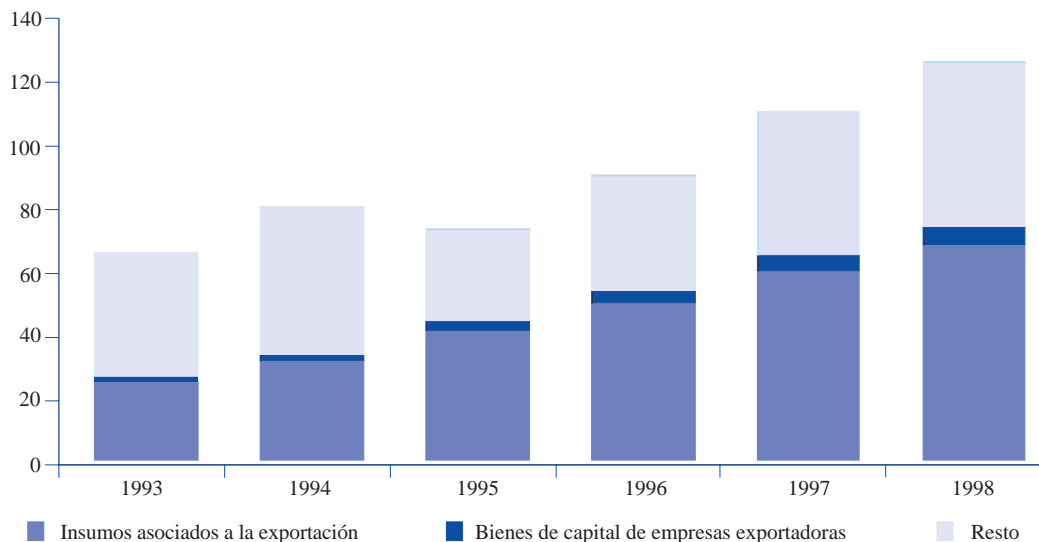


G R Á F I C A 1

MÉXICO: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES TOTALES, 1993-1998 (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: Banco de México, *Informe Anual 1998* e información en línea.

en la producción manufacturera y del peso de las grandes empresas y el comercio exterior en ellos. Por último se examina la dinámica de las grandes empresas en relación con el tipo de crecimiento que se impulsa, así como la necesaria extroversión de aquéllas como condición para mantener su capacidad económica y su importancia misma en la economía mexicana.

COMERCIO EXTERIOR Y AMPLIACIÓN DE LA BASE IMPORTADORA

Las cifras más recientes sobre las exportaciones mexicanas muestran un cambio relevante. Su valor se elevó de 35 171 millones de dólares en 1989 a 136 703 millones en 1999; el mayor incremento relativo ocurrió en 1995, cuando los envíos al exterior crecieron 30%, a 79 542 millones de dólares, pero también en ese año la actividad económica general registró uno de los peores retrocesos en los últimos lustros.

Durante 1998 las exportaciones mexicanas representaron 39.5% de las realizadas por América Latina e, incluso, superaron ligeramente a las de Brasil, Argentina, Chile y Venezuela. Esta diferente capacidad exportadora se destaca en informes de diversas instituciones financieras y organismos comerciales, así como en documentos del gobierno de México. El dato adquiere más relieve por el crecimiento en particular de algunas exportaciones manufactureras. Según información oficial, éstas representaron 75% de las ventas externas totales en 1991; tal ponderación subió a casi 85% en 1995 y cerca de 91% en 1998. La industria de automotores y la de equipo y aparatos eléctricos

y electrónicos son las dos ramas exportadoras más importantes.

Si se considera al conjunto del comercio exterior también se aprecian modificaciones notorias. Durante 1990 la suma de las exportaciones e importaciones representó 30% del PIB global; cuatro años después esta proporción llegó a 33%, en 1995 a 51% y en 1998 a 58%. Varios hechos confluieron en este avance: el dinamismo de las exportaciones; la recesión de la economía en 1995 y el magro crecimiento posterior (aunque prosiguió la pujanza exportadora); el incremento de las importaciones tras dicha recesión en 1995, en algunos años a un ritmo mayor que el de las exportaciones, y la devaluación, que de 1994 a 1995 significó una baja del PIB en dólares de 33%. En conjunto ello implica que el mayor grado de apertura de la economía mexicana no sólo provino del impulso exportador, sino también de una brusca modificación del tamaño de la economía mexicana respecto a la internacional, en primer término frente a la estadounidense, y la permanencia, con nuevos determinantes, del viejo problema del crecimiento con un alto componente importado.

En tiempos del desarrollo estabilizador y la sustitución de importaciones, el avance de ésta exigía más compras externas, pero se lograba ampliar la base industrial y algunas actividades alcanzaban una mayor integración en el proceso productivo. En la actualidad es el incremento de las exportaciones, en particular de manufacturas, lo que obliga al incremento de las importaciones, sin que exista una mayor integración industrial y mucho menos una ampliación significativa del mercado interno.

Entre las empresas el efecto de esas transformaciones ha sido desigual. Las expectativas de crecimiento de aquellas que man-

tienen relaciones múltiples con compañías y mercados de otros países se modificaron por la reducción de sus activos medidos en dólares, el mayor peso de sus deudas en divisas (sin faltar problemas serios de pago) o el encarecimiento de muchos insumos importados, sin que necesariamente las exportaciones reflejen un cambio similar. Para otras empresas la opción del mercado exterior cobró más importancia ante la recesión de 1995 y el alza de los costos financieros por la evolución de las tasas de interés internas. Para justipreciar otras repercusiones en las empresas, es necesario considerar otros cambios en el comercio exterior de México.

Como se observa en la gráfica 1, las importaciones asociadas a las exportaciones adquirieron mayor peso de 1994 a 1995, no obstante la caída de las importaciones totales; la variación en términos monetarios no necesariamente es igual en volumen, dada la severa devaluación del peso frente al dólar. En 1994 los insumos importados asociados a la exportación representaron 39.4% del total de las importaciones, mientras que los bienes de capital importados por empresas exportadoras significaron 2.9%; en 1995 tales proporciones fueron de 56.3 y 4.2 por ciento, respectivamente, con un incremento en las exportaciones, pero con uno todavía mayor en las importaciones de bienes intermedios de productos para exportación. En 1997, 1998 y 1999 los porcentajes fueron semejantes o con un ligero crecimiento.³ Así, en 1998 mercancías por poco más de 67 000 millones de dólares, equivalentes a 16.4% del PIB, ingresaron al país como parte del propio proceso exportador. Si se agregan los bienes de capital importados por empresas exportadoras, algunas de las cuales destinan la mayoría de su producción al exterior, los recursos que arribaron provisionalmente al país equivalieron a un quinto del PIB. En síntesis, la economía mexicana no cuenta con una capacidad exportadora endógena, que se sostenga a partir de una reestructuración previa de la industria con un amplio proceso de formación de capital. Esto marca, sin duda, una diferencia con el tipo de presencia en los mercados internacionales que otras economías lograron en tiempos recientes, como la de Corea.

El aumento de la capacidad exportadora en el trienio 1995-1997 no estuvo ligado a un incremento de la capacidad de producción, ni siquiera en la de bienes vinculados a la propia cadena de exportación. Para mantener una capacidad exportadora semejante o mayor se necesita contar también con una gran capacidad importadora, aun sin considerar las importaciones que completan consumos o producción en el mercado interno. Existe así una suerte de internacionalización de la producción exportadora que afecta a toda la cadena productiva, actúa como fuerza de presión y modifica las formas operativas de un amplio grupo de empresas.

Una parte del avance del comercio exterior se debe a las empresas maquiladoras. En 1997, por ejemplo, las exportaciones de éstas sumaron algo más de 45 000 millones de dólares, alrededor de 48% de las ventas externas manufactureras tota-

3. Banco de México, *Informe Anual 1998*, México, 1999, p. 59, y Poder Ejecutivo Federal, *op. cit.*, Anexo Estadístico, p. 113.

les. Las importaciones de bienes intermedios por parte de las empresas maquiladoras, sin embargo, representan 80% de sus exportaciones; aun suponiendo que los bienes de capital utilizados se produjeran en México, ello significa que la principal contribución de las exportaciones de las maquiladoras es el trabajo de los asalariados y la energía consumida en el proceso industrial. En los primeros nueve meses de 1999, según datos del INEGI, 49.7% del valor agregado sectorial en la maquila correspondió a sueldos, salarios y prestaciones, y 9.9% a envases y empaques.⁴

En un texto que Clark Reynolds presentó en audiencias convocadas en enero de 1997 por el Subcomité sobre Relaciones Económicas Internacionales del Congreso de Estados Unidos, se anticipó el importante papel de las maquiladoras en la llamada relación bilateral. Reynolds consideró que “en parte debido al programa de ‘maquiladoras’ que ensamblan piezas provenientes de Estados Unidos para su reexportación a este país, mediante el empleo de la mano de obra mexicana más barata, las exportaciones de México a Estados Unidos han cambiado en gran medida de los productos alimenticios y ganaderos a las manufacturas. La participación de los ‘alimentos y animales en pie’ bajó de 47% del total de las exportaciones a Estados Unidos a 26% de 1970 a 1974, mientras que los productos manufacturados duplicaron su participación de 31 a 59 por ciento.”⁵

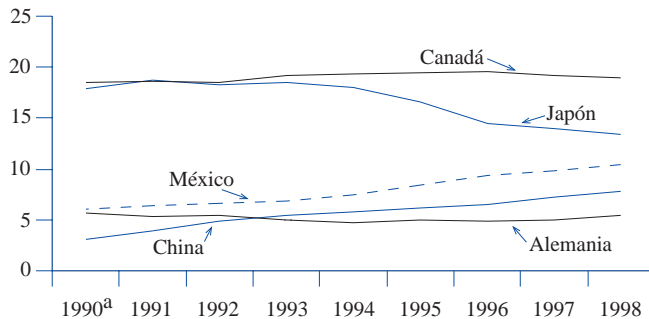
Tal planteamiento puso de relieve algunos hechos: *i*) desde tiempo atrás, cuando era difícil pensar en un acuerdo como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) existió el interés de propiciar una particular complementariedad entre la industria de Estados Unidos y la de México; *ii*) el desarrollo de las maquilas ha formado parte de la política estadounidense hacia México; *iii*) con el TLCAN y sus reglas de origen los capitales de otras regiones económicas tienen la necesidad de impulsar la maquila, y *iv*) tanto para las empresas estadounidenses asentadas en el país cuanto para las europeas y japonesas, entre otras, las importaciones para exportar son un proceso que ha desbordado a la maquila y adquirido una gran importancia en las ramas exportadoras más dinámicas. Este hecho explica el persistente crecimiento de los bienes de uso intermedio que se importan para completar productos de exportación, como ocurre en la industria de automotores, una de las principales ramas exportadoras.

Tras la entrada en vigor del TLCAN, en suma, una de las transformaciones más importantes en la economía mexicana ha sido la ampliación de las actividades exportadoras a ciertas ramas manufactureras que venden preferentemente al mercado de Estados Unidos y utilizan una gran cantidad de bienes de uso intermedio importados.

4. Los otros dos rubros del valor agregado son gastos diversos y utilidades; a éstos correspondió 13.2%. Véase “Recuento nacional”, *Comercio Exterior*, vol. 50, núm. 1, enero de 2000, p. 79.

5. Clark Reynolds, “Por qué el desarrollo estabilizador de México fue en realidad desestabilizador”, *El Trimestre Económico*, vol. LXIII (2), núm. 250, Fondo de Cultura Económica, México, abril-junio de 1996, p. 677.

G R Á F I C A 2

ESTADOS UNIDOS: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES, 1990-1998
 (PORCENTAJE DEL TOTAL)


a. Dato tomado de ONU, *International Trade Statistics Yearbook*, 1990.
 Fuente: U.S. Department of Commerce, información en línea.

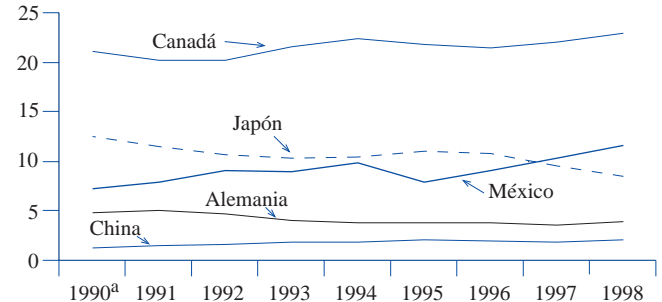
COMERCIO EXTERIOR Y TLCAN

Las reglas de origen del TLCAN para las manufacturas han hecho que productores de Asia y Europa tengan proveedores norteamericanos y participen en la maquila, como medio para mantener presencia en el mercado de Estados Unidos. En los casos de la ropa y los televisores, por ejemplo, las reglas de origen especifican que ciertos componentes deben fabricarse en la zona del TLCAN, mientras en el de los automotores un porcentaje del producto debe provenir de ella, y puedan, así, considerarse artículos o bienes con origen en América del Norte.⁶

El aumento de las exportaciones, el mayor peso de las manufacturas en ellas y el incremento de las importaciones no han modificado mucho el origen y el destino del comercio exterior mexicano. El grueso de las exportaciones se dirige a Estados Unidos y de este país procede una gran parte de las importaciones. Durante los años setenta poco más de 60% del intercambio de México con el exterior se realizaba con el país vecino del norte y, en la segunda mitad de los ochenta, esa proporción ascendió a 85%. En años recientes el cambio más notable fue la mayor participación de las exportaciones nacionales en las importaciones totales de Estados Unidos, de suerte que México se transformó en el tercer proveedor más importante del mercado estadounidense, sólo después de Canadá y Japón (véase la gráfica 2). La expansión de las exportaciones de México a Estados Unidos superó ligeramente a los envíos de China, el otro país que desde finales de los ochenta cobró gran importancia en las importaciones estadounidenses. El Banco de México destacó que las ventas de México a Estados Unidos durante 1998, como también suce-

6. CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, Santiago, Chile, 1988, y Jim Gerber, "Perspectivas de la maquila después del 2001", *Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 9, México, septiembre de 1999.

G R Á F I C A 3

EXPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS A PAÍSES SELECCIONADOS: 1990-1998
 (PORCENTAJES DEL TOTAL)


a. Dato tomado de ONU, *International Trade Statistics Yearbook*, 1990.
 Fuente: U.S. Department of Commerce, información en línea.

dió en 1997, fueron superiores a las realizadas por Alemania y el Reino Unido y casi iguales a las de los cuatro tigres asiáticos.⁷ Además, merced al desarrollo de la maquila y la industria de automotores en el área del TLCAN, desde 1997 México desplazó a Japón como segundo destino principal de las exportaciones de Estados Unidos, sólo después de Canadá (véase la gráfica 3).

A México y Canadá se destinó 36.4% de las exportaciones totales de Estados Unidos en 1999, mientras que de esos dos países provino 30% de las importaciones estadounidenses; en 1990 tales proporciones fueron de 26 y 23 por ciento, respectivamente. Algunos flujos comerciales de la economía de Estados Unidos, desde la cual se organiza el bloque regional de América del Norte, han cambiado como parte del traslado de ciertas inversiones a los países socios del TLCAN y varias de ellas se han dirigido a territorio de México, como las correspondientes a la producción de automóviles. El proceso se refuerza con la presencia de empresas de otros países, principalmente de Europa, que buscan beneficiarse de las reglas de origen del TLCAN y tienen en Estados Unidos un mercado importante. Así, se reafirma una situación en la que una parte significativa de los flujos comerciales de México y Canadá tiene por destino u origen a Estados Unidos, y desde este país se articulan las relaciones del bloque económico con otras regiones o países. Se trata de un hecho muy delicado para las grandes empresas con origen en México, pues no han logrado colocar el centro de sus actividades en la economía estadounidense y, considerando únicamente el ámbito del comercio, sus exportaciones tienen por origen el peso mexicano.

Para México se reafirma una relación con la economía internacional mediada por la economía estadounidense, no sólo comercial sino con otros componentes, como los flujos de inversión foránea y la expansión hacia el exterior de algunas corporaciones con matriz en México. Estos temas se analizan más adelante.

7. Banco de México, *op. cit.*, p. 60.

Como se refirió anteriormente, entre las exportaciones mexicanas a Estados Unidos que más han crecido en los últimos años destacan las de automóviles y autopartes. En lo que toca a los vehículos automotores para pasajeros, los envíos cobraron importancia desde principios de los noventa. De 1989 a 1997 la producción de ellos se duplicó y las exportaciones casi se cuadruplicaron. De más de 1.3 millones de unidades producidas en el segundo año, 73% se vendió al exterior; 90% de las exportaciones de la industria de automotores se destinó al mercado estadounidense.⁸

Las primeras empresas que han canalizado inversiones para establecer una plataforma exportadora desde México hacia el resto de América del Norte son las estadounidenses. En años recientes compañías europeas y japonesas, además de la Nissan y la Volkswagen, han realizado inversiones en territorio nacional. El avance de las transnacionales Daimler Benz, Honda y BMW desde México está en curso. En efecto, no puede soslayarse el importante proceso actual de compras y fusiones en esta industria y los nuevos intereses emergentes. Por el momento la presencia de la Daimler Benz involucra a la Chrysler, mientras la Renault replantea sus inversiones, habida cuenta de que su red de intereses incluye ya a la Nissan. Tanto la Daimler Benz cuanto la Renault son dos empresas con inversiones en América del Sur que con las fusiones recientes pueden alcanzar una posición de importancia en el mercado latinoamericano y, desde México, avanzar hacia los mercados de Estados Unidos y Canadá.

Respecto a México, el desplazamiento de la producción sectorial hacia el exterior se asocia con el lento crecimiento de un mercado interno muy concentrado. El aumento de las exportaciones de la industria de automotores desde finales de los ochenta hasta 1993 no implicó que la actividad contribuyera de forma destacada a disminuir el déficit comercial; por el contrario, en esos años incidió en su mantenimiento.⁹ Desde 1995 la balanza comercial de automotores del país ha sido superavitaria. La CEPAL sostiene que se trata de un dato de la globalización de la industria en México, derivado de un esfuerzo exportador, pero también de cierta disminución de las importaciones. El organismo agrega que la penetración en los mercados externos se puede atribuir al impulso a las exportaciones desde México por parte de las tres grandes empresas de Estados Unidos.¹⁰ Sin embargo, debe considerarse que las ventas de vehículos en el mercado interno mexicano se redujeron de unas 500 000 unidades en 1994 a 150 000 en 1995. Dos años después, repuntaron a 350 000 unidades y a ello siguió un crecimiento relativamente lento, sobre todo en comparación con las exportaciones de la rama.

La ampliación de la capacidad exportadora de la industria de automotores comprendió a diversas empresas fabricantes de partes, pero no ha habido una expansión relevante del mercado interno para colocar la producción. Las exportaciones hacia otros

países de América Latina tampoco ocupan un sitio destacado y la evolución de las inversiones de las principales transnacionales en Brasil indica un claro reparto de los mercados. Pero además, como se ha insistido, el componente importado de la producción exportable de automotores y de la que se comercializa en el mercado interno no desaparecerá. La estrategia de crecimiento de las empresas que controlan el sector parece que no variará en lo inmediato. De nuevo se comprueba el determinante exterior como dato clave en la dinámica económica.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y OTROS FLUJOS INTERNACIONALES

Otro dato que resaltan los responsables de la política económica es el importante peso de la inversión extranjera directa (IED) en las entradas de capital al país, a diferencia de lo que sucedió en los primeros años de los noventa.¹¹ De 1992 a 1994 arribaron a México cuantiosas colocaciones de cartera, que se consideran muy volátiles y por ello implican altos riesgos para la economía receptora. En 1993 ingresaron 28 919 millones de dólares como colocaciones de cartera, en gran parte para adquirir Certificados de la Tesorería; en ese mismo año, la IED sumó 4 389 millones de dólares. También en 1991 y 1992 las colocaciones de cartera de residentes externos fueron muy superiores a la IED.¹²

La composición de los flujos de capital recibidos por el país cambió desde principios de 1995, año en que sobresalieron los fondos prestados por el gobierno estadounidense y diversos organismos financieros multilaterales. Después ganó importancia la IED. De acuerdo con información de la CEPAL, en 1998 “la inversión de cartera registró un desplome, al pasar de 5 037 millones de dólares a -800 millones, mientras que la inversión directa fue de 9 300 millones de dólares, 3 000 millones menos que el año previo”.¹³

Una vez superada la crisis monetaria cambiaria de 1994-1995, la nueva composición de los flujos de capital hacia México se ha considerado favorable. El Banco de México consideró que en 1997, cuando hubo un mayor acceso a los mercados internacionales de capital, el grueso de los recursos financieros que ingresaron al país “fue de naturaleza estable, es decir, capital de largo plazo”.¹⁴ El mismo punto de vista se presentó en el quinto informe de gobierno de Ernesto Zedillo, complementado con el aserto de que como la IED es la principal fuente de financiamiento del déficit en cuenta corriente, la economía del país

11. Según previsiones oficiales, en 1999 la inversión extranjera directa financiaría más de 80% del déficit de la cuenta corriente. Véase Secretaría de Hacienda y Crédito Público, “Criterios Generales de Política Económica para el año 2000”, *El Mercado de Valores*, año LX, núm. 1, Nacional Financiera, México, enero de 2000, p. 50.

12. Banco de México, *Informe Anual 1995*, México, 1996, pp. 168-174.

13. CEPAL, *Balanza preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 1998*, Santiago, Chile, 1998, p. 42.

14. Banco de México, *Informe Anual 1997*, México, 1998, p. 57.

8. CEPAL, *op. cit.*, pp. 255-258.

9. Véase Gregorio Vidal, “Reforma económica, mecanismos de financiamiento y procesos de inversión”, *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 12, diciembre de 1994.

10. CEPAL, *op. cit.*, p. 257.

es menos vulnerable a los cambios bruscos en los mercados financieros internacionales.¹⁵ Durante los últimos años, el ingreso más cuantioso de IED se registró en 1997 cuando, según el Banco de México, fue de 12 478 millones de dólares. Además de ese dato, se ha subrayado que una parte importante de los recursos colocados por el sector privado no bancario en los mercados financieros internacionales se negoció con vencimientos superiores a cinco años.

La mayor participación de la IED en las entradas netas de capital al país, el endeudamiento del sector privado a plazos más largos y el menor peso relativo de las colocaciones de cartera de capitales foráneos en los mercados de dinero y accionario indican que empresas e inversionistas del exterior perciben que en México hay las condiciones para ejecutar proyectos rentables y sólidos. De alguna manera se concluye que el largo plazo domina gradualmente en las decisiones sobre los capitales que ingresan al país. Para entender el papel actual de la IED en una economía como la de México, sin embargo, se deben hacer algunas consideraciones: *i*) hay una alta concentración de capitales que ingresan y una parte de la IED se destina a activos y empresas en operación, de modo que el incremento de ésta no entraña necesariamente un aumento de la capacidad productiva; *ii*) las nuevas ventas de activos, las fusiones y la reubicación de recursos dominan el escenario internacional entre las grandes empresas, por lo que después de ciertas compras se realizan de inmediato nuevas operaciones de venta y separación de activos; *iii*) una parte de las entradas de IED puede comportarse como colocaciones ya que pueden negociarse en la bolsa de valores; *iv*) otra parte de la IED corresponde, como en el pasado, a la reinversión de utilidades que las empresas extranjeras han obtenido en territorio nacional.

Los recursos utilizados en la compra y adquisición de las más diversas empresas se vuelven el modo predominante de inversión entre los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos.¹⁶ Las fusiones entre algunas grandes empresas de un sector determinado modifican la competencia, establecen nuevos requerimientos de inversión y obligan a otros grandes productores a fusionarse. Asimismo, las nuevas empresas que ocupan un espacio creciente en un mercado recurren a las compras para afirmarse y disputar aquél con otros competidores.¹⁷ En 1995 las fusiones y adquisiciones realizadas en el orbe alcanzaron un monto aproximado de 600 000 millones de dólares, en 1997 uno de 1.6 billones y en 1998 superó los dos billones de dólares.¹⁸ Según datos de Securities Data, en 1997

15. Poder Ejecutivo Federal, *op. cit.*, pp. 302-312.

16. François Chesnais, *La mondialisation du capital*, Syros, París, 1997, pp. 85-88.

17. Gregorio Vidal, "Concentración económica, finanzas y gestión social", en Guadalupe Mántey y Noemí Levi (comps.), *De la desregulación financiera a la crisis cambiaria: experiencias en América Latina y el sudeste asiático*, DGAPA y ENEP Acatlán, México (en prensa).

18. Cálculos con base en UNCTAD, *World Investment Report 1999*, Nueva York y Ginebra, 1999, así como en el informe correspondiente al año anterior.

tan sólo las operaciones anunciadas en Estados Unidos sumaron 938 000 millones, 40% más que en el año previo. En América Latina las fusiones realizadas en 1997 totalizaron unos 71 000 millones, 97% más que en 1996; el aumento de las adquisiciones y compras en la región continuó en 1998, cuando alcanzaron un monto de 82 000 millones de dólares.

Al tiempo que crecen las operaciones de fusión y compra en los principales países de la OCDE, lo hacen las adquisiciones transfronterizas. En las llamadas economías emergentes, conforme avanzan la apertura económica y la liberación de la cuenta de capitales, se acrecienta la IED destinada a la adquisición de empresas y activos. En algunos años del decenio pasado, por ejemplo, una gran parte de dicha inversión se destinó a la compra de empresas estatales en varias economías de América Latina.

Durante 1996 las fusiones y adquisiciones en que se obtuvo la mayoría del capital con derecho a voto fuera de las fronteras representaron 49% de la IED total. En 1997 las realizadas por empresas de un país en el exterior ascendieron a 342 000 millones de dólares, y las adquisiciones en que la empresa compradora obtuvo la mayoría del capital con derecho a voto alcanzaron un monto de 236 000 millones de dólares, equivalentes a 58% de la IED total. Al año siguiente las compras y fusiones transfronterizas sumaron 544 000 millones de dólares; alrededor de 75% de ellos se utilizó en operaciones para obtener la mayoría del capital. Los flujos totales de IED durante 1998 fueron de 643 000 millones de dólares, por lo cual los montos correspondientes a las compras y adquisiciones allende las fronteras representaron 84.5 por ciento.¹⁹

En México 27% de la IED captada en el trienio 1993-1995 se destinó a compras y adquisiciones, proporción que subió a 38% en el período 1996-1998. Además de ese importante componente, destacaron los recursos invertidos para ampliar la producción de automotores destinada al mercado externo.

El aumento de la IED implicó una presión adicional sobre la balanza de cuenta corriente. Durante los años sesenta y setenta las empresas extranjeras fueron demandantes de divisas tanto por concepto de pagos de patentes y licencias cuanto por las utilidades de sus afiliadas.²⁰ El incremento de la IED y el mayor uso de marcas y tecnología extranjeras, sumados al endeudamiento externo, entrañaron cuantiosos saldos desfavorables en la cuenta de renta de factores, que en el trienio 1997-1999 ascendieron a más de 36 000 millones de dólares.²¹ En condiciones de inestabilidad monetario-cambiaría, además, las empresas se comportan como el capital de cartera, por lo menos en lo concerniente al manejo de su tesorería y a las utilidades previstas. En tales circunstancias la propia IED, en tanto alcanza un monto mayor, ejerce más presión sobre la disposición de divisas. La propia libertad para mover los capitales permite adelantar uti-

19. UNCTAD, *op. cit.*

20. Para el examen de esta cuestión en los años setenta véanse los estudios de la Comisión de Empresas Transnacionales de la ONU.

21. Con base en información de CEPAL, *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 1999*, Santiago, Chile, 1999, cuadro A-11.

lidades, demandar pagos de patentes y licencias e, incluso, colocar recursos que las tesorerías de las empresas mantuvieron en títulos de deuda en moneda nacional o en otros documentos denominados en divisas.

De este modo, la relación de las empresas con el exterior, incluidos el comercio y los pagos de capital, resulta desfavorable. En los déficit comercial y en la cuenta de renta de factores sumó 20 170 millones de dólares. Gracias al trabajo de miles de mexicanos en Estados Unidos, el déficit en la cuenta corriente fue menor.

De este modo la relación de la economía nacional con el exterior se manifiesta en el renglón de transferencias de la cuenta corriente. En 1997 las transferencias registraron un superávit de 5 248 millones de dólares; un año antes éste fue de 4 500 millones, y en 1998 y 1999 ascendió a 6 000 y 6 400 millones de dólares, respectivamente. Como se destaca en diversos informes del Banco de México, la mayor parte de estas transferencias proviene de los envíos de residentes mexicanos en el exterior, sobre todo en Estados Unidos. A diferencia de los flujos privados de capital y aun de las exportaciones, en este caso no se concentran en algunas grandes cuentas. Se trata del envío de dólares que realiza una multitud de emigrantes, sin lo cual muchas familias mexicanas no podrían cubrir necesidades básicas.

¿Cuántas familias en diversas regiones de Zacatecas, Jalisco o Michoacán completan sus ingresos con fondos remitidos por los trabajadores que emigran allende el Bravo? ¿Cuántas más dependen de manera directa o indirecta de la derrama salarial proveniente de las empresas maquiladoras? Sin duda se trata de muchos miles, acaso cientos de miles, y ello es un aspecto de la conexión diversa y múltiple de la economía de México con la de Estados Unidos. La cantidad de mexicanos que viven de las remesas de familiares que laboran en el país del norte, junto con la de quienes obtienen sus ingresos salariales en la maquila o en compañías altamente exportadoras, representa la *conexión americana*. Ésta también es determinante para el selecto grupo de grandes empresas exportadoras, como las que colocan acciones o títulos de deuda en Nueva York. Son las condiciones imperantes en el mercado estadounidense las que definen el curso de los acontecimientos.

CAMBIOS EN LA PRODUCCIÓN MANUFACTURERA Y DETERMINACIÓN EXTERNA

Tras la crisis de la deuda externa en México y las negociaciones correspondientes del gobierno de Miguel de la Madrid con el FMI y la banca transnacional, Sergio de la Peña advirtió sobre la creciente fuerza que adquiriría la idea de transformar la economía a partir de una estrategia exportadora, que incluyese el desarrollo y cambio de la industria propia. De 1983 a 1987, sin embargo, no hubo alguna reactivación significativa de la formación de capital por cuenta de los empresarios.²² La

22. Sergio de la Peña, "La política económica de la crisis", en Pablo González Casanova y Jorge Cadena (coords.), *Primer informe sobre la democracia: México 1988*, Siglo XXI Editores, México, 1988.

formación de capital se mantuvo en torno a 15% del PIB y la formación neta en apenas 4 o 5 por ciento. En esos años, en cambio, hubo salida de capitales del país y se multiplicaron las opciones de colocación financiera.²³ El privilegio en la exportación de manufacturas no se articuló con una transformación de la planta productiva y, como lo anticipó De la Peña: "con la política de la prioridad máxima a la exportación, sin una base productiva para el mercado interno, sólida y eficiente, no se obtiene el efecto de la reconversión industrial sino el de construcción de enclaves exportadores".²⁴ No surgió, por tanto, un crecimiento sostenido de las manufacturas que se articulara con una ampliación de las industrias de bienes de capital y de consumo, a la par con el incremento de la demanda interna. Este modo de modernización de ciertas industrias permanece hasta la actualidad.

Todo indica que está en marcha un proceso de modificación en la estructura industrial, en el que la conexión entre la producción de bienes de consumo duradero y la de bienes de capital no se realiza en el país, como tampoco el consumo de una gran parte de los productos.²⁵ La mayor fabricación de artículos muy utilizados en la industria de la construcción busca satisfacer la demanda de mercados externos, como también acontece en la producción de automóviles, por no mencionar a la industria maquiladora de exportación. Un análisis con cierto detalle de la estructura del producto manufacturero en México muestra que los principales cambios, aunque en sentido distinto, se han registrado en las ramas de prendas de vestir y automotores. La participación de éstos en el producto manufacturero se triplicó en el período 1980-1999, mientras que la de aquéllas ha experimentado una caída constante desde 1970.²⁶

El mayor peso que algunas manufacturas han alcanzado en años recientes se vincula con el crecimiento de las exportaciones. La presencia de algunas grandes empresas que han acrecentado sus exportaciones o emprendido inversiones en el exterior, incluso, explica en gran medida el avance de la producción en ramas prominentes. Por el contrario, actividades muy asociadas al mercado interno han perdido importancia en el producto manufacturero, como la elaboración de prendas de vestir (pese a las exportaciones voluminosas de artículos como la ropa de mezclilla).

Desde hace algunos años diversos productos originarios de economías asiáticas u otras en desarrollo, a menudo importados por medio de compañías estadounidenses o directamente por las grandes cadenas comerciales, han copado los mercados de consumidores de bajos ingresos. En la industria del juguete y la manufactura de zapatos, por mencionar otros ejemplos, se aprecian escenarios semejantes.

23. Gregorio Vidal, *Grandes empresas, economía y poder en México*, Plaza y Valdés Editores y Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, México, 2000.

24. Sergio de la Peña, *op. cit.*, p. 103.

25. Véase Gregorio Vidal, *Grandes empresas...*, *op. cit.*, cap. V.

26. En 1980 la producción de automóviles representó 3.73% del PIB manufacturero, y en 1999 significó 9.26%; la de prendas de vestir descendió de 5.32% en 1970 a 3.77% en 1999. La fabricación de autopartes también ganó importancia, de 2.68% en 1980 a 3.94% en 1999. Un análisis de otras actividades industriales puede verse en *ibid.*

MÉXICO: INVERSIONES DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS DE LA INDUSTRIA TERMINAL DE AUTOMOTORES, 1989-1996 (MILLONES DE DÓLARES)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Total
Chrysler	49	45	52	230	332	392	490	409	1 999
Ford	142	69	167	441	297	124	229	114	1 583
General Motors	131	29	49	87	235	631	888	227	2 277
Nissan	—	76	302	317	242	154	164	89	1 344
Volkswagen	38	91	305	273	100	61	66	251	1 185
Total	360	310	875	1 348	1 217	1 363	1 837	1 090	8 400

Fuente: CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, 1998, Santiago, Chile, 1998, p. 258.

Los envíos de automóviles representaron más de 10% de las exportaciones totales en 1998, pero si se considera al conjunto de la industria de automotores (incluida la de autopartes) la proporción fue de 20.12%, al sumar sus ventas externas 23 627 millones de dólares, que prácticamente cuadruplicaron las realizadas en 1991. La única actividad industrial con una participación mayor en las exportaciones totales fue la de equipo y aparatos eléctricos y electrónicos, con 28.4% en 1998. Sin embargo, la pujanza exportadora de esta rama a lo largo de los años noventa fue menor que la de la industria de automotores y ha provenido en mucho de las empresas maquiladoras.

El arribo a México de inversiones de las cinco principales empresas terminales comenzó tiempo antes de la negociación del TLCAN. A finales de los ochenta algunas de ellas realizaron nuevas inversiones que, como se aprecia en el cuadro, se multiplicaron a lo largo de los noventa. La inversión a cargo de las compañías Chrysler, Ford, General Motors, Nissan y Volkswagen equivalió a 17.6% de la IED total en México durante el período 1989-1996. Tanto el monto de los recursos invertidos en la industria de automotores cuanto el peso de ellos en la IED total superaron por mucho a los de cualquier otro conjunto de empresas. Los automóviles fabricados en algunas de las plantas instaladas en México, los destinos comerciales y la restructuración en otras unidades, revelan que las compañías de automotores referidas eligieron al país como parte de una estrategia de redespigüe de sus inversiones y producción. Este hecho repercute en la reorganización productiva internacional de la rama, pero el destino de una gran parte de la producción indica que la economía definitoria de la restructuración es la estadounidense. Las nuevas empresas foráneas que llegaron a México en los últimos años también suelen mirar al norte y trasladan inversiones a territorio mexicano en busca de aprovechar al máximo las condiciones creadas con el TLCAN.

TRANSFORMACIONES EMPRESARIALES Y DE LA ECONOMÍA

La restructuración de la industria de automotores en México ha implicado modernizar algunas plantas, pero también construir nuevas instalaciones dotadas de mejor tecnología en los últimos diez años. Según diversos autores, en la produc-

ción de automóviles se han incorporado elementos del llamado sistema Toyota. De 1987 a 1996 el PIB por persona ocupada en la industria terminal se incrementó 1.5 veces en términos reales.²⁷ También se ha calculado que la producción media por trabajador pasó de 12 vehículos en 1970 a 18.8 en 1993.²⁸ Algunas inversiones posteriores han incrementado, sin duda, esa cifra. El hecho es que se ha establecido una plataforma exportadora desde México, que cuenta ya con nuevos productores: Honda, BMW y Daimler Benz. Con algunas de las fusiones recientes en la industria automovilística se ha replanteando la capacidad exportadora de algunas empresas que operan en México, pero se mantiene vigente la estrategia de asentar la producción y el ensamblado de ciertos vehículos en territorio mexicano para venderlos en Estados Unidos.

En 1998 las compañías General Motors, Daimler Chrysler, Volkswagen y Ford Motor contribuyeron con 48% de los envíos correspondientes a las 50 mayores exportadoras del país, sin considerar a Pemex. Las ventas externas de esta paraestatal significaron 6.1% de las totales, al ascender a poco más de 7 000 millones de dólares. La General Motors, segunda mayor empresa exportadora después de Pemex, realizó exportaciones desde México por unos 5 100 millones de dólares, 76% de su producción y 4.4% de las ventas externas totales del país. De éstas, 12.9% correspondió a las cuatro mayores empresas de automotores, que destinaron la mayor parte de su producción a los mercados internacionales.²⁹

Otras grandes empresas exportadoras como Alfa, Vitro, Bimbo, Modelo, Cemex, Femsas, Desc, en cambio, realizan en el mercado interno al menos dos tercios de sus ventas.

Si no se considera a las maquiladoras entre las principales empresas industriales y de servicios, sólo las de automotores

27. Clemente Ruiz Durán, Enrique Dussel y Taeko Taniura, "Changes in Industrial Organization of the Mexican Automobile Industry by Economic Liberalization", Serie JRP, núm. 120, IDE, Tokio, 1997, citado en CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina...*, op. cit., p. 258.

28. M. Pichini, *The Motor Industries of South America and Mexico*, The Economist Intelligence Unit, Londres, 1995, citado en CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina...*, op. cit., p. 258.

29. "Las 100 exportadoras e importadoras", *Expansión*, México, agosto de 1999, pp. 60 y 61.

muestran un claro vuelco hacia el mercado externo. En el grupo de las grandes exportadoras, sin embargo, se pueden distinguir dos patrones de crecimiento: uno corresponde a empresas como Alfa, Desc, Modelo y Femsas, cuya participación en los mercados del exterior se realiza principalmente por medio de las exportaciones; el otro, además de éstas, comprende la compra de activos en otros países, como en los casos de Cemex, Vitro y Bimbo. La capacidad de estos tres grupos para mantener su expansión en el exterior, empero, no ha sido igual. El grupo Vitro debió vender la empresa Anchor Glass, que años atrás adquirió en Estados Unidos, y ceder el control del Banco Serfín, para su venta por cuenta del Instituto de Protección al Ahorro Bancario. El grupo Bimbo se ha sostenido en el mercado estadounidense y sólo Cemex cuenta con una activa política de compras y operación de activos en el extranjero.

Esta empresa ha adquirido cementeras en Estados Unidos, España y algunos países de América Latina y Asia del Este. Sus principales competidoras son la compañía suiza Holderbank y la francesa Lafarge. Al cierre de 1997 la primera tenía 18.2% del mercado del cemento en América Latina y la segunda, 4.3%, mientras Cemex contaba con 21.7%. En México el principal competidor de esta empresa es Apasco, filial del grupo Holderbank. Pero el panorama muestra cambios, entre otras razones por la adquisición de Blue Circle por cuenta de Lafarge, con lo que esta compañía francesa fortalece su presencia en la región. Para Cemex permanecer como el principal productor en México también significa mantenerse como tal en otras economías. Por ello el crecimiento de la empresa no depende de que aumente sus exportaciones desde México, si bien queda como asignatura pendiente su contribución para alcanzar un alto superávit comercial. Éste fue el caso de otros grupos, como Vitro, Dina y Sidek, que debieron vender las compañías que habían adquirido en el extranjero.

Además de Cemex y Bimbo, otros grupos capaces de seguir una estrategia que comprenda adquisiciones de activos en el exterior son Gruma, Pulsar-La Moderna, Posadas y Telmex. En estos casos subsiste la tensión entre crecimiento de las exportaciones o compra de activos en mercados externos, con cierta preferencia por la segunda opción.

Para varias empresas, como las cerveceras Modelo y Femsas, la ampliación de su capacidad exportadora desde México ha implicado aceptar socios extranjeros. En la Femsas participa la compañía Labatt, principal cervecera canadiense, y la mayor productora de Estados Unidos, Anheuser Busch, cuenta con 36% del capital de la Modelo.

Otro elemento característico de varias de las grandes empresas exportadoras es que también son grandes importadoras. Durante 1998 las compañías General Motors, Daimler Chrysler, Ford Motor y Volkswagen fueron, en ese orden, las mayores importadoras de México. En este renglón también destacan Pemex, Telmex, Alfa, Vitro, Femsas, Modelo y La Moderna. En ese año tan sólo las importaciones de las cuatro principales empresas de automotores equivalieron a 10% de las totales.

En síntesis, se puede considerar que los cambios en la estructura del producto manufacturero se asocian a cierta modalidad de avance de la exportación sectorial. En diversas ramas indus-

triales el mantenimiento de la actividad económica se vincula al desarrollo de algunas grandes empresas. En las del cemento, la cerveza, el vidrio, los automóviles y la química, la compra de activos y las inversiones realizadas se asocian con la expansión al exterior. La fortaleza de tales empresas se vincula con su mayor penetración allende las fronteras nacionales, pero esto se logra reorientando inversiones o aceptando la condición de socios de alguna gran empresa transnacional.

Para las empresas que operan en México, el desarrollo de esa lógica económica pone de relieve, más que la cuestión de las exportaciones, la de las divisas y en algunos casos la de la competencia en el propio mercado interno. El punto se vuelve crucial al considerar los mecanismos de financiamiento de esas empresas, el grado de endeudamiento de algunas de ellas y las condiciones estructurales del mercado de dinero y de capital. Estas corporaciones financian inversiones y adquisiciones con la colocación de títulos en los mercados internacionales. Las altas tasas de interés en México durante los últimos años y la propia integración de los mercados financieros no les permite realizar una parte importante de las colocaciones en documentos denominados en pesos. Así, el tipo de reestructuración de la economía en marcha y los mecanismos creados para financiar las cuentas con el exterior también empujan a las corporaciones hacia fuera, en este caso en los mercados de dinero y de capital. Por ello, si las exportaciones son importantes, también lo es contar con una certidumbre relativa sobre la evolución del tipo de cambio.

Los cambios referidos en la estructura productiva, con un papel prominente de un conjunto de grandes corporaciones cuyo peso ha aumentado en algunas actividades como las exportaciones, llevan a considerar el límite que el financiamiento de esa misma lógica económica implica: el uso creciente de fondos externos. Sin ello, las propias corporaciones no pueden mantenerse frente a otros competidores. Ni siquiera las filiales de compañías foráneas con intensa actividad exportadora, por su propia composición productiva y el tipo de demanda interna, han logrado contribuir de manera sistemática y creciente, con divisas provenientes de las exportaciones, al financiamiento de la actividad económica y las importaciones para que el recurso al crédito externo sea secundario. Como se señaló, las grandes empresas exportadoras son también las mayores importadoras y no hay las condiciones para multiplicar los establecimientos exportadores. En las circunstancias actuales, así, no puede enfrentarse el doble problema del déficit comercial y el de la cuenta de renta de factores.

La continuidad del modelo de crecimiento de las corporaciones referido significa una fuerza más para el cambio acelerado en la propiedad de los activos. En los últimos años ha proliferado la compraventa de empresas y muchas de ellas quedaron en manos de capitales del exterior; al continuar el tipo de reestructuración económica en marcha, tal proceso persistirá, se modificará el perfil de las corporaciones y también el de los grandes empresarios. Para algunos gigantes de los medios de comunicación o de la industria de alimentos los días pueden estar contados, como ha sido el caso de muchos banqueros que ahora deben aceptar la condición de socios o simplemente de anteriores dueños. 