



H-industri@ *Revista de historia de la industria argentina y latinoamericana*

Año 2- Nro. 2, primer semestre de 2008

María de los Ángeles Pozas (comp.), *Estructura y Dinamismo de las Grandes Empresas en México: La Realidad Reciente*, México, El Colegio de México, 2005.

El presente libro constituye una aportación importante tanto para la literatura sobre la dinámica actual de las grandes empresas en México. La editora María de los Ángeles Pozas y los demás autores de este volumen conocen en detalle la trayectoria empresarial en México de los últimos treinta años. Precisamente por ello este volumen constituye una invitación a repensar los cambios dramáticos que han tenido lugar en el campo empresarial en el país desde la crisis de la deuda en 1982 y, sobre todo, a partir de los procesos de creciente inserción de la economía mexicana en la economía mundial en nuestros días.

El periodo que los autores han elegido para analizar es especialmente importante pero también turbulento por la enorme cantidad de cambios que ha experimentado la economía del país, pasando del final de la larga etapa de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), entre las décadas de 1940 y 1970, que estaba fincada en el desarrollo *hacia dentro*, para entrar a otra fase (1982-2002) en que el motor más vigoroso del crecimiento ha sido el *desarrollo hacia fuera*. Pero este último período -1982-2002- fue testigo de una secuencia de cambios traumáticos: la crisis de la deuda iniciada en 1982, el derrumbe del modelo de industrialización protegida, la apertura comercial a partir de la incorporación de México en el GATT desde 1986, las negociaciones y la firma en 1993 del Tratado de Libre Comercio para la América del Norte, las privatizaciones de empresas paraestatales, la malograda privatización de la banca entre 1990-1993 y, finalmente, el estallido de la crisis financiera de los años de 1995-1996 que ha provocado innumerables problemas para el país. Este cúmulo de cambios, algunos inevitables, otros fabricación de los altos dirigentes políticos y empresariales mexicanos, contribuyó a afectar el desempeño global de la economía mexicana.

En uno de los primeros ensayos incluidos en este libro, Celso Garrido nos ofrece una descripción y análisis bien documentado a nivel del *conjunto* del sector manufacturero y en especial de las grandes empresas nacionales y de sus fuentes de financiamiento en los últimos años. Sus conclusiones son tajantes. Después de ofrecer una visión del sector manufacturero en el país en el último decenio, apunta los graves problemas de financiamiento del sector: el fracaso del sistema bancario en proporcionar crédito y la manipulación (en muchos casos por los propios empresarios que emiten acciones) del sector bursá-

til, el cual apenas logra despuntar y convertirse en instrumento efectivo de atraer ahorro y canalizarlo hacia actividades productivas. Lo mismo puede decirse de la banca de desarrollo que ha pasado por sucesivas crisis y no logra ofrecer más de 2 a 3% del total de financiamiento ofrecido al sector. También ha sido notablemente deficiente la oferta de crédito por parte de la banca comercial privada que vive más bien de comisiones sobre servicios y subsidios federales que de la búsqueda agresiva de clientes.

Como resultado, las grandes empresas han tenido que buscar apoyos en otras partes. Así, el monto de la deuda externa de las grandes empresas mexicanas crece y las expone a riesgos. Para compensar la falta de crédito bancario se utilizan cada vez más créditos de proveedores, situación especialmente notoria en el caso de las Pymes, aunque éstas enfrentan muchos más problemas. Se presenta aquí un severo problema de no integración o no complementariedad de la banca (que vive de las rentas de los pagarés de Fobaproa) con la industria que requiere financiamiento pero no lo encuentra. La pregunta es si ¿esto tiene alguna salida en el futuro?

El ensayo de María de los Ángeles Pozas está basado en sus excelentes trabajos anteriores. Allí la autora argumenta que la clave del éxito de la mayoría de las empresas analizadas se ha cifrado en buena medida en la capacidad de incorporar socios y nueva tecnología mediante alianzas estratégicas con muy diversas empresas extranjeras, todas innovadoras en la producción o comercialización de algún bien. De allí, que Pozas sugiera que las empresas mexicanas globalizadas son en parte resultado de un proceso de *hibridización*. En su análisis de las trayectorias de las 500 mayores empresas de México señala algunas de las tendencias más llamativas. Observamos que entre 1992 y 2002 las grandes empresas nacionales privadas siguieron controlando aproximadamente el 63% del mercado nacional, mientras que las extranjeras subieron del 12% al 30%. Los grandes perdedores fueron las empresas paraestatales y mixtas, que bajaron de 24% a menos de 10% del mercado.

La autora argumenta que las numerosas alianzas estratégicas han llevado a un creciente control de sectores económicos claves por empresas extranjeras, pero también ha sido importante la privatización de empresas estatales y la inversión concentrada en ciertos sectores por compañías multinacionales. La globalización tiende a una vinculación más estrecha con el mundo empresarial mundial, cada vez más competitivo y agresivo.

El ensayo de Jorge Basave sobre las grandes empresas mexicanas, que denomina las GEM, es otro excelente estudio basado en un minucioso análisis de una gran cantidad de información sobre un buen número de las mayores GEM de los últimos 20 años, aunque con énfasis en unas quince de las más exitosas, que lograron un impresionante aumento de exportaciones y/o de expansión internacional a través de la creación de subsidiarias en numerosos países. Concluye que si bien las empresas mexicanas estudiadas han sido exitosas, no operan como factor de arrastre para el resto del sector manufacturero. Los eslabones productivos se rompieron en las décadas de 1980 y 1990 y no se reconstruyeron.

Posiblemente valdría la pena preguntarse si estos eslabones si lograron construirse en el caso de los tigres asiáticos. El caso de Corea parece especialmente comparable (o contrastable) con la propuesta de Basave. ¿Cual es la razón por el éxito coreano y cómo han logrado los coreanos producir enorme cantidad de innovaciones industriales? Posiblemente ello se explique por el hecho que sus industrias han pasado del nivel de producción de insumos a productos mas sofisticados y de mayor valor agregado. Si fuera así, ello vendría a apoyar la hipótesis de María Ángeles Pozas sobre el hecho de que la mayoría de las empresas nacionales mexicanas se han situado en un nivel bastante bajo de la escala industrial, produciendo sobre todo insumos industriales y productos con relativamente bajo valor agregado.

En su excelente ensayo, Mario Cerutti, Isabel Ortega Ridaura y Lyliá Palacios centran la atención en el caso singular de Monterrey- la zona más globalizada de México en lo que se refiere empresas industriales- y explican las trayectorias exitosas reconversión de CEMEX, IMSA y FEMSA en la complicada etapa de los últimos veinte años, 1982-2002. Sus explicaciones son convincentes pero se refieren a las empresas exitosas. Los mismos autores señalan al principio de su trabajo, que hubo otras firmas que fracasaron relativa o totalmente en sus intentos por adaptarse a las nuevas situaciones políticas y económicas extraordinariamente riesgosas y cambiantes. Citan los casos de VITRO, Pulsar y CYDSA que “se equivocaron o, abiertamente, perdieron.” En la historia económica y política suele prestarse mucho más atención a los victoriosos y mucho menos a los perdedores. Sin embargo, ello implica ofrecer una visión no equilibrada de la realidad histórica. La pregunta que no queda resuelta es si pueden señalarse algunas causas generales que explicarían los fracasos de las grandes empresas mexicanas que no han logrado sortear las crisis lo cual ofrecería un contrapunto a las razones del éxito de las compañías triunfantes.

Finalmente, en su ensayo, Taeko Hoshino ofrece un análisis muy interesante de la propiedad y mecanismos de control de las grandes empresas familiares en México. El tema es central para entender el funcionamiento del mundo empresarial ya que todavía falta mucho por lograrse un capitalismo de base amplia en lo que se refiere al público inversor. La falta de amplitud y profundidad de los mercados de capitales en México es una causa y una consecuencia de la concentración de la propiedad de las grandes empresas en manos de pocas familias. En tanto los grandes empresarios no tienen interés en vender acciones en la Bolsa mexicana, ello limita la oferta de títulos disponibles y disminuye el atractivo de invertir en los mismos. A su vez, la escasa variedad de títulos hace que el mercado sea más riesgoso, estando sujeto a las variaciones de los movimientos de unas pocas acciones, en particular de las de Telmex.

En resumidas cuentas, el libro bajo reseña es de un valor incuestionable no sólo por los estudios allí presentados pero además porque ofrece al lector un acercamiento a un conjunto de estudiosos del

sector empresarial en México que están abriendo brecha en este campo tan importante para entender los impactos de la globalización en el país.

Carlos Marichal
El Colegio de México