

Grupos empresariales: expansión y poder

Jorge Basave*

Introducción

La dinámica expansiva que están comenzando a desplegar los grupos industriales del gran capital en México recuerda a aquella que caracterizó a la década de los años setenta y que fue abruptamente interrumpida con la caída de los precios internacionales del petróleo en 1981. A partir de ese año la crisis estructural de la economía nacional se hizo evidente. Es hasta hace muy poco que en forma selectiva los grupos más fuertes han reiniciado su crecimiento.

Se trata de un nuevo impulso empresarial que si bien no se ha generalizado, ya presenta similitudes con aquel ciclo expansivo en cuanto a la feroz competencia entre los grupos por ubicarse bajo las condiciones más favorables, en los sectores más dinámicos de la economía.

Probablemente es esto lo único en lo que podemos encontrar paralelismos con aquel período que antecedió a los años de crisis financiera y contracción productiva que todavía están presentes. Las condiciones actuales de expansión son considerablemente diferentes para los grupos industriales, al grado que es posible identificar a dicho interregno crítico como un periodo en el que acontece un cambio histórico en las bases económicas del gran capital y en sus relaciones de poder con el Estado.

En esos años aconteció lo que parecería paradójico: el gran capital empresarial privado se encontró en una situación potencial de quiebra financiera y emergió, en menos de una década, como el sector más fortalecido y en pleno dominio de la iniciativa económica nacional. Es por ello que en este artículo adelanto algunas reflexiones que enfatizan este fenómeno de cambio, por medio del cual intentamos comprender el significado actual de los grupos de poder en México.

* Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.



Condiciones de la expansión

La característica más importante que diferencia la expansión actual de los grupos industriales con la de los años setenta, radica en que hoy lo hacen con recursos propios en vez de fincarla en recursos crediticios externos. Se trata entonces de una condición financiera diferente.

Una segunda característica, no menos importante que la anterior, radica en la evidencia de una relación económica y política distinta para con el Estado y favorable hacia el gran capital privado. Resulta patente la tendencia hacia una menor dependencia de las políticas proteccionistas y subsidiadoras del gobierno. Paralelamente existe un considerable poder de presión de los grupos empresariales sustentado en el control del grueso del capital dinerario del país.

La tercera singularidad está en el tipo de expansión actual que tiende a rebasar los límites nacionales debido a las nuevas condiciones de reestructuración de la economía en su conjunto. El gran capital nacional se ubica, de la mano del Estado, como el principal promotor del cambio, pero, a la vez, es el que más capitaliza sus ventajas.¹

Para lograr esta nueva posición de liderazgo económico a partir de una situación realmente crítica como la que presentaban los grupos industriales privados nacionales entre 1981 y 1982, tuvieron que ocurrir diversos acontecimientos económicos y políticos trascendentales que brevemente pasaré a destacar. El propósito de este artículo no es analizar con el detenimiento que se merece cada uno de esos acontecimientos, sino únicamente señalarlos intentando, en la medida de lo posible, adelantar una primera aproximación a su coherencia interna.

Condiciones del liderazgo

El acontecimiento que se reveló como el de más gravedad inmediata para los mayores grupos empresariales del país a finales de los años setenta fue, a todas luces, el de su endeudamiento externo. En el fondo de este fenómeno de carácter financiero se encuentra el del agotamiento de sus índices de productividad, raíz profunda de la crisis estructural de toda la economía. Este problema es indudablemente el de más trascendencia y sólo puede encararse a mediano o largo plazo. Apareció en cambio la deuda externa privada como un problema al que se tenía



¹ El PRI por su parte capitaliza la conservación del gobierno y el poder político a cambio de ceder buena parte de la iniciativa económica.

que afrontar rápidamente para evitar las quiebras generalizadas. Recuérdese el caso más publicitado del grupo Alfa que fue rescatado de la insolvencia por medio de financiamientos extraordinarios proporcionados por el Banco de Obras y Servicios Públicos.

La medida de salvamento implementada por el Estado para absorber la deuda externa de los grupos privados fue el Fideicomiso de Cobertura Cambiaria (Ficorca), del que ya se han hecho varios análisis² y por consiguiente no abordaré en este espacio.

Lo que en cambio sí me interesa destacar es que el proceso de endeudamiento de las empresas, y del país, tuvo una contraparte que fue ampliamente aprovechada por el sector empresarial monopólico nacional.

La entrada masiva de divisas que provocaron las exportaciones petroleras y los créditos externos posibilitó la fuga de divisas en la que participaron de forma destacada los grandes empresarios nacionales. Lo singular del proceso fue que sus empresas se endeudaron progresivamente mientras ellos, sin perder el control y la propiedad de las mismas, ubicaron sus capitales líquidos en el exterior. Así se configuró el fenómeno que contiene la clave fundamental para entender la nueva correlación de fuerzas entre el gran capital y el Estado en México. Apareció una pinza de presión para este último: por una parte el capital dinerario del país controlado por este sector privado estaba fuera³ y por la otra, las empresas más dinámicas controladas por los mismos empresarios estaban al borde de la quiebra financiera. Independientemente de una estrategia a largo plazo (del todo incierta) para retornar los capitales fugados se priorizó el rescate de las empresas, estimando que de no hacerlo, la economía nacional y el empleo entrarían en una crisis todavía más aguda y con ello terminaría por desgajarse la estabilidad política interna.

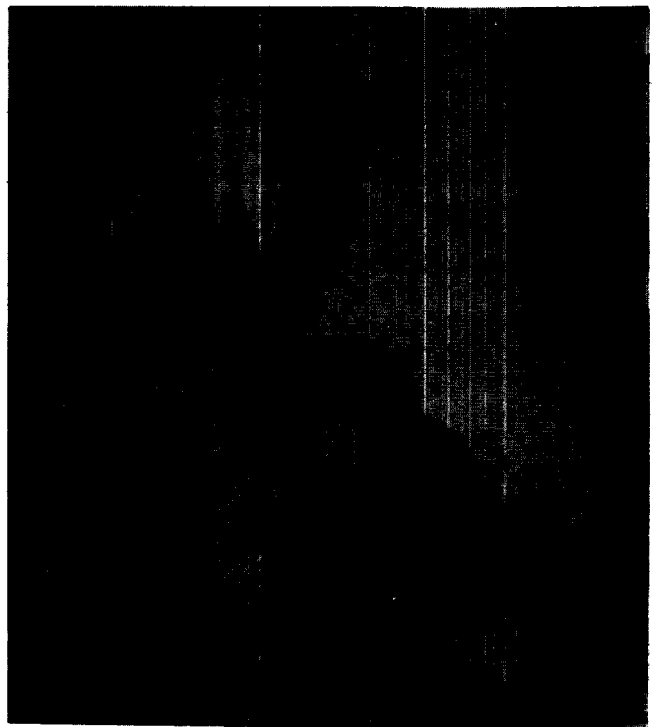
El fenómeno que acabo de describir esquemáticamente abrió cauce a una nueva correlación de fuerzas en el equilibrio de poder que tradicionalmente guardaban hasta entonces el Estado y el gran capital. Pero la concatenación económica que siguió al recurso del Ficorca resulta todavía de mayor interés y tiene las consecuencias más

contendientes para la configuración actual del poder económico y político de los grupos.

Se trata de la transferencia del poder económico de nuevo hacia las empresas. Esto fue el resultado de una estrategia financiera implementada por los empresarios sin necesidad de retornar sus capitales líquidos al país y que consistió básicamente en lo siguiente:

Aprovechando que paralelamente a la implementación del Ficorca les fue entregado prácticamente el control total del mercado de valores nacional a partir de 1984, los recursos dinerarios liberados a las empresas al diferir el pago de su deuda externa a más de diez años, convertida en pesos, fueron invertidos fuera del ámbito productivo, en el mercado de dinero y en menor medida en el accionario. A este último usándolo de manera coyuntural, primero de 1985 a 1987 hasta antes del crac bursátil y nuevamente desde 1988 en la recompra a precios deprimidos de sus propias acciones.

En esa forma los empresarios que ya eran acreedores indirectos del país consiguieron que sus empresas se volvieran acreedoras directas del Estado a través de la deuda interna representada por los Cetes, que cubren más del 90% del mercado de dinero nacional. Así se configuró una segunda pinza de presión.



² Ver al respecto entre otros: Jorge Basave y Carlos Morera, "El poder en la Bolsa", en *Brecha* No. 1, otoño de 1986. También a Celso Garrido, "Relaciones de endeudamiento, grupos económicos y reestructuración capitalista en México", en *Economía: Teoría y Práctica* No. 12, UAM, invierno de 1988.

³ Las estimaciones sobre su monto actual son muy variadas según diversos especialistas: desde 60 mil millones de dólares hasta cerca de 200 mil millones.

Perspectivas

Como resultado de lo anterior, las grandes empresas han obtenido durante más de seis años un monto de ganancias financieras tan elevadas que les ha permitido sanear sus finanzas mediante pagos anticipados de su deuda. Por ello cualquier proceso de expansión actual está, como dijimos, asentado en nuevas bases: con recursos propios y con una nueva relación favorable de poder económico y político.

Por otra parte, las necesidades de reestructuración de la economía han derivado en una nueva política económica que tiende a eliminar el proteccionismo y los subsidios a las empresas, por lo cual éstas (los grandes grupos), cada vez se paran más en sus propios pies para afrontar la competencia internacional que tienen enfrente con el Tratado de Libre Comercio y la apertura a la inversión directa del exterior. Es indudable que se trata de una fortaleza que se ven obligados a alcanzar para evitar ser engullidos por la competencia, pero también lo es que con eso logran depender en mucho menor medida del Estado como sucedía hace apenas una década.

Lo anterior tiene mucho que ver con la forma en que se están comenzando a expandir actualmente. Esta, aún localizada en los grupos más fuertes, parece desplegarse hacia tres vertientes:



La primera, a partir de reacomodos y asociaciones diversas, se orienta hacia los grupos bancarios liberados (reprivatizados) por el Estado. De ahí surgirán probablemente los grupos de mayor diversificación e integración productivo-financiera. Sobre todo para aquellos grupos que ya están integrados con casas de bolsa en los cuales la capacidad financiera resultante será de enormes dimensiones. Se conoce de varios grupos interesados en adquisiciones bancarias: Inbursa, Inverlat y Operadora entre los bursátiles y Hermes, DESC, VISA, Chihuahua y Peñoles entre los industriales.

La segunda tiende a la compra de empresas en el extranjero, principalmente en los Estados Unidos. Con ello varios grupos amplían su capacidad de exportación y sus niveles de productividad. Este tipo de expansión ha sido significativo entre grupos como Vitro, Cemex, ICA y Televisa entre otros.

Por último, entrecruzándose con las dos anteriores, tenemos una expansión basada en asociaciones con empresas transnacionales. Esto constituye una medida de protección hacia la competencia interna, fortaleciéndose económicamente, pero también una ofensiva hacia los mercados internacionales, especialmente el norteamericano. Considero, a diferencia de otras opiniones, que las asociaciones en general se darán a partir de una posición de fuerza de los grupos de capital privado nacional, por las razones expuestas en este artículo.

En consecuencia, puede apreciarse un proceso de crecimiento y expansión del gran capital nacional sobre nuevas bases, que aunque sujeto a la incertidumbre de la crisis económica interna y a los acontecimientos internacionales, está dotado de una enorme potencialidad que debe analizarse detenidamente para evaluar la correlación de fuerzas que está configurándose actualmente en México.

