

Minería, Estado y gran capital en México

*Raúl Delgado Wise
Rubén Del Pozo Mendoza*

Hasta 1961, fecha en la que se expide la llamada Ley de Mexicanización de la minería, el destino del sector estuvo signado por el férreo control ejercido por el capital foráneo sobre los mayores y más ricos yacimientos minerales del país. A partir de entonces, el derrotero de la minería experimentó un drástico viraje. Entre otras cosas, las riendas del sector se desplazaron del dominio externo para situarse – en relativamente corto tiempo – en manos del Estado y capital mexicanos. Asimismo y por encima del espíritu nacionalista que motivó esta medida, muy pronto se hizo evidente que el verdadero telón de fondo de la política estatal era fortalecer y potenciar al gran capital minero “mexicanizado”, hasta convertirlo en una de las fracciones más exitosas y con mayor proyección internacional del capital monopolista del país.

Para ilustrar esto último, los siguientes datos resultan más que elocuentes:

- El Grupo Minero México figura como la segunda corporación minera más importante de América Latina, con ventas de 1,823 millones de dólares en 1999, y la tercera productora de cobre en el mundo. A raíz de la adquisición de la empresa norteamericana ASARCO (*American Smelting and Refining Company*), el 17 de noviembre del mismo año, duplica su capacidad de ventas, para situarse hoy en día como la primera empresa minero-metalúrgica de la Región (Zellner, 2000: 54-55).

- Industrias Peñoles ocupa la tercera posición en importancia en el concierto minero latinoamericano, con ventas cercanas a los 1000 millones de dólares en 1999. Se distingue además como la primera productora de plata afinada, bismuto metálico y sulfato de sodio a nivel mundial, y por contar con el complejo metalúrgico no ferroso más importante de América Latina.

- Empresas FRISCO perteneciente al Grupo Carso, la cual no obstante ubicarse bastante por debajo de las dos primeras, registró un nivel de ventas en 1999 de 205 millones de dólares.

Bajo estas consideraciones, el propósito central que persigue el presente trabajo es doble: por un lado, dilucidar los aspectos fundamentales del proceso histórico que posibilitó que la gran corporación minera de base nacional se erigiera en la principal – y casi única – protagonista del ramo y, por el otro, identificar algunas de sus características más sobresalientes. Nos interesa, ante todo, dar cuenta de la trama específica, urdida desde las más altas esferas del poder público, que dio origen a la formación y consolidación del gran capital minero emergido del proceso de Mexicanización.

En el corazón de nuestro argumento subyace la hipótesis de que la fortaleza alcanzada por las grandes corporaciones mineras en la actualidad está sustentada en el control estratégico que detentan de los principales yacimientos minerales del país, aunada a su elevado grado de integración vertical, incipiente diversificación horizontal (principalmente hacia el ámbito del transporte) y sólida capacidad financiera.

Lo anterior, más que un resultado fortuito, es corolario de una acción deliberada del Estado mexicano tendiente a acelerar los procesos de concentración y centralización de capital en el sector a favor de una fracción específica de la burguesía nacional.

Principales antecedentes y objetivos de la Mexicanización

Hacia 1908 existían en el país 1,030 compañías mineras con una inversión conjunta de 363 millones de pesos oro. De éstas, 840 eran estadounidenses, 40 inglesas y 2 francesas, con una participación en la inversión total de 68.9%, 20.1% y 3.3%, respectivamente (Urías, 1980: 953). Este predominio logró mantenerse a lo largo del periodo revolucionario, más allá de los inconvenientes e inestabilidad generados por el conflicto armado (Sariego et al., 1988: 56). Tan fue así que:

Las empresas extractivas se mostraron optimistas por la situación interna de México, pues además de tener éxito en la negociación con las tendencias revolucionarias les favoreció la quiebra de empresas más débiles. El cónsul norteamericano en México declaró: “El desorden nos conviene; las propiedades son baratas y la competencia es escasa...” (Sariego et al., 1988: 56).

Proyectando el fuerte sentimiento nacionalista que emana de la revolución, la Constitución de 1917, en su artículo 27, marcó un vuelco radical en materia de legislación minera respecto de las reformas porfiristas, al establecer el principio de dominio directo de la nación sobre todos los minerales y sustancias que constituyeran depósitos de naturaleza distinta a los componentes superficiales de los terrenos y estipular que dicho dominio es inalienable e imprescriptible. Asimismo, en su reglamentación determina que los destinatarios de las concesiones sólo pueden ser mexicanos por nacimiento o por naturalización y sociedades mexicanas.

Sin embargo, ante las difíciles condiciones económicas y políticas propias del periodo posrevolucionario, en 1926 se promulgó una nueva ley minera en la que se plantea la diferenciación entre: las industrias mineras y petroleras; la federalización de la industria minera; la división de las concesiones mineras en cuatro categorías, a saber: exploración, explotación, plantas y caminos; los requerimientos de elevados depósitos de garantía para otorgar concesiones de exploración, y, por último, los requerimientos de prueba de existencia de mineral

para otorgar concesiones de explotación. En el fondo, esta ley estaba hecha pensando en las grandes empresas, ya que los pequeños mineros, sobre todo los que operaban en condiciones marginales, no podían cumplir con tales requerimientos.

Con la Ley minera de 1930 (que sustituyó a la de 1926), se introdujeron cambios legislativos que desvirtuaron por completo el espíritu nacionalista de la Constitución de 1917 en materia de explotación del subsuelo, al contener modificaciones notables respecto del dominio de la nación sobre la actividad minera, los recursos minerales y el tratamiento a los inversionistas extranjeros. A tal grado impactó esta reforma, que poco después de su promulgación “... los inversionistas extranjeros poseían ya el 98% de las minas en operación” (Urías, 1980: 954).

Todo lo anterior dio pie a la conformación e implantación de un patrón hegemónico de explotación minera caracterizado como “enclave económico y político”, en referencia a (Sariego et al., 1988: 16):

a) El control monopólico detentado por los consorcios con capital y tecnología extranjera sobre los yacimientos más ricos, equipos, tecnología avanzada y fundiciones; cuestión que – por la denodada orientación de la producción hacia el mercado mundial – se traducía en ingentes transferencias de recursos al exterior y una fuerte desarticulación de la dinámica de la producción minera respecto del crecimiento económico nacional.

b) Las empresas mineras extranjeras gozaban de plena autonomía en relación con los programas sectoriales y las estrategias de desarrollo impulsadas por el Estado mexicano. Ello no sólo les permitía tomar sus decisiones acerca de cómo, dónde, cuánto producir y a quién vender al margen de tales orientaciones, sino muchas veces contraviniéndolas.

Lo singular de este patrón de explotación minera – cuyo origen data en realidad del porfiriato – es que mantuvo sus características esenciales hasta mediados del siglo XX, sin que ello signifique que no hayan existido intentos del Estado por romper con la hegemonía del capital extranjero en el sector.¹ Cabe consignar, en este sentido, que las medidas de corte nacionalista implementadas por el presidente Lázaro Cárdenas (1934-1940) en la perspectiva de menguar el predominio del capital foráneo en el sector (*v.gr.* la creación de la Comisión de Fomento Minero, la formación del Sindicato Industrial de Trabajadores Mineros, Metalúrgicos y Similares de la República Mexicana, la promulgación de la Ley

(1) Vale la pena precisar que el origen del conflicto entre el Estado Mexicano y las compañías mineras extranjeras descansa más en la ideología nacionalista posrevolucionaria que en los requerimientos del proyecto económico. Considérese, en este sentido, que durante la primera fase de la sustitución de importaciones (la correspondiente a bienes de consumo), la minería cumple una función básica como proveedora de divisas y secundariamente como fuente de insumos para la industria. No obstante – como apuntamos más adelante – esto cambia al transitar hacia la fase avanzada del proceso de industrialización sustitutiva; fase en la que la demanda interna de minerales crece significativamente.

Federal del Trabajo, la formación de Cooperativas Mineras de producción y de consumo, la introducción del concepto de reservas mineras nacionales), no lograron cabalmente su cometido. En efecto:

“Las desavenencias políticas entre el Estado y los capitalistas mineros extranjeros, por profundas que pudieran haber sido, no desembocaron en una reorganización de la minería. El Estado no sólo desechó la posibilidad de una política expropiatoria, como en el caso del petróleo, sino que incluso no logró alterar sustancialmente la estructura monopólica de la rama ni su marcada orientación hacia los mercados externos” (Sariego et al., 1988: 20).

Lo que en todo caso resulta claro, es que, en ese intento, el Estado mexicano fortaleció su autoridad política y puso límites a la prepotencia de las empresas mineras extranjeras.

Sólo un elemento de la política pública logró afectar sobremanera las relaciones con los grandes capitales foráneos que imperaban en la minería: una modificación en la política tributaria llevada a cabo en 1934, según la cual se establecieron “...tasas impositivas elevadas a la producción y a la exportación de minerales, con el fin de absorber una mayor proporción del excedente económico minero y reducir las ganancias de los consorcios extranjeros” (Urias, 1980: 954). Más todavía, como lo puntualiza Calva Ruíz (1970: 141):

“Hasta el año de 1956, en que se inició la aplicación de la Ley de Impuestos y Fomento a la Minería, la tendencia en los impuestos o gravámenes era ascendente, al grado que en algunos casos alcanzaban un importe superior al 35% del valor bruto de los minerales que se producían; esta situación fue provocada por el incremento del impuesto de exportación hasta niveles superiores al 25% *advalórem*, con el objeto de absorber parte de la ventaja cambiaria que obtuvieron los mineros con las devaluaciones de 1948 y 1954, ya que en esas épocas los minerales y metales se exportaban casi en su totalidad.”

Todo ello desembocó en una disminución de las inversiones en el sector, el abandono total de las actividades de exploración y una notable caída de la producción:

“Desde finales de la década de los años treinta se hizo patente el estancamiento de las inversiones en la minería por la obsolescencia de los elementos del capital fijo, la ausencia de innovaciones tecnológicas importantes y la paralización de las actividades de exploración. En muchos casos, los monopolios mineros optaron por orientar sus inversiones hacia otros países subdesarrollados que tenían una legislación minera más liberal. Sólo el incremento en la demanda de productos minerales que acompañó a la segunda guerra mundial y a la guerra de Corea permitió un alivio temporal a la situación de la minería mexicana, pero no revirtió la tendencia general al estancamiento de la rama” (Morales Treviño, 1999: 44).

De esta manera, ante las críticas circunstancias por las que atravesaba el sector y los requerimientos del proceso de industrialización del país en su tránsito hacia la fase avanzada de la sustitución de importaciones, el 5 de Febrero de 1961 el Estado Mexicano adoptó una medida que pudiese tildarse de radical: la promulgación de la Ley Reglamentaria del Artículo 27 Constitucional en materia de explotación y aprovechamiento de recursos minerales, también conocida como Ley de Mexicanización de la Minería. Este nuevo dispositivo tenía como propósito:

- 1) Asegurar el control del Estado Mexicano y el capital nacional sobre un sector que tradicionalmente había estado en manos de empresas extranjeras;
- 2) Impulsar el crecimiento sostenido de la minería;
- 3) Fomentar la orientación de la producción hacia el mercado e industria nacionales.

Entre las medidas contempladas para el efecto por la referida ley, destaca: a) la participación obligatoria del 51%, como mínimo, de capital mexicano en todas las empresas mineras; b) la reducción en el tiempo de vigencia de las concesiones a 25 años, con la posibilidad de prórroga, y c) la restricción a nuevas concesiones, las cuales sólo podían ser otorgadas a ciudadanos mexicanos o personas morales que demostraran plenamente que la situación accionaria de la empresa satisfacía el requisito de predominio del capital nacional. Además, con el propósito de acelerar el proceso de Mexicanización,² la Secretaría de Hacienda y Crédito Público ofreció un paquete de atractivos estímulos y reducciones fiscales.

La formación del capital monopolista de base nacional en el sector

El impacto de la Mexicanización se hizo sentir de inmediato en la minería. De hecho, contra lo que pudiera esperarse, no hubo prácticamente resistencia a ella por parte del capital extranjero. Antes bien, la vio con simpatía y supo sacar provecho de la misma. En algunos casos como el de la compañía norteamericana *American Metal Climax* (Amax), asociada a Peñoles, además de vender ventajosamente sus acciones a los empresarios mexicanos, logró que se les cobrara arbitrariamente el monto de un préstamo obtenido con su aval (con anterioridad a la venta de sus acciones) aduciendo que esa empresa, una vez mexicanizada, ya no era sujeta de crédito. A raíz de ello Amax pudo participar con éxito en un gran proyecto de explotación de mineral de hierro en Australia (Industrias Peñoles, S. A. de C. V., 1988: 71). En otros casos, como el de la también norteamericana, *American Smelting and Refining Company* (ASARCO), o la *San Francisco Mines of Mexico Limited*, incorporada a la Union Corporation de Inglaterra, se

(2) Tómese en consideración que la Ley otorgaba un plazo de 25 años a todas las empresas para efectuar dicha transformación.

obtuvieron sendos beneficios de la desgravación tributaria así como de los estímulos fiscales y créditos blandos otorgados a las empresas parcialmente mexicanizadas, mediante la venta de parte de sus acciones.

Un primer saldo de la Mexicanización fue la rápida transformación en la composición del capital del sector, que superó con mucho los plazos previstos por la propia Ley. Mientras que en 1960 el capital mexicano participaba sólo en un 10%, en 1970 ya era mayoritario y en 1980 prácticamente toda la producción minera provenía de empresas mexicanizadas: 48.2% inversión privada nacional, 15.1% sector público y 36.7% inversión extranjera (Sariego et al., 1988: 256). Más específicamente:

“En 1963 ya se habían constituido un centenar de nuevas empresas según el régimen de Mexicanización y 150 habían reformado su estructura para ajustarse a la nueva legislación. Este año constituye un punto culminante de la Mexicanización, pues tres grandes compañías mineras llevaron a cabo cambios en ese sentido” (Sariego et al., 1988: 253-254).

En lo referente a las principales empresas mineras del país, el proceso se dio de la siguiente forma:

- La primera compañía en mexicanizarse fue Peñoles, que lo hizo en 1961. Así:

“El 19 de abril se fusionaron dos antiguas empresas, la Compañía Minera de Peñoles, S. A. y la Compañía Metalúrgica Peñoles, S. A., naciendo Metalúrgica Mexicana Peñoles, S. A. con un aumento de capital de doscientos millones de pesos. Lo anterior fue resultado de la Mexicanización de esta importante empresa minero-metalúrgica, llevada al cabo por un grupo de inversionistas mexicanos encabezado por los señores Don Raúl Baillères e Ing. Don José A. García” (Industrias Peñoles, S. A. de C. V., 1988: 141).

Posteriormente, en el año de 1965 la *American Metal Climax* vendió – ventajosamente, como ya se adujo – el 100% de las acciones de sus empresas en México a la ya entonces compañía mexicanizada “Metalúrgica Mexicana Peñoles, S. A.”, la que para tal propósito, obtuvo en los Estados Unidos un crédito por ocho millones de dólares.

- En ese mismo año la *San Francisco Mines of Mexico Limited* se transformó en Minera FRISCO, S. A., la mayoría de cuyas acciones fue adquirida por el Banco de Comercio, el cual hacia 1966 participaba ya con el 59.7% del capital total del grupo. En 1978 cambió su razón social a Empresas FRISCO S. A. de C. V. como subsidiaria del Grupo Carso, encabezado por Carlos Slim Helú (*Financial Times Yearbook*, 1999: 207).

- En los albores de la Mexicanización, la *American Smelting and Refining Company* (ASARCO) se asoció a un grupo de inversionistas encabezados por Bruno Pagliai, Jorge Larrea y Juan Sánchez Navarro, quienes adquirieron el 15% de las acciones; para el año de 1966 controlaban el 51%, y en 1974 detentaban ya el 66% de las acciones, estableciendo su razón social como Industrial Minera

México, S. A.³ Finalmente, en 1978, esta empresa se integró en una sociedad controlada al 100% por accionistas mexicanos: el Grupo Minero México.⁴

• En 1971 la *Anaconda Copper Co.*, que a través de la *Green Cananea Copper Co.*, era propietaria de la entonces Compañía Minera de Cananea, S. A.,⁵ puso a la venta el 51% de sus acciones. De éstas, el 38% fue adquirida por el Estado mexicano a través de la Comisión de Fomento Minero (13%) y Nacional Financiera (25%: 13% para sí y 12% para venta al público); mientras que el 13% restante fue comprada por la banca mexicana (Financiera Bancomer 5% y el Fideicomiso Banco Nacional de México 8%). Para estas operaciones se obtuvo un préstamo de 80 millones de dólares de *The Chase Manhattan Bank* y *The First National City Bank* (Sariego et al., 1988: 254). Esta compañía fue a su vez adquirida, en 1990, por la empresa “Mexicana de Cananea” creada para el efecto por el Grupo Minero México.

Sin pretender hacer una apología de la Mexicanización, es justo reconocer que entre 1960 y 1977 las inversiones mineras experimentaron un considerable crecimiento, el cual dio lugar a: una mayor diversificación en la explotación de minerales; el incremento de reservas minerales en un 684.6% entre 1971 y 1977 (con el descubrimiento de 35 nuevos yacimientos); la multiplicación de las plantas concentradoras de 82 a 332; la expansión de la capacidad de Fundición (Urías, 1980: 954), y el aumento de los empleos directos de 60,000 en 1960 a 150,000 en 1977 (Comisión de Fomento Minero, 1976: 16-19). Debe acotarse, empero, que en términos de crecimiento productivo, los saldos de la Mexicanización no fueron muy espectaculares ni homogéneos: los avances más significativos se dieron en la producción de carbón, cobre y hierro; mientras que los volúmenes de plata, plomo y zinc permanecieron prácticamente estancados.

Con todo, no debe perderse de vista que buena parte del crecimiento y avances de la Mexicanización descansaron en endeudamiento externo, lo que matiza hasta cierto punto los alcances de la misma, al colocar – al menos inicialmente – a las empresas “mexicanizadas” en las redes del capital financiero internacional, y prolongar el control extranjero sobre el sector bajo nuevas modalidades. Tómese en cuenta que tanto los inversionistas nacionales, como las instituciones financieras y el propio Estado, recurrieron a préstamos de diferentes organismos foráneos, fundamentalmente de los Estados Unidos, para hacer frente a sus compromisos de compra-venta e inversión. Lo mismo ocurrió en relación con la tecnología: el cambio en la propiedad de las empresas mineras no implicó en absoluto el relajamiento de la dependencia tecnológica externa del sector.

De conformidad con sus propósitos iniciales, la Mexicanización encontró un firme soporte en la participación directa del Estado durante los periodos

(3) La razón social previa a ésta última era, Asarco Mexicana, S. A.

(4) Una década más adelante, este Grupo adquirió, en subasta pública, la compañía Mexicana de Cobre (la cual se encontraba en manos del Gobierno Federal).

(5) La más importante productora de cobre del país.

echeverrista y Lópezportillista, en especial en las áreas que en aquel entonces se consideraban estratégicas. En ese marco se promulgó la Ley Minera de 1975, la cual creó condiciones para: una mayor participación gubernamental en el sector; el estímulo a los programas federales de exploración y desarrollo en gran escala; la participación directa (o mediante asociaciones) del Estado en la explotación de yacimientos mineros; la instalación y operación de plantas de beneficio y fundiciones; la construcción de complejos siderúrgicos, y el establecimiento de comercializadoras.⁶

Si bien la intervención directa del Estado en el sector no es, en sí misma, criticable, lo cierto es que – bajo el estigma del Régimen Presidencialista – ésta no trajo consigo los beneficios que se esperaban. Entre otras cosas, cabe destacar que:

- Al amparo del sistema de reservas mineras nacionales, el Estado derrochó cuantiosos recursos públicos en campañas de exploración, que sentaron las bases de importantes proyectos como La Caridad en Sonora y Francisco I. Madero en Zacatecas, que a la postre acabaron por ser transferidos al dominio privado.

- Con el propósito de preservar las fuentes de empleo y garantizar la subsistencia de las comunidades mineras, el gobierno adquirió empresas mineras en quiebra o con problemas financieros; las cuales, después de importantes inyecciones de recursos públicos (no siempre eficazmente aplicados), acabaron malbaratándose a inversionistas privados.

- Bajo el proyecto “mexicanizador” y a través de Nacional Financiera y la Comisión de Fomento Minero se adquirieron paquetes accionarios de algunas de las empresas más rentables del sector, *v.gr.* Compañía Minera Autlán y Minera de Cananea, o bien se promovió directamente la creación de importantes empresas minero-metalúrgicas como Mexicana de Cobre y Minera Real de Ángeles. Estas iniciativas no corrieron con mejor suerte que las anteriores: acabaron por implicar ingentes y desventajosas transferencias de recursos de la esfera pública a la privada.

Como saldo de este periodo, hacia 1983 la minería paraestatal adquirió una presencia de casi un 40% en la producción minera, con fuerte cargo al endeudamiento público,⁷ que a estas alturas alcanzó niveles alarmantes no sólo en el ámbito minero, sino en el conjunto de la economía.⁸

(6) En contraste con el impulso sin precedentes que la Comisión de Fomento Minero concedió a las empresas estatales y paraestatales, el apoyo a la pequeña minería, aunque fundamental para su supervivencia, fue relativamente moderado a lo largo de todo el periodo.

(7) Un claro ejemplo de esto, es el caso de Cananea, para cuya Mexicanización se contrató en 1971 un préstamo por 80 millones de dólares con dos bancos estadounidenses, pero además, su expansión entre 1973 y 1978 tuvo un costo de 125 millones de dólares y la segunda etapa de ampliación, culminada en 1987, requirió inversiones por más de 900 millones de dólares (Contreras & Ramírez, 1988: 60).

(8) En 1983, como producto de la elevación de las tasas de interés en los Estados Unidos, la deuda externa pública del país ascendió a 67,765 millones de dólares, figurando entre las mayores del mundo (Guillén Romo, 1990).

A pesar de la fuerte presencia Estatal en el sector, es incuestionable que el principal beneficiario del proceso acabó siendo una reducida fracción del capital privado de base nacional, a través de la penetración de grupos empresariales-financieros y de la banca nacional e internacional. Más que un nuevo sector de la burguesía industrial del país, quienes se vieron más favorecidos por esta política fueron grupos ya constituidos, que por lo general contaban con raigambre e intereses en el sector (casos de Baillères, Larrea y García), los cuales, a su vez, se fusionaron con empresarios provenientes de otros ámbitos (casos de Garza Sada, Senderos, Pagliai, Sánchez Navarro, Espinosa Iglesias, etc.), todos vinculados con la banca comercial. En pocas palabras, más que a diversificar la composición del capital privado nacional, la Mexicanización contribuyó – como lo subraya Morera Camacho (1998: 101) – a afianzar y consolidar a una determinada fracción de la clase empresarial mexicana.

Es importante agregar que la Mexicanización de la minería coincide con la etapa en la que, con el apoyo del Estado mexicano, comenzaron a cobrar un cierto liderazgo en el país los grupos de capital monopolista de base nacional. Esto último debido a las estrategias de inversión que se adoptaron, sustentadas en la extraordinaria disponibilidad de crédito externo a largo plazo y de bajo costo y en el programa emergente de rescate al capital privado implementado por el gobierno federal; pero también, en el caso específico de la minería – como antes había ocurrido con otras fracciones del capital industrial –, a las condiciones extraordinarias de protección al capital nacional otorgadas por el Estado.

De aquí que resulte apropiado considerar a estos grupos como parte del selecto núcleo de la burguesía mexicana que cabría enlistar entre los beneficiarios directos o “hijos predilectos” del Régimen, en virtud de las extraordinarias e injustificables cantidades de recursos públicos que se canalizaron hacia ellos – por las más diversas modalidades y vías – en la perspectiva de favorecer y acelerar sus procesos de concentración y centralización del capital.⁹

El impacto de las reformas neoliberales

Hacia 1982, como consecuencia de la severa crisis y profundos desequilibrios macroeconómicos por los que atravesaba el país, el gobierno mexicano se vio forzado a impulsar una drástica reorientación de la economía a través de la aplicación del paquete de medidas de ajuste estructural impuestas por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Entre estas medidas – todas ellas de inspiración neoliberal – figura: la apertura o liberalización financiero-comercial, la desregulación del sector privado, los recortes al gasto público, la

(9) Para un análisis de la imbricación entre las estrategias diferenciadas de este tipo de capital y los expedientes de política pública y apoyos Estatales empleados para su rescate, desde los regímenes de Echeverría hasta Salinas de Gortari, véase los excelentes trabajos de Morera Camacho (1998) y Basave Kunhardt (1996).

“modernización del Estado”¹⁰ y la privatización del sector paraestatal (Veltmeyer, 2000: 114).

Para analizar la manera específica en que la minería se inscribe en la órbita del neoliberalismo, resulta fundamental tomar en consideración un rasgo *sui generis* de la política estatal hacia el sector: la restricción – mantenida por espacio de más de una década – a la participación del capital extranjero conforme a lo establecido en la Ley de Mexicanización de 1961. Ello creó condiciones excepcionales de *protección* hacia las grandes corporaciones de base nacional (a contracorriente con las políticas aperturistas y liberalizadoras implantadas en otros renglones de la economía), permitiéndoles aprovechar a su favor diversas medidas de corte neoliberal para acelerar no sólo sus procesos de concentración y centralización de capital, sino posicionarse estratégicamente y establecer un control monopólico sobre los mayores y más ricos depósitos minerales del país.

Bajo estas circunstancias, se pueden distinguir al menos dos grandes momentos en el proceso de fortalecimiento y consolidación del gran capital minero “mexicanizado”.¹¹ El primero se ubica entre 1982 y 1988; lapso en el que se implementaron una serie de estímulos y exenciones tributarias (aún vigentes) que favorecieron una fuerte concentración de capital en la gran minería, concretamente:

a) Se eliminaron los impuestos a la exportación y se abrió la posibilidad a las compañías mineras de reducir su carga tributaria (sobre todo en términos de aranceles para la importación de maquinaria y equipo), en función de los mecanismos fijados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en coordinación con el Banco de Comercio Exterior y Nacional Financiera.

b) En 1986 se establecieron tasas diferenciales de descuento al impuesto directo a la producción minera, que aunque un año más tarde fueron derogadas para la gran empresa, tal medida se compensa con la aplicación de certificados de promoción fiscal.

c) A lo anterior se aúna el sistema de depreciación acelerada (i.e. de aplicación de tasas de descuento fiscal de activos fijos muy elevadas durante los primeros años), el cual fue ampliamente aprovechado por las empresas mineras para colocarse a la vanguardia de los avances tecnológicos en el ramo.¹²

(10) Cabe precisar al respecto, como lo subraya Garrido (1998: 424), que la función estatal resultó un tanto contradictoria a lo largo de estos años, oscilando “...entre [el] incremento de la competencia y [la] promoción del liderazgo de las GEI [grandes empresas industriales privadas mexicanas] muestra el comportamiento pragmático de la nueva élite, la que, bajo un discurso de inspiración fuertemente neoliberal, desarrolló prácticas intervencionistas favorables al liderazgo de estas empresas.”

(11) Cabe precisar que esta periodización, aunque coincide *grosso modo* con la propuesta por Celso Garrido para analizar las políticas públicas de promoción del liderazgo del gran capital nacional bajo el neoliberalismo, difiere ligeramente en función de las particularidades de la liberalización del sector minero (Garrido, 1998: 426-428).

(12) Las grandes corporaciones mineras son las primeras en tomar ventaja de esta medida fiscal, la cual se impulsa desde 1977, permitiéndoles iniciar tempranamente sus procesos de modernización (Basave Kunhardt, 1996: 81-84).

Es pertinente consignar que, en este lapso, el sector paraestatal atravesó por una fase de fuerte reestructuración tendiente a sanear sus finanzas y modernizar su operación administrativa. Con todo, lo anterior no se llevó a cabo con una visión de saneamiento de las finanzas públicas, ni mucho menos de fortalecimiento de la participación del Estado en la economía, sino – como veremos enseguida – con el soterrado propósito de transferir fondos públicos hacia un selecto grupo de empresas privadas.

El segundo momento abarca de 1988 a 1996. En este periodo, además de mantener una serie de mecanismos fiscales favorables a la concentración de capital, se produjo un fenómeno nuevo que alentó la centralización de capital en las grandes corporaciones mineras de base nacional: la privatización de las reservas, unidades y plantas mineras del sector paraestatal. Asimismo, durante estos años se crearon condiciones para la transferencia de concesiones de la pequeña a la gran minería y se inició una modificación gradual de la Ley Minera (cuidadosamente diseñada para beneficiar a una fracción del capital minero nacional), que comenzó en 1990 y culminó en 1996, con la virtual derogación del requisito de Mexicanización. Véamos.

a) En 1988 se dio el banderazo de salida al proceso de privatización con la desincorporación sucesiva de alrededor de 6.6 millones de hectáreas de reservas mineras nacionales. Con esta medida se puso en bandeja de plata una parte significativa de la riqueza de nuestro subsuelo a los grandes consorcios mineros de base nacional, quienes no vacilaron en aprovechar la oportunidad para servirse con la cuchara grande. En apenas ocho años (“periodo de gracia” en que la reglamentación minera, no obstante las modificaciones sucesivas de que fue objeto, mantuvo importantes restricciones a la inversión extranjera en el sector), se pusieron a disposición de connacionales poco más del 98% de las reservas federales. No es aventurado sostener, en este sentido, que cuando finalmente se reabrió la puerta a la inversión foránea (con las modificaciones a la Ley de Inversión Extranjera de 1996), las áreas con mayor potencial minero se encontraban en poder de las grandes empresas mexicanizadas. De hecho, la ubicación geográfica de la superficie concesionada a los tres principales consorcios mineros del país, sugiere el armonioso reparto entre ellos de las zonas geológicamente más ricas.

b) Paralelamente a la desincorporación de las reservas federales, se inició la privatización del sector paraestatal a un ritmo todavía más vertiginoso. Entre los ejemplos más conspicuos de esta política, destaca la compra por el Grupo Peñoles de la Compañía Refractarios Mexicanos en 1988; la adquisición por el Grupo Minero México de Mexicana de Cobre en 1989 y de Minera de Cananea en 1990, y la adjudicación por el Grupo Carso, a través de empresas FRISCO, de la participación del Estado en Química Fluor, Minera Lampazos y Minera Real de Ángeles en 1989 (Basave Kunhardt, 1996: 185). Vale la pena subrayar que estas

ventas no se hicieron con la debida transparencia e imparcialidad (como desde los círculos oficiales se quiso dar a entender), sino que operaron como un mecanismo de colosales transferencias de recursos públicos a favor del “selecto club de consorcios mineros” que emerge de la Mexicanización. La siguiente cita, referida a la venta de Minera de Cananea, resulta especialmente ilustrativa en este sentido:

“Nunca quedó clara la razón por la cual el gobierno federal aceptó la oferta de 475 millones de dólares, cuando dicha cantidad representaba tan sólo la mitad del monto ofrecido por el grupo PROTEXA en 1988 y únicamente la mitad del monto total de inversiones realizadas para su modernización en el periodo 1981-1987. Y más aún si se considera el anuncio de NAFINSA de principios de 1989, cuando señaló que la mina sería cotizada en 2 mil millones de dólares, es decir, el doble de lo que se pretendía en 1988.

Según observadores, un indicio que puede contribuir a comprender esta actitud de extrema generosidad se encuentra probablemente en la composición y características del grupo IMM. Catalogado como el consorcio más destacado de los ‘cuatro grandes’ que controlan el 70 por ciento de la producción minera nacional, en su consejo de administración figuran hombres muy cercanos a la administración presidencial de Carlos Salinas (incluso como asesores o consejeros). Entre ellos sobresalen... Jorge Larrea, Miguel Alemán, Rómulo O’Farril, Juan Sánchez Navarro, Prudencio López y Claudio X González” (Ibarra, Moreno & Santos, 1998: 131).

Más todavía, la política de privatización aplicada en el caso de Cananea es expresión de una estrategia salinista tendiente a favorecer a una fracción del gran capital nacional, coaligada con el sector de la “clase política” mexicana más febrilmente impulsor de las políticas neoliberales en el país.

“La privatización de las empresas públicas no financieras se concretó mediante subastas selectivas; de ese modo, se transfirió una parte sustancial del poder económico empresarial público a un conjunto de grupos económicos privados, lo que, en muchos casos, se hizo en condiciones muy favorables para los compradores. Hay que señalar que con esas privatizaciones también se impulsó una extraordinaria expansión de algunos grupos económicos relativamente pequeños, que así adquirieron un tamaño gigante para la escala nacional” (Garrido, 1998: 430).

c) La primera reforma a la Ley Minera del periodo neoliberal se produjo en septiembre de 1990, es decir, una vez que se había privatizado la parte más significativa del sector pararestatat y alrededor de 1.8 millones de hectáreas de reservas mineras nacionales. Esta reforma tiene una doble vertiente. Por un lado, abre la posibilidad de inversión foránea en labores de exploración (capital de riesgo) y una cierta participación de la misma en actividades de explotación bajo

el principio de piramidación.¹³ Por otro lado, el derecho superficiario se eleva en más de 1000 por ciento, lo cual trajo consigo la liberación de concesiones a favor de la gran minería y el consecuente desplazamiento de los pequeños mineros, quienes ante el deterioro en sus finanzas se vieron imposibilitados para cumplir con este oneroso gravámen.

No está por demás acotar que, detrás de los propósitos enunciativos de las reformas fiscales, subyace la clara intencionalidad estatal, acorde con el sesgo regresivo neoliberal en materia redistributiva, de privilegiar al gran capital por encima de los intereses de la mediana y pequeña empresa y de los sectores populares, en general.

d) Las reformas al artículo 27 constitucional de noviembre de 1991 y la ley reglamentaria de febrero de 1992 en materia ejidal, abrieron la posibilidad de que las empresas mineras pudieran adquirir los terrenos para desarrollar sus actividades de manera integral, dando con ello plena seguridad a sus inversiones.

e) El 25 de septiembre de 1992 se expidió una nueva Ley Minera, la cual comienza su aplicación el 29 de marzo de 1993, fecha en que es emitida la reglamentación respectiva. Mediante este marco normativo no sólo se derogó en forma total el impuesto a la explotación minera (disminuyendo sensiblemente la carga fiscal de las grandes empresas),¹⁴ sino que se modificaron aspectos fundamentales relativos a la participación del capital foráneo en el sector. En los hechos, la nueva Ley hizo posible la apertura total del sector a la inversión extranjera bajo la figura-disfraz de “Sociedades Mexicanas” (entidades sin ninguna otra restricción a la participación del capital extranjero, que no fuera la de constituirse conforme a las leyes mexicanas en la materia y estableciendo su domicilio legal en el país). Cabe puntualizar, sin embargo, que esta nueva reglamentación – que implicó un giro de 180 grados respecto del espíritu nacionalista de la Mexicanización – sólo entró plenamente en vigor en 1996, al expedirse el instrumento para hacerla efectiva: la Ley de Inversión Extranjera. Otro aspecto sobresaliente de la Ley Minera de 1993 es que amplió el plazo de las concesiones de 25 a 50 años, prorrogables por igual término.

f) Hacia mediados del sexenio zedillista (1994-2000) se llevó a cabo la privatización de Ferrocarriles Nacionales, lo que posibilitó la incursión de las grandes empresas mineras en el campo del transporte. Es así como, en asociación

(13) Lo fundamental de estas reformas, es que permiten *flexibilizar* el requisito del 51% de participación del capital nacional en la composición del capital minero, autorizando la participación indirecta de la inversión foránea a través del principio de “piramidación” en las series “A” (capital fijo). Asimismo, se permite la participación a 100% del capital extranjero en las inversiones temporales, de riesgo o para desarrollo, serie “F” o neutra. En el fondo, con el reglamento de 1990 se modificó el ordenamiento jurídico que regula la actividad del sector minero, posibilitando cierta participación de la inversión extranjera en este rubro.

(14) De manera complementaria, las deducciones por inversión, que eran relativamente bajas en comparación con otros países, se incrementaron considerablemente: las tasas de deducción inmediata subieron a 85% y las correspondientes a estudios de factibilidad y exploración al 100% (Escuela de Minas de Colorado, 1998: 31).

con algunas corporaciones nacionales y multinacionales, adquirieron, en un plazo relativamente breve, las principales líneas ferroviarias del país bajo una lógica de distribución territorial similar a la empleada en el reparto de los recursos minerales del país.¹⁵

g) Finalmente, el 15 de febrero de 1999 se publicó un nuevo reglamento para la Ley Minera de 1992 que abrogó el de marzo de 1993, cuyo propósito fundamental es favorecer, aún más, la participación de la inversión privada en el sector mediante drásticas medidas de simplificación administrativa. Entre otras disposiciones, se fijan plazos oficiales de respuesta a la mayoría de las gestiones realizadas por las empresas mineras con positiva *ficta*, es decir, asignación de tiempos relativamente breves para cada gestión, después de los cuales, de no haber respuesta oficial, se asume automáticamente la procedencia o autorización del trámite correspondiente.

Aun cuando la Ley Minera de 1992 con sus reglamentaciones sucesivas (la de 1993 y 1999) y la Ley de Inversión Extranjera de 1996, reabren la puerta al capital foráneo hasta convertir a México en el principal país receptor de inversión extranjera en el ámbito minero,¹⁶ lo cierto es que no hay elementos que indiquen que ello pueda poner en riesgo la hegemonía de las grandes corporaciones mineras de base nacional. Antes bien, las reformas más recientes tienden a potenciar la expansión de estas últimas por la vía de las alianzas estratégicas, en virtud de su elevado grado de concentración y centralización del capital y posicionamiento estratégico sobre la riqueza minera de nuestro subsuelo, cuestión que les permite afianzar no sólo su liderazgo en el país, sino ganar una creciente proyección en el plano internacional.

Elementos para una caracterización del capital monopolista en la minería

Al hacer alusión a la gran empresa minera que emerge del proceso de Mexicanización, nos estamos refiriendo – como apuntamos al inicio de este trabajo – a una fracción específica o *sui generis* del capital monopolista¹⁷ del país, que entre otras cosas se caracteriza por:

(15) El Grupo Minero México compró el Ferrocarril Pacífico Norte y Chihuahua Pacífico (i.e. las líneas de mayor extensión del sistema ferroviario nacional con 7,500km de vía, Industrias Peñoles se posicionó de la línea Coahuila Durango (1,330km) y Empresas FRISCO adquirió Ferrosur (Del Pozo, 2000: 77-92).

(16) <<http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/mcs/2000/mcs2000.pdf>>.

(17) Aun cuando en su proceso formativo el capital minero de base nacional asume ciertos rasgos propios del “capital financiero”, en el sentido de entrelazamiento entre capital productivo y bancario – como lo subrayan algunos de los clásicos en la materia –, nos parece limitativo ceñirnos a esa definición para hacer referencia a este tipo de capital en su modalidad actual. Por tal motivo nos parece más apropiado utilizar el concepto de capital monopolista, tomando en cuenta que aquello que lo distingue es, precisamente, su extraordinaria capacidad de valorización del capital derivada del objetivo básico que lo caracteriza: “... la permanente búsqueda de *ganancias extraordinarias*.” (Delgado Wise, 1996: 86). Ello nos permitirá profundizar en el tipo particular de plusganancia hacia el que se orienta y que explica – como veremos más adelante – su extraordinaria vitalidad en las condiciones actuales del capitalismo global.

Primero. Operar con una *elevada intensidad de capital*. De las 72 principales empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (incluyendo a las empresas transnacionales extranjeras), los cuatro grupos mineros más grandes se situaron, entre 1974 y 1987, casi tres puntos porcentuales por arriba de la media en lo concerniente a sus acervos de *capital fijo*: infraestructura, maquinaria y equipo (Morera Camacho, 1998: 80). Más aún, en el 2000 las dos principales empresas mineras del país, Grupo México e Industrias Peñoles, por su monto de capital (fijo + circulante + compra de acciones - pasivos) se ubicaron entre las 100 mayores empresas latinoamericanas que cotizan en bolsa, ocupando los lugares 14 y 37, respectivamente (Zellner, 2000: 54-55).

Segundo. En contraste con su elevada intensidad de capital (la cual se corresponde con una alta composición orgánica del mismo), el nivel de ocupación que caracteriza a las grandes empresas mineras tiende a ser relativamente reducido. Ello puede apreciarse desde varios ángulos: a) entre 1989 y 1997 el empleo en el sector cayó de 223,834 a 93,840 puestos;¹⁸ b) en 1997 la participación del sector en el empleo total del país fue equivalente a la mitad de su participación en el Producto Interno Bruto (PIB), y c) la proporción de las remuneraciones en el PIB minero correspondió, en el mismo año, a 20.83% (INEGI, 1999). No está por demás agregar que esta última cifra sitúa a la minería 12 puntos porcentuales por debajo de las proporciones correspondientes al sector industrial y a la economía mexicana en su conjunto.

Tercero. Los salarios mineros tienden a situarse por arriba de los promedios nacionales. Tómese en consideración que la remuneración promedio anual en la rama de extracción, beneficio, fundición y refinación de minerales no ferrosos – que es en la que operan los grandes consorcios mineros – fue de 56,680 pesos por trabajador en 1997; mientras que, en el mismo año, la correspondiente al sector industrial fue de 36,580 pesos y del conjunto de la economía de 32,042 pesos (INEGI, 1999). Este dato debe sin embargo matizarse, en virtud de la dramática caída del empleo y la adopción de esquemas de flexibilidad laboral en el sector, en el marco de las políticas neoliberales implementadas en el país.

Cuarto. Otro rasgo distintivo del gran capital minero es el significativo crecimiento de la productividad: mientras que entre 1988 y 1997 su índice crece de 70 a 120 unidades, en el sector industrial y en el conjunto de la economía permanece casi estancado (INEGI, 1996, 1998 y 1999).

Quinto. A diferencia de otras ramas productivas, las inversiones en el sector minero¹⁹ tienen una doble particularidad: su sustancial componente de

(18) Cf. INEGI (1993 y 1999). Tal vez no salga sobrando agregar que, a lo largo del periodo neoliberal y sobre todo a partir de 1992, la gran empresa minera es, con mucho, la principal protagonista del sector. De ahí que los datos generales de este último, se correspondan *grosso modo* con las tendencias generales registradas por los grandes consorcios minero-metalúrgicos.

(19) De 1995 al 2000, las inversiones en el sector alcanzaron un monto de 6,500 millones de dólares (*Boletín Técnico Coremi*, n. 36, 2000: 44).

capital de riesgo (especialmente en la fase exploratoria o de prospección) y el horizonte de largo plazo que requiere su maduración. Entre otras cosas, esto introduce diversas complicaciones en los cálculos de los costos de producción de los minerales. Por un lado, al tratarse de un recurso no renovable, la estimación debe contemplar un cálculo de las inversiones necesarias para la renovación económica del recurso, esto es, los costos de exploración y desarrollo de los yacimientos a fin de posibilitar el reemplazo o reposición del mineral.²⁰ Por otro lado, la enorme magnitud de las inversiones iniciales requeridas, sin una expectativa de retorno en el corto plazo, dificulta las estimaciones relativas a la recuperación de las mismas, especialmente si se considera la inestabilidad e incertidumbre propia de las cotizaciones de los minerales en el mercado mundial. A ello habría que agregar el problema del cálculo de los costos ecológicos, ante las cada vez mayores exigencias y restricciones impuestas por las regulaciones internacionales en materia ambiental. Lo importante a subrayar es que la producción minera, particularmente la proyectada en gran escala, demanda de fuertes inversiones de capital (sobre todo en sus fases de exploración y extracción), con apreciables márgenes de riesgo que no son recuperables en el corto plazo.

Sexto. Lo anterior no implica que la minería sea una actividad de baja rentabilidad. Por el contrario, se trata de un negocio muy lucrativo. Del grupo de las 72 principales empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, el correspondiente a las mineras obtuvo, entre 1974 y 1987, utilidades netas superiores al doble del promedio general.²¹ Asimismo, entre 1977 y 1997 la utilidad neta de las cuatro corporaciones minero-metalúrgicas mayores se multiplicó por 22, al tiempo que su capital lo hizo por 8 y sus ventas por 7.²² Más todavía, tomando como referente para dicho cálculo el año de 1995, las utilidades alcanzadas fueron 38 veces superiores a las correspondientes a 1977.²³

Séptimo. Las excepcionales utilidades obtenidas por las grandes corporaciones mineras descansan en un rasgo congénito al capital monopolista: su capacidad para obtener ganancias extraordinarias duraderas. Para penetrar en el tipo de plusganancias hacia las que se orientan estas corporaciones, es importante tener presente que, aun cuando se trata de empresas altamente intensivas en capital, que emplean tecnología de punta, no son ellas las que la generan. Su ámbito de actividad es, más bien, la operación minero-metalúrgica, desde la

(20) Sobre este punto se han desarrollado importantes trabajos para el caso petrolero, que podrían servir como un referente importante para el análisis minero, tales como Adelman (1972: 6).

(21) Morera Camacho (1998: 96). Es pertinente destacar que, más allá de las cifras promediales y su tendencia ascendente, el comportamiento de las utilidades netas de las empresas mineras registra – como se verá más adelante – significativos vaivenes en su comportamiento anualizado.

(22) Cálculos en dólares basados en información de la Bolsa Mexicana de Valores, S. A. de C. V. (*Boletín de Información Financiera Trimestral*, varios años).

(23) Considérese que la utilidad de las grandes empresas se vio sensiblemente mermada en los últimos años como resultado de las fuertes inversiones realizadas a partir de 1996.

exploración hasta la fundición, refinación y comercialización del mineral; siendo en este ámbito donde desarrollan cierto *know how* e innovaciones relacionadas con las modalidades de explotación de los yacimientos y beneficio de los minerales.

Bajo tales circunstancias, difícilmente se puede sostener que la base fundamental de sus ganancias extraordinarias se derive de la capacidad de desarrollo científico-tecnológico con la que cuentan – que es la vía para la obtención de este tipo de ganancias, que desde la perspectiva de Marx mejor se adecua a la lógica de la acumulación capitalista (Delgado Wise, 1996: 98). Hay al respecto otro factor pocas veces considerado en el análisis de las grandes corporaciones mineras: el monopolio – en cuanto a la propiedad en usufructo – que detentan sobre depósitos minerales de grandes proporciones, con cualidades geológicas y económicas de excepción. Sobre esta base se generan condiciones favorables para la obtención de cuantiosas ganancias bajo la forma de renta del suelo, donde la posesión o usufructo de un recurso natural se convierte en una barrera infranqueable y una fuente insuperable para la apropiación de plusvalor.²⁴ En este caso, entran en juego las dos formas clásicas de la renta del suelo: la absoluta²⁵ y la diferencial.²⁶ Pero no sólo esto. En virtud de que las innovaciones tecnológicas en el sector han posibilitado un mejor aprovechamiento de las ventajas naturales que ofrecen los yacimientos de mayor envergadura, la modalidad específica de la renta que más claramente se corresponde con las plusganancias obtenidas por el gran capital minero, es la llamada renta diferencial II (i.e. la variante de la renta que se relaciona con el impacto de inversiones sucesivas de capital en yacimientos de similar tamaño, pero con diferentes cualidades naturales: composición mineralógica, ley, profundidad, localización del yacimiento respecto de las fundidoras, etc.). Es pertinente agregar que, a diferencia de la renta absoluta y la renta diferencial en su variante I (i.e. aquella que supone constante la inversión de capital y trabajo), la renta diferencial II

“...es inherente al funcionamiento del modo *específicamente capitalista de producción* y, por lo mismo, un supuesto y un resultado del desarrollo de las fuerzas productivas en las ramas primarias. Si... existe un cierto antagonismo entre renta y progreso que se manifiesta por la traba que socialmente significa la propiedad territorial, como por la naturaleza contradictoria de los intereses en

(24) “...la renta del suelo en su acepción más general expresa la forma en que se realiza económicamente la propiedad territorial” (Delgado Wise, 2000: 38).

(25) La renta absoluta es la que más nítidamente expresa la interferencia que la propiedad territorial puede ejercer en el proceso de formación de los precios. Se fundamenta en la capacidad que tiene el terrateniente, en tanto propietario de un bien monopolizable, no producido ni reproducible, para exigir una renta aun sea en el terreno que reúne las peores condiciones y hacer con ello que el precio de los productos del ramo se eleve por encima del precio de producción correspondiente (Delgado Wise, 2000: 42).

(26) Esta forma de renta, también llamada *renta ricardiana* “...se fundamenta en las diferencias que surgen en los precios de costo individuales de los productos primarios en virtud, precisamente, de las propiedades diferenciales de los recursos naturales que emplean” (Delgado Wise, 1989: 23). Constituye además la forma de la renta que de acuerdo con Marx mayores perspectivas de desarrollo tiene dentro del capitalismo.

pugna del terrateniente y del capitalista industrial, lo cierto es que en el caso de este tipo de renta hay factores que contrarrestan tal antagonismo. *No necesariamente el progreso frena la expansión de este tipo de renta y a la inversa, no siempre ésta se convierte en un obstáculo para aquél*” (Delgado Wise, 2000: 51).

Es precisamente en este rasgo en el que se expresa, en su contenido más profundo, la esencia del gran capital minero, en tanto capital de carácter rentista-progresista. No está por demás añadir que se trata de uno de los pocos resquicios que existen en el capitalismo contemporáneo donde el capital monopolista ha logrado conservar una fisonomía rentista (Delgado Wise, 1996: 97-101).

Octavo. La actividad minera y en particular los renglones de la misma relacionados con las grandes corporaciones que hegemonizan el sector, se distingue por exhibir una vocación fundamentalmente exportadora. Del valor total de la producción de cobre, plata, zinc y plomo del país (minerales en los que se especializa el capital monopolista minero), en 1998 tres cuartas partes tenían como destino el mercado internacional, sobre todo Estados Unidos.²⁷ Aún bajo el influjo de la Mexicanización una parte no despreciable de la producción minera se vendía allende nuestras fronteras: en 1979 el 40% de los minerales referidos se exportó (SPP, 1981).

El hecho de que el grueso de la producción minera del país se dirija al exterior, implica – por el carácter rentista de la gran minería, su elevada intensidad de capital y la composición nacional de la propiedad o usufructo de los yacimientos – una transferencia de plusvalor de la economía estadounidense a la nuestra. En efecto, en virtud de que la composición orgánica del gran capital minero tiende a ser superior a la media, las ganancias extraordinarias de las corporaciones mineras de base nacional se nutren de plusvalor no originado en el sector minero. A través del proceso de nivelación de la tasa de ganancia a nivel internacional se genera un proceso de transferencia de valor de los países desarrollados a los subdesarrollados, a *contra sensu* de la tendencia que prevalece en el comercio internacional, similar al que se da en el caso de los países exportadores de petróleo (Delgado Wise, 1999: 16-19).

Esto último se matiza hasta cierto punto, al considerar que nuestro país, no obstante contar con una balanza comercial minera positiva, es un importador neto de maquinaria y equipo para el sector, en todos sus niveles. En la actualidad importa más del 75% de la misma y más del 80% en el ámbito relacionado con los trabajos subterráneos (*Boletín Técnico Coremi*, n. 35, p. 39-49).

Noveno. Otro rasgo de las grandes corporaciones mineras, que guarda estrecha relación con los elevados márgenes de utilidad y ganancias extraordinarias que las distinguen, es su notable solvencia y capacidad financiera.

(27) De hecho, del total de las exportaciones minero-metalúrgica mexicanas, el 81.9 % se dirigía en el año de referencia a tal destino. Cabe agregar que esta concentración se ha venido acentuando en el curso de los últimos años (INEGI, 1999: 96).

Los dos principales consorcios mineros del país, Grupo México e Industrias Peñoles (en contraste con el grueso de los grupos empresariales en México), registraron entre 1988 y 1998 una relación promedio entre activos y pasivos totales de 3.4 y 3.7, respectivamente.

Décimo. Por el ámbito de la división del trabajo en el que se circunscriben, las compañías mineras suelen tener un impacto multiplicador sobre las economías regionales bastante restringido. Por un lado, al concebirse a sí mismas como empresas operadoras de minas, su campo de actividad se limita a las etapas propias del quehacer minero-metalúrgico (bajo una lógica de fuerte integración vertical, desde la exploración y explotación, hasta la fundición, afinación y comercialización del mineral), sin incursionar en el desarrollo de maquinaria y equipo u otras actividades que pudieran impulsarlas hacia un mayor grado de integración horizontal, excepto el transporte. Por otro lado, las fases del proceso productivo en las que participan no se encuentran territorialmente integradas, lo que tiende a operar en detrimento de las zonas donde se localizan los depósitos minerales (generalmente relegadas a la esfera extractiva y excluidas de las etapas superiores y de mayor valor agregado del proceso productivo).

Tal vez no salga sobrando agregar que los diez rasgos del capital monopolista minero de base nacional apuntados, constituyen características genéricas del gran capital que opera en el sector, independientemente de su país de origen. En otras palabras, la naturaleza desarrollada o subdesarrollada de la economía de procedencia del capital, no marca una diferencia de fondo en el caso de las grandes empresas mineras, en contraste con lo que ocurre en otras esferas de la producción, especialmente en aquellas donde la renta del suelo constituye un factor secundario frente a la capacidad de desarrollo científico y tecnológico.

Con todo, es importante destacar que nuestro país cuenta con ciertas ventajas en el ámbito de la producción minera, que resultan especialmente favorables al desarrollo de la gran empresa: abundantes yacimientos de “clase mundial” (i.e. que compiten en calidad y dimensiones con los mejores del orbe), posición geográfica estratégica, a lo que se añan costos y condiciones de producción comparativamente mejores a las de otros países. En relación con este punto, el Ministro de Asuntos Exteriores y Comercio Internacional del Canadá puntualizó recientemente:

“Por su alta calidad de minerales y bajos costos de producción, la industria minera [mexicana] se ubica entre las más importantes a escala mundial...México tiene sustanciales reservas de minerales y metales que son cotizados en el mercado mundial y cerca de 85% de los recursos minerales del país tiene que ser explotado” (*Boletín Técnico Coremi*, n. 35, 2000: 39).

Consideraciones finales

Antes de la desaceleración de la economía norteamericana y los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001, dos factores apuntaban hacia la

configuración de un escenario relativamente optimista para el capital monopolista de base nacional en el sector. Por un lado, el posicionamiento estratégico de los grandes consorcios mexicanos sobre los yacimientos actuales y potenciales de mayor envergadura y calidad y, por el otro, las valoraciones del *Mineral Commodity Summarie*, en su edición 2000, que preveían una expansión del mercado mundial de minerales, vaticinando un posible incremento en sus cotizaciones para los próximos años.²⁸ En esta perspectiva se inscribe un hecho por lo demás significativo: la absorción el pasado 17 de noviembre de 1999 – en una inesperada ironía de la historia – de la compañía norteamericana ASARCO por el Grupo Minero México, de la que hasta 1965 había sido socio minoritario en nuestro país.

Aun reconociendo que la gran empresa minera mexicanizada tiene un impacto potencial positivo en el comercio internacional del país (por la vía de la apropiación rentista), no deja de ser cierto que su desarrollo está muy lejos de contrarrestar el impacto “desnacionalizador” y desarticulador del modelo de crecimiento exportador imperante en el país bajo la égida del neoliberalismo hegemónico por las grandes corporaciones multinacionales y el capital financiero internacional (Delgado & Mañán, 2000, Calva, 2000 y Cypher, 2000). Expresa apenas una de las limitadas posibilidades de supervivencia abiertas a una fracción de la burguesía “nacional” claramente favorecida por el Estado mexicano. Pero no sólo eso. La gran empresa minera emergida del proceso de Mexicanización, a pesar de su cambio de ropaje – de capital extranjero a mexicano – y su enorme despliegue tecnológico, continúa exhibiendo algunos de los rasgos del modelo de enclave que la caracterizó hasta principios de la década de 1960: entre otras cosas, mantiene una marcada vocación exportadora y sigue operando como importadora neta de maquinaria y equipo, lo que se traduce en un exiguo impacto multiplicador sobre la economía nacional y, en especial, las regiones mineras.²⁹

Raúl Delgado Wise é professor *investigador* da *Unidad de Posgrado en Ciencia Política* da *Universidad Autónoma de Zacatecas*, México e Rubén Del Pozo Mendoza é professor *investigador* da *Unidad de Minas, Metalurgia y Geología* da *Universidad Autónoma de Zacatecas*, México.

(28) <<http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/mcs/2000/mcs2000.pdf>>. Más aún: es pertinente destacar que para la revista *Latin Trade*, el grupo México figura como la empresa con mejor pronóstico de ventas entre las 100 mayores empresas de Latinoamérica que cotizan en Bolsa y a Industrias Peñoles se le ubica en la posición 40 en este sentido, es decir, entre las primeras 50 de la Región (Zellner, 2000: 56).

(29) No está por demás agregar que, a raíz de las medidas fiscales impulsadas para promover la Mexicanización y de las reformas neoliberales en la materia, la relación entre impuestos y ventas netas se ha reducido significativamente en el curso de los últimos años. De acuerdo con información financiera de la Bolsa mexicana de valores, el Grupo Minera México e Industrias Peñoles, pagaron en promedio un 3.6% y 5.4%, respectivamente entre 1990 y 1998, cuando antes de la Mexicanización las cargas impositivas llegaron a superar el 35%.

Referencias

- ADELMAN, M. A. *The world petroleum market*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1972.
- BASAVE KUNHARDT, Jorge. *Los grupos de capital financiero en México*. México: El Caballito/IIIE-UNAM, 1996.
- BOLETÍN TÉCNICO COREMI, Consejo de Recursos Minerales, México, año VI, n. 35, mar./abr. 2000.
- BOLETÍN TÉCNICO COREMI, Consejo de Recursos Minerales, México, año VI, n. 36, mayo/jun. 2000.
- CALVA, José Luis. *México: más allá del neoliberalismo, opciones dentro del cambio global*. México: Plaza Janés, 2000.
- CALVA RUÍZ, Héctor. Régimen legal aplicable a la minería. In: REUNIÓN NACIONAL PARA EL DESARROLLO DE LA MINERÍA, IEPES, PRI, México, 1970.
- COMISIÓN DE FOMENTO MINERO. *Memoria Sexenal 1970-1976*.
- CONTRERAS, Oscar F., RAMÍREZ Miguel Ángel. Cananea el largo camino de la modernización. In: CONTRERAS, Oscar et al. *Cananea tradición y modernidad en una mina histórica*. México: Miguel Ángel Porrúa/Colegio de Sonora, 1988.
- CYPHER, James M. El modelo de desarrollo por la vía de exportaciones: el caso de México. SEGUNDA CONFERENCIA INTERNACIONAL: LOS RETOS ACTUALES DE LA TEORÍA DEL DESARROLLO, Red Eurolatinoamericana de Estudios sobre el Desarrollo Económico Celso Furtado, Zacatecas, México, 17-20 oct. 2000.
- DELGADO WISE, Raúl. *El derrocamiento de la renta petrolera*. México: UAM, 1989. (Colección: Ansien Régime).
- _____. Progreso tecnológico y capital monopolista. *Investigación Económica*, n. 216, abr./jun. 1996.
- _____. *Oil in the global economy*. Transformation of the international oil industry. New Delhi: A. P. H. Publishing Corporation, 1999.
- _____. Perspectivas de la renta del suelo bajo el desarrollo capitalista. *Investigación Económica*, n. 233, jul./sept. 2000.
- _____, MAÑÁN, Oscar. *México: the dialectics of export growth*. Canadá: IDS. Saint Mary's University, 2000. (Working Papers on International Development, 1.1.00).
- DEL POZO, Rubén. *La gran minería Zacatecana en el contexto neoliberal, 1982-1999*. Unidad de Posgrado en Ciencia Política, UAZ, 2000. (Tesis, Maestría).
- ESCUELA DE MINAS DE COLORADO. Regímenes fiscales a la minería de principales países mineros de América: cuadro comparativo con México (1997). *Minería Camimex*, Revista de la Cámara Minera de México, México, v. IX, n. 10, abr./mayo/jun. 1998.

- FINANCIAL TIMES YEARBOOK, *Mining 1999*. London: FT Energy Maple House, 1998.
- GARRIDO, Celso. El liderazgo de las grandes empresas industriales mexicanas. In: PERES, Wilson (Coord.). *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*. México: Siglo XXI/CEPAL, 1998.
- GUILLÉN ROMO, Héctor. Del endeudamiento a la exportación de capital: la consecuencia del ajuste. In: GUTIÉRREZ GARZA, Esthela (Coord.). *Testimonios de la crisis*. México: Siglo XXI/UAM-Iztapalapa, 1990. v. 4: Los saldos del sexenio (1982-1988).
- IBARRA, Jorge Luis, MORENO, José Luis, SANTOS, Leopoldo. Cananea: resistencias regionales a la política de modernización. In: CONTRERAS, Oscar F. et al. (Coord.). *Cananea. Tradición y modernidad en una mina histórica*. México: Miguel Ángel Porrúa/Colegio de Sonora, 1998.
- INDUSTRIAS PEÑALES, S. A. de C. V. *Primer siglo de Peñales*. México, 1988.
- INEGI. *La minería en México*. 1993, 1996, 1998 y 1999.
- INEGI. *Sistemas de cuentas nacionales de México, Cuenta de Bienes y Servicios*, 1988-1997.
- MET-MEX PEÑALES. Breve historia. Minería contemporánea. *Minería CAMIMEX*, Revista de la Cámara Minera de México, v. IX, n. 5, 1997.
- MORALES TREVIÑO, Jorge. Impulsar el desarrollo de la minería para beneficio de todos los mexicanos. *Minería CAMINEX*, Revista de la Cámara Minera de México, México, v. VI, n. 3, sept./dic. 1999.
- MORERA CAMACHO, Carlos. *El capital financiero en México y la globalización. Límites y contradicciones*. México: ERA-IIIE/UNAM, 1998.
- SARIEGO, Juan Luis et al. *La industria paraestatal en México*. El Estado y la minería mexicana. Política, trabajo y sociedad durante el siglo XX. México: Fondo de Cultura Económica, SEMIP, 1988.
- SPP. *La minería en México*. 1981.
- URÍAS, Homero. ¿Quién controla la minería mexicana? *Comercio Exterior*, v. 30, n. 9, sept. 1980.
- VELTMEYER, Henry. *Latinoamérica: el capital global y las perspectivas de un desarrollo alternativo*. México: UNESCO-UAZ-COBAEZ, 2000.
- WALLACE HALL, Robert Bruce. *La dinámica del sector minero en México 1877-1970 (Con Proyecciones a 1980)*. México: El Colegio de México, 1972. (Tesis, Maestría).
- ZAPATA, Francisco. Presentación general. In: CONTRERAS, Oscar et al. (Coord.). *Cananea tradición y modernidad en una mina histórica*. México: Miguel Ángel Porrúa/El Colegio de Sonora, 1998.
- ZELLNER, Mike. Las mayores 100 compañías cotizadas en bolsa de América Latina. *Latin Trade*, v. 8, n. 7, jul. 2000.

Resumen

Partiendo de que los grupos mineros figuran entre las fracciones del capital monopolista más exitosas y con mayor proyección internacional de México, se analiza el proceso de formación y consolidación de este tipo de capital en un esfuerzo por aportar algunos elementos tendientes a su caracterización conceptual. Dos elementos resultan clave en esta perspectiva. Por un lado, la expedición en 1961 de la llamada Ley de Mexicanización de la minería y, por el otro, la naturaleza rentista-progresista del capital monopolista en el sector.

Palabras clave: México – Minería; Estado, Gran capital.

Abstract

Departing from the fact that the mining groups stand among the most successful and more internationally-oriented components of monopoly capital in Mexico, we analyze its process of formation and consolidation in an attempt to advance some elements regarding its conceptual characterization. Two issues are crucial in this perspective: the expedition of the so called Mexicanization Law of mining production in 1961, and the rentier-progressive nature of monopoly capital in the sector.

Key words: México – Mining; State; Great capital.