras nacionales se otorgarán de acuerdo con las disposiciones de esta ley relativas a las concesiones mineras en lo aplicable, y las contenidas en el Reglamento, a mexicanos o sociedades organizadas de acuerdo con las leyes mexicanas, en las que se prevea una serie de acciones

representativas del sesenta y seis por ciento del capital social, cuando menos, sólo puede ser suscrita por mexicanos y no puedan transmitirse a extranjeros” (Diario Oficial de la Federación, 1961).

Previó a la promulgación de estas disposiciones, la minería mexicana estaba en su mayoría controlada por capital foráneo. Según José Luis Ceceña (2007) tres consorcios estadounidenses mantenían un dominio monopólico de la extracción y procesamiento de minerales: la American Smelting and Refining Co. (ASARCO), la American Metal Co. y la Anaconda Copper Co. En conjunto, los tres consorcios realizaban la extracción del 64% del plomo, del 73% del cobre, del 76% del zinc, del 41% de la plata y del 20% del oro (Ceceña, 2007, págs. 203-204). Asimismo, dominaban la fundición y refinación de minerales como el zinc, el plomo y el cobre. ASARCO controlaba en un 100% la fundición y refinación del zinc, en un 67% la del plomo y en 39% la fundición del cobre. La American Metal por su parte contaba con el 33% de la capacidad de fundición y refinación del plomo y el 11% de la fundición del cobre. La Anaconda Copper Co. poseía el 36% de la capacidad de fundición del cobre y el 25% de refinación del mismo (Ceceña, 2007, págs. 203-204).

De forma muy breve, la Ley de 1961 modificó este escenario, desplazando al capital extranjero de la actividad minera e impulsando al capital estatal y al capital nacional como ejecutores centrales. La facilidad con la que se llevó a cabo dicha transición, resulta sorprendente si se piensa la historia de las corporaciones estadounidenses en América Latina, donde cualquier intento mínimo por diluir la influencia y control de las empresas estadounidenses sobre los recursos y territorios latinoamericanos, siempre busca sofocarse por medio de la intervención política, la fuerza militar o el bloqueo económico. ¿Cómo se explica entonces que los monopolios estadounidenses aceptaron un decreto que les obligaba a ceder un negocio altamente redituable?

Contrario a lo que pudiera pensarse, la ley minera de 1961 no significó un ataque al capital extranjero. Por el contrario, fue una medida que le resultó ventajosa gracias a los fondos públicos invertidos para la mexicanización de las acciones, sobre todo porque se produjo en un momento de declive del negocio minero, y a la demanda de financiamiento externo que generó

la misma.⁸⁸ El capital foráneo, en su papel de accionista minoritario, se benefició de los incentivos gubernamentales que recibía el capital nacional, mientras que, el capital financiero internacional encontró un espacio de generación de ganancias en el endeudamiento que contrajeron el Estado y los inversionistas mexicanos para solventar las operaciones de compra-venta de las acciones mineras en manos de extranjeros. La dependencia de la minería nacional hacia el capital extranjero, se trasladó de la esfera extractiva hacia el ámbito financiero y tecnológico. “Esto equivale a una operación en que los inversionistas mexicanos no intervienen, tan sólo adquieren el control de un negocio extranjero con dinero también extranjero y sin invertir un solo centavo” (Ceceña, 2007, pág. 209). Si bien la ley dejaba claro que la mayoría de las acciones debían pertenecer a nacionales, la figura de sociedades anónimas con acciones al portador⁸⁹, abría la posibilidad de ocultar la identidad de los poseedores. A través de testaferros, los extranjeros podían fácilmente mantener el control de las empresas “mexicanizadas”. De igual modo, la compra-venta de los recursos mineros nacionales, no dejó de estar sujeta a la demanda de las corporaciones gigantes foráneas. Como se verá más adelante, pese al intento por promover la pequeña y mediana minería, la supremacía de la gran minería nacional y extranjera se mantuvo y se acrecentó. Los subsidios y demás estímulos fiscales que ofrecía el Estado al sector minero –en todos sus niveles– terminaron por robustecer a la gran minería, principal consumidora, comercializadora y procesadora de lo extraído a nivel nacional.

Con todo lo anterior, los cambios suscitados por la mexicanización tuvieron efecto rápidamente. Para 1963 alrededor de 100 empresas se habían conformado de acuerdo a los lineamientos de la nueva legislación y 150 habían realizado la conversión exigida por la mexicanización del capital (Sariego, 1988 en Delgado y Del Pozo, 2001: 110). Como parte de la política de estímulos a la minería nacional y de la mexicanización de las reservas mineras, el Estado costó la exploración de nuevos yacimientos mineros, la construcción de plantas de

⁸⁸ No por ello dejó de preocupar al Departamento de Estado de Estados Unidos, organismo que en un informe que va de 1960 a 1971, analizó las causas e impactos para el capital estadounidense de las expropiaciones y nacionalizaciones de empresas privadas llevadas a cabo por gobiernos no comunistas en 34 países –9 en América Latina, 15 en África, 5 en Medio Oriente y 5 en Asia–. Este informe incluye en su análisis, la ley minera de 1961, el caso de ASARCO y las restricciones impuestas al capital extranjero (U.S. Department of State, 1972).

⁸⁹ Las acciones al portador o bearer shares, son títulos fácilmente transferibles cuya sola posesión acredita la participación en una corporación. Estas acciones se caracterizan por mantener en el anonimato a su poseedor, a diferencia de las acciones nominativas donde sí figura el nombre de su tenedor. Debido a estas cualidades, las acciones al portador suelen emplearse para acciones ilegales como: la evasión de impuestos o el lavado de dinero (OECD, 2001).

beneficio, fundidoras y complejos siderúrgicos, la compra de segmentos accionarios de mineras bajo control extranjero –p.ej. Compañía Minera Autlán y Compañía Minera de Cananea– y el rescate financiero de empresas mineras. Estas medidas significaron para el Estado, una mayor participación en el sector –para 1983 la minería paraestatal significaba casi 40 por ciento de la extracción minera nacional (Delgado y Del Pozo, 2001: 112)– así como un fuerte endeudamiento público, que a la postre tendría serias repercusiones para el conjunto de la economía.

Es en 1982, cuando la factura de dicho endeudamiento se volvió insostenible y su dependencia a acreedores externos le exigió aceptar los ajustes a la política económica nacional impuestos por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, ambos “entes subrogados del departamento del Tesoro de Estados Unidos” (Saxe-Fernández, 2014).

En el sector minero, la salida gubernamental a la crisis de la deuda implicó, como en el resto de la economía nacional, la cesión a privados de los activos y de la infraestructura que el Estado había adquirido y forjado durante el período de mexicanización. A finales de la década de los ochenta, la política de mexicanización de la minería es sustituida por la privatización de los activos mineros estatales.

El siguiente cuadro muestra las mineras paraestatales vendidas preferentemente a capital privado nacional. Empresas que fueron mexicanizadas por el Estado –p.ej. Compañía Minera Autlán y Compañía Minera de Cananea– o creadas por él –tal es el caso de Mexcobre y Minera Real de Ángeles– y que se vendieron años después a un valor que no cubría la inversión que se había realizado en ellas.

Cuadro 13		
Privatización de paraestatales del sector minero (1989-1993)		
Paraestatal	Año	Transacción (millones de \$)
Mexicana de Cobre (Mexcobre)	1988	1.360,00
Compañía Minera Cedros	1989	1,66
Macocozac	1989	5,21
Minera Real de Ángeles	1989	43,04
Sonocal	1990	0,89
Compañía Real del Monte y Pachuca, S.A.	1990	6,00

Compañía Minera de Cananea	1990	475,00
Minas de California	1991	12,11
Minerales Monclova	1991	104,00
Roca Fosfórica Mexicana	1992	2,07
Minera Carbonífera Ríos Escondido	1992	9,89
Controladora Pena Colorada	1992	117,70
Compañía Minera Autlán	1993	22,05
Azufrera Panamericana/Terrenos de Jáltipan	1993	24,10

Elaborado con información de World Bank (2015)

Para el capital nacional privado, tanto la mexicanización como la política privatizadora fueron sumamente benéficas. La mexicanización fue un momento de proteccionismo conveniente, que le permitió conseguir el financiamiento barato, los incentivos fiscales y el control sobre el mercado, necesarios para su formación. Asimismo, el trato preferencial que recibió durante la privatización de las mineras paraestatales, le aseguró las reservas más grandes y rentables que le prepararían el camino para la apertura comercial y para su internacionalización.

La mexicanización y la privatización fueron dos momentos que, aunque cualitativamente distintos, crearon las condiciones para la centralización del capital en el sector minero, y para la formación y concentración de enormes fortunas.

Dentro de las mineras gigantes forjadas a raíz de la mexicanización, tres (Peñoles, FRISCO y Grupo México) aprovecharon la nacionalización de la minería y la posterior privatización de los emprendimientos mineros estatales; logrando concentrar y centralizar algunos de los mejores yacimientos mineros nacionales,⁹⁰ dándole continuidad a la estructura oligopólica del sector, a su orientación exportadora y a su gigantismo.

Al control que antaño ejercía la gran minería extranjera, se le sumaría el poder desplegado por las nacientes corporaciones gigantes nacionales.

Por el aporte de estos consorcios mineros a las fortunas de los más acaudalados de México y por su éxito empresarial, cada uno merece un análisis que explique su origen y ascenso. Para

⁹⁰ Como se verá más adelante, esta tríada tiene operaciones en los estados que más contribuyen a la extracción minera mexicana en términos de valor. Según datos de 2014 la contribución fue: Sonora 27.9%, Zacatecas 22.9%, Durango 10.1%, Chihuahua 8.7% y Coahuila 8.4% (Delgado Ramos, 2017).

finés de esta investigación se delinearán de forma muy breve algunos de los sucesos considerados relevantes para los casos de las mineras Peñoles y FRISCO, y se profundizará en la formación de Grupo México.

Industrias Peñoles: Herencia de la mexicanización.

El mismo año en el que se aprueba la mexicanización de la minería, el banquero e industrial Raúl Baillères encabezando a un grupo de inversionistas mexicanos, realiza la compra del 51% de las acciones que la estadounidense America Metal Climax tenía en México, lo que permitió la adquisición y fusión de la Compañía Minera de Peñoles, S.A. y de la Compañía Metalúrgica Peñoles, S.A., constituyendo Metalúrgica Mexicana Peñoles, S.A. (Industrias Peñoles, S.A.B de C.V., 2017). Posteriormente, Raúl Baillères realizó la compra del 51% de las acciones de la Compañía Fresnillo Mining Co. de la cual también era propietaria la American Metal Climax. Esta adquisición se completó en 1966, cuando Peñoles obtuvo las acciones restantes, empleando un préstamo de ocho millones dólares contraído en Estados Unidos (Ceceña, 2007, pág. 209).

En 1967 Raúl Baillères, dueño de 15 empresas⁹¹ y accionista de once más, fallece dejando como heredero a su hijo Alberto Baillères (Expansión, 2014). En 1968, se constituye Industrias Peñoles S.A. como empresa controladora⁹², e inicia su cotización en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) (Bolsa Mexicana de Valores, 2017). Para la década de 1980, Industrias Peñoles era la principal productora de oro, plata y plomo en México y la segunda exportadora más grande, sólo detrás de Pemex (Expansión, 2014). Durante la crisis económica y la devaluación de 1982, Peñoles generó la mitad de las ventas de Grupo BAL y fue la empresa que más ventas registró según el ranking de *Las 500 empresas más importantes de México*, de 1983 (Expansión, 2014). Desde el gobierno de Adolfo López Mateos hasta el 2015, Peñoles recibió en concesión 2 millones 261 mil 196 hectáreas para la explotación de oro y plata en diversas regiones del país (Méndez y Garduño, 2015). Aunque sus operaciones mineras se localizan principalmente en los estados de Sonora, Chihuahua, Coahuila, Durango, Zacatecas y Guerrero (Peñoles, 2015,

⁹¹ Cervecería Moctezuma, Metalúrgica Mexicana Peñoles, La Nacional Compañía de Seguros y Manantiales Peñafiel algunas de ellas.

⁹² Una compañía controladora o Holding, es aquella que posee o tiene control sobre otra u otras corporaciones (Hernández Mangones, Editorial Universidad Cooperativa de Colombia).

pág. 3), su importancia comercial es de alto impacto sectorial a nivel nacional y mundial, muestra de ello es el lugar que ocupa en diversos rankings nacionales e internacionales. En el informe *Review of global trends in the mining industry*, presentado en el 2015 por la consultora internacional PWC, la empresa Peñoles ocupó el lugar 29, en el top 40 de las mineras más valiosas a nivel mundial. En el 2016, tuvo la posición 47, en el listado de *Las 500 empresas más importantes de México* que anualmente presenta la revista de negocios *Expansión*.

Alberto Baillères por medio del conglomerado Grupo BAL, conformado por las firmas Profuturo, GNP seguros, Médica Movil, Valmex soluciones financieras, Valores Mexicanos, El Palacio de Hierro, Peñoles, Fresnillo, PetroBAL y TANE, preside negocios de servicios financieros, seguros, tiendas departamentales, minería, petróleo y bienes de consumo. Como parte de sus activos Alberto Baillères posee:

- El 69 por ciento de participación en Industrias Peñoles, compañía que su vez controla el 77 por ciento de las acciones en Fresnillo.⁹³
- El 98 por ciento de participación en Grupo Palacio de Hierro.
- Las participaciones mayoritarias en las compañías de seguros, Grupo Profuturo y Grupo Nacional Provincial.
- Una participación minoritaria en FEMSA.
- El control de VALMEX, operadora de fondos de inversión (Bloomberg, 2017).

Su fortuna valuada en seis mil novecientos millones de dólares, le ha asegurado a Alberto Baillères un espacio entre los más acaudalados del mundo, ocupando el tercer lugar entre los más adinerados de México, la novena posición en América Latina y el sitio 170 a nivel mundial (Forbes, 2016; Albino, Forbes, 2016).

Así como la mexicanización de la minería le permitió a Raúl Baillères acrecentar y diversificar el capital que después heredaría a su hijo, la privatización del sector petrolero en México, le ofrece a Alberto Baillères la posibilidad de ampliar su incidencia en el negocio extractivo que tanto le ha redituado. PetroBAL, empresa integrante de Grupo BAL, formada en el 2015 y

⁹³ La subsidiaria Fresnillo es la mayor productora de plata en el mundo (Expansión, 2015).

destinada a la exploración y producción de hidrocarburos, ha ganado junto con la empresa estadounidense Fieldwood Energy LLC, la licitación de dos campos para la extracción de hidrocarburos en aguas someras del Golfo de México. PetroBAL no sólo está participando del reparto de funciones, que antes de la contrarreforma energética eran exclusivas de Pemex, también está incorporando el *know how* y el *know who* de la paraestatal por medio de la contratación de aquellos que fungieron como sus directivos o consejeros. Ejemplo de ello es el nombramiento de Carlos Morales Gil, exdirector de Pemex Exploración y Producción, como director general de PetroBAL; o la participación de Jaime Lomelín Guillén, consejero propietario de Peñoles quien también fungió como consejero independiente de PEMEX en el marco de la contrarreforma (Rodríguez, 2015; Maldonado, 2015). Ambos casos ilustran la capacidad de las corporaciones de intervenir en las decisiones de gobierno a través de la cooptación de sus operadores y el acaparamiento de la información privilegiada que éstos poseen. La liberalización del sector energético, al igual que la mexicanización de la minería, está favoreciendo a los grupos corporativos extranjeros y nacionales que ya controlan el extractivismo en México y el mundo. La competencia más que diversificarse se reduce y los competidores se agigantan.

Minera Frisco: legado de la privatización

En 1963, la empresa San Francisco Mines of Mexico es mexicanizada y transformada en la compañía Minera Frisco, S.A. Dicha conversión fue posible gracias a que el grupo del Banco de Comercio⁹⁴ adquirió la mayor parte de las 427 860 acciones emitidas (Ceceña, 2007, pág. 207). Tres años después, el Banco de Comercio participaba con el 59.7% del capital total de la compañía (Delgado y Del Pozo, 2001, pág 110). Para 1985, Minera Frisco es adquirida por Grupo Carso, conglomerado propiedad de Carlos Slim,⁹⁵ constituyéndose como Empresas Frisco, S. A. de C.V. En 1989, en el marco de la privatización de las compañías paraestatales, Empresas Frisco obtiene las acciones federales recién desincorporadas de Minera Lampazos y Química Flúor⁹⁶ así como de la Minera Real de Ángeles (Vidal G.,2001, pág. 141). En el 2010,

⁹⁴ Grupo financiero nacionalizado en 1982 durante el gobierno de José López Portillo y privatizado en 1991 en el gobierno de Carlos Salinas de Gortari.

⁹⁵ En el 2016, este empresario ocupó el cuarto lugar en el listado de los más ricos del planeta que publica anualmente la revista de negocios Forbes, con una fortuna de más de 52 mil millones de dólares (Forbes, 2016).

⁹⁶ Estas compañías no figuran en el Cuadro 13, debido a que la participación estatal era minoritaria.

los accionistas de Grupo Carso aprueban la escisión de sus activos mineros e inmobiliarios, de tal modo que Inmuebles Carso y Minera FRISCO pudieran colocarse en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) (Expansión, 2010). Es así que al año siguiente, Frisco empieza a cotizar en la BMV.

Aunque el tamaño de Frisco es menor al de Peñoles y Grupo México, su importancia e influencia es relevante, sobre todo por sus conexiones con el hombre más rico de México. En el 2016, Minera Frisco ocupó la posición 178 entre las *500 empresas más importantes de México* (Grupo Editorial Expansión, 2016), y está presente en cinco estados del país (Sonora, Baja California, Chihuahua, Zacatecas y Aguascalientes) a través de 10 proyectos en operación (María, San Felipe, Ocampo, Concheño, San Francisco del oro, El coronel, Tayahua-cobre primario, Tayahua, El Porvenir, y Asientos) de los cuales seis emplean la técnica de minería a cielo abierto (Minera Frisco, 2015).

Al igual que Grupo Bal de Baillères, Grupo Carso de Carlos Slim, aprovechando la apertura del sector energético en México, busca expandir sus operaciones hacia la extracción y transporte de gas y petróleo por medio de la empresa Carso Oil & Gas, producto de la fusión de Carso Infraestructura y Condumex (Expansión, 2015). Su experiencia no es nula en este sector, ya que a través de su subsidiaria Carso Energy ha realizado, desde 2010, operaciones de perforación para Pemex (Expansión, 2015), al tiempo que, se ha valido de la asociación con capitales foráneos para la adjudicación de proyectos en el ramo, por poner un ejemplo, en el 2015, junto a las empresas estadounidenses Energy Transfer Partners⁹⁷ y Mastec, Inc., brindó servicios de transporte de gas a Comisión Federal de Electricidad.

La diversificación de las inversiones de Grupo Carso, hace que la fortuna de Carlos Slim sea una de las más sólidas y cuantiosas de entre los mexicanos más acaudalados.

Tanto Carlos Slim como la familia Baillères, son ejemplos ilustrativos del empresariado nacional que, favorecidos por el gobierno, se adjudicaron algunas de las esferas más redituables

⁹⁷ Esta empresa está vinculada también a la construcción del oleoducto Dakota Access que por sus afectaciones sociales y ambientales ha generado oposición por parte de diversas comunidades indígenas en Estados Unidos. Sobre el tema véase Islas (2016).

de la economía mexicana. Sus empresas Frisco y Peñoles respectivamente, nacieron gracias a la mexicanización y posterior privatización de la minería.

A través del proyecto transitoriamente nacionalista de la mexicanización de la minería, la familia Baillères pudo incursionar en el sector que, desde ese momento a la fecha, representa su principal fuente de ganancias. En el caso de Carlos Slim, los beneficios que ha recibido con la privatización de bienes estatales, no se redujeron al sector de las telecomunicaciones, principal fuente de su fortuna. La concesión del negocio de los minerales y su expansión en la esfera extractiva gracias a la contrarreforma energética han aumentado y diversificado la fortuna del magnate.

Si bien en el caso de Frisco y Peñoles no se puede menospreciar el *know how* y *know who* de sus directivos, como parte de las razones de su éxito empresarial, lo cierto es que su incursión y arraigo en el negocio minero no hubiera sido posible sin el Estado que alentó la centralización de la actividad minera y que desde entonces ha actuado como proveedor de concesiones, préstamos, incentivos fiscales, protección jurídica y policiaca.

Es claro que Carlos Slim y Alberto Baillères no han perdido la oportunidad de acrecentar el monto de sus fortunas, de ahí que no sorprende hayan recurrido al uso de los servicios *offshore*⁹⁸ o a la adopción de inversiones en paraísos fiscales donde la recaudación fiscal es nula. En noviembre de 2017, la publicación de más de 13 millones de documentos de *Appleby* –bufete global de abogados *offshore* con operaciones en Bermudas, Islas Vírgenes, Islas Caimán, Guernsey, la Isla de Man, Jersey, Mauricio y las Seychelles– mostraba a ambos empresarios como sus clientes (Tourliere, 2017). Aunque el uso de estos mecanismos no es ilegal, son estructuras fiscales que les permiten a los más acudalados del mundo mantener en la opacidad sus movimientos financieros y evadir las responsabilidades fiscales que tienen con los países donde generaron sus fortunas.

Aunque las historias de formación y ascenso de Peñoles, Frisco y Grupo México tienen elementos comunes, a esta última firma se le dedica en esta investigación un apartado

⁹⁸ Las empresas *offshore* son inversiones registradas en paraísos fiscales con el propósito de ocultar la identidad del propietario. Este mecanismo es legal siempre y cuando las inversiones provengan de actividades lícitas. No obstante, por su funcionamiento, las sociedades *offshore* resultan útiles para el lavado de dinero.

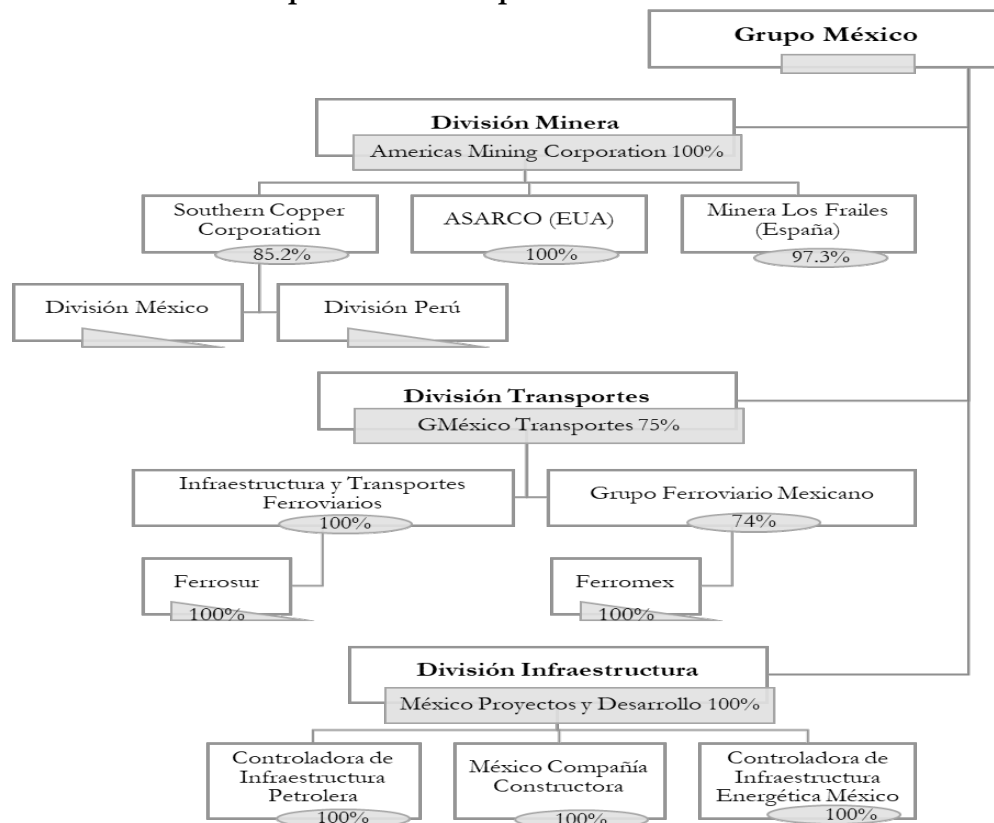
específico. Lo anterior se debe a que la reflexión general, planteada a través del concepto de *extractivismo monopolista dependiente*, podrá ejemplificarse mejor al abordar una de las mineras más importantes de México, con una trayectoria marcada por las alianzas políticas y por las afectaciones socio-ambientales. La diversificación de sus operaciones, su tamaño, su tendencia expansiva, la conflictividad que genera, sus vínculos con el gobierno y su presencia internacional, hacen que en minería Grupo México sea un caso típico del modo en qué operan las grandes empresas. Es así que, aludiendo a las categorías analíticas expuestas previamente, el siguiente apartado presenta la estructura actual de Grupo México como resultado de un proceso continuo de diversificación corporativa sustentado fundamentalmente en la absorción de empresas paraestatales. A través de un recorrido por las coyunturas políticas, las adquisiciones empresariales y las estrategias de negocios más relevantes, se traza la ruta que siguió el conglomerado para adueñarse de sectores estratégicos de la economía mexicana y así ocupar un lugar en la economía internacional.

Genealogía de Grupo México (1942-2015)

Actualmente, Grupo México es un conglomerado que integra negocios en minería, transporte e infraestructura, por medio de sus subsidiarias: Americas Mining Corporation (AMC), Grupo México Transportes y México Proyectos y Desarrollo (MPD). En 2015 ocupó el lugar 19 entre las 500 empresas más importantes de México y la posición ocho entre las 100 empresas mexicanas más globales (Expansión, 2016; Expansión 2016a),⁹⁹ regionalmente, tuvo el puesto 52 entre las 500 mayores empresas de América Latina (América Economía, 2015) y sectorialmente el lugar 10 en el top 40 de las mineras más valiosas a nivel mundial (PwC, 2016).

El siguiente diagrama muestra la red de mando de Grupo México, así como el porcentaje accionario que tiene bajo su dominio. Cada empresa integrante de la red resulta de un esfuerzo del conglomerado por ampliar sectorial y territorialmente su presencia.

Diagrama 3. Estructura corporativa de Grupo México



Fuente: (Grupo México, 2015)

⁹⁹ La posición de Grupo México en ambos rankings responde a los 8 175 millones de dólares que registró en ventas en Estados Unidos, Europa, Asia y América Latina (Grupo México, 2015).

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

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

Grupo México, apoyado en un contexto políticamente favorable, logró en dos fases el ascenso y expansión de sus operaciones:

1. La fase de capitalización comenzó en 1961 con la promulgación de la ley de mexicanización de la minería, prolongándose hasta la crisis de deuda y la posterior privatización de los activos estatales.
2. La fase de internacionalización marcada por la apertura del sector minero (1990) y la derogación de las restricciones al capital extranjero (1992), extendiéndose hasta nuestros días con la presencia de su división minera en Estados Unidos, Perú y España.

División de infraestructura: construcción, energía e hidrocarburos¹⁰⁰

El origen del conglomerado se ubica en el sector de la construcción y se remonta a 1942, cuando su ahora subsidiaria, México Compañía Constructora (MCC), comenzó a operar

¹⁰⁰ Los datos referentes a las fusiones y adquisiciones provienen en su mayoría de los informes financieros de Grupo México, particularmente el de 2015, último informe disponible al momento de la elaboración de esta investigación. Los datos provistos por Grupo México se confrontaron con reportes periodísticos, así como con estudios de comportamiento empresarial como los realizados por Briz Garizurieta (2002) y Basave Kunhardt (1996, 2011, 2016) a fin de entender el entorno nacional e internacional en el que dichas fusiones y adquisiciones fueron posibles.

sucediendo a la empresa Construcciones Jorge Larrea S.A., con la que su propietario homónimo se fue ganando un lugar entre los empresarios más influyentes del país.¹⁰¹ En 1959, Jorge Larrea expandió su negocio con la creación de Perforadora México (PEMSA), empresa dedicada a la construcción, operación y arrendamiento de plataformas petroleras cuyo principal cliente ha sido desde su formación la paraestatal Petróleos Mexicanos (PEMEX).¹⁰² Si bien Jorge Larrea era también el principal accionista de Grupo México, durante mucho tiempo ambas firmas trabajaron separadas.

La integración de PEMSAs y Grupo México tuvo lugar un año después de la contrarreforma energética de 2008 con la que se ampliaron las formas de beneficiarse de PEMEX y de Comisión Federal de Electricidad (CFE) a partir de la aprobación de nuevos mecanismos de contratación de servicios a capitales privados (Ramírez, 2015). En el marco de estas modificaciones constitucionales y previendo las oportunidades que abrió el nuevo esquema jurídico, el 31 de diciembre de 2009, Grupo México absorbió 20% del capital de PEMSAs –el cual ya representaba 100% de las acciones con derecho a voto– y en febrero de 2010, consiguió el 80% restante. Cabe decir que el uso provechoso de los negocios estatales es una característica recurrente en la historia empresarial de la familia Larrea.

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

¹⁰¹ Jorge Larrea Ortega fue miembro fundador del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios, agrupación que en el 2014 cambió su nombre a Consejo Mexicano de Negocios y que desde su creación ha congregado a los empresarios más acaudalados del país. Actualmente algunos de sus miembros más destacados son: Germán Larrea (Grupo México), Alberto Baillères (Industrias Peñoles), Carlos Slim (Grupo Carso), Emilio Azcárraga (Televisa), José Antonio Fernández Carvajal (Fomento Económico Mexicano) y Roberto Servitje (Grupo Bimbo) (Becerril, 2015).

¹⁰² Pemex es también uno de los principales clientes por ventas de la división de transporte de Grupo México (Grupo México, 2015).

Modular Rig y Veracruz Modular Rig. A su vez, CIEM y CIPEME son controladas por Grupo México a través de su subsidiaria México Proyectos y Desarrollo.

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

También en 2011 se conformó Concesionaria Infraestructura del Bajío (CIBSA), sociedad en la que participa Grupo México, a través de sus subsidiarias MCC, titular de 51% del capital social, y México Proyectos y Desarrollos (MPD) titular de 48%. El principal activo de CIBSA es una concesión, otorgada por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT), para construir, operar, explotar y darle mantenimiento durante 30 años a la autopista Salamanca-León.¹⁰³

Esta trama de fusiones y adquisiciones fortaleció la división de infraestructura de Grupo México, sobre todo en el sector energético, precisamente cuando la eliminación total del monopolio de PEMEX y la apertura de CFE, estipulada por la contrarreforma energética de 2013, planteó la posibilidad de participar en el negocio de la provisión de energía y de la exploración y la extracción de hidrocarburos (Padilla, 2013).¹⁰⁴ La empresa fundada por Jorge Larrea como prestadora de servicios de Pemex, busca convertirse en una gigante del sector energético bajo el mando de Germán Larrea, hijo del fundador.

Proceso de diversificación: minería y transportes

La composición multidivisional de Grupo México emergió de la política de mexicanización de la minería implementada en 1961, y se amplió con el subsiguiente remate, en la década de 1990, de los activos que el Estado tenía en el sector minero y ferrocarrilero. En ambos períodos, la

¹⁰³ Ubicada en el estado de Guanajuato, cruza los municipios de Salamanca, Irapuato, Romita, Silao y León y tiene acceso a los mercados del centro del país, así como a los mercados de exportación con Estados Unidos y a los puertos de Tampico, Manzanillo y Lázaro Cárdenas (Secretaría de obra pública. Gobierno de Guanajuato., 2012).

¹⁰⁴ La contrarreforma energética también permitió la libre importación de combustibles. A mediados de 2016, la secretaría de Energía había otorgado 99 permisos de importación para diésel y 69 para gasolina. Entre los cuales, a Kansas City Southern México se le autorizó 120 millones de litros de diésel de ultrabajo azufre y en conjunto a Ferromex y Ferrosur, 903.8 millones de litros de diésel (Tapia, 2016).

influencia de Jorge Larrea en la economía y la política nacionales, patente en su membresía en el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN¹⁰⁵), definió su acceso privilegiado, y el de sus herederos, a las prebendas ofrecidas por los diversos gobiernos en turno, particularmente en las administraciones de Carlos Salinas y Ernesto Zedillo. La adquisición por parte de la familia Larrea de los activos que dieron origen a Grupo México fue resultado de una complicada maraña de intercambios accionarios y de alianzas políticas y de negocios.

División minera

En minería, las predecesoras directas de Grupo México son: la American Smelting and Refining Co (ASARCO) y la Anaconda Copper Co. Ambas empresas tuvieron, hasta la década de 1960, un control oligopólico de la minería mexicana y formaron parte de los grupos financieros estadounidenses más grandes de la época¹⁰⁶. Con la ley minera de 1961, ASARCO y Anaconda Copper se vieron obligadas a “compartir” el negocio con empresarios nacionales.

En 1965, el grupo empresarial integrado por algunos de los fundadores del CMHN (Bruno Pagliai,¹⁰⁷ Jorge Larrea, y Juan Sánchez Navarro y Peón¹⁰⁸), adquirió el 51% de las acciones de la minera estadounidense ASARCO (Delgado y Del Pozo, 2001, pág. 110; Grupo México, 2015, pág. 26). En 1974, los accionistas mexicanos alcanzaron un 66% de los activos y establecieron su razón social como Industrial Minera México, S.A. de C.V. (IMMSA). En 1978, se conformó México Desarrollo Industrial Minero, S.A. de C.V. (MEDIMSA), entidad controlada por la

¹⁰⁵ El CMHN fue fundado el 13 de septiembre de 1962 por Jorge Larrea Ortega junto con algunos de los empresarios más influyentes de la época –véase el listado completo en Briz Garizurieta (2002, pág.187). Esta agrupación empresarial cambió su nombre en el 2014, debido a la incorporación de la primera mujer del grupo, la empresaria Blanca Treviño –presidenta de Sofittek–, constituyéndose como Consejo Mexicano de Negocios (Maldonado, 2016). Desde 2015, el Consejo está integrado por 50 empresarios entre los que destacan: Alberto Baillères (Industrias Peñoles), Carlos Slim (CARSO), Emilio Azcárraga (Televisa), José Antonio Fernández Carvajal (FEMSA) y Roberto Servitje (BIMBO) (Becerril, 2015) y es el grupo de mayor peso en el Consejo Coordinador Empresarial debido a la cantidad de capital que concentran sus miembros.

¹⁰⁶ Los supergrupos Morgan Guaranty Trust, Chase-Rockefeller, First National City Bank, y Chemical Bank New York Trust Company, ejercían un control sobre un amplio número de empresas, dentro de las que figuraban ASARCO y la Anaconda Copper Co. Para ver los monopolios y sectores que controlaban estos supergrupos, consúltese Cecaña (2013, págs. 316-334).

¹⁰⁷ Empresario conocido principalmente por la estrecha relación de amistad y negocios que tenía con el expresidente de México, Miguel Alemán Valdés, de quien fue socio en la empresa Tubos de Acero de México (Briz Garizurieta, 2002).

¹⁰⁸ Fue Vicepresidente de Grupo Modelo de 1960 a 2006, cofundador del Partido Acción Nacional y de diversas organizaciones empresariales como: La Confederación Nacional de Cámaras Industriales de México, la Asociación de Industriales de Latinoamérica y la Cámara Internacional de Comercio (Durán, 2006).

familia Larrea, quien adquirió el manejo de IMMSA. Ese mismo año, ASARCO cambió su tenencia accionaria de IMMSA, que en ese momento era de 34%, por un 38% de las acciones representativas del capital de MEDIMSA, de forma tal que IMMSA quedó totalmente en manos de capital mexicano.

Es también en la década de los setenta (1971) cuando, con motivo de la mexicanización de la minería, la Anaconda Copper Co. vende el 51% de su participación en la Compañía Minera de Cananea. Esta conversión fue solventada primordialmente por el Estado mexicano quien compró 38% de las acciones por medio de Nacional Financiera (25%) y de la Comisión de Fomento Minero (13%). Mientras que el 13% restante se repartió entre Financiera Bancomer (5%) y el Fideicomiso Banco Nacional de México (8%) (Delgado y Del Pozo, 2001, pág. 111). El desembolso que implicó para el Estado la obtención de la Compañía Minera de Cananea fue enorme y se desdobló de la siguiente manera: para la adquisición, un préstamo de 80 millones de dólares que contrajo con dos bancos estadounidenses (The Chase Manhattan Bank y The First National City); 125 millones de dólares, entre 1973 y 1978, para su expansión y 900 millones de dólares para una segunda etapa de ampliación que culminó en 1987 (Contreras y Ramírez, 1988 en Delgado y Del Pozo, 2001: 112).

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

En noviembre de 1988, MEDIMSA, hoy Minera México subsidiaria de Grupo México, obtuvo 91% de las acciones de MEXCOBRE. Esta compra fue una readquisición de la minera que el propio Jorge Larrea había dejado en bancarrota en junio de 1988. Inmediatamente después de que Larrea se declaró insolvente, el Estado mexicano a través de Nacional Financiera saldó la deuda que tenía MEXCOBRE (1 360 millones de dólares) y una vez saneadas las finanzas de

MEXCOBRE, Jorge Larrea la recuperó por un monto equivalente a la mitad de su valor (Garduño, 1998).

Con un método similar, en 1990, Grupo México adquirió el total de activos mineros de Compañía Minera de Cananea –hoy Buenavista del cobre¹⁰⁹– por 475 millones de dólares (World Bank, 2015), un monto menor al invertido por el estado –aproximadamente 1 105 millones de dólares– y muy por debajo de su valor de mercado, calculado por NAFINSA en 2 mil millones de dólares (Villamil, 2014). Este precio tan ventajoso se explica en gran medida por la cercanía de algunos miembros del consejo de administración de Grupo México –Jorge Larrea, Miguel Alemán, Romulo O’ Farril Jr., Juan Sánchez Navarro, Prudencio López, Claudio X. González– con el gobierno dirigido por Carlos Salinas (Contreras, et. al., 1998).

En 1994, se formó Grupo Industrial Minera México (GIMMEX), teniendo como accionista mayoritario a la familia Larrea, y transformándose en la firma controladora de MEDIMSA. En ese mismo período, se constituyó Grupo México, empresa que por medio de un intercambio de acciones se convirtió en sociedad controladora de MEDIMSA. En 1997, MEDIMSA cambió su nombre a Grupo Minero México (GMM).

La principal estrategia que siguió Grupo México para lograr la expansión y posterior internacionalización de su división minera fue la adquisición y fusión de empresas que, además de su amplia experiencia en el ramo, una presencia consolidada en los mercados de otros países, tenían reservas importantes de minerales. En 1999, Grupo México compró, por más de 2 mil millones de dólares, las operaciones mineras de ASARCO en Estados Unidos y con ella su participación mayoritaria en Southern Peru Copper Corporation (SPCC) en Perú. En este momento, Grupo México se colocaba a nivel mundial como la segunda compañía en reservas de cobre y como la quinta proveedora del mismo mineral (Grupo México, s.f.). De este modo se concretaba la internacionalización de sus operaciones y con ello de sus conflictos y afectaciones. En el año 2000, el conglomerado empezó a cotizar en la BMV como Grupo México (Grupo México, s.f.).

¹⁰⁹ Actualmente, Buenavista es la tercera mina más grande de cobre a nivel mundial (Grupo México, 2015).

En 2003, Minera México absorbe a Grupo Minero México y en marzo de 2005, se fusiona con SPCC cambiando la denominación de esta última a Southern Copper Corporation (SCC) y listándose en la Bolsa de Nueva York (Grupo México, 2015, págs. 26-27). Esta transacción derivó en una serie de disputas legales entre ASARCO y Grupo México que resultarían en una reconfiguración benéfica de ambas empresas.

En agosto de 2005, ASARCO presentó una petición de amparo bajo el Capítulo 11 del Código de Quiebras de Estados Unidos (Godoy, 2014). Este código ofrece a la empresa en bancarrota, la posibilidad de una reestructuración corporativa y de forma automática la suspensión de cualquier litigio en su contra (automatic stay)¹¹⁰. Coincidentemente, la declaración de quiebra de ASARCO surgió cuando enfrentaba reclamaciones por daños ambientales con un valor de más de 6 mil millones de dólares¹¹¹, así como una huelga de 1500 empleados en sus unidades de Arizona y Texas (Blumenthal, s.f.; James, 2009; Reuters, 2005; ASARCO, 2007).

Durante este proceso, un juez federal determinó que la compañía fuera dirigida por una junta de directores independiente de sus propietarios, lo que provocó que Grupo México perdiera el control, aunque no la propiedad, de la empresa.

Parte del alegato de ASARCO para declararse en quiebra fue que el monto de sus pasivos ambientales era enorme y no podía ser solventado debido a que Grupo México, de quien era filial, le había quitado ilegalmente sus activos más valiosos: dos mineras peruanas de cobre que pasaron a manos de SCC por medio de un acuerdo interno orquestado por AMC y no a través de una subasta al mejor postor, tal y como le hubiera convenido a ASARCO. Esta acusación derivó en el 2007, en una demanda contra AMC por 10 mil 500 millones de dólares, en la que se exigía

¹¹⁰ Las disposiciones de suspensión automática (automatic stay) son aplicables a todos los capítulos del Código de Bancarrota y se emplean para darle al deudor un cierto margen de maniobra, brindándole protección frente sus acreedores y una oportunidad para reorganizarse y recuperarse. La suspensión automática ayuda a preservar el valor de la empresa en bancarrota, evitando que los acreedores desmantelen los activos de la empresa del deudor (Monsour, 2014).

¹¹¹ Desde la década de los setenta del siglo XX, trabajadores, comunidades y agencias ambientales estadounidenses y mexicanas, han externado su preocupación por las consecuencias transfronterizas de la exposición al arsénico, plomo, cadmio, dióxido de azufre y demás sustancias tóxicas generadas por ASARCO. En 1970, después de la aprobación de la Ley de Aire Limpio, la ciudad fronteriza de El Paso, Texas demandó a ASARCO por sus emisiones de dióxido de azufre. En 1998, el gobierno federal de Estados Unidos por medio de la Agencia de Protección Ambiental (EPA por sus siglas en inglés) multó a la empresa por 50 millones de dólares por recibir e incinerar de manera ilegal residuos peligrosos, así como por diversas afectaciones ambientales provocadas en múltiples sitios donde operaba (Kardas-Nelson, Nelson, y Fischel, 2010, págs. 22-23). En 2005, la ahora subsidiaria de Grupo México encuentra un modo de desligarse de sus responsabilidades ambientales.

la devolución de los activos, así como una compensación por los dividendos no recibidos desde entonces (Grupo Expansión, 2009).

En abril de 2009, un juez federal de Texas ordenó que Grupo México pagara una compensación y devolviera las acciones de SPCC que de manera fraudulenta le había quitado a ASARCO ¹¹². Este fallo quedó anulado cuando en noviembre del mismo año, después de una disputa con la empresa Sterlite Industries ¹¹³ por definir quién mantenía la dirigencia de ASARCO, el Tribunal de Quiebras resolvió aceptar el Plan de reorganización propuesto por AMC (Kardas-Nelson, Nelson, y Fischel, 2010, pág. 25). Finalmente, el 10 de diciembre de 2009, AMC retomó el control de ASARCO.

Más que una solución desesperada, la bancarrota de ASARCO parece una estrategia legal bien armada que le permitió evadir su responsabilidad en materia ambiental y laboral y trasladar los costos asociados a las poblaciones afectadas. Convenientemente, la absorción de sus activos en Perú, por parte de la AMC de Grupo México, impidió que éstos fueran usados como pago para sus acreedores, entretanto la quiebra le permitió renegociar (reducir) el monto de las reclamaciones ambientales de 6 mil millones de dólares a un pago final de mil 790 millones de dólares (Kaufman, 2009; Kardas-Nelson, Nelson, y Fischel, 2010, pág. 25), e incluso ganó una demanda de 82.7 millones de dólares contra Sterlite por haber incumplido en el 2008, un contrato de compra con el que ASARCO buscaba enfrentar la quiebra (El Economista, 2012).

El caso ASARCO-Grupo México es remarcable pues muestra los artificios legales que emplearon ambas, subsidiaria y matriz, para no pagar los daños que provocaron y para hacer de la quiebra una estrategia de negocios y una etapa de transformación de la que surgieron más fortalecidas.

En 2010, Grupo México se involucró en otra pugna legal al demandar a Grupo Aeroportuario del Pacífico ¹¹⁴ (GAP). El motivo fue la pretensión de Grupo México de abolir los estatutos de la

¹¹² El valor de este fallo se estimaba en aproximadamente 6400 millones de dólares (El Economista, 2009; Barranco, 2009).

¹¹³ Subsidiaria de la corporación británica Vedanta Resources (para mayor información véase el listado 2016 de las 2000 compañías más grandes del mundo publicada por la revista Forbes).

¹¹⁴ Grupo Aeroportuario del Pacífico, opera 12 aeropuertos a lo largo de la región del Pacífico de México: Guadalajara, Tijuana, Mexicali, Hermosillo, Los Mochis, Aguascalientes, Guanajuato y Morelia, La Paz, Los Cabos, Puerto Vallarta y Manzanillo.

firma aeroportuaria que le prohibían centralizar más de 10% de participación accionaria. Grupo México buscaba conseguir al menos 30% de las acciones, pues con ello obligaría a GAP, de acuerdo a las leyes de valores en México, a lanzar una oferta pública que le permitiría hacerse de 100% de las acciones de la firma aeroportuaria. En julio de 2010, Grupo México adquirió 10% del capital social de GAP, en enero de 2011 su participación accionaria ya equivalía a 19.5% –11.7% controlado directamente por Grupo México y el porcentaje restante por medio de su subsidiaria Infraestructura y Transportes México– y en abril subió a 23.5% (El Financiero, 2015).

Frente a la estrategia acaparadora de Grupo México, en julio de 2011, GAP se amparó contra la posible oferta pública forzada, a pesar de ello, la participación de Grupo México siguió incrementándose, en octubre fue de 25.7% y en noviembre llegó a 26.8%. En febrero de 2014 un juez federal determinó la suspensión de cualquier autorización que permitiera la toma de la compañía, al tiempo que la Suprema Corte de Justicia de la Nación (SCJN) atrajo la controversia. En 2013, Grupo México incrementó su participación a 29%, pero decreció en febrero de 2014 a 24.8% y en abril de 2015 a 23.66%. En junio de 2015, la resolución de la SCJN determinó que los límites de participación accionaria previstos en los estatutos corporativos no son violatorios de la Ley del mercado de valores, tal y como alegó Grupo México (Valle y Sigler, 2015). De forma que Grupo México debía limitarse al 10% de participación accionaria permitida por el reglamento interno de GAP y por tanto vender las acciones sobrantes –equivalentes a 10%. El 15 de febrero de 2016, la Segunda Sala Civil del Tribunal Superior de Justicia del Distrito Federal condenó a Grupo México e ITM a vender el excedente de acciones representativas del capital social de GAP. En respuesta, Grupo México e ITM interpusieron un juicio de amparo, lo cual les permite retener sus acciones hasta que la disputa legal se resuelva o hasta que las acciones lleguen a un precio de venta conveniente, lo que ocurra primero.

A pesar de la derrota legal, Grupo México podría ganar financieramente pues el precio de las acciones de GAP ha mostrado una trayectoria ascendente. Las acciones que en 2010 fueron compradas a 32 pesos, en 2016 alcanzaron un precio de 190.75 pesos (Valle, 2015; Calixto, 2016).

En febrero de 2015, AMC consigue su primera concesión en territorio europeo. Por medio de su subsidiaria Minera Los Frailes, adquirió el derecho a realizar, durante por lo menos 30 años, labores de exploración y explotación en las 950 hectáreas que comprende la minera Aznalcóllar¹¹⁵ ubicada en Sevilla, España. Aznalcóllar se suma a las minas y plantas que AMC tiene en México en los estados de Sonora, Zacatecas, San Luis Potosí, Chihuahua, Coahuila y Guerrero; en Estados Unidos en los estados de Arizona y Texas; y en Perú en las provincias de Mariscal Nieto, Ilo y Jorge Basadre (Véase anexo III).

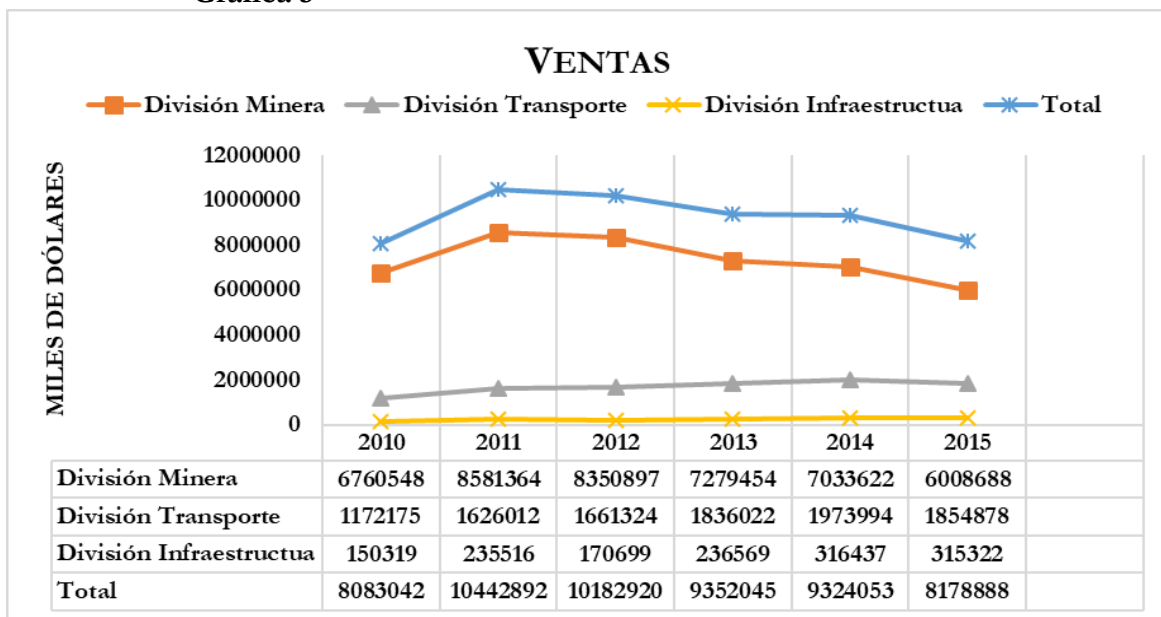
Para Grupo México, la extracción de los recursos mineros nacionales, además de ser su principal fuente de riqueza, fue la actividad que le abrió paso al mercado mundial. La historia de su división minera no se entiende sin los beneficios provistos por el estado durante la mexicanización y posterior privatización del sector, que le permitieron a la familia Larrea centralizar y concentrar suficiente capital para dominar una actividad que demanda –de forma creciente– gran parte del territorio nacional y a su vez enfrentar un mercado globalizado donde la competencia está definida por la dinámica de las corporaciones gigantes. Tan sólo en 2015, su división minera tuvo las mayores reservas de cobre en el mundo, ocupó el cuarto lugar en extracción de cobre a nivel mundial¹¹⁶ e históricamente ha sido la división que más ventas genera al grupo. En 2015, las ventas de Grupo México fueron de 8,178.9 millones de dólares, de las cuales 73.5% provinieron de la División Minera, es decir, 6,008.7 millones de dólares (Grupo México, 2015).

Dado que el grueso de sus ingresos proviene del sector minero, las fluctuaciones en los precios de los minerales afectan considerablemente sus ventas totales. La dependencia del conglomerado a la minería puede verse en el siguiente gráfico, donde la trayectoria de sus ventas totales es muy similar a la de su división minera.

¹¹⁵ Esta mina había sido cerrada debido al desastre ecológico que originó el día 25 de abril de 1998: un derrame de residuos tóxicos con daños ambientales cuyos costos de remediación se calcularon en más de 300 millones de euros (WWF, 2008).

¹¹⁶ En 2015, el cobre representó 60.4% de las ventas de Grupo México y 82.2% de las ventas de minerales, seguido por el molibdeno con 4.0%, por la plata con 3.8% y, por último, el zinc, el ácido sulfúrico, el oro y el plomo (Grupo México, 2015).

Gráfica 5



Fuente: Elaborado con datos de los informes financieros de Grupo México.

AMC ha mantenido a flote sus niveles de extracción, contrarrestando el agotamiento de los minerales y la disminución en la calidad de los mismos, ampliando las fronteras de extracción por medio de estrategias más agresivas de minado –p.ej. la minería a cielo abierto– y a través de la búsqueda de nuevas reservas. En el 2015, además de su presencia en España y Estados Unidos, Grupo México contaba con 125,877 hectáreas de derechos mineros en Perú, 160,454 hectáreas en México, así como 58,795 hectáreas de concesiones de exploración en Argentina, 27,686 hectáreas en Chile y 2,544 hectáreas en Ecuador. El conglomerado superó los límites nacionales, expandiendo su dominio territorial y con ello los daños ambientales y sociales de sus operaciones.

Un rasgo común entre los territorios que ocupa AMC es su amplia “tradición minera”, esto significa que son espacios locales, regionales o nacionales que históricamente han practicado la extracción de recursos mineros, la mayoría a partir de procesos coloniales, y que en lo general cuentan con esquemas jurídicos favorables al extractivismo e indulgentes con las corporaciones en el tema fiscal, ambiental y laboral, y con gobiernos proclives a incrementar los proyectos extractivos por los ingresos que éstos generan.

La división minera de Grupo México, no sólo ha mantenido la estructura monopólica de sus predecesoras, también le ha dado continuidad a su orientación exportadora¹¹⁷ y a su política de externalización de daños ambientales y violación de derechos laborales. Aprovechando la laxitud jurídica de los países donde opera, AMC ha quedado varias veces impune por los derrames tóxicos y los homicidios industriales que ha provocado en los diversos países donde opera, más adelante se retoman algunos ejemplos.

División de transporte

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

Cuadro 14. Desincorporación del sistema ferroviario nacional			
Año	Activo	Transacción (millones de \$)	Empresa concesionaria (2015)
1996	Ferrocarril del Noreste	1.400,00	Kansas City Southern
1997	Línea Tijuana-Tecate	10	Admicarga
1997	Línea Coahuila-Durango	23	Línea Coahuila Durango
1997	Vía Corta Coahuila Durango	29,06	Línea Coahuila Durango
1997	**Vía Corta Ojinaga-Topolobampo	32,32	Ferrosur
1997	**Ferrocarril del Sureste	366,18	Ferrosur
1997	**Ferrocarril del Pacífico Norte	498	Ferromex
1997	Ferrocarril del Noreste	1399,01	Kansas City Southern
1998	**Ferrocarril del Sureste	317,21	Ferrosur

**Líneas férreas de la División de Transportes de Grupo México.

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

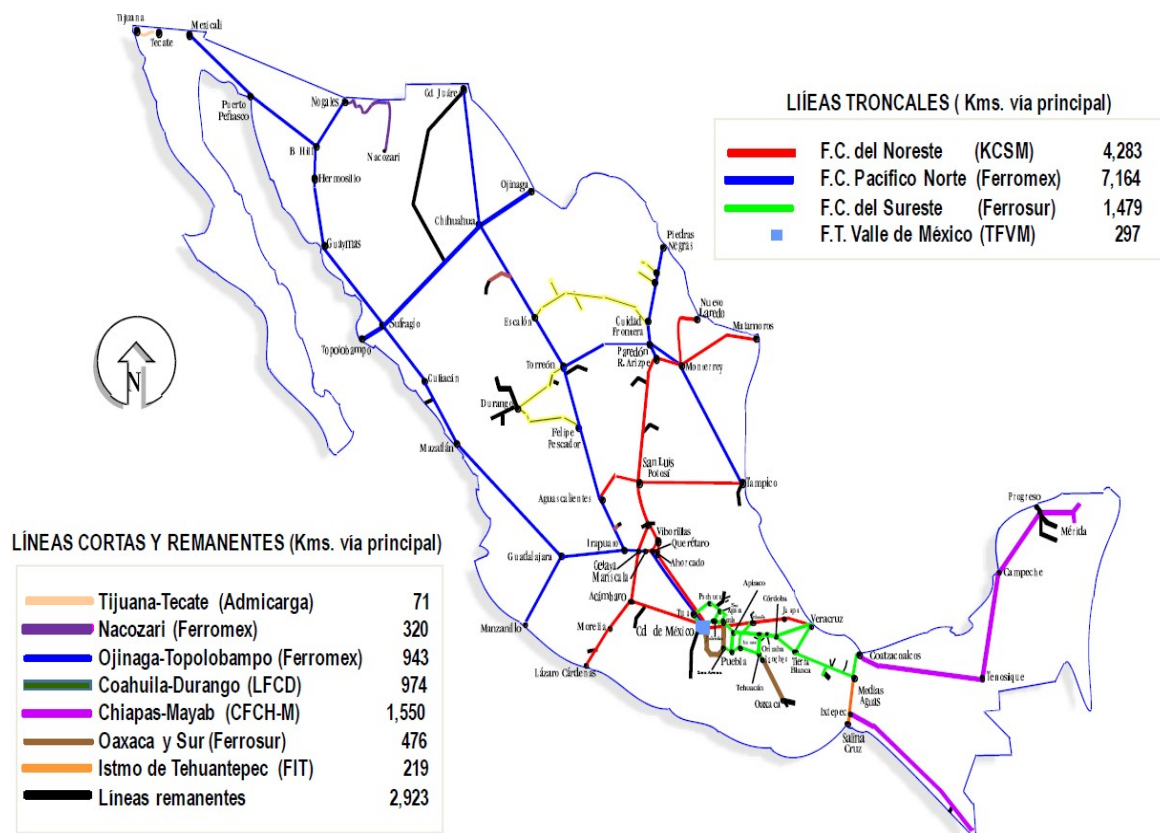
Con la desincorporación del sistema ferroviario nacional, el 22 de junio de 1997, GFM obtuvo todas las acciones representativas del capital social de Ferrocarril Pacífico-Norte, actualmente

¹¹⁷ Las ventas de exportación representaron el 73.9% de las ventas netas consolidadas de la División Minera de Grupo México en 2015 (Grupo México, 2015)

Ferrocarril Mexicano (Ferromex), así como la titularidad de las concesiones de la vía troncal Pacífico-Norte (7,164 km), la línea corta Ojinaga-Topolobampo (943 km) y la línea corta Nacozari (320 km). En octubre de 2005, Grupo México obtuvo la Línea Ferroviaria Oaxaca y Sur vías cortas (476 km), y un mes después compró, a través de su subsidiaria Infraestructura y Transportes Ferroviarios, 99.99% del capital de Ferrosur (Ferrocarril del Sureste), en ese momento propiedad de Grupo Carso y Sinca Inbursa.

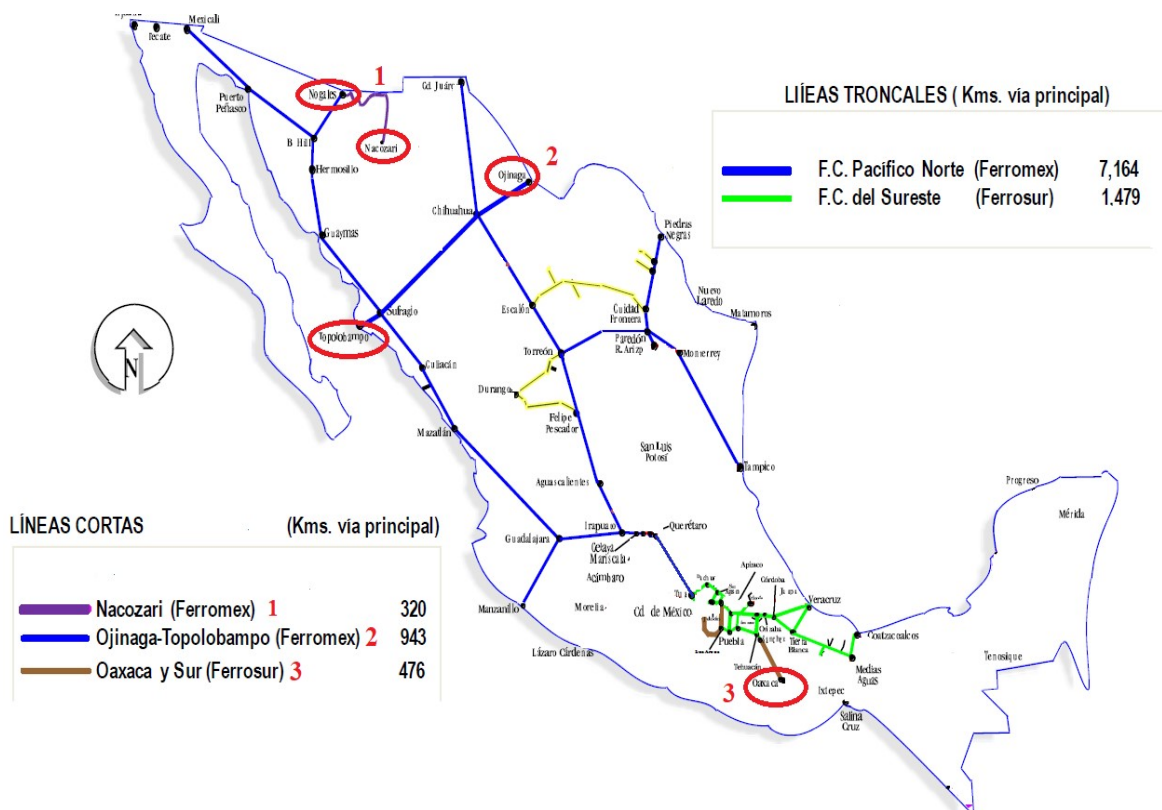
En total, Ferromex y Ferrosur cuentan con más de 10 mil km de vías férreas que atraviesan 24 estados de la república mexicana y el estado de Texas en Estados Unidos (Dirección General de Transporte Ferroviario y Multimodal, 2015; Grupo México, 2015). Asimismo, Ferromex y Ferrosur poseen 50% de la flota de locomotoras que opera en México y mueven más de 60% de la carga total del país (Dirección General de Transporte Ferroviario y Multimodal, 2015). La división de transporte cuenta también con conexión en 5 puntos fronterizos entre México y Estados Unidos y conexiones con 8 terminales portuarias.

Mapa del sistema ferroviario mexicano



Fuente: (Dirección General de Transporte Ferroviario y Multimodal, 2015)

Mapa de las líneas férreas bajo control de Grupo México



Fuente: (Dirección General de Transporte Ferroviario y Multimodal, 2015)

Es por su control casi total en este sector que, en repetidas ocasiones, la Comisión Federal de Competencia ha señalado que Ferromex y Ferrosur, aunque legalmente están impedidas a fusionarse, trabajaban coordinadamente, intercambiando información sobre todo para la concertación de precios. Sus prácticas monopólicas han derivado en ganancias extraordinarias y en algunas multas y litigios (CNN-Expansión, 2009). Esta regulación, aunque mínima, pone un freno a su tendencia expansiva, restringiendo el crecimiento de sus dividendos.

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

México en Estados Unidos muestran también la cualidad de *negociator*¹¹⁸ del actual presidente de Estados Unidos, Donald Trump, quien *ad hoc* con la globalización neoliberal, permite el flujo de capitales e inversiones hacia su país, mientras niega el flujo de personas.

Con su división de transporte, Grupo México controla a nivel nacional, el proceso de circulación de aquellas mercancías cuya realización en el mercado implica su traslado físico de un lugar a otro.

El dominio que tienen Ferromex y Ferrosur sobre la red nacional de ferrocarriles, volvió a ambas empresas indispensables para el proceso de producción y reproducción de otras corporaciones en distintos sectores –agrícola, automotriz, minerales, productos industrializados, químicos y fertilizantes, metales, combustibles, cemento, traslado de pasajeros¹¹⁹ y transporte intermodal. En 2015, por ejemplo, la división de transporte de Grupo México fue el mayor transportista de automóviles del país y participó con el 51% del tráfico ferroviario en las exportaciones a Estados Unidos (Grupo México, 2015, pág. 22). No obstante, la influencia de Ferromex en el mercado del transporte, para la compra, el mantenimiento y reparación de sus locomotoras, los datos disponibles¹²⁰ muestran una dependencia a compañías extranjeras, particularmente Alstom Mexicana, S. A. de C. V. (ALSTOM) de origen francés, y las compañías estadounidenses, EMD Locomotive Company de México, S. A. de C. V. (EMDL) y Lámparas General Electric, S. de R. L. de C. V. (Lámparas).

La gestión privada del sistema ferroviario mexicano se orientó primordialmente a satisfacer las necesidades de transporte de otras industrias. Para el traslado de personas, la política pública optó por estimular la *asfaltización* del país y el uso del automóvil y del autobús, con todas las implicaciones económicas y ecológicas que tal quema de combustible trae consigo, sobre todo en el marco de una crisis climática y de un continuo agotamiento de hidrocarburos.

¹¹⁸ Término usado por Carlos Slim para referirse a la capacidad de negociación de Donald Trump en materia de negocios bilaterales con México. Véase (Fazio, 2017).

¹¹⁹ Por brindar este servicio, Grupo México recibe anualmente un subsidio calculado por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) y aprobado por el Congreso de la Unión, la justificación es que el servicio permite el traslado de poblaciones marginadas con una tarifa preferencial. En el 2015, el monto del subsidio fue de 9.6 millones de pesos. No es un acto desinteresado tal y como da a entender Ferromex en su página oficial – véase: Ferromex, 2015.

¹²⁰ Véanse los informes de Grupo México desde 2006 a 2013.

Integración

La estrategia de diversificación por absorción de empresas y la apertura de áreas económicas antes monopolizadas por el Estado, le han permitido a Grupo México expandir sus fronteras territoriales y sectoriales, ampliar su cartera de clientes y crecer económicamente. Asimismo, ha conseguido una mayor capacidad de integración vertical y horizontal entre sus divisiones, subsidiarias y procesos productivos, reduciendo costos y alimentando endógenamente su crecimiento, al convertirse en muchos casos en su propio proveedor y cliente.¹²¹ Esto le ha permitido a su vez desplazar a sus competidores de negocios valiosos. En 2015, por ejemplo, Minera México fue uno de los principales clientes de la división de transporte, mientras que Buenavista del Cobre, Mexicana de Cobre y Ferromex lo fueron de la división de infraestructura del grupo.

Por su parte, CIEM, subsidiaria de Grupo México, puso en operación en 2013 y 2014 dos plantas eléctricas de ciclo combinado,¹²² con el propósito de abastecer 100% de la demanda energética de las minas del conglomerado en el estado de Sonora. Asimismo, cuenta con:

1. La planta central de ciclo combinado La Caridad cuyos principales clientes son Minera México y las subsidiarias de ésta.
2. El parque Eólica El Retiro, ubicado en Juchitán de Zaragoza, al suroeste del estado de Oaxaca, el cual abastece diversas unidades de la división minera y de la división transporte de Grupo México, así como a las operaciones de CINEMEX, propiedad de Germán Larrea.

De tal forma, Grupo México ha fortalecido su capacidad de generar su propia energía, trasladar sus mercancías y de proveer de estos servicios a otras empresas. La fusión y adquisición de las empresas arriba señaladas significaron una mayor participación del mercado en sectores varios, la absorción del conocimiento desarrollado por viejos o posibles competidores, la exclusión de

¹²¹ Algunas de las empresas extractivas más grandes del mundo –Exxon-Mobil, Chevron-Texaco y Halliburton– han mostrado que la integración vertical y horizontal son vitales para controlar un mercado y hacer frente a los riesgos y perturbaciones del mercado internacional. Caso contrario es el de Pemex, empresa que, durante el gobierno de Carlos Salinas, fragmentó sus procesos productivos, generando un entorno propicio para su desmantelamiento. Para profundizar en el tema véase Saxe-Fernández (2005).

¹²² Plantas en las que la energía térmica del gas es transformada en electricidad mediante una turbina de gas y una turbina de vapor (Grupo México, 2015, pág. 17).

otras empresas (privadas y estatales), mayores ingresos y mayor posibilidad de enfrentar turbulencias políticas y económicas.

Cientes

La cartera de clientes de Grupo México, en sus divisiones de transporte, minería y energía, es una muestra de las relaciones endogámicas y de interdependencia que sostienen las grandes firmas que controlan la economía nacional. “Si una empresa grande no es competidora de otra, es probablemente cliente o abastecedora (...) la comunidad de los grandes negocios es numéricamente pequeña (...) y sus miembros están ligados entre sí por toda una red de lazos, tanto sociales como económicos [y políticos]” (Baran y Sweezy, 2006, pág. 45).

En 2015, la división de minería de Grupo México tuvo entre sus clientes a Grupo Xixnux,¹²³ Mitsui & Co.,¹²⁴ Amrod Corp,¹²⁵ Superior Essex International,¹²⁶ MRI Group,¹²⁷ Trafigura¹²⁸ y Freeport Metals & Concentrates.¹²⁹ En el caso de la división de transporte, los mayores clientes por ventas fueron:¹³⁰ Ternium, Cemex México, Industrias Peñoles, Crown Imports, General Motors, Pemex, Grupo Deacero, Almidones Mexicanos, Grupo Cargill, Nissan, Grupo Modelo, Ford Motor Company, Altos Hornos de México, Cementos Holcim-Apasco, Grupo ADM y Chrysler de México.¹³¹ Y en la división de infraestructura CIEM operó para otras subsidiarias de Grupo México –Mexicana de Cobre, Buenavista de Cobre, Industrial Minera México y Ferromex– así como para CINEMEX, PEMEX, CFE y la SCT.

¹²³ En 2015, ocupó el lugar 75 en el listado de las 500 empresas más importantes de México (Expansión, 2016).

¹²⁴ Empresa japonesa dedicada a la venta de productos de acero y venta de minerales. Véase <https://www.bloomberg.com/research/stocks/private/snapshot.asp?privcapId=91829>

¹²⁵ Empresa estadounidense dedica a la producción de varillas de cobre. Véase <https://www.bloomberg.com/profiles/companies/9784238Z:US-amrod-corp>

¹²⁶ Empresa fabricante de cable para las industrias de comunicaciones y energía. Véase <http://www.spsx.com/>

¹²⁷ Multinacional comerciante de metales, minerales y productos petrolíferos. Véase <https://www.mri-group.com/>

¹²⁸ Multinacional singapurense, comerciante de materias primas. Véase fortune.com/global500/trafigura-group

¹²⁹ Parte del grupo financiero JP Morgan desde 2012. Para mayor información véase su página electrónica.

¹³⁰ Varias de estas corporaciones aparecieron en el listado de las 500 empresas más importantes de México. Ternium en el puesto 41, Cemex el lugar 9, General Motors el 6, Pemex el 1, Nissan el 11, Grupo Modelo el 49, Ford el 14, Altos Hornos el 68, Holcim el 162, Chrysler el 8 (Expansión, 2016).

¹³¹ La división de transporte de Grupo México fue el transportista de automóviles más grande del país, al movilizar el 66% de la producción de las plantas que atiende. Los clientes más importantes de este ramo fueron: General Motors, Nissan, Ford, Chrysler, Honda, Volkswagen, Mazda y Toyota (Grupo México, 2015).

Empleados

Mientras la economía corporativa de Grupo México se fortalece y crece, el número de trabajadores requeridos, proporcionalmente hablando, se estanca.¹³² A continuación se muestra el comportamiento de Grupo México en ventas y en número de empleados, desde 1994 –año en que apareció por primera vez en el listado de las 500 empresas más importantes de México de la revista *Expansión*–¹³³ hasta 2015.

Cuadro 15			
Ventas y empleados de Grupo México (1994-2015)			
Año	Lugar	Ventas	Empleos
1994	27	3 885 239*	13 573
1995	15	10 074 913*	13 626
1996	27	9 875 712*	13 859
1997	30	10 423 976**	14 032
1998	27	14 142 211**	22 555
1999	24	17 318 717**	30 168
2000	17	34 664 800*	28 151
2001	30	27 650 300*	23 769
2002	40	24 803 800*	21 409
2003	40	27 599 100*	20 817
2004	22	48 596 000*	20 817
2005	21	58 101 800*	19, 143
2006	20	71 034 400*	18 931
2007	19	79 400 600*	19 061
2008	26	64 762 400*	18 928
2009	26	65 607 500*	23 002
2010	17	102 750 400*	23 931
2011	14	129 662 700*	26 990
2012	14	133 905 400*	28 934
2013	18	119 302 300*	29 980
2014	18	124 102 400*	29 998
2015	19	129 880 700*	29 801

*Millones de pesos; **Miles de dólares

¹³² Tal y como se analizó en el apartado primero, las razones de este estancamiento incluyen: una mayor composición orgánica del capital y/o una mayor explotación de la fuerza de trabajo empleada.

¹³³ Aunque algunas de las empresas que ahora son sus subsidiarias –p.ej. Industrial Minera México, Mexicana de Cobre y Minera de Cananea– ya figuraban en el listado desde años anteriores, es hasta 1994 que éstas se presentan de forma unificada y aparece Grupo México (Expansión 1994- 2015).

Durante los 21 años analizados, las ventas anuales de Grupo México y su lugar entre las 500 empresas más importantes de México indican una tendencia ascendente, reflejo del éxito de su integración como conglomerado.¹³⁴



Fuente: Expansión (1994-2015)

Caso distinto al de su desempeño como empleador donde –a pesar de su crecimiento sectorial, de su diversificación y de su expansión territorial– el número de trabajadores se ha mantenido por debajo de su cifra más alta, correspondiente al año 1999.



Fuente: Expansión (1994-2015)

¹³⁴ Aunque no con exactitud, pues el tipo de cambio no está homogeneizado, las cifras dan cuenta de una tendencia al alza. Para ver el tipo de cambio de cada año, véanse los números 672, 697, 722, 747, 770, 795, 820, 845, 868, 893, 918, 943, 968, 1018, 1043, 1068, 1093, 1118, 1143, 1168 de la revista *Expansión*.

Desde una perspectiva social, los empleos generados por Grupo México distan de ser un número satisfactorio.¹³⁵ Sin embargo, desde la óptica empresarial estos niveles de contratación pueden considerarse un logro, pues el conglomerado ha logrado solventar su expansión y crecimiento sin necesidad de incrementar considerablemente su personal.

Otro aspecto fundamental de la política laboral de Grupo México es el reclutamiento de exfuncionarios de gobierno como directivos de la corporación. Tres ejemplos ilustrativos son:

1. Carlos Ruíz Sacristán, director de la compañía desde 2004 y secretario de comunicaciones y transportes durante el gobierno de Ernesto Zedillo (1995 a 2000).
2. Rebolledo Gout, miembro del comité ejecutivo de Southern Copper desde 2003, asistente (1989-1993) y subjefe administrativo de Carlos Salinas de Gortari (1993 a 1994) y subsecretario de asuntos exteriores de Ernesto Zedillo (1994 a 2000) (Southern Copper Corporation, 2017).
3. Fernando Gómez Mont, abogado de Grupo México y secretario de gobernación (2008-2010) durante el sexenio de Felipe Calderón.¹³⁶

El conocimiento (*know how*) y la influencia política (*know who*) que estos personajes construyeron durante sus años como funcionarios, contribuyen a forjar el entorno adecuado para incrementar la riqueza y la impunidad del conglomerado al cual responden.

Accionistas

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

¹³⁵ Se ha documentado que Grupo México no contrata a la población que habita los territorios intervenidos por sus empresas, tal es el caso de su mina Buena Vista del Cobre, donde los habitantes denuncian no ser contratados por ser originarios de Cananea o por tener algún parentesco con los ex trabajadores que, en 2007, a causa de la violación de su contrato colectivo y de nulas condiciones de seguridad para trabajar, organizaron una huelga contra esta mina. (Gómez Lima, 2017).

¹³⁶ En 2010, Gómez Mont en colaboración con Javier Lozano (Secretario de Trabajo) y Genaro García Luna (Secretario de Seguridad Pública) operaron el desalojo violento de la huelga que trabajadores de Cananea iniciaron en 2007 (Fernández-Vega, 2016).

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

Aunque en la prensa Germán Larrea es apodado como “el CEO invisible” o el “multimillonario más misterioso de México” –por la reserva que tiene en su vida personal– el monto de su fortuna impide que pase desapercibido y el origen de la misma no es ningún misterio, tiene su fundamento en el capitalismo de amigos (*crony capitalism*).¹³⁷

La cadena de favores que define la relación entre Grupo México y el Estado y que incluye la contratación de exfuncionarios como directivos del conglomerado, ha resultado bastante lucrativa. En 2017, 23 años después de la primera aparición de los Larrea en el listado *Forbes*, Germán Larrea ocupó el segundo lugar de entre los más ricos de México y la posición 82 de los multimillonarios del mundo, con una fortuna de aproximadamente 13,800 millones de dólares (García, 2017). Además de sus negocios en minería, energía, infraestructura y transporte, en 2008 adquirió CINEMEX, empresa que en 2015 controló 42% del mercado mexicano de cines con ingresos de alrededor de 5 800 millones de pesos. Por su parte, Sara Mota de Larrea ocupó en 2015, el lugar 128 del listado de multimillonarios de *Bloomberg* y fue catalogada como la mujer más rica de México (Bloomberg, 2017).

¹³⁷ De acuerdo con el *crony capitalism index* elaborado por *The Economist*, México es uno de los casos más representativos del capitalismo de amigos (*crony capitalism*), en el sentido de que sus multimillonarios han forjado sus fortunas gracias a la camaradería que tienen con el gobierno. Tan sólo en 2014 y 2016, México ocupó el lugar seis de entre los países con más fortunas generadas por el capitalismo de amigos, le precedieron Rusia, Malasia, Filipinas, Singapur y Ucrania (*The Economist*, 2016).

El monto de estas fortunas en un país donde 54.4% de su población permanece en la pobreza –más de 50 millones de mexicanos y mexicanas (Esquivel Hernández, 2015)—¹³⁸ da cuenta de la inequidad existente en México, agudizada a la par de la desregulación de la economía.

Complicidad gubernamental y criminalidad corporativa

Como ya se analizó en apartados previos, Grupo México recurre a diversas estrategias para reducir costos y maximizar sus ganancias. En este apartado se incluye una más: la criminalidad corporativa, es decir, actos realizados por la corporación que, en aras de maximizar sus ganancias, sobrepasan, eluden o ignoran las regulaciones que limitan su acción.¹³⁹ Los efectos de dichos actos se dirigen generalmente contra sujetos vulnerables económica y políticamente y se expresan en daños ambientales, desfalcos fiscales, violaciones de derechos humanos, y conflictos sociales y/o laborales.

Para que este tipo de criminalidad se concrete, la motivación de la corporación no es suficiente, se requiere un espacio de oportunidad que lo permita y un entorno favorable que lo aliente. En este sentido, la colusión estatal, presente en la etapa fundacional de Grupo México, se mantiene como un componente regular que sigue favoreciendo al conglomerado.

Por la amplitud de sus operaciones y su capacidad política y económica para sortear cualquier sanción o evadir cualquier responsabilidad, la corporación potencializa los efectos negativos de su criminalidad. Sus empleados en el gobierno, sus ejércitos de abogados y contadores, su influencia en la definición de las leyes, junto con las negligencias y arreglos gubernamentales, contribuyen a que la corporación permanezca impune.

De entre todas sus divisiones los actos de criminalidad corporativa ejecutados por la división minera de Grupo México son particularmente notorios, por tal motivo se han seleccionado algunos casos en los que esta división ha cometido evasiones fiscales, atropellos ambientales y

¹³⁸ Otro cálculo indica que entre 75 y 100 millones de mexicanos viven en pobreza (Boltvinik, 2017).

¹³⁹ A sabiendas de que lo legal es moldeable según los actores que intervengan en su definición, un análisis más completo de la criminalidad corporativa tiene que considerar aquellas acciones que, aunque permitidas legalmente, social, económica o ambientalmente son o pueden ser nocivas. La dificultad de este asunto es que, desde un punto de vista meramente legalista, si no hay norma que lo sancione como crimen no puede denominársele como tal.

abusos laborales. Hechos cuya existencia es posible gracias al entorno que alienta la criminalidad de la minería en México.

Desigualdad y evasión fiscal

Históricamente, la minería es una actividad que se ha caracterizado por contribuir muy poco al erario mexicano. En el período que va de 2006 a 2015, los derechos pagados por las empresas mineras son básicamente nulos, comparados con el valor de la explotación.

Cuadro 16. Pago de derechos respecto del valor de la explotación (2006-2015)			
Año	Valor de la explotación*	Derechos pagados*	%
2006	105,953.0	80.3	0.1
2007	115,855.8	544.9	0.5
2008	114,031.7	2,132.8	1.9
2009	111,567.0	2,219.1	2.0
2010	164,904.2	2332.7	1.4
2011	233,927.2	3266.0	1.4
2012	250,505.6	3574.7	1.4
2013	210,342.3	4240.7	2.0
2014	197,263.2	2,040.7	1.0
2015	209,992.8	1965.1	0.9
Total	1,714,342.7	22,397.0	1.3
*Millones de pesos a 2015			

Fuente: (Auditoría Superior de la Federación, 2015, pág. 188)

Esta baja contribución de la actividad minera puede explicarse por dos razones: la desigualdad generada por el propio régimen fiscal y la evasión. La desigualdad fiscal se expresa en el hecho de que la gran minería,¹⁴⁰ siendo la que más extrae, es la que menos paga al fisco. En el 2015, de los 28 minerales que formaron parte de la actividad minero-metalúrgica nacional, la gran minería extrajo 73.6%, mientras que la mediana¹⁴¹ y pequeña minería¹⁴² 18.2% y 8.2%

¹⁴⁰ “Se considera Gran Minería a quien obtenga ingresos brutos por ventas anuales de minerales o sustancias sujetas a la aplicación de la Ley mayores a veinte mil veces el salario mínimo general vigente elevado al año, y extraiga mensualmente antes del proceso de beneficio más de sesenta mil toneladas de mineral” (Auditoría Superior de la Federación, 2015, pág. 301).

¹⁴¹ “Se considera Mediana Minería a quien obtenga ingresos brutos por ventas anuales de minerales o sustancias sujetos a la aplicación de la Ley, mayores a cinco mil veces el salario mínimo general vigente elevado al año, pero menor a veinte mil veces, y extraiga mensualmente antes del proceso de beneficio más de quince mil toneladas, pero menos de sesenta mil toneladas de mineral” (Auditoría Superior de la Federación, 2015, pág. 302).

respectivamente (Auditoría Superior de la Federación, 2015, pág. 132). En el caso de 16 minerales –oro, plata, plomo, zinc, cobre, molibdeno, cadmio, fierro en extracción, pellets de hierro, manganeso, coque, caolín, azufre, fluorita, sulfato de sodio, sulfato de magnesio– la gran minería participó con más del noventa por ciento de la extracción (Servicio Geológico Mexicano, 2016) (Ver Anexo II), así mismo se benefició de la “concentración desproporcionada del potencial minero” nacional, en el que sólo 1.7% de los concesionarios (431) tenían otorgadas 11,697.5 miles de hectáreas, es decir, 50.6% de las hectáreas cedidas para la actividad minera en 2015. (Auditoría Superior de la Federación, 2015, pág. 148).¹⁴³ La gran minería no sólo acaparó la extracción de los minerales más rentables y concentró el mayor número de concesiones, también contribuyó menos al erario.

La participación de la gran minería en la extracción, contrastó con su contribución fiscal. En 2015, la pequeña y mediana minería, pagaron en promedio 29.6 pesos por la posesión de una hectárea, en tanto que las empresas grandes, que tienen amparadas más de 100, 000 hectáreas, únicamente pagaron 2.5 pesos por hectárea (Auditoría Superior de la Federación, 2015, pág. 148). Bajo estas circunstancias no hay una base equitativa para la competencia, la pequeña y mediana minería van siendo relegadas.

Las empresas mineras no sólo optaron por pagar menos de lo que deberían, también recurrieron a evadir el pago de sus obligaciones como concesionarios, esto ocurrió a sabiendas de la deficiencia o ausencia de vigilancia, recaudación, fiscalización y transparencia, que imperan en los organismos encargados de regular la actividad minera –Secretaría de Economía (SE); Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT), Procuraduría Federal de Protección al Ambiente (PROFEPA), Servicio de Administración Tributaria (SAT).

El siguiente cuadro compara el padrón de concesiones mineras vigentes que reportó la SE a la Auditoría Superior de la Federación (ASF) y al SAT. Dicha comparación arroja la ausencia de

¹⁴² “Se considera pequeña minería a quien obtenga ingresos brutos por ventas anuales de minerales o sustancias a la aplicación de la Ley, inferiores a cinco mil veces el salario mínimo general vigente elevado al año, y extraiga mensualmente antes del proceso de beneficio hasta quince mil toneladas de mineral” (Auditoría Superior de la Federación, 2015, pág. 303).

¹⁴³ Para un balance general de la minería en México –volumen y valor de las importaciones-exportaciones; destino de la extracción; origen de las inversiones; zonas de potencial minero; lineamientos de la política minera y retos socio-ambientales– véase el trabajo de Delgado Ramos (2017) *Mexico: Mineral Policy*.

8,103 registros de títulos de concesiones mineras en el SAT, lo que, además de revelar la falta de coordinación entre las instituciones reguladoras, significa que los beneficiarios de estos títulos no cubrieron sus responsabilidades tributarias.

Cuadro 17		
Concepto	Base de datos proporcionadas por la SE a:	
Títulos de concesiones mineras	ASF	SAT
	25, 505	17, 402
Padrón de concesionarios vigentes al 31 de diciembre de 2015 y base de datos proporcionada al SAT con corte a abril de 2016.		

Fuente: (Auditoría Superior de la Federación, 2015b, pág.4)

La ASF también señaló que, en 2015, aproximadamente 2,884 contribuyentes dejaron de pagar los derechos sobre minería establecidos en la Ley Federal de Derechos.¹⁴⁴ Al respecto, el SAT informó que, de éstos, existen 59 casos de “presuntos evasores”, de los cuales dos son filiales de Grupo México: Mexicana de Cobre, SA de CV y Buena Vista Del Cobre, SA de CV (Auditoría Superior de la Federación, 2015b).

Deuda ecológica y ecocidio

En materia ambiental la deuda de las mineras con la economía mexicana es bastante alta. Según datos del Sistema de Cuentas Económicas y Ecológicas del INEGI, en el periodo 2003-2014, el costo ambiental de la actividad minera se incrementó en 29.6% –al pasar de 14.2 a 18.4 miles de millones de pesos– y en promedio se requería 18.6% de la producción minera para subsanar el agotamiento y la degradación ambiental que ocasiona (Auditoría Superior de la Federación, 2015).

Estos costos, históricamente acumulados, se han convertido en un adeudo no saldado por las corporaciones. Para 2003 por ejemplo, se estimó que por cada 100 pesos que generó la

¹⁴⁴ La Ley Federal de Derechos establece el pago de derechos: especial (art. 268), adicional (art. 269) y extraordinario (art. 270) sobre minería. El primero se aplica anualmente a concesionarios que obtuvieron ingresos derivados de la enajenación o venta de la actividad extractiva. El segundo a titulares de concesiones que no realicen obras y trabajos de exploración y explotación durante dos años continuos. El tercero se aplica anualmente a titulares de concesiones y asignaciones mineras que obtengan ingresos por la enajenación de oro, plata y platino (Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, 2016, págs 209-211).

minería, eran necesarios 21.2 pesos para remediar la degradación ambiental asociada (Auditoría Superior de la Federación, 2015).

La devastación ambiental termina siendo un privilegio de las empresas mineras pues, a pesar de dedicarse a una actividad ecológicamente costosa, la regulación a la que se someten es casi inexistente.

Si bien legalmente la SEMARNAT debe aprobar una manifestación de impacto ambiental (MIA) para poder otorgar cualquier concesión minera, lo cierto es que este organismo no cumple satisfactoriamente su función de supervisión. En 2015, de las 27,915 concesiones otorgadas, la SEMARNAT sólo evaluó 1.0% de las MIAs, por tanto, 99.0% de las concesiones mineras se aprobaron sin ser examinadas y en estricto sentido operaron fuera del marco regulatorio ambiental (Auditoría Superior de la Federación, 2015, pág. 198).

Además de las concesiones territoriales, la actividad minera requiere el derecho de consumir enormes volúmenes de agua. En 2014, 417 empresas mineras tenían concesionados casi 437 millones de metros cúbicos de agua (CartoCrítica, 2016). La cantidad necesaria para cubrir las necesidades humanas de 11 millones 962 mil 830 personas por un año (CartoCrítica, 2016). De las mineras concesionarias, Grupo México fue el mayor consumidor.

Cuadro 18		
Mineras que más agua consumieron en México (2014)		
Minera	Consumo de agua m³/anuales	Núm. de títulos de concesión
Grupo México	90 616 942	142
Goldcorp	47 656 034	74
ArcelorMittal	45 844 982	11
Total	184 117 958	227

Fuente: CartoCrítica (2016)

Al alto consumo de agua al que tiene “derecho” Grupo México, cabe sumarle los casos de contaminación de los que es responsable. En esta materia, Grupo México ha cometido una serie de crímenes ambientales, que sólo en el mejor de los casos han sido parcialmente sancionados. Tan sólo recuérdese, el derrame de 40 millones de litros de sustancias tóxicas, que el 6 de agosto de 2014 provocó su subsidiaria Buenavista del Cobre en el río Sonora y el río

Bacanuchi (Grupo México, 2015) afectando a 25 mil habitantes de nueve municipios sonorenses (Gómez Lima, 2017).

Este suceso fue calificado por Juan José Guerra Abud –quien ese momento fungía como titular de la SEMARNAT– como el “peor desastre ambiental en la industria minera de los tiempos modernos del país” (Langner, 2014).

La negligencia criminal de Grupo México se evidenció con la inspección que se realizó después del derrame, la cual arrojó 50 irregularidades que contravenían lo estipulado por la normatividad ambiental (La Jornada, 2015).

La multa que finalmente se le impuso a Grupo México fue de 23.5 millones de pesos, además de 2,000 millones de pesos para un fideicomiso (Grupo México, 2015) que se destinaría a la remediación ambiental, a la atención de los afectados, a la construcción de 36 plantas potabilizadoras –que después se redujeron a 27– y a la edificación de la Unidad de Vigilancia Epidemiológica y Ambiental (UVEAS) (Gómez Lima, 2017). Sanción que hasta la fecha es incumplida y regateada por el conglomerado.

En marzo de 2017, representantes de Grupo México plantearon reducir de 27 a nueve las plantas de tratamiento destinadas a sanear las aguas del río y abandonar la construcción de la UVEAS. La justificación de dicha propuesta fue que los estudios de la Comisión Nacional del Agua (CONAGUA) y de la Comisión Federal para la Protección de Riesgos Sanitarios (COFEPRIS), demostraron una disminución de los niveles de metales pesados en las aguas del río (Fernández Vega, 2017). En oposición a los resultados anteriores, un estudio realizado por el laboratorio independiente Grupo Microanálisis, señaló que “la concentración de plomo es de 0.0223 miligramos por litro de agua, lo que excede en 25 por ciento el límite previsto en la norma oficial mexicana NOM-127” (Lima, 2017). Para Grupo México, el incumplimiento de la sanción permitiría transferir los costos del derrame a las víctimas y minimizar el daño hecho por sus operaciones.¹⁴⁵

¹⁴⁵ Mientras la división minera de Grupo México envenena a la población y devasta el ambiente, su Fundación impulsa campañas educativas, ambientales y de salud. El filantropismo de Grupo México, como una más de sus divisiones, se vale de la integración de sus subsidiarias y emplea los recursos con los que cuenta cada una para tratar de “limpiar” su imagen en conjunto. En 2014 por ejemplo, puso en marcha el “Dr. Vagón”, tren que utiliza

La transgresión de los límites naturales y el rechazo a la regulación ambiental, son acciones típicas de las corporaciones extractivas. La cuestión ambiental sólo es relevante en tanto puede afectar los costos de operación de la empresa. Al respecto la postura de Grupo México sobre el cambio climático es clarificadora:

“Las regulaciones emitidas en respuesta al cambio climático, restricciones, topes, impuestos, u otros controles sobre las emisiones de gases de efecto invernadero, incluyendo emisiones provenientes de la combustión de combustibles fósiles, podrían aumentar significativamente nuestros costos de operación (...) Varios gobiernos o entidades gubernamentales han introducido o están contemplando cambios legislativos en respuesta a los posibles impactos del cambio climático. Estas iniciativas legislativas, ya sean voluntarias u obligatorias, podrían afectar nuestras operaciones directamente o a través de nuestros proveedores o clientes” (Grupo México, 2015, pág. 28).

El reto a enfrentar desde el punto de vista empresarial es mantener el curso normal de la reproducción del capital, aunque esto implique la puesta en riesgo la reproducción de la vida.

“Homicidio industrial”¹⁴⁶

De acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo (OIT), aunque la minería representa sólo el 1 por ciento de la fuerza de trabajo mundial, contribuye con alrededor de 8% de los accidentes mortales en el trabajo (OIT, 2015). En México con todas las omisiones regulatorias que existen, el riesgo para los trabajadores se incrementa y la mina Pasta de Conchos de Grupo México es una muestra representativa de ello.

El 19 de febrero de 2006, en la mina de carbón Pasta de Conchos de la subsidiaria IMMSA ubicada en el estado de Coahuila, ocurrió un derrumbe que terminó con la vida de 65 trabajadores (Grupo México, 2007). La causa de este incidente: una serie de decisiones corporativas y de gobierno.

Teniendo conocimiento desde el año 2000 de que las condiciones de seguridad no eran las óptimas, el sindicato, a cambio de un pago aproximado de 21 mil 600 pesos al mes, permitió

la infraestructura de Ferromex y de CINEMEX para ofrecer atención médica esporádica a comunidades altamente marginadas, cercanas a las líneas férreas, acción que después publicita en las salas de cine como muestra del compromiso social de Grupo México.

¹⁴⁶ Término empleado por representantes de los mineros para calificar el accidente de Pasta de Conchos (Proceso, 2006; Guajardo, 2012).

que IMMSA operara la mina con trabajadores subcontratados.¹⁴⁷ La subcontratación reducía considerablemente los costos de mano de obra, pues un minero sindicalizado ganaba 190 pesos diarios, mientras que el salario de un trabajador subcontratado era de 83 pesos al día (Rodríguez García, 2016). La transacción anterior fue aprobada y firmada por representantes sindicales, entre ellos Carlos Pavón actual secretario general del Sindicato Nacional Minero Metalúrgico FRENTE; por Xavier García de Quevedo, actual vicepresidente de Grupo México; así como por el subsecretario de Trabajo, Seguridad y Previsión Social (STPS), Emilio Gómez Vives (Rodríguez García, 2016). Este acuerdo tripartito explica en gran medida la tragedia.

No sólo el preludeo del suceso es cuestionable, también lo es la actuación del gobierno y de la empresa después del accidente. A la fecha, no se han establecido responsabilidades por lo sucedido, de los 65 mineros sepultados sólo se recuperaron los cuerpos de dos y no hay ningún funcionario o directivo sancionado por lo que la prensa nacional calificó de homicidio industrial.

Lo acontecido en Pasta de Conchos no incidió en el comportamiento corporativo o gubernamental, las condiciones de seguridad de los trabajadores mineros en México siguen siendo peligrosas. De acuerdo con el Sindicato Nacional de Trabajadores de Caminos y Puentes Federales de Ingresos y Servicios Conexos en sus comentarios a la Organización Internacional del Trabajo, desde el accidente Pasta de Conchos hasta 2014, “habían muerto al menos 107 mineros más, a consecuencia de las condiciones precarias, ilegales e inseguras con las que operan las minas” (OIT, 2015).

El dejar hacer, dejar pasar estatal, promueve el comportamiento criminal de las empresas mineras en general y de Grupo México en particular. En algunos casos –como el fiscal– es la falta de regulación o coordinación, en otros –como el ambiental o el laboral– es la omisión, la pasividad y la complicidad gubernamental. Las muertes de sus trabajadores, los derrames tóxicos, las enfermedades que genera en las comunidades que interviene, son los efectos más habituales de la criminalidad corporativa.

¹⁴⁷ Aunque el Sindicato nacional de trabajadores mineros, metalúrgicos, siderúrgicos y similares de la República Mexicana rechazó haber convenido tal cosa, las inspecciones realizadas por la STPS desde el año 2000 prueban que la empresa, el gobierno y el sindicato tenían conocimiento de la precariedad con la que laboraban los mineros.

¿Quién tendría que hacerse responsable de los hechos antes señalados? ¿El supervisor de la mina donde ocurrió el derrame tóxico en el río Sonora; el contador que hace posible la evasión de impuestos; los directivos o los accionistas que obtienen beneficios de los actos, negligencias y omisiones de sus empleados?

Etzioni y Mitchel (2007), tomando en cuenta la experiencia estadounidense, sugieren:

Corporations, as a whole, can be charged with a crime because they are collective entities, made up of organizational networks and hierarchies, means of communication and transportation, office space, and other assets that can be put to criminal use. When agents of a corporation use the corporate infrastructure or assets to commit a crime meant to boost general profits and benefit shareholders, the corporation as a whole can legitimately be held as the culprit. (...) Hence, it seems proper to hold the shareholders responsible. It is up to them, after all, as the ultimate source of corporate sovereignty, to see to it that the executives, acting as their agents, uphold the law. And if the executives do not, it is up to the shareholders to retain a law-abiding crew (Etzioni y Mitchell, 2007, págs. 188-189).¹⁴⁸

Los estudios ya existentes sobre criminalidad estatal-corporativa (Etzioni y Mitchel, 2007; Klein, 2014; Kramer, et al., 2002) revelan que este fenómeno más que una excepción parece una regla. Donde en muchos casos lo que está ausente no es el crimen sino las evidencias que lo documenten y las instituciones que lo sancionen.

En el capitalismo, el crimen corporativo es una decisión personal y colectiva incentivada por la propia dinámica del sistema. Aquellas empresas que no pagan impuestos o que no cumplen con todas las normas de seguridad, reducen “gastos operativos”, aumentan sus ganancias y adquieren una ventaja sobre los competidores que sí cumplen dichos requisitos. De ahí que las corporaciones busquen constantemente hacer legal lo que ahora no lo es, o en su defecto opten por cometer un crimen bajo la expectativa de no recibir sanción por ello.

¹⁴⁸ El recorrido histórico realizado por ambos autores, muestra que la criminalidad ha formado y forma parte de la dinámica de los negocios y del desarrollo del capitalismo en Estados Unidos. En ese sentido, la propia exactitud del estudio muestra la flaqueza de la propuesta final, al sugerir como solución o atenuante de la criminalidad corporativa, la impartición de clases de ética en las escuelas de negocios. De forma que se reduce el problema a una decisión meramente individual sin contemplar que la dinámica propia de la competencia capitalista en torno a su atractor principal, la generación de ganancias, estimula el crimen corporativo.

Internacionalización de operaciones y daños: el caso de Tía María, Perú.

Si bien México es la cuna y el principal espacio de reproducción y pugna de Grupo México, con la internacionalización de sus operaciones, sus conflictos también se propagan. Bajo distintas coordenadas y con maniobras *ad hoc* al contexto, Grupo México intenta, generalmente con éxito, desvincularse de sus responsabilidades patronales y de sus desechos ambientales.

Previamente (véase págs. 108-110) se detalló el modo en que ASARCO, subsidiaria de Grupo México, aprovechando el marco legal de Estados Unidos, se libró de una huelga y de una demanda millonaria por daños ambientales en ese país.

En países donde la laxitud de las legislaciones, la corruptibilidad de los gobiernos y la afinidad con las corporaciones, alientan la criminalidad de la minería, la posibilidad de inhibir los efectos nocivos de la actividad pasa a manos de la resistencia colectiva.

En México, trabajadores y comunidades se han enfrentado a Grupo México con el propósito de proteger sus derechos laborales, su salud y su territorio, no obstante, el enraizado acoplamiento entre el gobierno y la corporación ha impedido que se logren avances sustantivos. En cambio, en aquellos espacios donde la injerencia política y económica de Grupo México es germinal o no está tan arraigada, las probabilidades de éxito para la resistencia social aumentan, incluso en contextos altamente militarizados y con gobiernos pro-extractivistas. La suspensión del proyecto Tía María en Perú es muestra de ello.

El 1 de agosto de 2014, el Ministerio de Energía y Minas (MEM) aprobó la Evaluación de Impacto Ambiental (EIA) presentada por la filial de Grupo México, SCC, para la realización del emprendimiento minero Tía María (Grupo México, 2015).

El proyecto Tía María ubicado en la provincia de Islay en el departamento de Arequipa, al sur de Perú, contemplaba la ocupación de 32,989.64 hectáreas para la extracción de cobre por medio de dos tajos a cielo abierto y una inversión de 1400 millones de dólares, de los cuales, hasta diciembre de 2015, la empresa informó haber gastado 361.5 millones de dólares (Grupo México, 2015, págs. 186, 190).

La EIA de Tía María ya había sido rechazada en dos ocasiones. La primera el 27 de septiembre de 2009, tras una consulta popular en tres de los seis distritos de la provincia de Islay – Cocachacra, Punta de Bombón y Deán Valdivia– 93.4% de los pobladores se opusieron al proyecto, los motivos principales eran que la mina requeriría una gran cantidad de agua que drenaría del Valle del río Tambo y afectaría la actividad agrícola que se desarrolla en la región y por tanto a los campesinos que dependen de ella (Atlas of Environmental Justice, 2014). La segunda ocasión fue en 2011, cuando el Frente de Defensa del Valle de Tambo hizo público un estudio elaborado por la Oficina de las Naciones Unidas de Servicios para Proyectos (UNOPS), en el que se emitían 138 observaciones y recomendaciones técnicas para el proyecto Tía María (UNOPS, 2011). Este develamiento derivó en diversas protestas que culminaron con tres personas muertas, 50 heridas y el rechazo de la EIA por parte del MEM (Zibechei, 2015).

La diferencia entre la EIA aprobada y las anteriores, fue que en la de 2014 estuvo ausente la consulta popular y la evaluación externa. Este hecho y el historial de crímenes ambientales que tiene SCC en Perú, renovaron la inconformidad social. No era la primera vez que la filial de Grupo México cometía agravios contra la naturaleza y la población en Perú. De 2010 a 2013, SCC acumuló 14 multas equivalentes a 530,745 dólares (Convoca, 2015) y en enero de 2015, la Fiscalía Especializada en Materia Ambiental pidió encarcelar dos años y medio al presidente ejecutivo de SCC, Óscar González Rocha, y el pago de un millón de dólares como sanciones por el delito de contaminación ambiental en Ilo, ciudad al sur de Perú donde se encuentran la fundidora y la refinería de SCC (Zibechei, 2015).

Óscar González evitó la condena presentando un amparo cuyo alegato era que, debido a su edad, la cárcel podría causarle la muerte (Páez, 2015). Lo que ni la empresa ni el gobierno de Ollanta Humala pudo soslayar fue el repudio que generó el proyecto Tía María.

Pobladores de la provincia de Islay, en alianza con sindicatos y organizaciones sociales, lograron lo que en años trabajadores y comunidades en México no han conseguido: frenar el avance de Grupo México.

El 23 de marzo de 2015, campesinos del Valle de Tambo en la provincia de Islay iniciaron un paro indefinido al que se sumaron la Federación Departamental de Trabajadores de Arequipa

(FDTA), la Asamblea Popular de los Pueblos de Arequipa (APPA) y la Asociación de Urbanizaciones Populares de Arequipa (AUPA), gremios mineros –incluidos los de la propia SCC– y pobladores de Islay y Arequipa. En respuesta, el gobierno peruano envió 2000 policías y 1000 militares para asegurar la zona (Páez, 2015b). No obstante, la protesta no se detuvo, tampoco el asedio policiaco ni la militarización del lugar.

El domingo 29 de marzo de 2015, los alcaldes de Cocachacra, Islay, Punta de Bombón encabezaron una marcha hacia Arequipa para exigir una mesa de diálogo con los representantes del ejecutivo (Pinto Herrera, 2016). El 2 de abril, la mesa de diálogo se llevó a cabo sin ningún resultado. Los inconformes plantearon como no negociable la cancelación del proyecto mientras que los viceministros de Minas, Guillermo Shinno, y de Agricultura, Jorge Montenegro, además del Jefe de Gestión de Conflictos de la Presidencia del Consejo de Ministros se negaron a dar por cancelado el proyecto (Pinto Herrera, 2016). En definitiva, los paros y los enfrentamientos con la policía continuaron.

El 15 de mayo de 2015, SCC anunció la suspensión por 60 días del proyecto Tía María (González y Agencias, 2015). Siete días después, el gobierno de Ollanta Humala, quien en campaña se decía en contra de la minería para después convertirse en uno de sus principales promotores, declaró estado de emergencia también por 60 días, en la provincia de Islay (AFP, 2015), anulando el derecho a la protesta y justificando la militarización de la zona.

Aunque desde la suspensión del proyecto hasta la fecha no ha habido ningún avance, a finales de mayo de 2017, Oscar González Rocha, miembro del gobierno corporativo de Grupo México, reiteró el interés del conglomerado por realizar Tía María (Reuters, 2017).

Si el proyecto se reactiva o no, dependerá en gran medida de la capacidad del movimiento para reorganizarse e impedir que Grupo México opere en su territorio. La experiencia histórica les ha enseñado a los pueblos que consentir un proyecto minero es aprobar su aniquilación, de ahí que a la “tradición minera” que pregonan gobiernos y corporaciones extractivistas, le acompañe siempre la lucha por la vida de las comunidades en resistencia.¹⁴⁹

¹⁴⁹ Para un balance general sobre la minería en Perú, historia, conflictos, origen de la inversión, política minera y resistencia organizada, véase Lust (2015).

Consideraciones finales

A diferencia de lo que en el mundo propagan los gestores de las instituciones gubernamentales y los directivos de las corporaciones, el libre mercado, la libre competencia y la democracia no son características inherentes al capitalismo, por el contrario, la tendencia histórica de la forma capitalista de organizar la vida y el trabajo apunta hacia la concentración y centralización del poder económico y político y a la intervención desigual en la toma de decisiones. Dicho de otro modo, la concentración y la centralización del capital no son la cara opuesta de la competencia sino una de sus expresiones. Como parte de esta tendencia, el neoliberalismo, respuesta política e ideológica a la crisis de los setenta, en sus distintas variantes, reforzó el carácter monopólico del capital, encumbró al selecto grupo que encabezó en diversas naciones el desmantelamiento de las empresas paraestatales y la privatización de los servicios públicos y consolidó a las corporaciones gigantes como organismo rector de la dinámica política y económica mundial.

En México, la élite empresarial, en alianza con la élite del Estado, acaparó sectores estratégicos de la economía que le permitieron forjar enormes fortunas que hoy colocan a sus propietarios entre los más acaudalados del país y del mundo. De la concentración y centralización económica, que impulsó y aprovechó una élite empresarial y política a través de las políticas de corte neoliberal, nacieron los conglomerados y grupos económicos que hasta el día de hoy controlan sectores importantes de la economía mexicana. No obstante, el éxito individual que trajo consigo el reparto de empresas paraestatales, se mantuvo la dependencia al mercado exterior y a actividades subordinadas en la dinámica mundial –como es el caso del extractivismo o la maquila– lo que colectivamente ha significado un ahorcamiento de la clase obrera mexicana, una mayor desigualdad en los ingresos y un deterioro de las condiciones económicas, políticas, sociales y ambientales de la población en general.

Si bien el mito de los *self made billionaires*, promovido por los defensores del capitalismo, ha logrado actualizar la racionalidad individualista y economicista del *homo economicus*, permeando en las aspiraciones de diversos sectores sociales que ven en el empresario multimillonario un ideal de superioridad y prestigio; tal y como se demostró con los casos revisados en esta investigación, los empresarios son siempre reflejo de su contexto y de sus relaciones. Carlos

Slim, Alberto Baillères y Germán Larrea heredaron, de sus familias y del Estado, posiciones privilegiadas y condiciones benéficas sin las cuales no habrían podido formar sus fortunas.

El análisis empírico de las corporaciones y de los empresarios como agentes de poder y de clase, permitió dar cuenta cómo su influencia se extiende más allá de lo meramente comercial, de forma tal que en las naciones donde operan logran, en alianza con los gobiernos locales, moldear relaciones sociopolíticas, trazar disputas geoestratégicas y configurar territorios según su rentabilidad.

En el estudio del extractivismo se hizo patente cómo las relaciones de intercambio son moldeadas por estrategias político-económico-militares de corporaciones y Estados en escenarios desiguales y conflictivos, en aras de garantizar la reproducción del capital y con ello la gama de privilegios que disfrutaban sus gestores.

Lo que deja ver el caso mexicano es que la centralización y concentración del capital no sólo se explica por cuestiones técnicas como el incremento de la productividad o elementos económicos como la competencia, responde también a decisiones políticas como el *lobbying* o la disolución de monopolios estatales para coadyuvar a la formación y fortalecimiento de monopolios privados.

En el sector minero, por ejemplo, el periodo de mexicanización fue una coyuntura en la que el país tuvo a su alcance la posibilidad de controlar la extracción y el consumo de sus propios recursos, sin embargo, la dinámica de lucro inherente a la competencia capitalista se mantuvo y el control “nacional” abarcó sólo la extracción de minerales sin incidir en el consumo de los mismos, asimismo, se sustentó en el endeudamiento externo, una modalidad distinta de control foráneo sobre la minería nacional. De este modo la mexicanización se convirtió en una fase transitoria que consolidó un control corporativo, monopólico, acentuadamente violento y dependiente del consumo exterior. Los recursos mineros se pusieron en manos de corporaciones nacionales, pero éstos operaron del mismo modo que cualquier corporación foránea. En el abanico de posibilidades y de actores, prevaleció el proyecto capitalista antes que el nacionalista. El error fue “olvidar” que el rol del capitalista es hacer negocios y por tanto no tiene más compromisos que con la corporación.

Aunque la mexicanización permitió reanimar al sector minero nacional y desplazar por un breve período al capital extranjero, no alteró la estructura monopólica y de enclave de la minería. El apoyo que el Estado dio al capital nacional para la mexicanización de los recursos mineros, derivó en la construcción de fortunas privadas y de corporaciones que, aun cuando son exitosas a nivel nacional y tienen alcance internacional, poseen las características del tipo de extractivismo que opera en el capitalismo monopolista dependiente. Lo mismo pasó con la política privatizadora que, contrario a lo que indica la ortodoxia neoliberal, redujo la competencia y acentuó la estructura oligopólica del sector minero.

La posición que ocupa México a nivel internacional como uno de los principales proveedores de minerales, se da a expensas de una enorme transferencia y agotamiento de recursos vitales y de la generación de una amplia gama de afectaciones y conflictos sociales y ambientales al interior del país, todo en beneficio de corporaciones y de otros Estados, situación que sin duda evoca al pasado colonial de la actividad minera.

Los cambios por los que atravesó la economía nacional –crisis de la deuda, apertura comercial– abrieron bifurcaciones que, teniendo otras posibilidades, resultaron en la agudización de un proyecto corporativo. En ese sentido, la genealogía de Grupo México deja ver una fractura entre el éxito de las corporaciones mexicanas y sus gestores y el de la economía del resto de los mexicanos. Aunque México fue el lugar donde se erigió el conglomerado, su lealtad nunca fue con el país sino con sus ganancias.

El ascenso de Grupo México es la contraparte del desmantelamiento de las empresas pertenecientes al Estado mexicano y del acaparamiento de las principales esferas productivas de la economía nacional por un sector privilegiado. En el negocio de la infraestructura, Grupo México dependió durante mucho tiempo de PEMEX y CFE y ahora se beneficia de su desarticulación. En minería, adquirió a precios de remate los activos mineros estales y mantuvo la posición oligopólica de sus antecesoras extranjeras. Su división de transporte es un ejemplo de que la política de privatizaciones y el dogma neoliberal fueron sólo justificaciones para encubrir el enriquecimiento de una parte de la élite política mexicana y grupos empresariales cercanos.

Por medio de su infraestructura minera, de sus plataformas petroleras y de sus líneas férreas, Grupo México cuenta con un vasto control del territorio mexicano (terrestre y oceánico), que le concede a su vez acceso al mercado mundial como operador de la extracción de recursos (minerales, hidrocarburos, agua, tierra).

La expansión de Grupo México se ha nutrido de los favores gubernamentales, de la absorción de empresas, de las fusiones entre sus filiales, así como de su propia capacidad para integrar los procesos productivos al interior de cada una de sus subsidiarias y entre sus propias divisiones. La empresa que nació en el ramo de la construcción se ha transformado en una organización capaz de vincular a múltiples compañías en numerosos territorios y en diversos sectores económicos. La historia de ascenso de Grupo México no puede contarse sin hacer referencia a la historia de alianzas gubernamentales, de explotación laboral y derrames tóxicos. Aunque este trabajo tocó de manera sintética cada uno de estos aspectos, se reconoce que aún queda mucho por saber y sistematizar respecto a este conglomerado.

La propagación de las corporaciones extractivas y la acumulación de daños, muestran que el extractivismo no es un problema que afecte únicamente a las economías dependientes. Mientras que unos cuantos se apropian de los flujos de energía y materia mundiales, el resto de la humanidad se hace cargo de las externalidades.

El extractivismo monopolista expresado en el control corporativo de los recursos existentes en el planeta, exige proyectar la lucha ambientalista a escala local, regional y mundial. La preservación de la vida humana y no humana obliga a oponerse al control corporativo de los flujos de energía y materia mundiales. Tal y como se vio en el caso mexicano, dejar en manos de corporaciones nacionales o foráneas el aprovechamiento de los recursos sólo acentuará los conflictos socio-ambientales y las desigualdades económico-políticas que ya existen.

La concentración y centralización de la economía no sólo afecta la reproducción de la vida, es también un problema para la propia reproducción del sistema. La crisis financiera de 2008 mostró que la hiperconectividad de las redes económicas hacen que el sistema sea altamente inestable, pues si uno de los nodos sufre algún revés, éste se propaga fácilmente (Glattfelder, 2011 en Coghlan y MacKenzie, 2011). Algunos autores (Sugihara, 2011 en Coghlan y

MacKenzie, 2011) señalan con ingenuidad la posibilidad de establecer impuestos para desincentivar la concentración de la economía y el riesgo que genera, ignorando la dinámica histórica del capitalismo, la influencia política de quienes dirigen la economía mundial y su oposición a cualquier tipo de regulación que inhiba la generación de ganancias, y en caso de haberla su habilidad para esquivarla, haciendo que la hiperregulación afecte a las pequeñas y medianas empresas que no tienen la misma capacidad de evasión.

A fin de mantener los negocios como de costumbre, las corporaciones usan la maleabilidad de las leyes y su influencia en las instituciones estatales ya sea para hacerse de recursos, para superar las contradicciones que plantea el propio desarrollo del capitalismo, así como para conseguir impunidad frente a los actos criminales que cometen, situación por la cual el freno a sus operaciones reside primordialmente en la movilización social.

La apropiación corporativa del Estado implicó la ampliación de sus fuerzas represivas y la disminución de sus cargas sociales en favor de los capitales privados y en detrimento de los derechos sociales, políticos, económicos y culturales de las poblaciones. En ese sentido, las transformaciones jurídicas de corte neoliberal reforzaron el *embonaje*¹⁵⁰ entre la violencia corporativa y la violencia del Estado-reconfigurado, extendiéndolo como forma de dominio global y encumbrando a la corporación como sujeto central del capitalismo del siglo XXI.

Cuando se señala que sin las corporaciones no hay bienestar social, pues no hay empleos, ni crecimiento económico, se olvida o se niega que la función social de las corporaciones en el sistema capitalista es la generación de ganancias no la promoción del bien colectivo, tal y como lo apuntara Milton Friedman (1970) uno de sus más grandes promotores: “there is one and only one social responsibility of business to use its resources and engage in activities designed to increase its profits”.¹⁵¹

De hecho, el aporte de las corporaciones gigantes al empleo mundial es marginal en comparación con los puestos de trabajo que generan empresas más pequeñas, dependencias

¹⁵⁰ “ensamblaje de componentes heterogéneos (...) en el que los componentes son empalmados o encajados por medio de complementariedades funcionales” (De Landa, 2011, pág. 28).

¹⁵¹ “Hay una y sólo una responsabilidad social de las empresas, utilizar sus recursos y participar en actividades destinadas a aumentar sus ganancias” (Traducción propia).

gubernamentales o las economías informales (Ornelas, 2016). Además de que un mayor número de empleos o un incremento en las perspectivas de crecimiento no implican necesariamente una mejora social, estos indicadores suelen ocultar las relaciones de explotación que definen la situación de los trabajadores en la actualidad y la desigualdad que enmarca a la apropiación de la riqueza mundial. El aumento en la composición orgánica del capital, que se expresa en fenómenos como la robotización, ha generado que el número de empleos generado por las corporaciones gigantes sea cada vez menor. Exxon, la compañía petrolera más exitosa del mundo, a pesar de haberse fusionado con su rival Mobil, redujo su fuerza de trabajo de 150,000 en la década de 1960 a menos de la mitad en 2016 (The Economist, 2016).

La actual organización de la vida y el trabajo es una construcción histórica con orígenes rastreables que beneficia a actores específicos y que, así como fue socialmente erigida, puede ser desmantelada. Sin embargo, los obstáculos para lograrlo son múltiples y provienen fundamentalmente del “triángulo institucional del capitalismo” (Therborn, 2003), dicho de otra forma, del *embonaje* que existe entre las corporaciones, los Estados y los mercados. Cada uno de los vértices del triángulo detenta un poder específico que se emplea a favor de la preservación del modo de producción capitalista: “el Estado, el poder político (que puede ser autoritario o democrático); las empresas, el poder empresarial (que es poder de mando y, también, poder de negociación); y el sistema de mercados, el poder de la competencia” (Therborn, 2003). Las comunidades en resistencia, en condiciones marcadamente desiguales, se enfrentan a esta tríada con miras a proteger sus territorios, sus recursos y su propia existencia. Bajo estas condiciones, la problemática ambiental trata de pueblos enteros que, por sus recursos o por el carácter estratégico de sus territorios como rutas para acceder a los mismos, son castigados corporal, simbólica, económica, política, legal y militarmente.

En un contexto donde domina la censura, la autocensura, el *negacionismo* climático, la post-verdad y otras variedades de decir mentiras u ocultar la verdad, cuestionar las relaciones de dominación, desmitificar el papel de los empresarios y de las corporaciones y denunciar la corrupción de las instituciones gubernamentales e intergubernamentales son labores científicas ineludibles. El esfuerzo por historizar el origen y desenvolvimiento de Grupo México responde a esta aspiración.

La deuda histórica y ecológica que esta corporación tiene con las comunidades en México es enorme y actualmente se abre la posibilidad de saldar parte de ella. Al casi concluir esta investigación, la SCJN atrajo una demanda colectiva por el caso de contaminación del río Sonora (Gómez Lima, 2017). Aunque el fallo de este organismo es de gran relevancia porque podría ser una victoria para las comunidades afectadas por el conglomerado, el comportamiento de la SCJN en casos similares no es alentador. Ya en otro momento la SCJN tuvo la posibilidad de analizar la inconstitucionalidad de la ley minera, pero prefirió sacrificar una concesión minera antes que cuestionar el sustento legal de la minería en México.¹⁵² La actitud permisiva de las instituciones frente a la acción corporativa reduce cada vez más los canales formales para la resistencia. En ese sentido habría que rescatar la lección que el pueblo peruano dio con el caso de Tía María, la interseccionalidad del movimiento que incluyó a campesinos, obreros, pueblos indígenas, organizaciones urbanas fue lo que logró frenar la expansión de Grupo México en ese país.

Pese a que seguramente muchos temas quedaron pendientes y otros fueron abordados de manera muy general, se espera que esta investigación, incentive a estudiar el comportamiento de quienes dominan, a fin de contribuir a la lucha por la vida de quienes resisten. En todo el mundo, en el campo y la ciudad, las luchas contra el extractivismo se esparcen y en aras de contribuir a esta lucha lo mejor que se puede hacer desde las ciencias sociales es mostrar las estrategias fiscales, políticas, policíacas, legales e ilegales que las corporaciones llevan a cabo.

Conforme el control corporativo de los flujos financieros, de energía y materia avanza y el deterioro ambiental y social se agudiza, se hace más patente la necesidad de pensar nuevas formas de organizar la vida y el trabajo, al tiempo que se defienden aquellas alternativas que ya operan y que constantemente están siendo amenazadas o invisibilizadas.

De cara al capitalismo monopolista y los efectos nocivos que ha generado, la transición y la alternativa deberá apuntar a desarticular los pilares sobre los cuales se sustenta el actual modo de producción, empezando por el control corporativo de los recursos y por los privilegios de quienes dirigen dichas corporaciones y actúan como “gerentes de la Tierra” (Barnet y Muller,

¹⁵² En esa ocasión fue la comunidad de San Miguel del Progreso del estado de Guerrero la que impulsó la revisión de inconstitucionalidad de la Ley minera. Para mayor información sobre el caso véase (Islas Vargas, 2017).

1976) ¿De qué modo debería operar esta transición, negociada, pacífica, violenta, lenta o disruptivamente, cuál será la matriz energética y la organización de la economía, serán centralizadas o descentralizadas, qué tipo de organización política prevalecerá, jerárquica, en red o ambas, qué tipo de tecnología se necesitará y de la ya existente cuál será útil, cómo tendrán que cambiar los patrones de consumo, cómo se reformulará el funcionamiento del mercado, qué conocimientos hacen falta, qué actores son centrales y quiénes están quedando fuera, qué se hará con las fuerzas militares y cómo se enfrentarán las presiones externas e internas?

Las posibles respuestas implicarán sin duda “(...) el análisis de la historia de las mediaciones que permitieron al sistema "cambiar para sobrevivir", y de aquellas que, en el campo alternativo, trataron de implantar un nuevo sistema y fueron desviadas, cooptadas o eliminadas, aunque lograsen éxitos efímeros o parciales, cuyo carácter acumulativo es objeto de conocimiento fundamental” (González Casanova, 2008).

Ayudará saber qué aspectos de la organización de la vida y el trabajo capitalistas son insostenibles, no obstante, los esfuerzos sistémicos por salvarlos. Al respecto la propuesta de David Harvey (2013) puede ser útil al señalar:

(...) necesitamos un modo de construcción por la negación. Si se comprenden los aspectos del capitalismo que no nos gustan, ¿qué rechazaríamos, cómo sería una sociedad que ya no funcionara sobre la base del valor de cambio, sino sobre la base del valor de uso, qué formas de coordinación de la división social del trabajo se crearían, cómo se implementaría para asegurar que el abastecimiento de cada uno en valor de uso fuera suficiente, que no se produjeran bloqueos completos ni rupturas, ni penurias?

En América Latina y el Caribe existen diversos experimentos de organización colectiva que podrían servir de referente, la revolución cubana, el Estado comunal promovido por Hugo Chávez (Foster, 2015), y el zapatismo en México como algunos de los más ejemplares. Analizar al detalle sus logros y fallos será indispensable para pensar el tipo de organización deseable.

ANEXOS

I. 500 EMPRESAS MÁS IMPORTANTES DE MÉXICO ORDENADAS POR ORIGEN DEL CAPITAL (2016)

ALE	Magna International México
Allianz México	Pan American Silver Corp.
Basf Mexicana	Resolute Forest Products
BMW de México	Scotia Inverlat Casa de Bolsa
Boehringer Ingelheim México	TransCanada México
Continental Tire de México	Valeant Farmacéutica
Daimler México	CHL
DHL México	Absormex CMPC Tissue
Fresenius Medical Care de México	Masisa México
Grupo Bayer de México	Sonda México
HDI Seguros	CHN
Henkel Mexicana	Huawei México
Merck México	CHN/FRA
Robert Bosch México	Alcatel Onetouch
SAP México	COL
Siemens México	Afore Sura
ThyssenKrupp de México	Grupo Sura de México
Volkswagen de México	COR
Volkswagen Leasing	Hyundai Motor de México
ARG	LG Electronics México
Arcos Dorados México	Posco México
Despegar.com México	Samsung México
AT	ESP
RHI AG de México	Abengoa México
BEL	Codere México
Grupo Modelo	Gamesa Energía México
BRA	Gas Natural Fenosa México
Tupy México	Grupo ACS
CAN	Grupo Aldesa
Agnico Eagle México	Grupo Financiero BBVA Bancomer
Alamos Gold	Grupo Financiero Santander México
Corporación First Majestic	Grupo Inditex México
Goldcorp México	Iberdrola México
Grupo Financiero Scotiabank Inverlat	Indra en México
Industrias Martinrea de México	Mapfre
Linamar de México	OHL México

Pensiones BBVA Bancomer	General Motors de México
Seguros BBVA Bancomer	Genuine Parts Co. de México
Telefónica Móviles México	GM Financial de México
EU	Graham Packaging México
3M México	Grupo Celanese
Acciones y Valores Banamex (Accival)	Grupo Financiero Banamex
Afore Banamex	Grupo Financiero Bank of America
AIG Seguros México	Grupo Monsanto México
American Axle Manufacturing de México	Grupo Peñafiel
American Express Company México	H-E-B México
American Tower México	Herbalife Internacional de México
AMResorts	Hewlett-Packard México
Argonaut Gold	Honeywell Aerospace de México
ArvinMeritor de México	Huntsman de México
AT&T México	IBM de México
Avon Cosmetics México	IEnova México
Axalta Coating Systems México	Ingredion México
Boeing México	Innophos Mexicana
Brink's Global Services México	International Textile Group
Brown - Forman Tequila México	Jabil Circuit de México
Carestream Health México	Johnson Controls México
Carrier Enterprise México	Kansas City Southern de México
Cisco México	Kellogg Company México
Coca-Cola México	Kelly Services México
Coeur Mexicana	Kenworth Mexicana
Costco de México	Lear Corporation México
Crédito Familiar	Leggett & Platt de México
Crisa Libbey México	Manpower
Cummins México	Mars México
Dal Tile México	Mcdermott de México
Diamond Offshore Drilling	Mead Johnson Nutricionales de México
Dow Química Mexicana	MetLife México
DuPont México	Mondeléz México
Eli Lilly de México	MSD México
EMC México Servicios	NatureSweet México
Emerson Electric de México	Navistar International
Federal Mogul de México	New Gold México
Fiat Chrysler de México	P&G México
First Cash	Penske Logistics México
Ford de México	PepsiCo de México
GE México	Pfizer México

Philip Morris México	Bonatti México
Pilgrim's Pride México	Ferrero de México
PolyOne	ITA/ARG
PPG Comex	Organización Techint México
Praxair México	Techint Ingeniería y Construcción
Ryder de México	Ternium México
Sam's Club	ITA/ESP
Sanmina-SCI Systems de México	Corporación Moctezuma
Seguros Banamex	JAP
Seguros Monterrey New York Life	Bridgestone de México
SSA México	Honda de México
Suburbia	Kuroda Electric México
Superior Industries de México	Mazda Motor de México
The Chemours Company Mexicana	Nissan Mexicana
The Home Depot México	Toshiba de México
Tupperware Brands México	Toyota Financial Services México
Wabtec de México	Toyota Motor Sales de México
Walmart de México	Yakult
Weatherford de México	Yorozu Automotive de México
Werner de México	LUX
Xerox Mexicana	ArcelorMittal México
EU/MX	Atento México
Kimberly-Clark de México	Stabilus México
FRA	MEX/BRA
AXA Seguros	Braskem Idesa
Bonafont	MX
Danone de México	Actinver Casa de Bolsa
L'Oréal	Aeropuertos y Servicios Auxiliares
Peugeot México	Afirme Grupo Financiero
Saint-Gobain México	Afore Profuturo GNP
Sanofi México	Afore XXI Banorte
Schneider Electric México	Agroasemex
Valeo México	Agroindustrias del Norte
HOL	Alestra
Cuauhtémoc Moctezuma - Heineken	Alfa
IND	Alpek
JK Tornel	Alpura
IRL	Alsea
Accenture	Altos Hornos de México
Smurfit Kappa Cartón y Papel de México	América Móvil
ITA	Americas Mining Corporation

Arabela	Coconal
Arca Continental	Comisión Federal de Electricidad
Arendal	Compañía Minera Autlán
Arrendadora y Factor Banorte	CompuSoluciones
Asur	Concesionaria Mexiquense
Autotransportes de Carga Tresguerras	Conservas La Costeña
Axtel	Consorcio ARA
Baja Ferries	Construcciones Industriales Tapia
Banco Ahorro Famsa	Constructora y Edificadora GIA+A
Banco Azteca	Consubanco
Banco del Bajío	Controladora Comercial Mexicana
Bancomext	Cooperativa La Cruz Azul
BanCoppel	Copachisa
Banjército	Copamex
Banobras	Corp. Interamericana de Entretenimiento
Banregio Grupo Financiero	Corpovael Inmobiliaria
Bansefi	Correos de México
Best Day Travel	Crédito Real
Bio PAPPEL	Cultiba
Biossmann	Cydsa
Bolsa Mexicana de Valores	Davisa
Cablevisión	DeAcero
Caja Popular Mexicana	Diconsal
Caminos y Puentes Federales (Capufe)	Dulces de la Rosa
Canel's	El Cid Resorts
Casa Cuervo	El Puerto de Liverpool
Casa de Bolsa Banorte Ixe	Elementia
Casa Ley	Empresas ICA
Casas Javer	Específicos Stendhal
Caterpillar Crédito	Exportadora de Sal
Cemex	Fábrica de Papel San Francisco
Cerrey	Factoring Corporativo
CF Credit Services	Farmacéuticos Maypo
Chinoín	Farmacias Benavides
CIBanco	Farmacias del Ahorro
CICSA	Farmacias Similares
Cinemex	FEMSA Combustibles (FEMCO)
Cinépolis	FEMSA Comercio (Oxxo)
Citelis Inmobiliaria	Ferromex
CMR	Finamex Casa de Bolsa
Coca-Cola FEMSA	Financiera Independencia

Financiera Rural	Grupo Financiero Mifel
Fomento Económico Mexicano (FEMSA)	Grupo Financiero Monex
Fonacot	Grupo Financiero Multiva
Fovissste	Grupo Financiero Ve por Más
Fragua Corporativo	Grupo Gicsa
Fresnillo PLC	Grupo Gigante
Gasmart Gasolineras	Grupo GP
General de Seguros	Grupo Herdez
Genomma Lab Internacional	Grupo Hermes
Genera	Grupo Imagen
GNP	Grupo Indi
Gruma	Grupo Industrial Maseca
Grupo Accel	Grupo Industrial Saltillo
Grupo Aeroméxico	Grupo IUSA
Grupo Aeroportuario de la Cd. de México	Grupo Jumex
Grupo Aeroportuario del Centro Norte	Grupo Kuo
Grupo Aeroportuario del Pacífico	Grupo La Moderna
Grupo Autofin México	Grupo Lala
Grupo Axo	Grupo Lamosa
Grupo Bafar	Grupo Marcatel
Grupo BAL	Grupo Marítimo Industrial
Grupo Bimbo	Grupo Mexicano de Desarrollo (GMD)
Grupo Bursátil Mexicano GBM	Grupo Mexicano de Seguros
Grupo Carso	Grupo México
Grupo Cementos de Chihuahua	Grupo Minsa
Grupo Ceres	Grupo Multisistemas de Seguridad Industrial
Grupo Christus Muguerza	Grupo Omnilife
Grupo Collado	Grupo Palacio de Hierro
Grupo Comercial Chedraui	Grupo Perc Energéticos
Grupo Condumex	Grupo Pinsa
Grupo Coppel	Grupo Pochteca
Grupo Costamex	Grupo Posadas
Grupo Diavaz	Grupo Premier Automotriz
Grupo Elektra	Grupo Presidente
Grupo Empresarial Ángeles	Grupo Profuturo
Grupo Famsa	Grupo Pueblo Bonito
Grupo Financiero Actinver	Grupo Real Turismo
Grupo Financiero Aserta	Grupo Ruba
Grupo Financiero Banorte	Grupo Salinas
Grupo Financiero Inbursa	Grupo Sanborns
Grupo Financiero Interacciones	Grupo Senda

Grupo Simec	México Proyectos y Desarrollos
Grupo Televisa	Mínera Frisco
Grupo TMM	Monex Casa de Bolsa
Grupo Urrea	Nacional de Drogas
Grupo Vasconia	Nafin
Grupo Vidanta	Nemak
Grupo Villacero	Newpek
Grupo Witt Automotriz	NR Finance México
Grupo Xignux	Omega Corp
Helvex	Operadora Central de Estacionamientos
Hitss Solutions	Organización Soriana
IAMSA Autobuses	Pascual Boing
IDEAL	Pensiones Banorte
Iké Asistencia	Peña Verde
Industrias Bachoco	Petróleos Mexicanos
Industrias CH	Pinfra
Industrias Peñoles	Profuturo GNP Pensiones
Infonavit	Prolec GE
Inmuebles Carso	Promotora Ambiental
Intellego	Pronósticos para la Asistencia Pública
InterCam Grupo Financiero	Quálitas Compañía de Seguros
Interceramic	Reaseguradora Patria
Interjet	Red de Carreteras de Occidente
INTERprotección	Rotoplas
InverCap Afore	SANLUIS Corporación
Invex Grupo Financiero	Sears México
Kaluz	Seguros Afirme
Katcon Global	Seguros Argos
Kuo Automotriz	Seguros Atlas
Kuo Consumo	Seguros Banorte
Kuo Químico	Seguros Inbursa
Landsteiner Scientific	Sigma Alimentos
Liconsa	Sistema de Transporte Colectivo
Lotería Nacional para la Asistencia Pública	Sociedad Financiera Inbursa
Mabe	Sociedad Hipotecaria Federal
Mabesa	Softtek
Maxcom Telecomunicaciones	SuKarne
Médica Sur	Telecomm
Megacable Holdings	Televisa Telecomunicaciones
Metalsa	Tiendas 3B
Mexichem	Tiendas Elektra

Toks Restaurantes	InterContinental Hotels Group
TV Azteca	Provident México
Unifin Financiera	Royal & SunAlliance Seguros México
Valores Mexicanos Casa de Bolsa	RU/HOL
Value Grupo Financiero	Unilever de México
Vector Casa de Bolsa	SING
Viakable	Flextronics Manufacturing México
Vinte, Viviendas Integrales	SUE
Vitro	Assa Abloy México
VivaAerobus	Autoliv México
Volaris	H&M México
Xignux Alimentos	Sandvik Mexicana
MX/EU	SCA Consumidor México
Dish de México	SKF de México
Office Depot de México	SUI
Sky	ABA Seguros
MX/UE	ACE Seguros
Premium Restaurant Brands	Grupo Nestlé México
PT	Holcim México
Mota-Engil México	Novartis Farmacéutica
RU	Roche México
AstraZeneca	Syngenta Agro
British American Tobacco México	Zurich Compañía de Seguros
Diageo	SUI/SUE
GlaxoSmithKline	ABB México
Grupo Financiero HSBC	Elaboración con datos de (Grupo Editorial
HSBC Seguros	Expansión, 2016)

II.
EXTRACCIÓN MINERA NACIONAL (2015)

Mineral	Grupo Minero	Extracción (tons)*	Participación (%)
Oro			
	Gran minera	122,640.00	99.41
	Mediana minera	709.00	0.57
	Pequeña minera	15.00	0.01
Plata			
	Gran minera	4,838,350.00	97.56
	Mediana minera	117,939.00	2.38
	Pequeña minera	3,094.00	0.06
Plomo			
	Gran minera	196,004.00	92.04

	Mediana minera	16,960.00	7.96
Zinc			
	Gran minera	442,036.00	97.23
	Mediana minera	12,095.00	2.66
	Pequeña minera	495.00	0.11
Cobre			
	Gran minera	474,136.00	97.65
	Mediana minera	10,785.00	2.22
	Pequeña minera	608.00	0.13
Molibdeno			
	Gran minera	11,327.42	100.00
Cadmio			
	Gran minera	1,282.81	100.00
Fierro en extracción			
	Gran minera	13,251,964.00	98.44
	Mediana minera	127,231.00	0.95
	Pequeña minera	82,737.00	0.61
Pellets De Hierro			
	Gran minera	7,581,576.70	100.00
Carbón No Coquizable			
	Gran minera	6,471,842.00	89.32
	Mediana minera	46,973.00	0.65
	Pequeña minera	726,657.00	10.03
Manganeso			
	Gran minera	217,466.45	100.00
Coque			
	Gran minera	1,685,946.00	94.78
	Mediana minera	92,779.00	5.22
Barita			
	Mediana minera	149,154.00	56.16
	Pequeña minera	116,444.00	43.84
Azufre			
	Gran minera	858,126.53	100.00
Caolin			
	Gran minera	143,100.00	92.23
	Pequeña minera	12,056.00	7.77
Celestita			
	Pequeña minera	79,022.00	100.00
Dolomita			
	Gran minera	4,924,600.00	63.92
	Mediana minera	2,353,174.00	30.55

	Pequeña minera	426,080.00	5.53
Feldespatos			
	Pequeña minera	159,372.00	100.00
Fluorita			
	Gran minera	584,220.00	93.54
	Pequeña minera	40,354.00	6.46
Fosforita			
	Gran minera	1,472,359.00	76.31
	Mediana minera	386,382.00	20.03
	Pequeña minera	70,698.00	3.66
Grafito			
	Pequeña minera	6,524.00	
Sal			
	Gran minera	7,434,663.00	81.81
	Mediana minera	1,105,629.00	12.17
	Pequeña minera	547,735.00	6.03
Yeso			
	Gran minera	39,500.00	0.73
	Mediana minera	4,254,553.00	79.11
	Pequeña minera	1,084,084.00	20.16
Diatomita			
	Mediana minera	89,521.00	99.68
	Pequeña minera	289.00	0.32
Wollastonita			
	Mediana minera	57,451.00	100.00
Arena Sílica			
	Mediana minera	1,702,663.00	97.72
	Pequeña minera	39,775.00	2.28
Sulfato De Sodio			
	Gran minera	732,569.00	100.00
Sulfato De Magnesio			
	Gran minera	47210	100.00
*Datos del 2015.			

Fuente (Servicio Geológico Mexicano, 2016).

III. MINAS Y PLANTAS DE GRUPO MÉXICO

Minas y Plantas en Sonora (México) 2015	
Nombre	Nombre
Mina de tajo abierto de La Caridad	Planta de metales preciosos de La Caridad

Planta ESDE de La Caridad	Concentradora 1 de la mina a tajo abierto de Buenavista
Fundición de cobre La Caridad	Concentradora 2 de la mina a tajo abierto de Buenavista
Planta de ácido sulfúrico de La Caridad	Planta ESDE I de Buenavista
Refinería de cobre de la Caridad	Planta ESDE II de Buenavista
Planta de alambión de cobre de La Caridad	Planta ESDE III de Buenavista
(ESDE) Extracción por solventes– electrodeposición. Fuente: Grupo México (2015, págs.147-150)	

Minas y Plantas en San Luis Potosí (México) 2015	
Charcas	Refinería de zinc
Planta de ácido sulfúrico San Luis Potosí	
Fuente: Grupo México (2015, págs.147-150)	

Minas y Plantas en Zacatecas (México) 2015	
Santa Bárbara	San Martín
Fuente: Grupo México (2015, págs.147-150)	

Minas y Plantas en Chihuahua, Coahuila Guerrero (México) 2015	
Nombre	Ubicación
Santa Eulalia	Chihuahua
Taxco	Guerrero
Complejo de carbón y coque de Nueva Rosita	Coahuila
Fuente: Grupo México (2015, págs.147-150)	

Minas y Plantas en Estados Unidos 2015	
Nombre	Nombre
Mina de tajo abierto de Mission	Mina de tajo abierto de Ray
Planta ESDE Silver Bell	Planta ESDE Ray
Fundición de cobre de Hayden	Planta de alambión de cobre de Amarillo
Planta de ácido sulfúrico de Hayden	Planta de planchón de cobre de Amarillo
Refinería de cobre de Amarillo	Planta de metales preciosos de Amarillo
Fuente: Grupo México (2015, págs.147-150)	

Minas y Plantas en Perú 2015	
Nombre	Nombre
Mina de tajo abierto de Cuajone	Planta ESDE Toquepala
Fundición de cobre de Ilo	Planta de ácido sulfúrico de Ilo
Refinería de cobre de Ilo	Planta de metales preciosos de Ilo
Fuente: Grupo México (2015, págs.147-150)	

Referencias

- Acosta, A., 2012. *Extractivismo y neoextractivismo: dos caras de la misma maldición*. [En línea] Disponible en: [http://www.ecoportal.net/Temas-Especiales/Mineria/Extractivismo y neoextractivismo dos caras de la misma maldicion](http://www.ecoportal.net/Temas-Especiales/Mineria/Extractivismo_y_neoextractivismo_dos_caras_de_la_misma_maldicion)
- AFP, 2015. Arequipa, en estado de emergencia por Tía María. *El Economista*, 23 Mayo.
- Ahmed, N., 2014. Exhaustion of cheap mineral resources is terraforming Earth- scientific report. *The Guardian*, 4 Junio.
- Albino, I., 2016. *Forbes*. [En línea] Disponible en: <http://www.forbes.com.mx/los-mas-ricos-en-latinoamerica-en-2016/#gs.DHrpMN0>
- Albino, I., 2016. Los más ricos en Latinoamérica en 2016. *Forbes*.
- Altwater, E., 2005. *El fin del capitalismo tal y como lo conocemos*. España: El Viejo topo.
- América Economía, 2015. *Las 500 empresas mayores de América Latina*, s.l.: s.n.
- Amin, S., 1999. *El capitalismo en la era de la globalización*. Barcelona: Paidós Iberica.
- ASARCO. Grupo Mexico, s.f. *Company History*. [En línea] Disponible en: <http://www.asarco.com/about-us/company-history/> [Último acceso: 11 Marzo 2017].
- ASARCO, 2007. *Court schedules environmental estimation hearings*. s.l.:s.n.
- Atlas of Environmental Justice, 2014. "Tia Maria, Peru". [En línea] Disponible en: <https://ejatlas.org/conflict/tia-maria-peru> [Último acceso: 27 Junio 2017].
- Auditoría Superior de la Federación, 2015. *Evaluación No. 1579 de "Política pública de minería"*, s.l.: s.n.
- Auditoría Superior de la Federación, 2015. *Recaudación y aplicación de los derechos mineros*, s.l.: s.n.
- Bambirra, V., 1980. *El capitalismo dependiente latinoamericano*. Séptima ed. México: Siglo XXI.
- Banco Mundial, 2015. *World development indicators*, s.l.: Banco Mundial.
- Banco Mundial, 2016. *Gasto en investigación y desarrollo (% del PIB)*. [En línea] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/indicador/GB.XPD.RSDV.GD.ZS>
- Banco Mundial, s.f. *PIB (US\$ a precios actuales)*. [En línea] Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD?locations=XM-GW-AF>
- Baran, P., 1987. *La economía política del crecimiento*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Baran, P. y Sweezy, P., 2006. *El capital monopolista*. México: Siglo XXI editores.
- Bárcena, A., Mayo. *Conspira la desigualdad contra el desarrollo regional* [Entrevista] (22 2016 Mayo).
- Barnet, R. J. y Müller, R. E., 1976. *Los dirigentes del mundo. El poder de las <<multinacionales>>*. España: Grijalbo.
- Barranco, A., 2009. Golpazo a Larrea. *El Universal*, 28 Julio.
- Basave Kunhard, J., 1996. *Los grupos de capital financiero en México : 1974-1995 : la etapa de consolidacion*. México: Caballito.
- Basave Kunhardt, J., 2011. La ruta de las multinacionales mexicanas. *Journal of Latin American studies*, 33(2), pp. 26-33.
- Basave Kunhardt, J., 2016. Los senderos divergentes de la economía y las multinacionales mexicanas. En: A. E. Ceceña y O. Raúl, edits. *El capital monopolista y la economía mexicana en retrospectiva*. México: Siglo XXI Editores.

- Basave Kunhardt, J., 2016. *Multinacionales mexicanas surgimiento y evolución*. México: Siglo XXI Editores.
- Basave Kunhardt, J. y Gutiérrez-Haces, M. T., 2013. Localización geográfica y sectores de inversión: factores decisivos en el desempeño de las multinacionales mexicanas durante la crisis. *Journal of Economics Finance and Administrative Science*, 34(18), pp. 34-44.
- Basave Kunhardt, J., 2000. La inversión extranjera directa de las corporaciones empresariales mexicanas . En: J. Basave, ed. *Empresas mexicanas ante la globalización*. México: IIEc, M.A. Porrúa.
- Becerril, I., 2015. Consejo Mexicano de Negocios se fortalece. *El financiero*, 19 Abril.
- Berkhout, E., 2016. *The Netherlands: A Tax Haven. The undisputed European champion in facilitating corporate tax avoidance* , La Haya: OXFAM Novib.
- Bloomberg, 2017. *Bloomberg*. [En línea] Disponible en: <https://www.bloomberg.com/billionaires/profile/alberto-bailleres>
- Blumenthal, L., s.f. Asarco seeks to settle \$6 billion in claims. *McClatchy Newspaper*.
- Blum, W., 2013. *Overthrowing other people's governments: The Master List*. [En línea] Disponible en: <http://williamblum.org/essays/read/overthrowing-other-peoples-governments-the-master-list>
- Bolsa Mexicana de Valores, 2017. *Bolsa Mexicana de Valores*. [En línea] Disponible en: http://www.bmv.com.mx/es/Grupo_BMV/PerfilEmpresa/PE&OLES-5608 [Último acceso: 09 Septiembre 2017].
- Boron, A., 2014. *América Latina en la geopolítica del imperialismo*. México: Universidad Nacional Autónoma de México- Programa en Estudios Latinoamericanos- Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades.
- Bourdieu, P., 2004. La esencia del neoliberalismo. *Attac*, Marzo.
- Braverman, H., 1981. *Trabajo y capital monopolista: la degradación del trabajo en el siglo XX*. México: Nuestro tiempo.
- British Petroleum, 2011. *BP Statistical Review of World Energy* , s.l.: s.n.
- Briz Garizurieta, M., 2002. *El Consejo Mexicano de Hombres de Negocios: surgimiento y consolidación*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Burnes Ortiz, A., 2006. *El drama de la minería mexicana: del pacto colonial a la globalización contemporánea*. Zacatecas: Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Buxton, N. e. a., 2014. *State of Power. 2014. Exposing the Davos Chaos*. [En línea] Disponible en: http://www.tni.org/sites/www.tni.org/files/download/state_of_power_hyperlinked_0.pdf [Último acceso: 15 Abril 2015].
- Calderón, J. M., 2017. *Dominación económica y rentismo en América Latina*, México: s.n.
- Calixto, M., 2016. Grupo México no venderá acciones de GAP. *El economista*, 26 Julio.
- Calva, J. L., 1998. Fobaproa: una alternativa de solución. *Problemas del Desarrollo* , 29(114).
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, 2016. Ley Federal de Derechos. En: *Diario Oficial de la Federación*. s.l.:s.n.
- Camp, R. A., 2008. *Las élites del poder en México*. México: Siglo XXI.
- Can Gürcan, E., 2015. The Nonprofit-Corporate Complex. An Integral Component and Driving Force of Imperialism in the Phase of Monopoly-Finance Capitalism. *Monthly Review*, Abril.66(11).
- Caputo Leiva, O., 2016. Las transformaciones de la economía mundial y el aumento de las ganancias. En: *Las corporaciones y la economía-mundo*. México: Siglo XXI, pp. 134-158.

CartoCrítica, 2016. *Concesiones de agua para las mineras*. [En línea] Disponible en: <http://www.cartocritica.org.mx/2016/concesiones-de-agua-para-las-mineras/> [Último acceso: 29 enero 2018].

Ceceña, A. E., 2001. Deuda externa y construcción del neoliberalismo dependiente en México. *Aportes: Revista de la Facultad de Economía-BUAP*, Septiembre-Diciembre, Issue 18, pp. 39-53.

Ceceña, A. E., 2014. Ayotzinapa, emblema del ordenamiento social del siglo XXI. *Alai*, 9 Diciembre.

Ceceña, A. E., 2016. La territorialidad de las corporaciones. En: *Las corporaciones y la economía-mundo*. México: Siglo XXI, pp. 108-133.

Ceceña, A. E. y Barreda, A. edits., 1995. *Producción estratégica y hegemonía mundial*. México: Siglo XXI Editores.

Ceceña, A. E. y Barrios, D., 2017. Venezuela ¿invadida o cercada?. *Geopolítica*, 11 Abril.

Ceceña, A. E. y Ornelas, R. edits., 2017. *Chevron. Paradigma de la catástrofe civilizatoria*. México: UNAM, IIEC, Siglo XXI,

Ceceña, J. L., 2007. *La nación mexicana frente a los monopolios*. México: Siglo XXI/ El Colegio de Sinaloa/ Instituto de Investigaciones Económicas/ UNAM.

Ceceña, J. L., 2013. *El capitalismo monopolista, los supergrupos y la economía mexicana*. México: Siglo XXI editores, IIEC, El Colegio de Sinaloa, Facultad de Economía-UNAM.

Cendrero, B. y Truyols, S., 2008. El transporte intermodal. En: *Transporte. Aspectos y Tipología*. Madrid: Delta, pp. 29-35.

Center for Responsive Politics, 2016. *Influence & Lobbying*. [En línea] Disponible en: <https://www.opensecrets.org/influence/>

CEPAL, 2014. *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2014. Desafíos para la sostenibilidad del crecimiento en un nuevo contexto externo*, Santiago de Chile: CEPAL-Naciones Unidas.

CEPAL, 2015. *United States Trade Developments 2014-2015*, Washington: ECLAC.

CEPAL, 2016. *Horizontes 2030: la igualdad en el centro del desarrollo sostenible*, Santiago: CEPAL.

CEPAL-OXFAM, 2016. *Tributación para un crecimiento inclusivo*, Centroamérica, Sudamérica, México y El Caribe: CEPAL-OXFAM.

Coady, D., Parry, I., Sears, L. y Shang, B., 2015. *How Large Are Global Energy Subsidies?*, s.l.: Fondo Monetario Internacional.

Coghlan, A. y MacKenzie, D., 2011. *Revealed – the capitalist network that runs the world*. [En línea]

Disponible en: <https://www.newscientist.com/article/mg21228354.500-revealed--the-capitalist-network-that-runs-the-world>

Coll, S., 2012. *Private Empire: ExxonMobil and American Power*. Nueva York: The Penguin Press.

CONCANACO; CONCAMIN; COPARMEX, 1960. ¿Por cuál camino señor Presidente?. *Excelsior*, 24 Noviembre.

Convoca, 2015. *Mapa de infracciones ambientales*. [En línea] Disponible en: <http://mapambiental.convoca.pe/contaminacion> [Último acceso: 27 Junio 2017].

Cortés Obregón, S., 1957. El Instituto Nacional para la Investigación de Recursos Naturales. *Revista de Administración Pública*, Enero-Marzo, pp. 71-76.

Cueva, A., 2009. *El desarrollo del capitalismo en América Latina*. México: Siglo XXI Editores.

- Da Silva, J. G., s.f. *La agricultura familiar: alimentar al mundo*. [En línea] Disponible en: <http://www.fao.org/americas/noticias/ver/es/c/260235/> [Último acceso: 10 Julio 2017].
- De Landa, M., 2011. *Mil años de historia no lineal*. México: Gedisa.
- Delgado Navarro, J., 1960. Una Política Minera Mexicana. *Investigación Económica*, 20(80), pp. 835-854.
- Delgado Ramos, G. C., 2009. Maquilización y Dependencia Tecnológica: el caso de México. *El Norte- Finnish Journal of Latin American Studies*, Diciembre. Issue 4.
- Delgado Ramos, G. C., 2010. Ciencia, tecnología y competitividad del aparato tecnocientífico y productivo estadounidense. *Norteamérica*, 5(2).
- Delgado Ramos, G. C., 2011. *Imperialismo tecnológico y desarrollo en América Latina*. La Habana: Ruth Casa Editorial.
- Delgado Ramos, G. C., 2012. América Latina en Disputa: Extractivismo minero, conflicto y resistencia social. *Realidad Económica*, Issue 265, p. 60 – 84.
- Delgado Ramos, G. C., 2012. Metabolismo social y minería. *Ecología Política*, Issue 43, p. 16 – 20.
- Delgado Ramos, G. C. ed., 2013. *Ecología política del extractivismo en América Latina : casos de resistencia*. Buenos Aires: CLACSO.
- Delgado Ramos, G. C., 2014. El negocio de bebidas y agua embotellada. En: *Apropiación de agua, medio ambiente y obesidad: los impactos del negocio de bebidas*. México: CEIICH.
- Delgado Ramos, G. C., 2017. Mexico: Mineral Policy. En: G. Tiess, T. Majumder, Cameron y Peter, edits. *Encyclopedia of Mineral and Energy Policy*. Alemania: Springer-Verlag.
- Delgado Ramos, G. C. y Romano, S. M., 2013. *Medio ambiente, fundaciones privadas y asistencia para el desarrollo en América Latina*. México: UNAM, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades.
- Delgado Ramos, G. C., 2011. El mito de la economía verde. *Alai*, 6 Octubre.
- Delgado Ramos, G. C., 2014. Metabolismo social y el bien común de la humanidad. En: *Buena vida, buen vivir : imaginarios alternativos para el bien común de la humanidad*. México: UNAM.
- Delgado Ramos, G. C., Imaz, M. y Beristain, A., 2015. La sustentabilidad en el siglo XXI. *Interdisciplina*, 3(7), pp. 9-21.
- Delgado, R. y Del Pozo, R., 2001. Minería, Estado y gran capital en México. *Economía e Sociedad*, pp. 105-127.
- Desmog, 2015. *ExxonMobil's Funding of Climate Science Denial*. [En línea] Disponible en: <http://www.desmogblog.com/exxonmobil-funding-climate-science-denial> [Último acceso: 11 Diciembre 2015].
- Diario Oficial de la Federación, 1961. *Ley Reglamentaria del Artículo 27 Constitucional en Materia de Explotación y Aprovechamiento de Recursos Minerales*. México(México): s.n.
- Dirección General de Transporte Ferroviario y Multimodal, 2015. *Anuario Estadístico Ferroviario*, México: Secretaría de Comunicaciones y Transportes.
- Dos Santos, T., 1977. *Algunos esclarecimientos sobre la teoría de la dependencia* [Entrevista] (Enero 1977).
- Dos Santos, T., 2015. Democracia y socialismo en el capitalismo dependiente. En: *Obras reunidas*. México: UNAM.
- DPA, y Reuters, 2015. Se inicia en Perú debate sobre el proyecto Tía María. *La Jornada*, 17 Mayo.
- Durán, M. A., 2006. Juan Sánchez Navarro (perfil). *El Universal*, 12 Febrero.
- Duterme, B., 2013. Économie verte : marchandiser la planète pour la sauver?. *Alternatives sud*, Volumen 20, pp. 7-20.

- EJOLT, s.f. *Environmental Justice Atlas (EJ Atlas)*. [En línea] Disponible en: <http://ejatlas.org/> [Último acceso: 22 Enero 2018].
- El Economista, 2009. GM pierde diferendo legal con Asarco. *El Economista*, 2 Abril.
- El Economista, 2012. Grupo México gana en EU demanda millonaria contra Sterlite. *El Economista*, 14 Febrero.
- El financiero, 2015. La ruta del litigio de GAP versus Grupo México. *El financiero*, 17 Junio.
- Ellison, J., 2008. Petroleum Industry. En: *International Encyclopedia of the Social Sciences*. Estados Unidos: Macmillan Reference.
- Embajada de Estados Unidos en México, 2011. *Ricos deben sus fortunas a privatización*. Cable 08MEXICO2187. [En línea] Disponible en: <http://wikileaks.jornada.com.mx/cables/riqueza-y-pobreza/08mexico2187/>
- Esquivel Hernández, G., 2015. *Desigualdad extrema en México. Concentración del Poder Económico y Político*, México: OXFAM.
- Estévez, A., 2016. La necropolítica del fracking, la minería y el narco provoca las migraciones de México y América Central. *The Huffington Post México*, 24 Noviembre.
- ETC Group, 2015. *Mega-Fusiones a nivel global en el sector de insumos agrícolas. Amenazan la seguridad alimentaria y exacervarían el caos climático*. [En línea] Disponible en: <http://www.etcgroup.org/es/content/mega-mergers-global-agricultural-inputs-sector>
- Etzioni, A. y Mitchell, D., 2007. Corporate Crime. In: Pontell H.N., Geis G. (eds) Springer, Boston, MA. En: H. Pontell y G. Geis, edits. *International Handbook of White-Collar and Corporate Crime*. Boston: Springer, pp. 187-199.
- Expansión, 2010. Accionistas de Carso aprueban escisión. *Expansión*, 5 Noviembre.
- Expansión, 2014. ¿Quién es buenavista del cobre?. *Expansión*, 20 Agosto.
- Expansión, 2014. *Expansión*. [En línea] Disponible en: http://expansion.mx/especiales/2014/10/28/bailleres-queria-dirigir-el-aula-no-un-palacio-de-hierro?internal_source=PLAYLIST
- Expansión, 2015. ¿Quién es Grupo Bal?. *Expansión*.
- Expansión, 2015. Carlos Slim crea una nueva empresa petrolera. *Expansión*, 14 Abril.
- Expansión, 2015. Carso Energy, arma de Slim contra la volatilidad. *Expansión*, 19 Enero.
- Expansión, 2016. Las 100 más globales. *Expansión*, pp. 84-85.
- Expansión, 2016. Listado 500. Las empresas más importantes de México. *Expansión*, pp. 249-273.
- Fazio, C., 2017. Trump, Slim y los negocios. *La Jornada*, 30 Enero.
- Fazio, C., 2017. Venezuela, la batalla de la narrativa. *La Jornada*, 3 Julio.
- Fernández Vega, C., 2017. México S.A.. *La Jornada*, 15 Mayo.
- Fernández-Vega, C., 2016. México SA. *La Jornada*, 2 Diciembre.
- Fernández-Vega, C., 2017. Fobaproa: 22 años después. *La Jornada*, 2 octubre.
- Ferreira, J. P., 2016. Justin Trudeau y el lodo de las mineras canadienses en América Latina. *The New York Times*, 7 Octubre.
- Ferromex, 2015. *Credencialización de tarifa subsidio*. [En línea] Disponible en: <https://www.ferromex.com.mx/quienes-somos/responsabilidad-social-transporte-comunitario.jsp> [Último acceso: 4 Junio 2017].
- Field, L., Higley, J. y Burton, M. G., 1990. A New Elite Framework for Political Sociology. *Revue européenne des sciences sociales*, Issue 88, pp. 149-182 .

- Flounders, S., 2009. *Pentagon's Role in Global Catastrophe: Add Climate Havoc to War Crimes*. [En línea] Disponible en: <http://www.globalresearch.ca/pentagon-s-role-in-global-catastrophe-add-climate-havoc-to-war-crimes/16609>
- Forbes, 2016. *Forbes*. [En línea] Disponible en: <http://www.forbes.com/billionaires/list/#version:static>
- Forbes, 2016. *Forbes*. [En línea] Disponible en: <http://cdn.graphics.forbes.com.mx/interactivos/millonarios2016/>
- Forbes, 2016. *The World's Biggest Public Companies*. [En línea] Disponible en: <http://www.forbes.com/global2000/list/#industry:Oil%20%26%20Gas%20Operations>
- Forbes, 2016. *The World's Billionaires*. [En línea] Disponible en: <http://www.forbes.com/billionaires/>
- Forbes, s.f. *Antonio Del Valle Ruiz & family*. [En línea] Disponible en: <https://www.forbes.com/profile/antonio-del-valle-ruiz/> [Último acceso: 1 Noviembre 2017].
- Foster, J. B., 2015. Chávez and the Communal State. On the Transition to Socialism in Venezuela. *Monthly Review*, 66(11).
- Foster, J. B., 2015. The New Imperialism of Globalized Monopoly- Finance Capital. An introduction. *Monthly Review*, Julio-agosto.67(3).
- Foster, J. B., McChesney, R. y Jonna, R. J., 2011. Monopoly and Competition in Twenty-First Century Capitalism. *Monthly Review*, 62(11).
- Friedman, M., 1970. The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits. *New York Times Magazine*, 13 Septiembre.
- Fundación Heinrich Böll Stiftung, 2014. *Atlas de la carne. Hechos y cifras sobre los animales que comemos*, México: Fundación Heinrich Böll Stiftung.
- Furtado, C., 1971. *El poder económico: Estados Unidos y América Latina*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.
- Garduño, R., 2017. Para pagar salarios, 90.49% del presupuesto destinado a ciencia. *La Jornada*, 14 Octubre.
- Gensler, L., 2016. The World's Largest Oil And Gas Companies 2016: Exxon Is Still King. *Forbes*, 26 Mayo.
- Gentili, P. y Sader, E. edits., 2003. *La trama del neoliberalismo. Mercado, crisis y exclusión social*. Buenos Aires: CLACSO-Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- Global Climate Coalition, s.f. *Global Climate Coalition*. [En línea] Disponible en: <http://web.archive.org/web/20030419031622/http://globalclimate.org/> [Último acceso: 11 Diciembre 2015].
- Global Witness, 2016. *Defender la tierra. Asesinatos globales de defensores/as de la tierra y el medio ambiente*, s.l.: s.n.
- GNP Seguros, 2016. *GNP seguros firma alianza con Sompó Canopiús, una de las mayores firmas de seguro y reaseguro en el mundo*, s.l.: s.n.
- Godoy, E., 2014. Asarco, de Grupo México: Contaminación, demandas, multas. *Proceso*, 12 Septiembre.
- Gómez Lima, C., 2017. Grupo México no contrata a ningún habitante de Cananea. *La Jornada*, 13 Febrero.
- Gómez Lima, C., 2017. La Corte atrae demanda contra Grupo México por contaminar ríos. *La Jornada*, 8 Julio.

- Gómez Lima, C., 2017. Se instalarán sólo 9 de 27 plantas potabilizadoras para el río Sonora. *La Jornada*, 12 Abril.
- González Amador, R., 2016. Conspira la desigualdad contra el desarrollo regional. *La Jornada*, 22 Mayo.
- González Casanova, 2015. Cinco problemas de las ciencias de la complejidad y la globalización neoliberal. *Alai*.
- González Casanova, P., 2005. *Las Nuevas ciencias y las Humanidades*. México : Anthropos/IIS.
- González Casanova, P., 2008. El capitalismo organizado. *Alai*.
- González, R. y Agencias, 2015. Paran proyecto minero de Larrea en Perú. *La Jornada*, 16 Mayo.
- Gore, T., 2015. *La desigualdad extrema de las emisiones de carbono*, s.l.: OXFAM.
- Gottiniaux, P., Munevar, D., Sanabria, A. y Toussaint, E., 2015. *World debt figures, 2015*, Bélgica: Comité por la Anulación de la Deuda del Tercer Mundo.
- Grupo Expansión, 2009. Asarco en bancarota, demanda a GMéxico. *Expansión*, 12 Julio.
- Grupo México, 2007. *Informe anual*, s.l.: s.n.
- Grupo México, 2015. *Informe Anual*, México: s.n.
- Grupo México, 2017. *Estructura Corporativa*. [En línea] Disponible en: <http://www.gmexico.com/site/nosotros/estructura.html>
- Grupo México, s.f. *Historia*. [En línea] Disponible en: <http://www.gmexico.com/site/nosotros/historia.html>
- Guajardo, M. T., 2012. *Gaceta: LXI/3SPR-23/36517*. s.l., s.n.
- Gudynas, E., 2009. Diez Tesis urgentes sobre el nuevo extractivismo. Contextos y demandas bajo el progresismo sudamericano actual. En: *Extractivismo, política y sociedad*. Quito: Centro Andino de Acción Popular, Centro Latino Americano de Ecología Social, pp. 187-225.
- Gudynas, E., 2010. Agropecuaria y nuevo extractivismo bajo los gobiernos progresistas de América del sur. *Territorios*, pp. 37-54.
- Gudynas, E., 2011. El nuevo extractivismo progresista en América del Sur. Tesis sobre un viejo problema bajo nuevas expresiones. En: *Colonialismo del siglo XXI*. Barcelona: Icaria, pp. 75-92.
- Gudynas, E., 2013. Extracciones, extractivismos y extrahecciones. Un marco conceptual sobre la apropiación de recursos naturales.. *Observatorio del desarrollo*, pp. 1-18.
- Gurria Urgel, O., 1957. Comisión de Fomento Minero. Organización y Funcionamiento.. *Revista de Administración Pública*, Enero-Marzo, Issue 5, pp. 63-69.
- Gutiérrez Garza, E., ed., 1985. *Testimonios de la crisis*. México: Siglo XXI.
- Hart-Landsberg, M., 2006. Neoliberalism: Myths and Reality. *Monthly Review*, 57(11).
- Harvey, D., 2008. El neoliberalismo como destrucción creativa. *Memoria*, Issue 232.
- Harvey, D., 2013. *El neoliberalismo como "proyecto de clase"* [Entrevista] (8 Abril 2013).
- Heede, R., 2014. Tracing anthropogenic carbon dioxide and methane emissions to fossil fuel and cement producers, 1854–2010. *Climatic Change*, pp. 122-229.
- Helfer, J. A., 2005. Lehman Brothers Holdings Inc. . En: L. M. Salinger, ed. *Encyclopedia of White-Collar and Corporate Crime*. California: Sage Publications.
- Hernández Mangones, G., Editorial Universidad Cooperativa de Colombia. *Diccionario de Economía*. Colombia: 2006.
- Hernández Navarro, L., 2017. Si Venezuela cae, la humanidad cae. *La Jornada*, 22 Agosto.
- Hernández Navarro, L., 2017. Venezuela en blanco y negro. *La Jornada*, 8 Agosto.
- Hernández Navarro, L., 2017. Minería, narco y comunidades indígenas. *La Jornada*, 9 Mayo .
- Hill, D., 2015. Can Canada's new PM stop mining abuses in Latin America?. *The Guardian*, 14 Diciembre.

- Hochschild, A., 2012. Well-Oiled Machine. 'Private Empire,' Steve Coll's. *New York Times*, 8 Junio.
- Holmes, F., 2016. Digging Into The World's Top 10 Gold Mines. *Forbes*, 02 Junio.
- Hope, C., Gilding, P. y Alvarez, J., 2015. Quantifying the implicit climate subsidy received by leading fossil fuel companies. *Working Paper Cambridge Judge Business School*.
- Industrias Peñoles, S.A.B de C.V., 2017. *Breve Historia*. [En línea] Disponible en: http://www.penoles.com.mx/wPortal/faces/pages_home/Page_47b3e5c7_149cf5294d2_7f6e?_afdf.ctrl-state=5atv45lgs_4&_afdfLoop=4286749435940340
- IPCC, 2015. *Informe del Grupo Intergubernamental de expertos sobre cambio climático 2014*, Suiza: PNUMA, OMM.
- Islas Vargas, M., 2017. *San Miguel del Progreso y la Defensa de la Montaña de Guerrero*. [En línea] Disponible en: <http://let.iiec.unam.mx/node/1308> [Último acceso: 10 Julio 2017].
- Islas, M., 2017. En síntesis. *Bo·LET·ín. Publicación del Laboratorio de estudios sobre empresas transnacionales*, Issue 3.
- James, B., 2009. Asarco Exits 'Successful' Ch. 11 Plan. *Law 360*, 10 Diciembre.
- Kardas-Nelson, M., Nelson, L. y Fischel, A., 2010. Bankruptcy as corporate makeover. Asarco demonstrates how to evade environmental responsibility. *DOLLARS & SENSE*, pp. 21-26.
- Kaufman, L., 2009. Asarco Pays \$1.79 Billion to Fix Sites. *The New York Times*, 10 Diciembre.
- Kikeri, S. y Perault, M., 2010. Privatization Trends. *View Point. Public policy for the private sector*, Issue 322.
- Kikeri, S. y Phipps, V., 2008. Privatization Trends. *View point. Public policy for the private sector*, Issue 317.
- Klein, J., 2014. State-Corporate Crime and Public Opinion. En: A. Michalos, ed. *Encyclopedia of Quality of Life and Well-Being Research*. Dordrecht : Springer, pp. 6325-6331.
- Klein, N., 2015. *Esto lo cambia todo : el capitalismo contra el clima*. México: Paidós.
- Kramer, R., Michalowski, R. y Kauzlarich, D., 2002 . The Origins and Development of the Concept and Theory of State-Corporate Crime. *Crime and Delinquency*, 48(2), pp. 263-282.
- Krausmann, F. y otros, 2017. Material flow accounting: measuring global material use for sustainable development. *Annual Review of Environment and Resources*, Issue 42, pp. 647-675.
- La Jornada, 2015. Grupo México pagó más de 23 mdp por derrame en Sonora: Profepa. *La Jornada*, 20 Marzo.
- Laboratorio de Estudios sobre Empresas Transnacionales, 2016. *Laboratorio de Estudios sobre Empresas Transnacionales*. [En línea] Disponible en: <http://let.iiec.unam.mx/node/1125>
- Langner, A., 2014. Van contra GMéxico, es la peor tragedia ambiental de la industria. *El Economista*, 26 Agosto.
- Lenin, V. I., 1916. El imperialismo y la escisión del socialismo. *Sbórník Sotsial Demokrata*, Diciembre.
- Lima, G., 2017. Tóxica, el agua que se consume en ocho poblados ribereños de Sonora. *La Jornada*, 23 Junio.
- López, F. y Eslava, M. M., 2011. *El mineral o la vida*. México: Pez en el árbol/ Centro de Orientación y Asesoría a Pueblos Indígenas/Red-IINPIM.
- Louise, K. y Booth, C., 2004. *Dictionary of Strategy: Strategic Management A-Z*. s.l.:Sage Publications.

- Lust, J., 2015. Perú: el capital minero y la resistencia social . En: *El Neoextractivismo ¿un modelo posneoliberal de desarrollo o el imperialismo del siglo XX?*. México: Crítica, pp. 281-324.
- Machado Aráoz, H., 2013. Crisis ecológica, conflictos socioambientales y orden neocolonial: Las paradojas de Nuestra América en las fronteras del extractivismo. *Rebela*, 3(1), pp. 118-155.
- Magdoff, H., 1977. *Ensayos sobre el imperialismo. Historia y Teoría*. México: Editoria Nuestro Tiempo.
- Maldonado, M., 2015. Carlos Morales Gil, el hombre clave de los Baillères para ir por el oro negro. *El financiero*, 9 Septiembre.
- Maldonado, M., 2016. La empresaria que "borró a los hombres del Consejo de Negocios. *El financiero*, 08 Marzo.
- Marini, R. M., 1974. *Subdesarrollo y revolución*. México: Siglo XXI.
- Marini, R. M., 1977. *Dialéctica de la dependencia*. México: Era.
- Marini, R. M., 1977. La acumulación capitalista mundial y el subimperialismo. *Cuadernos Políticos*, Abril-Junio, Issue 12, pp. 20-39.
- Marini, R. M., 1979. El ciclo del capital en la economía dependiente. En: Ú. Oswald, ed. *Mercado y dependencia*. México: Editorial Nueva Imagen, pp. 37-55.
- Marini, R. M., 1996. Proceso y tendencias de la globalización capitalista. En: R. M. Marini y M. Millán, edits. *La teoría social latinoamericana*. México: UNAM, FCPyS, CELA.
- Martínez-Alier, J., 2008. La crisis económica vista desde la economía ecológica. *Ecología Política*, Issue 36, pp. 23-32.
- Martínez-Alier, J., 2015. Ecología política del extractivismo y justicia socio-ambiental. *Interdisciplina*, 3(7), pp. 57-73.
- Marx, K., 2013. *El capital*. México: Siglo XXI editores.
- Marx, K. y Engels, F., 2004. *El capital*. México: Siglo XXI Editores.
- Marx, K. y Engels, F., 2013. Costos de transporte. En: *El capital*. México: Siglo XXI, pp. 177-182.
- McKibben, B., 2017. Stop swooning over Justin Trudeau. The man is a disaster for the planet. *The Guardian*, 17 Abril.
- Meiksins, E., 2000. *Democracia contra capitalismo*. México: Siglo XXI Editores.
- Melman, S., 1972. *Capitalismo de Pentágono. La economía política de la guerra*. México: Siglo XXI.
- Méndez, E. y Garduño, R., 2015. Bailleres ha recibido en concesión 2 millones 261 mil 196 hectáreas. *La Jornada*, 6 Noviembre.
- Miliband, R., 2013. *El Estado en la sociedad capitalista*. México: Siglo XXI.
- Mills, C. W., 2005. *La élite del poder*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Mínera Frisco, 2015. *Informes anuales*. [En línea] Disponible en: www.minerafrisco.com
- Monsour, T., 2014. Understanding The Automatic Stay In Bankruptcy. *Law 360*, 25 Junio.
- Morera, C., 1998. *El capital financiero en México y la globalización*. México: Era, IIEc, UNAM.
- Nadal, A., 2004. Fobaproa: que Dios se lo pague. *La Jornada*, 30 Junio.
- Nadal, A., 2014. ¿Qué es el capitalismo verde?. *La Jornada*, 14 Mayo.
- Nadal, A., 2014. Veinte años de TLCAN: el protectorado mexicano. *La Jornada*, 8 Enero.
- Nadal, A., 2017. TLCAN: el lobby automotriz vs Trump. *La Jornada*, 25 Octubre.
- OCDE, 2008. *Definición marco de inversión extranjera directa*, s.l.: Banco de España.
- O'Connor, J., 2001. ¿Es posible un capitalismo sustentable? . En: *Causas naturales. Ensayos de marxismo ecológico*. México: Siglo XXI, pp. 276-297.
- O'Connor, J. R., 2001. *Causas Naturales: ensayos de marxismo ecológico*. México: Siglo XXI Editores.

- Oficina de las Naciones Unidas de Servicios para Proyectos, 2011. *“Perú: Proyecto Aterea. Asistencia técnica especializada para la revisión de los estudios ambientales del Ministerio de Energía y Minas del Perú”*. [En línea] Disponible en: <https://www.unops.org/espanol/Projects/Pa> [Último acceso: 27 Junio 2017].
- Olivares, E., 2017. Recorte presupuestal al Conacyt impactará las becas de posgrado. *La Jornada*, 22 Marzo.
- OMPI, 2014. *Perfiles estadísticos de los países*. [En línea] Disponible en: http://www.wipo.int/ipstats/es/statistics/country_profile/
- Organización Internacional del Trabajo, 2015. *La minería: un trabajo peligroso*, s.l.: s.n.
- Organización Internacional del Trabajo, 2015. *Seguimiento de las recomendaciones del comité tripartito (reclamación presentada en virtud del artículo 24 de la Constitución de la OIT)*, s.l.: s.n.
- Ornelas, R., 2016. El papel de las empresas transnacionales como creadoras de empleo. *Boletín. Publicación del Laboratorio de Estudios sobre Empresas Transnacionales*, Issue 1, pp. 4-18.
- Ornelas, R., 2016. Las empresas transnacionales y la economía mundial. *Boletín. Publicación del Laboratorio de Estudios sobre Empresas Transnacionales*, Issue 2, pp. 4-15.
- Ortega Riquelme, J. M., 2006. Acuerdos Tripartitas y Gobernanza Económica en el México de fin de siglo. *Foro Internacional*, pp. 227-262.
- Ortiz Wadgymar, A., 1988. *El fracaso neoliberal en México. 6 años de Fondo Monetarismo (1982-1988)*. México: Editorial Nuestro Tiempo.
- Österblom, H. y otros, 2015. Transnational Corporations as ‘Keystone Actors’ in Marine Ecosystems. *Plos One*, 27 Mayo , 5(10), pp. 1-15.
- OXFAM International, 2016. *Una economía al servicio del 1%*. [En línea] Disponible en: <https://www.oxfam.org/es/informes/una-economia-al-servicio-del-1>
- OXFAM, 2015. *La desigualdad extrema de las emisiones de carbono* , s.l.: s.n.
- Páez, Á., 2015. Grupo México envenena peruanos. *Proceso*, 6 Junio.
- Páez, Á., 2015. Paro en Perú contra la mina Tía María de Grupo México. *Proceso*, 28 Mayo.
- Peñoles, 2015. *El entorno cambia, nuestro rumbo es claro. Informe anual.*, s.l.: s.n.
- Pérez-Rincón, M., Vargas-Morales, J. y Crespo-Marín, Z., 2017. Trends in social metabolism and environmental conflicts in four Andean countries from 1970 to 2013. *Sustainability Science*.
- Petras, J., 1997. Imperialism and NGOs in Latin America. *Monthly Review*, Diciembre.49(7).
- Phipps, C., 2015. Justin Trudeau: who is Canada's new prime minister?. *The Guardian* , 20 Octubre.
- Pinto Herrera, H., 2016. Conflicto social en Tía María. 2015. *ALMA MÁTER*, 3(4), pp. 121-141.
- Proceso, 1984. El gobierno cede facultades y, por ley, el sector privado vuelve a la banca. *Proceso*.
- Proceso, 1998. 1982: la nacionalización de la banca; 1995: ya nos volvieron a saquear. *Proceso*.
- Proceso, 1998. Hace 15 años, con Ficorca, Zedillo salvó de la quiebra a industriales que, convertidos en banqueros, son otra vez salvados por él con el Fobaproa. *Proceso*.
- Proceso, 2006. “Homicidio industrial”, la explosión en Pasta de Conchos: mineros. *Proceso*, 21 Julio.
- PwC, 2016. *Mine 2016: Slower, lower, weaker...but not defeated.*, s.l.: s.n.
- Ramírez, S., 2017. La élite mexicana: entre el privilegio y el monopolio. *Bo.Le.Tín. Publicación del Laboratorio de estudios sobre empresas transnacionales*, Issue 4, pp. 5-20.

- Ramírez, Z., 2015. El segundo hombre más rico de México también buscará petróleo. *Forbes*.
- Reuters; Dpa; Afp, 2016. Cerró Bayer acuerdo para comprar Monsanto por unos 66 mil mdd. *La Jornada*, 15 Septiembre.
- Reuters, 2005. Operan minas de Grupo México pese a huelga en Asarco. *La Jornada*, 17 Julio.
- Reuters, 2017. Las amenazas al TLCAN generan dudas sobre inversiones petroleras en México. *Expansión*, Noviembre.
- Reuters, 2017. Southern Copper quiere reactivar Tía María en Perú. *El Economista*, 6 Junio.
- Rodríguez García, A., 2016. Pasta de conchos: el convenio que provocó la muerte. *Proceso*, 24 Marzo.
- Rodríguez, I., 2015. *La Jornada*, 13 Febrero.
- Ruddick, G., 2015. Volkswagen chief quits over emissions scandal as car industry faces crisis. *The Guardian*, 23 Septiembre.
- Sacher, W., 2010. El modelo minero canadiense: Saqueo e impunidad institucionalizados. *Acta Sociológica*, Issue 54, pp. 49-67.
- Santos, M., 2000. *La naturaleza del espacio Técnica y tiempo. Razón y emoción*. Barcelona: Ariel.
- Sariego, J. L., 1988. *El estado y la minería mexicana : Política, trabajo y sociedad durante el siglo xx*. México: Secretaría de energía, minas e industria paraestatal.
- Saxe-Fernández, 2016. *La compra venta de Mexico. Una interpretación histórica y estratégica de las relaciones México-Estados Unidos*. México: Centro de investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades.
- Saxe-Fernández, J., 2005. Fox y el desmantelamiento de Pemex. *Nueva Sociedad*, pp. 75-85.
- Saxe-Fernández, J., 2006. *Terror e imperio: la hegemonía política y económica de Estados Unidos*. México: Random House Mondadori .
- Saxe-Fernández, J., 2014. Monopolios y "libre mercado". *La Jornada*, 20 Febrero.
- Saxe-Fernández, J., 2015. Barbarie nuclear o civilidad estratégica. *La Jornada*, 29 Octubre.
- Saxe-Fernández, J., 2016. Capitalismo y colapso climático. *La Jornada*, 17 Marzo.
- Saxe-Fernández, J., 2017. Guerra y crisis deudora: síntomas mórbidos. *La Jornada*, 16 Marzo.
- Saxe-Fernández, J. y Delgado, G. C., 2004. *Imperialismo y Banco Mundial*. La Habana: Centro de Investigación y Desarrollo de la Cultura Cubana Juan Marinello.
- Scherer, F. M., 2001. Firm Behavior. En: N. Smelser y B. P. B., edits. *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*. s.l.:Elsevier, pp. 5676-5681.
- Secretaría de Gobernación, s.f. *Diario Oficial de la Federación*. [En línea] Disponible en: <http://www.dof.gob.mx/>
- Secretaría de obra pública. Gobierno de Guanajuato., 2012. *Autopista Salamanca-León*, s.l.: s.n.
- Servicio Geológico Mexicano, 2016. *Anuario Estadístico de la Minería Mexicana, 2015*, México: Servicio Geológico Mexicano.
- Sherman, C., 2008. *Asarco seeks billions from parent to pay creditors*. [En línea] Disponible en: http://tucson.com/news/asarco-seeks-billions-from-parent-to-pay-creditors/article_b80454da-08e7-54ee-b320-18dafb6f411d.html [Último acceso: 17 Abril 2017].
- Smith, D. y Rushe, D., 2017. Trump's budget: major slashes to social programs – but \$1.6bn for the wall. *The Guardian*, 23 Mayo .

Southern Copper Corporation, 2017. *Southern Copper Corporation*. [En línea] Disponible en: <http://www.southerncoppercorporation.com/> [Último acceso: 9 Junio 2017].

Suwandi, I. y Foster, J. B., 2016. Multinational Corporations and the Globalization of Monopoly Capital. From the 1960s to the Present. *Monthly Review*, 68(3).

Svampa, M., 2013. El «Consenso de los Commodities» y lenguajes de valoración en América Latina. *Nueva Sociedad*, Marzo-Abril. Issue 244.

Sweezy, P., 1973. *Teoría del desarrollo capitalista*. México: Fondo de Cultura Económica.

Sweezy, P., 2004. Monopoly Capitalism. *Monthly Review*, Octubre. Issue 05.

Tapia, P., 2016. Trenes y mineras importan ya su propio combustible. *Milenia*, 30 Junio.

Teitelbaum, A., 2012. Las sociedades transnacionales. *América Latina en Movimiento. Capital Transnacional vs. Resistencia de los pueblos*, Issue 476, pp. 7-10.

Tetreault, D., s.f. Radiografía de la resistencia a la megaminería en México. *Observatorio del Desarrollo*, II(7), pp. 4-9.

The Economist, 2016. Comparing crony capitalism around the world. *The Economist*, 5 Mayo.

The Economist, 2016. The rise of the superstars. *The Economist*, 17 Septiembre. pp. 1-15.

The Guardian y Global Witness, 2018. Almost four environmental defenders a week killed in 2017. *The Guardian*, 2 de febrero. <https://www.theguardian.com/environment/2018/feb/02/almost-four-environmental-defenders-a-week-killed-in-2017>

The Minerva Research Initiative, s.f. *The Minerva Research Initiative*. [En línea] Disponible en: <http://minerva.defense.gov/> [Último acceso: 31 Octubre 2017].

Therborn, G., 2003. La crisis y el futuro del capitalismo. En: *La trama del neoliberalismo. Mercado, crisis y exclusión social*. Buenos Aires: CLACSO.

Tourliere, M., 2017. Slim y los ultrarricos mexicanos en el mundo offshore. *Proceso*.

Toussaint, E., 2006. *La crisis de la deuda mexicana y el Banco Mundial*. [En línea] Disponible en: <http://www.cadtm.org/La-crisis-de-la-deuda-mexicana-y> [Último acceso: 2017 Noviembre 01].

Toussaint, E., 2011. *Deuda de los países en desarrollo: una peligrosa falta de previsión*. [En línea] Disponible en: <http://www.cadtm.org/Deuda-de-los-paises-en-desarrollo> [Último acceso: 1 Noviembre 2017].

U.S. Department of State, 1972. Report on nationalization, expropriation, and other takings of U.S and certain foreign property since 1960. *International Legal Materials*, Enero, 11(1), pp. 84-118.

U.S. Energy Information Administration, 2016. *Who are the major players supplying the world oil market?*. [En línea] Disponible en: http://www.eia.gov/energy_in_brief/article/world_oil_market.cfm

Upbin, B., 2011. *The 147 Companies That Control Everything*. [En línea] Disponible en: <http://www.forbes.com/sites/bruceupbin/2011/10/22/the-147-companies-that-control-everything/#fcd480c7638a>

Urban, M. A., 2014. attractor. En: Matthews y J. A., edits. *Encyclopedia of Environmental Change*. s.l.:SAGE Publications, Ltd. .

Urias, H., 1980. ¿Quién controla la minería mexicana?. *Comercio exterior*, Septiembre, 30(9), pp. 951-963.

Valdes, J. G., 1989. *La escuela de Chicago: operación Chile*. Buenos Aires: Zeta.

Valenzuela Feijóo, J., 1997. Cinco dimensiones del modelo neoliberal. *Política y Cultura*, Issue 8, pp. 9-831.

Valenzuela Feijóo, J., 2014. *Economías de mercado: estructura y dinámica*. Santiago de Chile : LOM Ediciones.

Valle, A., 2015. Germán Larrea pierde juicio, pero gana 276 mdd en la BMV. *El financiero*, 17 Junio.

Valle, A. y Sigler, E., 2015. GAP gana disputa legal. *El financiero*, 17 Junio.

Vanberg, V., 2001. Markets and the Law. En: N. J. Smelser y P. Baltes, eds. *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*. Amsterdam: Elsevier, pp. 9221-9227.

Veltmeyer, H. y Petras, J. eds., 2015. *El neoextractivismo ¿Un modelo posneoliberal de desarrollo o el imperialismo del siglo XXI?*. México: CRÍTICA.

Vidal, G., 2001. *Privatizaciones, fusiones y adquisiciones: las grandes empresas en América Latina*. México: Universidad Autónoma Metropolitana, Universidad Nacional Autónoma de México.

Vidal, J., 2010. *Why is the Gates foundation investing in GM giant Monsanto?*. [En línea] Disponible en: <http://www.theguardian.com/global-development/poverty-matters/2010/sep/29/gates-foundation-gm-monsanto>

Villamil, J., 2014. Larrea, el gran empresario consentido, usado y desechado. *Proceso*, 20 Septiembre.

Vitali, S., Glattfelder, J. B. y Battiston, S., 2011. The network of global corporate. En. *PlosOne*.

Vitali, S., Glattfelder, J. B. y Stefano, B., 2011. The network of global corporate. En *PlosOne*, Octubre. Volumen 6.

Wikileaks, 2005. US embassy cables: Mining companies worried about security. *The Guardian*.

World Bank, 2015. *Privatization Database 2000-2008*. [En línea] Disponible en: http://siteresources.worldbank.org/EXTFINANCIALSECTOR/Resources/PrivatizationData00_08.xls?resourceurlname=PrivatizationData00_08.xls [Último acceso: 2016].

World Bank, 2015. *Privatization Transactions database*. [En línea] Disponible en: http://siteresources.worldbank.org/EXTFINANCIALSECTOR/Resources/PrivatizationData88_99.xls?resourceurlname=PrivatizationData88_99.xls [Último acceso: 2016].

WWF, 2008. *La Catástrofe de Aznalcóllar. X Aniversario: ¿Una lección aprendida?*, Madrid: WWF/Adena.

Zibechi, R., 2015. Perú en decisiva batalla contra el extractivismo. *La Jornada*, 1 Mayo.