

GRANDES EMPRESAS, APERTURA EXTERNA Y TRANSFORMACION DE LA ECONOMÍA MEXICANA

*Gregorio Vidal Bonifaz**

La economía mexicana se ha transformado en los últimos años. Además de una apertura al comercio y los movimientos internacionales de capital, destaca el crecimiento de la exportación de manufacturas, en particular desde 1995. Analizar si existe una vinculación virtuosa entre este modelo de crecimiento y las transformaciones empresariales, en especial entre las grandes empresas, es el objetivo del artículo. La situación actual de las grandes firmas que operan en México, y desde México, permite sostener que son las transnacionales de la industria automotriz y la maquila de equipos y aparatos eléctricos y electrónicos y de partes automotrices las que soportan el crecimiento de las manufacturas, y que las grandes empresas con matriz en México están ausentes del proceso.

Palabras clave: *internacionalización de la economía, empresas multinacionales, productos manufacturados, fusiones y adquisiciones, inversiones extranjeras, México.*

Clasificación JEL: *F23, O54.*

1. Introducción

El mapa de las grandes empresas que operan en México ha cambiado intensamente en los años recientes. Hay actividades que hace apenas unos pocos años no contaban con grandes firmas y hay grandes compañías que se organizan vinculando actividades que poco tiempo atrás no tenían relación. Por ejemplo, no existían grandes compañías en el sector de atención a la salud y mucho menos una misma firma actuaba en el terreno de los seguros y de los servicios de salud. En entretenimiento, ade-

más de las grandes empresas de televisión no se habían generado otras corporaciones como las que hoy organizan conciertos, manejan teatros y centros de entretenimiento. Como en el caso de otros países, cobran importancia las inversiones en algunas actividades de lo que se conoce como «nueva economía». En México se trata principalmente del desarrollo de las firmas de telefonía celular —telefonía móvil— y de servicios de Internet y transmisión de información.

A pesar de que la privatización de empresas públicas se inició a finales de los años ochenta, aún no se habían realizado las concesiones de algunos servicios públicos, por lo que no existían grandes compañías privadas en el transporte por ferrocarril, en el manejo de aeropuertos, carreteras y puertos.

* Profesor del Departamento de Economía. Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa. México, D. F.

Hasta el año 1994 la actividad bancaria, que tenía pocos años de haber sido privatizada estaba en manos de capitales del país, como también gran parte de los otros servicios financieros y de crédito.

En las listas que publican diversas empresas de las mayores firmas que operan o consolidan sus actividades en la economía de México se pueden apreciar algunos de estos cambios. Por ejemplo, entre las 50 mayores empresas del país en el año 2000, según el criterio de ventas que elabora la revista *Expansión*, están un amplio número de filiales de corporaciones extranjeras y no tan sólo firmas automotrices y alguna otra compañía, como era hasta los años de 1993 y 1994. No aparece ninguna empresa de la construcción, mientras que en 1994 se enlistan cuatro grandes constructoras. Las corporaciones dedicadas al comercio, incluyendo grandes distribuidoras, departamentales y de autoservicio mantienen su importancia entre las 50 mayores, pero además la principal es filial de una firma extranjera. Es notable el peso adquirido por el grupo de compañías y controladoras que se organizan en torno a Carso que incluye, además de la mayor telefónica, a una firma de telefonía móvil y servicios de Internet, una de las mayores tiendas departamentales y una importante empresa productora de artículos de metales no ferrosos.

Otras transformaciones no se perciben al comparar las listas, entre ellas las compras y adquisiciones, que son un referente para explicar algunos de los cambios en la composición de las mayores compañías. Tampoco se observa el traslado de unas manos a otras de activos y compañías enteras o la entrada de nuevos socios o grupos de inversionistas que en adelante controlarán alguna firma. Estas operaciones han cobrado la mayor importancia en los últimos años.

Las modificaciones entre las grandes empresas no son un hecho aislado y tampoco se explican sin considerar algunas otras transformaciones en la economía del país y en la gestión pública de los propios procesos económicos. Los datos sobre el peso del gasto público y el comercio exterior en el producto ponen de manifiesto el sentido y alcance de los cambios en la dinámica de la economía mexicana.

En el año de 1982, cuando se precipita la crisis de la deuda externa, el gasto público representaba casi el 50 por 100 del PIB. En los años siguientes comienza a disminuir, al punto de que durante los años noventa oscila entre el 23,8 por 100 y el 21,6 por 100. El gobierno sostiene, desde mediados de los años ochenta, que el Estado no es un agente significativo en la formación de capital y que en materia de gasto el principio rector es la supresión del déficit público. Por lo que toca al sector externo su peso en el PIB fue inferior al 30 por 100 durante los años ochenta. Las importaciones de bienes y servicios representaron el 9 por 100 del producto en el año de 1988, y las exportaciones una cifra ligeramente superior. En el año de 1990 la suma de importaciones y exportaciones de mercancías representan el 30 por 100 del PIB. En 1994 son el 33,3 por 100, en los años siguientes crecen y desde 1996 representan montos superiores al 55 por 100. En el año 2000 equivalen al 57,6 por 100 del PIB y si consideramos al conjunto de bienes y servicios importados y exportados equivalen al 72,3 por 100 del producto. Hay diversos hechos que deben tenerse en cuenta para establecer el peso económico de estos datos, incluidos algunos cambios en la presentación de la información del comercio exterior. Sin embargo, los datos aportados permiten sostener que entre los cambios en la economía de México están el desplazamiento del gasto y la inversión pública y la nueva articulación de la economía con el exterior. Es en ese contexto donde se producen las transformaciones empresariales, en particular aquéllas que conciernen a las grandes empresas. En las líneas siguientes se abordan tres problemas relativos a estos cambios, que se plantean en forma de preguntas: ¿cuál ha sido la relación entre la política económica y las transformaciones empresariales?, de manera más precisa, ¿existió alguna estrategia impulsada desde el gobierno para que se desarrollaran grandes firmas con matriz en México y cuál es, en su caso, su vigencia?; ¿cuál es el contenido de la plataforma de exportación que se está desarrollando desde México, dado que los datos sobre la evolución de las cuentas con el exterior sugieren la existencia de tal plataforma? y ¿cuál es el papel de las grandes firmas en esa plataforma?; y finalmente ¿cómo y con qué posibilidades de

continuidad se presenta el despliegue hacia el exterior de las grandes empresas que actúan desde México? ¿constituyen o no el sector más dinámico e importante de las grandes firmas que operan en el país?

2. Política económica y cambios en las grandes empresas

Hacia el final de su administración, el presidente Carlos Salinas de Gortari planteó: «... sin duda, la estabilidad económica, la desregulación y las privatizaciones han permitido la creación de grandes grupos financieros y empresariales». Lo señalado por el presidente Salinas de Gortari no es común en los informes de gobierno o en otros documentos gubernamentales equivalentes. Salinas precisa el objetivo de las acciones de política económica, cuando sostiene en el mismo documento, sino existieran estos grupos «... difícilmente podríamos acometer los retos de la globalización y la competitividad, y quedaríamos fuera de los mercados mundiales» (Salinas, 1993, página X). En el año de 1993 se habían constituido varios grupos financieros que contaban con empresas en la banca comercial, empresas de inversión y aseguradoras y con casas de bolsa. Igualmente otras firmas actuaban en la fabricación de alimentos, siderurgia, transporte aéreo, hotelería y comunicaciones. Algunas de ellas habían realizado compras de activos en el extranjero y mantenían una posición dominante en el espacio de la economía de México. En los años previos, si bien no era un elemento del discurso, lo cierto es que se efectuaron diversas medidas de política económica que, por lo menos, fueron un impulso al mantenimiento, creación y fortalecimiento de algunas grandes empresas.

En el año de 1983 el gobierno diseñó un programa para que las empresas endeudadas con acreedores privados internacionales pudieran saldar su deuda: el instrumento principal fue el FICORCA (fideicomiso contra el riesgo cambiario). Los pasivos externos negociados por este medio fueron 11.608 millones de dólares, que representaban el 61,3 por 100 del saldo de la deuda externa privada para finales de 1983. Otra parte contaba con garantía cambiaria por medio del programa de reporto de divi-

sas, y suponía alrededor de 2.000 millones de dólares (Vidal, 2000, capítulo 4). La referencia puede parecer lejana, sin embargo las firmas que concentran la mayoría de la deuda están, hasta la fecha, bajo otras condiciones de organización o en manos de otros capitales, entre los más importantes que operan en el país. Son los casos de Vitro, Cementos Mexicanos, Cementos Tolteca (años después adquirida por Cemex), Visa (en esa época agrupaba, entre otros, los activos de Femsa-Cervecería y Coca Cola-Femsa), Kimberly Clark, Moctezuma (posteriormente adquirida por Femsa-Cervecería), La Moderna (años más tarde base o antecedente del grupo Savia), Desc, Peñoles, Luismin, San Cristóbal y Camesa. En el año de 1988 gran parte de las firmas participantes del FICORCA decidieron pagar una importante porción de sus deudas y para finales del año de 1990 el saldo de la deuda cubierto por el FICORCA era de sólo 423,9 millones de dólares (Vidal, 2000, capítulo 4)¹.

A principios del año de 1985 entra en vigor una nueva Ley Orgánica del Banco de México. También se promulgan nuevas leyes en materia de banca y crédito, sociedades de inversión y hay cambios en la ley del mercado de valores y en la de seguros, entre otras. Entre las modificaciones destaca el nuevo mecanismo de financiamiento del sector público para hacer frente a su déficit y al servicio de la deuda interna. Del financiamiento directo por medio del encaje legal por la vía de bonos de deuda pública se pasa al financiamiento en mercados abiertos colocando papeles. En adelante existe un amplio crecimiento de

¹ Según el Banco de México: «En relación a la deuda a cargo del sector privado acogida al FICORCA, cabe recordar que en el segundo semestre de 1986 —al tiempo de presentarse los vencimientos de principal de los adeudos cubiertos— eran escasas las posibilidades de que los deudores mexicanos tuvieran acceso a un mercado externo de crédito bajo bases voluntarias, en contra de lo que se supuso en 1983 al formularse el programa original del Fideicomiso... () ... Fue así que surgió la necesidad de concertar el refinanciamiento del principal de los adeudos pagaderos en moneda extranjera acogidos al FICORCA, toda vez que, desde un punto de vista macroeconómico, resultaba muy difícil generar excedentes de divisas durante el período 1988-1991, suficientes para hacer frente a dichos adeudos» (Banco de México, Informe Anual 1988, México, 1989, página 57. Citado en VIDAL, 2000, página 137-138). En el año de 1988 la deuda externa privada cubierta por el FICORCA disminuyó en más de 7.500 millones de dólares.

los Certificados de la Tesorería. El cambio se destaca por varios autores (Vidal, 2000; Quintana y Garrido, 1993) y forma parte de una gestión de las finanzas que apoya el crecimiento de las casas de bolsa privadas, desplazando al sector de la banca comercial que había sido nacionalizado.² Existieron, además, otras medidas que permitieron el fortalecimiento de los capitales agrupados en el ámbito financiero, como la creación de los certificados de aportación patrimonial que representaron hasta el 34 por 100 del capital de los bancos nacionalizados y que fueron de libre suscripción (Vidal, 2000, capítulo 4).

Antes de que se anunciaran las bases para la privatización de Teléfonos de México, el gobierno de Salinas de Gortari decide modificar la composición del capital accionario de la empresa. Establece que el capital se integra por tres tipos de acciones: a) 20,4 por 100 de acciones serie AA, que representan el 51 por 100 de las acciones comunes con derecho a voto y susceptibles de ser adquiridas sólo por mexicanos; b) 19,6 por 100 de acciones serie A, que representan el 49 por 100 de las acciones comunes con derecho a voto y sin restricción en su tenencia; y c) 60 por 100 de acciones serie L, de nueva creación, con voto limitado y sin restricción en su tenencia (Rogozinsky, 1993, página 78). Durante los años de 1991 y 1992 existieron diversas colocaciones de la serie L, las mayores fueron ofertas públicas presentadas en diversos mercados. Antes, el paquete de control de la firma, las acciones AA, fue adquirido por Grupo Carso, inversionistas mexicanos, Southwestern Bell International Holding, de Estados Unidos, y France Cables et Radio (France Telecom), de Francia. Como se explica en otro texto (Vidal, 2001, capítulo 5) para lograr esta modalidad de venta se constituyeron diversos fideicomisos, uno de ellos por un tiempo mínimo de cinco años, para que el capital aportado por Carso e inversionistas mexicanos permitiera el control sobre el 20,4 por 100 de las acciones serie AA, y de esta manera existie-

ra un voto mayoritario por cuenta de empresarios mexicanos en la conducción de la firma.

Las privatizaciones de empresas telefónicas se han realizado por métodos diversos, incluidos la colocación en bolsa de la mayoría del capital y con limitaciones expresas para el monto de capital que un inversionista en lo particular puede adquirir, como en el caso de British Telecom. Se han adjudicado de manera directa a grupos encabezados por firmas extranjeras, como las privatizaciones de la Telefónica Argentina. Se han licitado después de dividir la firma, sin establecer restricción a la nacionalidad de los posibles compradores, como fue con el sistema Telebras en Brasil. El método elegido por el gobierno de México hace manifiesta su intención de permitir que esta empresa, como otras más que se privatizaron en esos años estén en manos de capitales del país. Se privatizaron ingenios cañeros, empresas de fabricación de alimentos, siderúrgicas, empresas de autopartes, compañías de aviación, empresas mineras y bancos, entre otras firmas.

Algunos capitales que compraron empresas industriales procedían de antiguas fortunas, como los accionistas de Casa Autrey, cuyo antecedente más remoto es la Botica Americana fundada en Tampico, al norte del país, en el año de 1892. Los accionistas principales de Casa Autrey organizan el grupo Acerero del Norte que compró Altos Hornos de México, la principal empresa siderúrgica del país. Otros eran capitales que cobraron fuerza en esos años y compraron empresas productoras de alimentos que eran parte de la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo) y firmas de la industria automotriz, como el grupo Dina. Otros, que contaban con empresas de fabricación de bebidas gaseosas, compraron ingenios azucareros.

En el caso de la Compañía Mexicana de Aviación, los principales inversionistas extranjeros fueron el Chase Manhattan Bank y el fondo Americas Development. La mayoría del capital quedó en manos del grupo Xabre, cuyos principales inversionistas eran antiguos socios de Banamex. La compañía de manufacturas metálicas fue adquirida por ICA, la mayor empresa constructora en esos años. Varias firmas de la minería como Química Flúor, Minera Lampazos y Minera Real fueron compradas por

² En el año de 1985 la captación del sistema bancario representa el 25 por 100 del PIB, mientras que las casas de bolsa captan el equivalente al 4,61 por 100. En el año de 1988 y 1989 las casas de bolsa captan el 18,3 por 100 y el 17,9 por 100 respectivamente, mientras los bancos el 12,5 por 100 y el 18,2 por 100.

Empresas Frisco que desde años antes era parte del grupo Carso que, como se señaló líneas antes, encabezó la compra de Teléfonos de México.

Por lo que toca a los 18 bancos que fueron privatizados entre junio de 1991 y julio de 1992 sucedió algo igual. Los compradores fueron grupos de inversionistas de diversas zonas del país; varios de ellos detentaban el control de firmas financieras, como casas de bolsa, y otros más encabezaban algunas grandes empresas. Pocos tenían un pasado como propietarios de bancos y también algunos pocos eran las cabezas de las mayores casas de bolsa del país. Algunos de los bancos más pequeños que operaban en un ámbito regional fueron adquiridos por casas de bolsa también implantadas en la misma región, como es el caso del Banco del Centro con influencia en la zona centro occidente del país adquirido por Multiva, casa de bolsa con matriz en Guadalajara, y de la Banca Confía que concentraba operaciones en el noreste y quienes lo compraron estaban ligados a la casa de bolsa Abaco, con matriz en Monterrey. Entre los adquiridos por las mayores casas de bolsa y con una implantación nacional están: Banamex, comprado por el grupo financiero Accival; Multibanco Mercantil de México, adquirido por Probusa; Banco Mexicano Somex por el Grupo Financiero Invermexico y Multibanco Comermex por Grupo Financiero Inverlat.

Los bancos Bancomer, BCH, Cremi, Mercantil del Norte e incluso Serfin fueron adquiridos por grupos de inversionistas ligados a algunas grandes empresas. En el caso de Bancomer destaca la presencia de Eugenio Garza Laguerá, cabeza del grupo VISA desde el que se originan, como se señaló antes, Femsá-Cervecería y Coca Cola-Femsá. En Banorte, Roberto González Barrera, que hasta la fecha preside el Consejo de Administración, es también la cabeza del Grupo Maseca (Gruma) consorcio de la industria de alimentos que, además de operar en el país, tiene activos en los Estados Unidos y años después avanza hacia otros países de América Latina.

En Serfin, no obstante la presencia de Operadora de Bolsa, hay intereses de los principales accionistas del grupo Vitro que años antes —en 1989— había comprado la empresa Anchor Glass, con lo que fue uno de los mayores productores de enva-

ses de vidrio para la industria de bebidas. Por lo que toca a BCH, el banco pasará a formar parte de las inversiones que realiza el grupo encabezado por Carlos Cabal Peniche que incluyeron la compra de la división de frutas de Del Monte Internacional y estableció Del Monte Fresh Products, proyectando su crecimiento hacia el mercado internacional. Incluso, en Banamex existían intereses de algunos capitales que eran parte de grandes empresas haciendo manifiesto la importancia que para algunas de éstas tenía la participación en los grupos bancario-financieros que resultaban de las privatizaciones de los bancos comerciales. Pero además, varias de las firmas realizaron compras de activos en el extranjero y otras avanzaron en su estrategia de exportación, concretando, de alguna forma, el señalamiento de Salinas de Gortari sobre la necesidad de contar con grupos industriales y financieros para hacer frente a la apertura e internacionalización de las economías, en palabras citadas del expresidente: a los retos de la globalización y la competitividad.

En esa época Cemex realiza compras de empresas en México, busca aumentar sus exportaciones y adquirir activos en el exterior. Varias firmas constructoras, como Tribasa e ICA obtienen obras en el extranjero. Posadas amplía su actividad hotelera hacia el exterior. Televisa realizó diversas inversiones en el extranjero, destacando el mercado de los Estados Unidos. Synkro, empresa de gran importancia en la fabricación de medias y calcetines, compró Kayser-Roth con lo que se convirtió temporalmente en la segunda productora de ese rubro a nivel mundial. Otras empresas realizan adquisiciones de firmas que operaban en el país e, incluso, algunas de las compañías que recién habían sido privatizadas cambian de dueño. En ese ambiente, la política económica no considera medida específica alguna para ampliar el mercado interno. No hay planes para apoyar ningún sector industrial. Incluso en el terreno del comercio exterior se permite el acceso de todas las mercancías y los aranceles aplicados son bajos, aun considerando los niveles que tienen en la economía de Estados Unidos, con la que se realiza la mayor parte de las transacciones externas de mercancías. En el terreno financiero se avanza en la desregulación y se liberan los mercados de capital. Son años en que diversos fondos de inversio-

nes y otros agentes —principalmente de los Estados Unidos— efectúan cuantiosas compras de acciones y ADR de firmas del país y de títulos de deuda pública, primero los Certificados de la Tesorería (Cetes) y posteriormente Tesobonos (véase, Banco de México, 1995, páginas 55-57).

Las compras de empresas, incluyendo la adquisición de activos en el exterior, fue una actividad ampliamente respaldada por créditos o colocaciones de títulos. Así, conforme avanzaron los años noventa varias firmas comenzaron a enfrentar problemas de endeudamiento. Muchas grandes empresas recurrieron al endeudamiento externo, dados los altos niveles de los intereses en el país. En el periodo de 1989 a 1994, la deuda externa del sector privado no financiero pasó de 4.969 millones de dólares a 22.074 millones de dólares. Gran parte de esta deuda se concentraba en las 108 emisoras que cotizaban en la bolsa, varias de ellas pertenecientes a un solo grupo (Guillén, 2000, página 193). La deuda alcanzó un nivel superior al de 1983 cuando se estableció el FICORCA. Pero, además, existió un creciente endeudamiento con el exterior de la banca comercial. En 1989 los bancos tenían una deuda contratada con el exterior del orden de los 8.900 millones de dólares y en 1994 era de 24.000 millones de dólares (Guillén, 2000, página 193). Entre los bancos, al endeudamiento externo se sumaban los altos niveles de cartera vencida, con tasas de interés que dado los ingresos esperados de familias y empresas no permitían contender con el servicio de la deuda. Para finales de 1993 era claro que existía un problema de cartera vencida que, considerando los términos en que se habían contratado los créditos, los niveles de tasa de interés prevalecientes y los ingresos futuros, no podía resolverse (Correa, 1994). Era necesario reducir las tasas de interés, pero la coyuntura en Estados Unidos presentó nuevos datos y, en febrero de 1994, la Reserva Federal decidió iniciar un alza en la tasa de fondos federales, con lo que las tasas en ese país comenzaron a crecer.

La crisis monetario-cambiaria de finales de 1994 es el elemento que precipita a muchas empresas a la insolvencia o, por lo menos, a tener que liquidar activos para contender con las deudas. Los bancos cambian de manos e inmediatamente se suprimen las restricciones a la participación del capital extranjero.

Entre las aseguradoras el cambio en la propiedad se extiende contando con la participación creciente de capitales externos. Las aerolíneas que habían cambiado de dueño terminan por regresar a la Administración estatal por medio del Fondo Nacional de Protección al Ahorro que aparece como el garante y comprador de la deuda de los bancos con cargo a fondos públicos. También fue necesario que se apoyara con fondos públicos la deuda de las firmas constructoras relacionada con el programa de autopistas recién construidas y dadas en concesión. Algunas firmas constructoras debieron vender o dejar de ejercer contratos logrados en el extranjero.

Dos ejemplos permiten comprender el impacto de la crisis para un amplio grupo de grandes empresas. Vitro debe vender la firma Anchor Glass en medio de grandes deudas y pérdidas. También diluyó su participación en Serfin, del que llegó a tener el 20 por 100 del capital. El segundo caso es el de Sidek, cuyo origen es la Siderúrgica de Guadalajara y que, desde finales de los años ochenta, tuvo un rápido crecimiento que incluyó la construcción de marinas, desarrollos turísticos y hoteles. El grupo compró, a través de su filial Simec, los Astilleros Unidos de Mazatlán. El 15 de febrero de 1995 la bolsa de valores de México tuvo una caída del 6,4 por 100, la razón principal fue el impacto provocado por Sidek al no poder cubrir un vencimiento de pagos de papel comercial. En adelante, la empresa debió realizar una compleja y difícil renegociación de sus pasivos con sus acreedores que le obligó a vender activos. En los años siguientes, cuando se produce la explosión en el crecimiento de las exportaciones manufactureras, las ventas de activos y empresas del país continuaron, como también el desplazamiento hacia el exterior de las pocas firmas que lograron mantenerse. ¿Quiénes son entonces los ejecutores del auge exportador de manufacturas? Sobre este punto se avanza en el siguiente apartado.

3. Las exportaciones manufactureras y las empresas transnacionales

En el año 2000 las exportaciones realizadas desde México ascendieron a 166.424 millones de dólares, de las que el 87,9

por 100 son de manufacturas. El incremento notable de las exportaciones se inicia en el año de 1995 (véase Banco de México, 2000), cuando la economía registra la mayor contracción de los últimos años. Las exportaciones manufactureras son desde el año 1991 un componente muy importante de las exportaciones totales, sin embargo tienden a aumentar en los últimos años, como también crecen las manufacturas provenientes del sector de la maquila. En el año 2000, del total de las exportaciones, el 47 por 100 corresponde a la industria maquiladora. Consideradas por rama de actividad destacan las exportaciones de la industria automotriz y los equipos y aparatos eléctricos y electrónicos, que en el año 2000 suman el 47,4 por 100 de las exportaciones totales; por lo que el crecimiento de las exportaciones manufactureras está claramente asociado a las industrias automotriz y de equipos eléctrico y electrónico. En este último caso destaca el peso de la maquila, en gran parte realizada por firmas multinacionales. Es notable la presencia de grandes empresas de Japón que se han beneficiado de los subsidios estatales, con los que hasta la fecha cuenta esta actividad, y a la vez cumplen con las reglas de origen del TLCAN, según las cuales, en el caso de la fabricación de televisores, ciertas partes deben producirse en la zona para que el artículo se considere nacional o del área (véase Gerber, 1999 y CEPAL, 1998). Entre las firmas que operan en esta rama de la maquila están: Sony, Matsushita Electric, Hitachi, Daewoo, Canon, Samsung y Sanyo. La mayoría de las plantas están concentradas en la ciudad de Tijuana, frontera con California. Se trata de plantas con una alta ocupación y grandes volúmenes de producción. Por ejemplo, Sony tiene una planta que para principios del año 2001 reporta 6.200 empleados, Matsushita tiene una planta con 3.000 empleos y otra con 3.200 (véase CNIME, 2001).

Otras grandes empresas extranjeras que han instalado plantas maquiladoras en esta misma actividad son: Nortel, Motorola, Vishay Dale Electronic, Costumer Product, JVC, Lucent Technologies e IBM. El destino principal de las mercancías ensambladas o producidas en estas firmas es nuevamente Estados Unidos. Las empresas maquiladoras prácticamente no incorporan bienes intermedios producidos en el país e incluso la maqui-

naria y equipo que utilizan es mayormente importada. Lo que se agrega en México es energía y salarios. La mayor parte de las exportaciones de equipos y aparatos eléctricos y electrónicos son realizadas por empresas de maquila. En el año de 1999, del total exportado por empresas de esta rama, el 84,9 por 100 fue por cuenta del sector de la maquila (Banco de México, 2000, página 215). Por todo ello no sorprende que las importaciones en el rubro de equipos y aparatos eléctricos y electrónicos equivalgan al 91 por 100 de las exportaciones en el año 2000.

En la industria automotriz sucede algo semejante. Operan en el país por medio de maquila grandes productores de autopartes, entre ellos el mayor fabricante, Delphi. La firma tiene, con diversas razones sociales, plantas en Chihuahua, Juárez, Reynosa y Guadalupe, que por lo menos suman 16 plantas (CNIME, 2001). De acuerdo con la revista *América Economía*, en el año 2000 tenía 80.000 empleados y exportó el equivalente al 94,5 por 100 de sus ventas (*América Economía*, 2001, páginas 82-83). Lear, importante firma de partes para autos, tiene por lo menos 19 plantas distribuidas entre Juárez, Chihuahua y Saltillo. En el año 2000, la empresa tenía 37.980 empleados y exportaba el equivalente al 66,5 por 100 de sus ventas. Otros grupos importantes en la maquila de autopartes son: Johnson Controls, Vishay Electronics, Visteon-Coclisa, Sumitomo Wiring y Tremec. Esta última empresa, con capital mexicano y parte del grupo Desc, opera en la modalidad de maquila considerando las excepciones fiscales que esta tiene y su principal mercado es Estados Unidos.

En la industria automotriz también destacan las exportaciones de cinco firmas multinacionales, las norteamericanas General Motors y Ford; las alemanas Volkswagen y Daimler-Chrysler; y la Nissan cuyo accionista, que dirige la firma, es la francesa Renault. Según información de las empresas, en el año 2000, General Motors exportó 6.768 millones de dólares y Daimler-Chrysler 6.940 millones de dólares. En los cinco casos se exporta entre el 60 por 100 y el 75 por 100 del equivalente de sus ventas y la gran mayoría tiene por destino Estados Unidos. En 1998, del total de vehículos que se exportaron, el 84,3 por 100 se dirigió a la economía norteamericana (Bancomext, 1999). Como en el caso de las partes automotrices, los vehículos que se expor-

tan tienen un alto contenido importado; pero además, del total de autos que se venden en México un porcentaje significativo son importados³. Esta situación no implica que no hayan existido avances importantes en la productividad y en la incorporación de métodos de gestión y organización del proceso de producción creados en los últimos años (CEPAL, 1998). Además, algunas de las transnacionales automotrices han ampliado su red de proveedores en el país y varias de ellas han profundizado sus inversiones cubriendo un espectro mayor de la fabricación en el caso de algunos modelos. No obstante lo cual, el mayor crecimiento de la rama y de las exportaciones sigue firmemente articulado con las importaciones, como se demuestra al considerar las cifras sobre ventas y transacciones con el exterior de las propias compañías. Esta industria aparece hasta la fecha como una extensión de la dinámica del mercado de Estados Unidos y el curso de la producción en México se decide considerando la evolución de la economía estadounidense, y en el caso de las firmas europeas, según la estrategia global de la corporación. La influencia del mercado interno es, en todo caso, marginal.

Si se considera la situación que prevalece en la industria textil y de artículos de vestir nuevamente la presencia de maquilas se ha vuelto muy importante, aun cuando en esta rama existe un desplazamiento hacia países de Centroamérica y el Caribe. Lo cierto es que, como en las otras dos ramas, hacen parte de las empresas y los empresarios que actúan desde México. Su opinión e intereses son importantes en el ámbito de algunas ciudades y Estados, en particular han actuado buscando mantener la mayor parte de las condiciones de excepción que esta actividad tiene (Gerber, 1999). Las transnacionales automotrices tienen una influencia amplia, por ejemplo en la contratación de publicidad e incluso en el financiamiento, especialmente en los últimos años cuando se ha restringido el crédito al consumo por parte de la banca y son

³ En el año 2000, las importaciones de General Motors equivalen el 91 por 100 de sus exportaciones. En el caso de Volkswagen es el 50 por 100. La diferencia puede deberse a los contenidos que deben fabricarse en México por parte de la firma alemana para que su producción cumpla con las reglas de origen del TLCAN.

las propias firmas transnacionales las que han financiado la compra de automóviles. Además, en algunos casos mantienen una opinión sobre asuntos laborales, por lo menos en tanto modifican las condiciones con que operan las plantas, como sucedió en el conflicto en la fábrica de Volkswagen en el año 2001.

El análisis de la composición del producto no revela grandes cambios en los últimos 25 años. Tan sólo en el producto industrial se observa un aumento en el peso de las manufacturas en detrimento de la construcción. Entre las manufacturas el cambio más notable concierne a la fabricación de partes automotrices y automóviles⁴. En maquinaria y equipo eléctrico no hay cambios importantes, como tampoco en vidrio, cerveza y malta, cemento, productos farmacéuticos y en otros productos químicos. En estas ramas también actúan grandes empresas, pero la composición de las exportaciones manufactureras no permite sostener que se haya desarrollado una plataforma exportadora como en la industria automotriz. La excepción la constituyen los aparatos y equipos eléctricos y electrónicos, cuyo avance exportador no se manifiesta en términos del producto precisamente por tratarse de exportación de maquilas. Los hechos expuestos revelan que el avance en la exportación de manufacturas es el resultado de la «maquilización» o de las estrategias de las transnacionales automotrices.

4. Grandes empresas e internacionalización de los mercados internos y externos

Una medida de la internacionalización de la producción entre las empresas está dada por las ventas en el exterior con relación al total. Si consideramos los activos y los empleados en el exterior estamos ante el índice de transnacionalización propuesto

⁴ En 1970 la fabricación de partes automotrices y automóviles aportaban el 4,69 por 100 del producto manufacturero. Para 1980 era el 6,41 por 100, pero destacando el incremento en automóviles. En 1990 los hechos han cambiado y las autopartes aportan el 5,83 por 100 del PIB manufacturero y los automóviles el 4,29 por 100. En 1995 las cifras son semejantes y en 1999, la partida de automóviles explica el 6,97 por 100 y la de partes automotrices el 6,75 por 100. (Cálculos propios con base en INEGI, 2001.)

por la UNCTAD (véase UNCTAD, 1995). Según esta clasificación la única empresa con matriz en México situada entre las cien mayores transnacionales definidas por el monto de sus activos en el exterior es Cemex, que se incorpora en el lugar cien del último listado del *World Investment Report* de UNCTAD⁵.

Cemex es un caso único entre las firmas con matriz en México. Como otras empresas inició un doble proceso de adquisición de otras firmas. Compró empresas productoras de cemento en México y en el extranjero. En México la adquisición de mayor importancia para consolidarse como el principal productor fue la de Cementos Tolteca, en 1989. Según reporta la empresa en su informe anual de 2000, tiene subsidiarias en Filipinas, Singapur, Egipto, España, Venezuela, Costa Rica, Colombia, Panamá, República Dominicana y Estados Unidos. Tiene también presencia en Indonesia y acuerdos importantes para distribuir en Taiwan (Cemex, 2001). En mayo de 2001 adquirió, a través de Cemex Asia Holdings, el 99 por 100 de Saraburi Cement Co. de Tailandia. Antes, en noviembre de 2000, compró Southdown, reportada como la segunda firma del rubro en Estados Unidos (Cemex, 2001). En España su filial es Valenciana de Cementos, a través de la cual intentó una fusión con Cimpor, la mayor cementera de Portugal. El contexto de la disputa de Cimpor incluyó la negativa del gobierno de ese país a aceptar una fusión de la empresa con Holcim (antes Holderbank), la empresa suiza que era la mayor productora de cemento en el mundo hasta el año 2000. Con esa fusión Cemex se hubiera convertido en la segunda productora a nivel mundial, desplazando a Lafarge. Sin embargo, en los meses siguientes mientras Cemex adquiría Southdown y Saraburi; la francesa Lafarge compró a la inglesa Blue Circle, situada entre las diez más grandes productoras, con lo que se convirtió en la mayor productora. En México los principales competidores de Cemex son Cementos Apasco, Socie-

dad Cooperativa de Cruz Azul y Cementos Moctezuma. La primera, el segundo productor del país, es una filial de Holcim, y la tercera es una subsidiaria de Lafarge.

Los hechos que se exponen en las líneas previas plantean varias cuestiones sustantivas: 1) Cemex está entre las tres mayores productoras de cemento a nivel mundial y para mantener esta situación debe continuar adquiriendo activos en el exterior; 2) el desarrollo de la firma no puede fundarse en la exportación desde algún país en particular y mucho menos desde México; 3) en varios de los más importantes mercados compete directamente contra los otros gigantes, Holcim y Lafarge; 4) en México mismo, sus principales competidores son la firma francesa y la suiza, es decir en México el mercado interno está internacionalizado; 5) el nivel de facturación de la firma en pesos es una debilidad importante, dado que hasta diciembre de 2000, antes de considerar la consolidación de Southdown, las ventas en México representan el 44 por 100 del total; 6) si el modelo de Cemex es válido para otras corporaciones con matriz en México, es claro que las firmas deben adquirir activos en el extranjero, diversificados según las condiciones del mercado en que compitan, y no fundar su expansión al exterior en la creación de una estrategia exportadora desde México, por lo que no son una fuerza que le den una mayor profundidad al mercado interno; 7) pero, además, la incursión en el exterior es un dato que genera o desarrolla la internacionalización del mercado interno, con lo que los desplazamientos de propiedad en México a favor de capitales extranjeros son un componente importante del proceso que puede acentuarse en el futuro.

En el listado de las 50 mayores empresas transnacionales (ETN) de países en desarrollo según sus activos en el extranjero con matriz en México están, además de Cemex—incluida en la lista de las 100 mayores ETN como se destacó antes—, Savia y Gruma. En ambos casos los activos en el extranjero, a diferencia de Cemex, se concentran en el área de Estados Unidos y algunos países de América Latina. Hay, además, otras diferencias notables que revelan las dificultades para que la firma continúe su expansión o el control que otra compañía está adquiriendo sobre su dinámica de crecimiento.

⁵ La clasificación se elaboró con datos de activos relativos al año de 1999. Hay dos firmas españolas entre las cien mayores, Telefónica y Repsol-YPF, la primera se incorpora en el informe del año 2000 y la segunda es de reciente incorporación, como en el caso de Cemex. (UNCTAD, 2001, páginas 90-92).

Savia tiene su origen en 1985, cuando un grupo de inversionistas adquirió Empresas la Moderna, firma cuyos principales intereses se ubicaban en la industria tabacalera. En los años siguientes el grupo realizó diversas adquisiciones, entre ellas, en 1994, Asgrow Seed que se fusiona con Petoseed y Royal Sluis, creando la mayor productora de semillas para frutas y hortalizas Seminis. Después compra Ponderosa, líder productor en México de empaques de cartón y la fusiona con Aluprint. Otro giro de negocios del grupo eran los seguros, en el que después de varias adquisiciones constituye la mayor empresa en México, Comercial América. Todas estas adquisiciones implicaron la contratación de diversos créditos o la emisión de títulos, lo cierto es que las firmas no alcanzaron la rentabilidad prevista y comenzaron las ventas de activos. En 1997, considerando que debe concentrarse en el negocio de las semillas, la firma vende Cigarrera la Moderna a British American Tobacco. También vendió a Monsanto la firma Asgrow Seed. Posteriormente, la rentabilidad y el flujo de efectivo de la empresa no permitió hacer frente a vencimientos de títulos y Savia ha debido vender: Aluprint, Empaques Ponderosa y, más recientemente, Seguros Comercial América. Esta última fue adquirida por la compañía aseguradora holandesa ING que tenía una participación en la empresa y había dado crédito a Savia. No obstante las ventas, el problema de la deuda de Savia no se ha resuelto del todo, en particular para la firma financiera del grupo, Pulsar, por lo que no pueden descartarse otras ventas. El grupo no parece contar con condiciones para avanzar en la internacionalización y tampoco contribuye desde México a impulsar una estrategia exportadora.

En el caso de Gruma, la concentración de inversiones en México y Estados Unidos es muy importante, pero además es una firma que se ubica en un estrecho espacio de la producción de alimentos. Sus negocios giran en torno a las harinas y en Estados Unidos buscan avanzar considerando el mercado que representan los consumidores con origen en México. Por otro lado, el grupo tiene dos grandes accionistas, el mayoritario —como se destacó antes— es Roberto González Barrera, y el otro socio importante es Archer Daniels Midland, una de las

mayores compañías productoras de alimentos en el mundo. Archer Daniels es accionista también en algunas de las filiales del grupo, como en Azteca Milling y Molinera de México, y como se lee en el informe a los accionistas: «Aún y cuando tenemos una tenencia controladora en dichas subsidiarias, en Azteca Milling LP y Molinera de México tenemos la obligación de obtener la cooperación y el consentimiento de Archer Daniels Midland con respecto a ciertas decisiones que se requieren para aumentar nuestros gastos de capital y para implementar... (sic) ... y ampliar nuestras estrategias de negocio» (Gruma, 2001). En 1996, cuando se estableció la relación con Archer Daniels, ésta se planteó como un importante paso para lograr una mayor penetración en el mercado de los Estados Unidos, aprovechando en particular la red de distribución de la firma (véase Gruma, 2001). En nuestra consideración éste ha sido un elemento que ha impulsado a otras alianzas, como en el caso de Grupo Modelo la mayor productora y exportadora de cerveza de México.

En el año de 1993 los controladores del Grupo Modelo realizaron un contrato de inversión con Anheuser Busch (A-B), la empresa cervecera con más ventas en el mundo, por medio del cual la compañía de Estados Unidos resultó tenedora del 17,7 por 100 del capital del grupo y con posibilidades de aumentar su participación en adelante. Posteriormente A-B ejerció sus opciones de compra hasta alcanzar la participación del 35,12 por 100 del capital de Grupo Modelo y del 23,25 por 100 de Diblo, la principal subsidiaria del grupo, que maneja las plantas cerveceras (Grupo Modelo, 2001). A-B ha ejercido su derecho a participar en el Consejo de Administración de la firma y en el Comité Ejecutivo tiene cuatro representantes al lado de cinco miembros más que representan la mayoría del capital con derecho a voto en manos de mexicanos. En bolsa se cotizan acciones serie C de Modelo que representan el 20 por 100 de su capital, sin derecho a voto. No obstante el avance de la firma hacia el exterior, exportando con particular éxito su marca Corona, la mayor parte de sus ventas son en México. En 2000, las exportaciones representan el 22,6 por 100 de sus ventas y su principal mercado en el exterior son Estados Unidos y Canadá, con el 90,7 por

100 de sus ventas externas. En conjunto, la asociación con A-B resulta vital para el grupo, dada su presencia en Estados Unidos donde A-B es la firma número 1.

El principal competidor de Modelo en México es el grupo Fomento Económico Mexicano (Femsa). El antecedente de Femsa —como se destacó antes— es el grupo Visa, consorcio que hasta finales de los años ochenta tenía, además de empresas cerveceras y refrescos de marca Coca Cola, hoteles, autopartes y alimentos, que vendió en 1988. En 1992 vendió el negocio de agua mineral a Cadbury Schweppes. Actualmente se concentra en bebidas, tiendas de autoservicio y estaciones de venta de gasolina. En años anteriores perdió su participación en Bancomer. En gaseosas tiene la subsidiaria Coca Cola-Femsa, en la que The Coca Cola Company tiene el 30 por 100 de las acciones en circulación que sumado a los contratos para vender sus marcas le dan un poder de decisión en la firma⁶. En Femsa-Cerveza el socio extranjero, también con gran influencia, fue en principio la canadiense Labatt. Actualmente, la firma mantiene su participación en Femsa-Cerveza, pero ella misma fue adquirida por Interbrew N.V. de Bélgica, por lo que la participación directa de Labatt es del 11 por 100, y a través de su controladora Stellamerica del 19 por 100. En el negocio de estaciones de gasolina el socio de Femsa es BP Amoco y en las tiendas de comercio detallista no tiene socios.

En otras firmas de alimentos o de bebidas, incluyendo la comercialización del tequila, se reproducen ejemplos semejantes. Pero, incluso en el comercio, aumenta la participación de firmas transnacionales y los capitales del país o adquieren la condición de socios o venden la compañía.

El grupo Cifra, que era hasta hace pocos años la mayor empresa en el ramo de tiendas de autoservicio, pero que incluía tiendas departamentales y restaurantes —las cadenas Suburbia

y Vips—, es actualmente parte del grupo Wal-Mart, con matriz en Estados Unidos y la segunda empresa por sus ventas en la lista de las 500 mayores del mundo de la revista *Fortune*. Las relaciones entre Wal-Mart y Cifra marcaron el inicio de las operaciones considerando activos en el extranjero de la firma norteamericana. Es un comportamiento común con otras transnacionales de ese país que actualmente alcanzan gran influencia y comenzaron su internacionalización en fecha reciente por México u algún otro país de América Latina (Vidal, 2001).

El ejemplo más notable del desplazamiento de los capitales del país por transnacionales extranjeras es la banca, en la que destaca la participación de los dos mayores bancos españoles (véase Cuadro 1). Actualmente, del conjunto de los mayores bancos del país, sólo dos permanecen controlados por capitales con origen en México, Banorte e Inbursa (véase Cuadro 1) y sólo en el segundo caso hay relación con un poderoso conglomerado industrial-comercial, el grupo Carso. Algunas grandes firmas con una influencia importante en años previos, varias de ellas con un despliegue hacia el exterior, han reducido operaciones, enfrentan serios problemas de deudas o han modificado el giro de sus negocios para articularse con la industria automotriz. Son los casos del Grupo Acerero del Norte (Altos Hornos), que ha estado en un complejo proceso de negociación con acreedores y buscando nuevos socios; Alfa, que por las deudas puede incluso negociar la firma más importante del grupo Hylsa; Grupo Industrial Saltillo, Desc, Corporación San Luis que han concentrado sus inversiones en la fabricación de partes para automóvil, con una alta participación de exportaciones hacia Estados Unidos en sus ventas.

En el comercio se fortalece la presencia de firmas extranjeras, además de Wal-Mart, como Carrefour. En telefonía, varias firmas con capital nacional han estado negociando con grandes transnacionales, como es el caso de Iusacell, en la que participan Vodafone y Pegaso, actualmente en negociaciones con Telefónica. En la distribución mayorista de medicamentos y otros artículos algunos capitales han cobrado fuerza, como el grupo Saba y Nacional de Drogas, sin embargo, se trata de firmas que tienen una presencia principalmente en el mercado de México y

⁶ En el informe anual del año 2000 de Femsa se señala que las relaciones entre Coca Cola-Femsa y The Coca Cola Co. le confieren a The Coca Cola Co. una influencia significativa en la conducta del negocio de Coca Cola-Femsa, y que tiene poder para vetar la mayoría de las decisiones significativas del Consejo Directivo de Coca Cola-Femsa. (FEMSA, 2001, página 11).

dan fuerza a los grupos de capitales del país que actúan en actividades del comercio. En este sector se han fortalecido Organización Soriana, Liverpool y Controladora Comercial Mexicana. Pero, además, algunas de estas firmas, como también el grupo Gigante, han realizado negociaciones con transnacionales extranjeras o impulsado algún *joint venture*, por lo que no puede descartarse un avance de firmas con matriz en países desarrollados. Existe otro reducido grupo de empresas, como Bimbo, Televisa y los grupos mineros, que no escapan a las tendencias descritas. Bimbo es una compañía ubicada en la fabricación de alimentos, que ha logrado avanzar hacia el mercado norteamericano, aprovechando un tipo específico de mercado, como Gruma, pero que sigue realizando la mayor parte de sus ventas en México. En una época tuvo negocios en España, pero se desprendió de ellos. En el caso de Televisa es necesario tener presente que participa en una actividad sumamente concentrada a nivel internacional, con cinco grandes firmas que hacen de sus operaciones en Estados Unidos el centro de su fuerza, son: AOL-TimeWarner, Walt Disney-ABC, Vivendi-Universal, Viacom y News Corporation. En el medio de las imágenes y la comunicación el 75 por 100 sale o es lanzado al mundo desde los Estados Unidos (Mattelart, 1997). En la minería destacan Minera México, San Luis y Peñoles, las dos primeras con exportaciones cercanas al 75 por 100 de sus ventas, dominando nuevamente la conexión con Estados Unidos.

Resta considerar al grupo Carso, un conglomerado diversificado que sin duda constituye la otra importante excepción en la conformación empresarial del país. El origen del grupo es la casa de bolsa Inversora Bursátil; sin embargo, desde los años ochenta llevó adelante una agresiva política de adquisición de activos y constitución de redes de negocios, que incluyó la participación en las empresas tabacaleras, como también la adquisición de firmas mineras y, como ya se destacó páginas antes, la empresa Teléfonos de México.

Actualmente el grupo tiene tres grandes cuerpos, en uno se concentran los negocios de telefonía e Internet, incluye a TEL-MEX y América Móvil. La primera, es la única gran compañía de servicios de telefonía convencional en América Latina que no

CUADRO 1

MEXICO: PRIVATIZACION Y CAMBIOS EN LA PROPIEDAD DE LOS BANCOS*

Denominación al ser privatizados	Propietario o principal accionista
Banamex	Citibank (USA)
Confía	Citibank (USA)
Inverlat	Scotiabank (Canadá)
Mexicano	BSCH (España)
Serfin	BSCH (España)
Bancomer	BBVA (España)
Promex	BBVA (España)
Unión	BBVA (España)
Probursa	BBVA (España)
Oriente	BBVA (España)
Cremita	BBVA (España)
Banorte	Continúa en manos de los mismos accionistas que al ser privatizado.
Banpaís	Banorte
Bancan	Banorte
Bancrecer	Banorte
Banoro	Banorte
Inbursa	Grupo Carso
Bitel	Hay cambios en el Consejo de Administración. Mayoría del capital: inversionistas de México. Participación de Central Hispano y Banco de Portugal
Atlántico	Bitel. Discutiendo con el IPAB** los términos de la consolidación.

NOTAS:

* Se incluye además de los bancos privatizados a Inbursa, banco de nueva creación autorizado para operar como otros más en el contexto de las privatizaciones. Varios de los bancos fueron fusionados previamente y se anota el nombre del grupo al que fueron incorporados considerando los dueños o principales accionistas actuales

** IPAB. Instituto de protección al ahorro bancario.

FUENTE: Elaboración propia con base en VIDAL, G. (2001): *Privatizaciones, fusiones y adquisiciones: Las grandes empresas en América Latina*, 1ª edición, Barcelona, Anthros e información de prensa y de los bancos.

pertenece a una empresa transnacional del ramo. América Móvil es la mayor compañía de servicios de telefonía inalámbrica de América Latina y está entre las más importantes a nivel mundial. Carso Global Telecom tiene el control en Prodigy, uno de los mayores proveedores de servicios de Internet en Estados Unidos. Las participaciones de América Móvil incluyen empre-

sas en México, Puerto Rico, Guatemala, Argentina, Uruguay, Ecuador, Bermuda, Venezuela, Colombia, Canadá, Brasil con varias firmas y en diversos estados de Estados Unidos (Carso Global Telecom, 2001).

El segundo cuerpo del conglomerado es Carso, que cuenta con un amplio grupo de empresas mineras, industriales y del comercio que operan principalmente en México. Las firmas de este grupo son: Frisco, Nacobre, Condumex, Porcelanite y Cigatam en los sectores industrial-minero, varias de ellas ubicadas entre las mayores del país e incluso que apoyan la expansión de los negocios de telefonía. En el sector de comercio la empresa controladora es Grupo Sanborns —cuyas ventas la ubican como la onceava empresa del país—, que incluye a la mayor cadena de tiendas departamentales con restaurantes y otros servicios (Sanborns Hermanos), a las tiendas de Sears Roebuck que operan en México, dos cadenas de tiendas de discos, la Pastelería Francesa y diversos desarrollos inmobiliarios en los que se han construido centros comerciales en la Ciudad de México. El grupo ha procedido a separar a la cadena de tiendas CompUSA, que opera en los Estados Unidos para que tenga un desarrollo propio. El otro componente de los intereses de Carso es Inbursa, banco, casa de bolsa, aseguradora y sociedad de inversión. Por ejemplo, por medio de la Sociedad de Inversión, Inbursa es propietario del 25,44 por 100 del capital de Televisión, la controladora del grupo Televisa⁷. Carso es el único consorcio con matriz en México que tiene una amplia base industrial, articulada con los negocios de mayor desarrollo del grupo, como la telefonía inalámbrica y los servicios de red y que también cuenta con un importante brazo financiero. La internacionalización del consorcio que incluye al conjunto de América y cuenta con diversos socios, como Microsoft y SBC Internacional, se vincula con su expansión en el espacio de México, lo que es sin duda una excepción.

⁷ El acuerdo entre Inbursa y Emilio Azcárraga Jean establece que votarán en el mismo sentido que vote Emilio Azcárraga, mientras éste sea propietario, por lo menos, del 27 por 100 del capital de Televisión. Actualmente es propietario del 53,94 por 100 (Televisa, 2001).

5. Conclusión

En síntesis, con contadas excepciones, Cemex y Grupo Carso, las grandes empresas que operan desde México no logran avanzar en su internacionalización. Pero aún más, cuando la internacionalización puede mantenerse, el camino es la compra de activos en el extranjero, como sucede con Cemex, sin que los negocios del grupo se vinculen firmemente con una expansión desde México que impulse una estrategia de crecimiento vía la exportación de manufacturas. Otros capitales aceptan la condición de socios en firmas dirigidas por transnacionales o dirigen sus inversiones hacia la fabricación de partes automotrices y se vuelven proveedores de las transnacionales que controlan el ramo y exportan la mayoría de su producción hacia los Estados Unidos. Los agentes que han llevado adelante el crecimiento de la exportación de manufacturas son las firmas transnacionales automotrices y la maquila en los ramos de equipos y aparatos eléctricos y electrónicos y fabricación de autopartes. En la maquila de aparatos eléctricos y electrónicos dominan las firmas extranjeras, en autopartes están presentes algunos capitales del país con las mayores productoras de partes a nivel mundial. Considerando la situación de las grandes empresas no se observa cómo será posible que el crecimiento de la economía considere al mercado interno y por esa vía pueda generar medios para reducir las profundas desigualdades que hasta la fecha hay en la distribución del ingreso y los altos niveles de pobreza y pobreza extrema.

Referencias bibliográficas

- [1] CEPAL (1998): *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Informe 1998, Santiago de Chile, CEPAL.
- [2] CORREA, E. (1994): «Reforma financiera y cartera vencida», *Economía Informa*, número 229, mayo, páginas 4-8, junio, México.
- [3] GERBER, J. (1999): «Perspectivas de la maquiladora después del 2001», *Comercio Exterior*, volumen 49, número 9, septiembre, páginas 788-794, México.
- [4] GUILLEN, A. (2000): *México hacia el siglo XXI*, primera edición, México, Plaza y Valdés Editores.
- [5] QUINTANA, E. y GARRIDO, C. (1991): «Relaciones financie-

ras, grupos económicos y disputa de poder», en POZAS, R. y LUNA, M. (coordinadores): *Las empresas y los empresarios en el México contemporáneo*, primera edición, México, Grijalbo.

[6] MATTELART, A. (1997): «La nouvelle idéologie globalitaire», en *Mondialisation au-delà des mythes*, primera edición, París, La Découverte.

[7] ROGOZINSKY, J. (1993): *La privatización de empresas paraestatales*, primera edición, México, Fondo de Cultura Económica.

[8] SALINAS DE GORTARI, C. (1993): *Quinto Informe de Gobierno*, Suplemento de la Jornada, México.

[9] UNCTAD (2001): *World Investment Report 2001*, publicación electrónica, Ginebra, UNCTAD.

[10] UNCTAD (1995): *World Investment Report 1995*, Ginebra, UNCTAD.

[11] VIDAL, G. (2001): *Privatizaciones, fusiones y adquisiciones: Las grandes empresas en América Latina*, primera edición, Barcelona, Anthropos Editorial.

[12] VIDAL, G. (2000): *Grandes empresas, economía y poder en México*, primera edición, México, Plaza y Valdés.

[13] BANCO DE MEXICO (2000): *Informe Anual 1999*, México.

[14] BANCO DE MEXICO (1995): *Informe Anual 1994*, México.

[15] BANCOMEXT (1999): *Industria Automotriz. Programa de promoción*, México.

[16] CNIME (2001): *Directorio de la industria maquiladora de exportación*, México, AMPIP.

[17] INEGI (2001): *Sistema de cuentas nacionales*, página electrónica, septiembre, México.

[18] CEMEX (2001): *Informe Anual 2000*, publicación electrónica, México, Bolsa Mexicana de Valores.

[19] FEMSA (2001): *Informe Anual 2000*, publicación electrónica, México, Bolsa Mexicana de Valores.

[20] GRUMA (2001): *Informe Anual 2000*, publicación electrónica, México, Bolsa Mexicana de Valores.

[21] GRUPO CARSO (2001): *CARSO Global Telecom, Informe Anual 2000*, publicación electrónica, México, Bolsa Mexicana de Valores.

[22] GRUPO MODELO (2001): *Informe Anual 2000*, publicación electrónica, México, Bolsa Mexicana de Valores.

[23] TELEvisa (2001): *Informe Anual 2000*, publicación electrónica, México, Bolsa Mexicana de Valores.

[24] AMERICA ECONOMIA (2001): «Las 500 mayores empresas de América Latina», *América Economía*, número 213, 2 de agosto, páginas 79-135, Santiago de Chile.

[25] EXPANSION (2001): «500. Las empresas más importantes de México», *Expansión*, núm. 820, 25 de julio, páginas 269-404, México.

[26] EXPANSION (2001): «100 Exportadoras. 100 Importadoras», *Expansión*, núm. 822, 22 de agosto, páginas 56-65, México.