

LA RUTA DE LAS MULTINACIONALES MEXICANAS

Económicas, UNAM

Dr. Jorge Basave Kunhardt

Instituto de Investigaciones

México, mayo de 2010

Presentación

Una de las consecuencias inmediatas de la transición de la economía mexicana desde un modelo cerrado hacia su apertura durante la segunda mitad de los años 1980s fue la internacionalización de sus mayores empresas privadas¹. Pero no es solamente el cambio de modelo el que explica la capacidad que tuvieron los GEM para expandirse hacia los mercados internacionales. El objetivo de este trabajo es la exposición de las distintas etapas de la estrategia integral que puso en marcha el sector empresarial privado más dinámico del país para adecuarse a las nuevas condiciones de competencia mundial y posicionarse favorablemente en la globalización, enmarcándolas en la coyuntura económica del país. En el diseño de esta estrategia jugaron un papel fundamental la política económica del gobierno en turno y el giro favorable de las condiciones de financiamiento internacional hacia el país que habían permanecido cerradas por una década. Durante los años 1990s los GEM fueron los de mayor dinamismo y mejores resultados entre las empresas latinoamericanas en su proceso de internacionalización, lo mismo en cuanto a exportaciones que a inversión extranjera directa (IED).

Un acontecimiento al que haré referencia por su singular importancia en la historia empresarial nacional es al breve intervalo temporal, cerca de un lustro, en el cual la mayor parte de estos GEM pasaron de su virtual quiebra técnica por endeudamiento externo a una exitosa proyección internacional. Daremos inicio con un breve repaso de los antecedentes de la internacionalización

¹ En adelante me referiré como GEM (Grupos Empresariales Mexicanos) a un conjunto de aproximadamente 40 firmas de capital mayoritariamente mexicano constituidas por conglomerados de empresas que son dominantes (algunas oligopolios) en sus respectivos sectores de actividad económica en el mercado interno mexicano. Todas son exportadoras y algo más que la mitad de ellas se han convertido en multinacionales por medio de IED.

empresarial mexicana y cerraremos el trabajo con un balance actualizado de las mayores multinacionales mexicanas.

1- Los antecedentes de internacionalización empresarial

Durante el tercer cuarto del siglo pasado un grupo de países en desarrollo experimentaron tasas de crecimiento considerables y de forma sostenida, superiores a los de los países desarrollados. El comercio mundial experimentó cambios en su estructura y el conjunto de países en desarrollo aumentaron rápidamente su participación en el total de exportaciones de productos manufacturados, abriéndose para ellos nuevos mercados hasta entonces desconocidos ya que su perfil exportador se había concentrado en materias primas y alimentos (Dabat, 1980).

Paralelamente, se incrementó notablemente para estos países la oferta de financiamiento internacional debido a la creación del mercado de eurodivisas y su posterior expansión con recursos, principalmente norteamericanos, que se aplicaron al mercado de dinero buscando mayores tasas de ganancia que las que ofrecía, en los años 1960s el sector productivo. Una década más adelante, la oferta de financiamiento se acrecentaría aún más con la oferta de "petrodólares" de los países árabes resultantes del notable incremento de los precios del petróleo. Un conjunto selecto de países en desarrollo se convirtieron en sujetos de crédito para la banca internacional (De Grauwe, 1975).

Esto llevó a que en los años 1970s se produjera una primera oleada de inversión extranjera directa por parte de empresas de estos países, que constituyó un hecho inusitado hasta entonces por su generalización y que fue el antecedente del que se produciría a finales del siglo.

Los inversionistas más activos fueron Hong Kong e India entre los países asiáticos y Argentina, Brasil, México, Perú y Colombia entre los latinoamericanos. Solamente entre los dos asiáticos llegaron a tener 370 subsidiarias manufactureras en países de área (Wells, 1983). En el caso de México, para finales de la década de referencia, existían alrededor de 20 subsidiarias de sus mayores empresas (Basave, 1996; Wells, 1983).

Entre las características de estas inversiones para todos los países mencionados destacan las siguientes: casi la totalidad se localizaban en otros países en desarrollo (65% en países de menor desarrollo que el inversionista), la gran mayoría en países limítrofes y el 90% de la IED se llevó a cabo como un *joint venture* con capitales de los países huésped (Lall, 1983).

Una particularidad que distinguió entonces al caso mexicano del resto fue que aproximadamente un 50% de las inversiones se realizaron en un país limítrofe pero de mayor desarrollo: los Estados Unidos de Norteamérica (Basave, 1996).

Estas características y modalidades de la IED de los países en desarrollo son interesantes de recoger debido a su contraste con las modalidades que, como veremos, se adoptarán a finales del siglo en condiciones económicas internacionales totalmente diferentes.

2- El cambio de modelo de acumulación y las empresas mexicanas

A finales de los años 1970s la situación cambió radicalmente y se hizo evidente en México (al igual que en el resto de las economías latinoamericanas) el agotamiento del que había sido un exitoso modelo de acumulación protegido basado en la sustitución de importaciones: los índices de productividad del trabajo crecieron muy lentamente y por debajo de los de las economías desarrolladas y de varios de los países asiáticos de "nueva industrialización" (Hernández Laos, 1984), la inflación creciente provocó un abrupto deterioro del salario real y el déficit público se tornó insostenible pasando de representar el 2.5% del PIB en 1971 a 7.4% en 1976 (Tello, Carlos, 1979).

La economía mexicana había sustentado altos niveles de crecimiento del producto durante las dos décadas previas en el crédito interno, sin embargo el casi ilimitado acceso al financiamiento internacional² al que ya hicimos referencia, por parte de un conjunto de países que crecían de forma sostenida y tenían gobiernos políticamente estables (en América Latina: Brasil, México, Argentina, Venezuela y Chile y en Asia: India, Indonesia y Corea del Sur) se convirtió para el país en una fuente de recursos más abundante y barata.

Además, las reservas petroleras de México, localizadas en la primera mitad del decenio y explotadas a partir de 1977 paralelamente al gran incremento del precio del crudo hizo suponer que la capacidad de pago del país podría solventar el imparable crecimiento de la deuda externa que se produjo en esos años.

Como es suficientemente conocido, a principios de los años 1980s se produjo la crisis de deuda externa para México y para el conjunto de países en desarrollo, a la que subyacía un problema estructural más profundo radicado en el atraso en la esfera productiva con relación a los avances tecnológicos y las nuevas formas de producción mundial que se estaban introduciendo por

² El mercado de eurodivisas se triplicó entre 1968 y 1971, se duplicó de ahí a 1974, entre ese año y 1977 creció 76.7% y en los siguientes dos años 93.5%. El mercado de valores No 33, Nafinsa, agosto de 1980.

los países más avanzados. La profundidad de la crisis y su generalización condujo a la abrupta apertura económica y a una reorientación exportadora de los países en desarrollo latinoamericanos.

En el caso mexicano el endeudamiento externo llegó a niveles insostenibles para el gobierno pero especialmente lo fue para el conjunto de empresas más dinámicas del país, privadas y públicas, extranjeras y nacionales.

La deuda externa total del país en 1976 superaba a la inversión extranjera directa en 6.82 veces y su relación con el ahorro interno era de 0.81. En cuanto al sector privado, un estudio detallado para el período en cuestión (Basave, 1996, pp. 68-98) muestra que, para un conjunto de 72 GEM (entre los que se encuentran todos los que se convertirán en multinacionales quince años más adelante) los niveles de endeudamiento bancario³ alcanzaron cifras de crecimiento que superaban el 40 y el 60% anuales con una característica adicional de alto riesgo: más del 40% era deuda externa y un alto porcentaje provenía de créditos revolventes de corto plazo, es decir exigibles de inmediato. La devaluación del peso en un 294% (tipo de cambio controlado) inducida por el gobierno mexicano entre 1981 y 1982 llevó a la mayoría de estos conglomerados empresariales a una virtual quiebra técnica por su imposibilidad de pago.

Otro factor que operó en paralelo agravó profundamente la situación financiera de estos GEM: ante la expectativa de una brusca devaluación del peso los empresarios controladores de las empresas pusieron en práctica repartos considerables de dividendos⁴ anualmente con lo que prácticamente cancelaron la reinversión de utilidades. Por consiguiente mientras se retiraban recursos propios las empresas se endeudaban para seguir operando.

3- Rescate, política de apertura y estrategia empresarial.

El gobierno federal en 1982 dispuso una serie de medidas de emergencia para hacer frente a la masiva fuga de divisas del país en el marco de una drástica caída de los precios del petróleo que volvió insostenible la cuantiosa deuda

³ El endeudamiento de la muestra representaba entre el 40 y el 50% de la deuda privada total.

⁴ Los recursos fueron convertidos a dólares en cuentas en el extranjero. Esta especulación con el tipo de cambio por parte de los propietarios de las empresas dio lugar a la frase popular: "empresas pobres y empresarios ricos".

externa nacional: a) devaluó el peso que entre febrero y septiembre se depreció frente al dólar en un 294% (controlado) y en 487% (libre), b) nacionalizó todos los bancos privados, c) impuso un control de cambios y la conversión obligatoria a moneda nacional de los depósitos y créditos denominados en dólares que tenía la banca nacional.

Para el gobierno lo anterior representó que la deuda externa pública pasara de inmediato a representar cerca del 30% del PIB por lo que de inmediato se iniciaron gestiones para reestructurar la deuda externa del país.

Por su parte, para las empresas la pérdida cambiaria fue inmediata y su deuda externa impagable. Por consiguiente el gobierno estableció otro conjunto de medidas a partir de 1983 para proteger al sector privado nacional (Basave, 1996, p. 100-101). La principal fue la creación de un Fideicomiso para la Cobertura de riesgos cambiarios (Ficorca) que de forma gruesa consistió en que el gobierno mexicano se convirtió en deudor solidario de las empresas privadas con los acreedores extranjeros y procedió a permutarles a las empresas sus deudas en monedas extranjeras por deudas en pesos difiriendo los plazos de pago hasta doce años con seis de gracia.

Una vez rescatados de la quiebra financiera los GEM implementaron de inmediato una estrategia defensiva ante la aguda contracción del mercado interno debido a la crisis y el entorno inflacionario y especulativo. Esta sería sumamente exitosa y les permitió, en el plazo de tan sólo cinco años, pasar de la insolvencia a la generación de cuantiosos recursos extraordinarios para, durante la segunda mitad de los años 1980s, ser los principales beneficiarios del cambio de modelo que impulsó el estado mexicano hacia uno de apertura económica y orientación exportadora.

La estrategia, de naturaleza financiera, consistió en la inversión de los recursos extraordinarios que obtuvieron una vez que fueron relevadas temporalmente del pago de intereses y capital en el mercado de dinero que tuvo los rendimientos más altos del siglo. Paralelamente en la Bolsa de Valores fue aprovechada la burbuja de valores accionarios para lograr altísimos rendimientos, por parte de las empresas en la emisión de sus propias acciones y por parte de los empresarios en la especulación con valores de renta variable.

Las utilidades producto de estas inversiones se utilizaron por los GEM: a) para pagar por adelantado su deuda bancaria en pesos, de tal forma que hacia 1987 su pasivo bancario llegó a ser prácticamente insustancial, b) en la adquisición de empresas públicas que el estado puso en venta y de empresas competidoras.

En un acelerado proceso de reversión de la expropiación bancaria que había tenido lugar en 1982, el estado puso en venta, entre 1984 y 1985 las acciones de empresas industriales y comerciales que formaban parte de la cartera de los bancos así como de las aseguradoras y casas de bolsa que formaban parte de los grupos financieros. Esta venta fue parte de la nueva política gubernamental de "adelgazamiento" del estado y fue también aprovechada por los exbanqueros que contaban con enormes recursos derivadas de las indemnizaciones por la expropiación bancaria de 1982.

Con esto se puso en marcha un agudo proceso de centralización de capital del que surgieron conglomerados empresariales de mayor tamaño y con mayor control de mercado interno en sus respectivos sectores económicos. De 1990 en adelante se pusieron a la venta todos los bancos y la mayor empresa nacional, Telmex, en ese momento el monopolio telefónico del país (Basave, 1996: cap. V)

No está de más afirmar que la consecuencia de esta estrategia financiera fue que durante todos estos años y hasta bien entrada la segunda mitad de los años 1980s las inversiones productivas fueron casi nulas y se profundizó el atraso tecnológico nacional.

4- Reestructuración empresarial e internacionalización.

En una segunda etapa, una vez fortalecidos financieramente, los GEM se convirtieron en los principales actores del boom exportador mexicano de los años 90s y contaron con la capacidad de salir al exterior a comprar empresas en mercados foráneos por medio de IED, con lo cual dio inicio su conversión a multinacionales. De una estrategia defensiva 1982-1987 pasaron a una estrategia multinacional que vería sus primeros resultados en los años 90s.

Las primeras empresas radicadas en México que modificaron sus estrategias de operación fueron las filiales mexicanas de las empresas transnacionales, especialmente las automotrices, Ford, Chrysler, General Motors, VW y Nissan. De armadoras de automóviles que colocaban casi la totalidad de su producción en el mercado interno se convirtieron en "plataformas de exportación" en gran medida hacia el mercado norteamericano.

Por su parte, los GEM, en el marco de un nuevo modelo económico abierto y orientado hacia las exportaciones emprendieron un profundo proceso de reestructuración que les permitiera por una parte competir en el mercado interno (antes protegido) ahora abierto a productos del exterior y por la otra aprovechar la apertura de los mercados de toda la región lo mismo para exportar que para invertir.

Con relación a la región centroamericana y caribeña los GEM entendieron que se enfrentaban a un alto costo de oportunidad en caso de no adelantarse a invertir en un área que, por su cercanía geográfica, su relativo atraso económico y también por su similitud cultural es un espacio casi natural de influencia económica mexicana. Con relación a Norteamérica, los estados sureños representaban un espacio conocido de exportación y también de inversiones previas para algunas empresas. Ciertos productos cuentan con un amplio mercado potencial debido a la enorme cantidad de migrantes latinos, principalmente mexicanos.

En suma, se combinaron un conjunto de factores de orden externo e interno que indujeron a un rápido proceso de internacionalización de los mayores GEM:

Entre los del primer tipo destaca el hecho de las negociaciones comerciales que emprendió el gobierno mexicano para llevar a cabo el giro hacia un nuevo modelo de crecimiento. En 1984 México se adhirió al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) y se planteó la meta de alcanzar en el corto plazo niveles mayores de eficiencia productiva.

Como ya mencionamos la apertura de la economía mexicana representaba el reto de la competencia internacional en un mercado que por más de 50 años había permanecido protegido. Paralelamente comenzaron a estrecharse las relaciones comerciales con los EU y para finales de los 1980s se perfiló como inminente la firma de un acuerdo comercial de América del Norte (que se llevó a cabo en 1994).

Los principales factores de orden interno fueron, como ya se mencionó, el fortalecimiento financiero empresarial, al que se sumaría la reapertura a México entre 1989 y 1990 de los mercados financieros internacionales que habían estado totalmente cerrados desde 1982 (Girón, 1997). Esto permitía realizar IED en condiciones financieras muy favorables.

Un segundo factor de naturaleza política fue, en 1988, la firma del Primer Pacto de Solidaridad Económica (PSE) encabezado por el gobierno y las principales agrupaciones empresariales del país, encabezadas por las que representaban a las mayores empresas y a las casas de bolsa, y por las agrupaciones sindicales más representativas del país. A partir de este momento los empresarios pasaron a intervenir activamente en el diseño de una nueva política económica y en las negociaciones de lo que sería el Tratado de Libre Comercio de América del Norte⁵.

⁵ El haber dejado fuera del pacto a los sectores de pequeña y mediana empresas mexicanas tuvo un alto costo económico en el mediano plazo. En el TLCAN se abrieron abruptamente a la importación varias industrias como las del juguete, la confección y el calzado que habían estado tradicionalmente protegidas y los actores empresariales involucrados no contaban ni con la tecnología ni los recursos suficientes para competir

5- Alianzas estratégicas

Al momento de la apertura de la economía mexicana la economía internacional se había transformado profundamente. Si bien las empresas mexicanas tenían experiencias previas en los mercados limítrofes, carecían de suficiente conocimiento de las nuevas formas de producción internacional y de procedimientos de mercadotecnia modernos para competir fuera de sus fronteras.

La mejor forma de adquirirlas fue a través de asociaciones estratégicas con transnacionales de su mismo giro productivo. Esto les permitió fortalecerse también para la competencia en el mercado interno. El proceso se consolidó a lo largo de los años 1990s. Hacia finales de esa década una muestra de 12 GEM habían establecido una serie de alianzas que se presentan en el cuadro 1, en las que destacan transnacionales de E.U.

INSERTAR AQUÍ CUADRO 1

6- El boom exportador

En 1986, como parte de una política de reactivación de la economía nacional y de un programa de fomento a las exportaciones se conformó un régimen especial de apoyo a "Empresas Altamente Exportadoras (Altex)" a las cuales se les concedió un trato especial en caso de obtener un saldo favorable en su balanza comercial derivada de exportaciones con un valor mínimo anual de tres millones de dólares o de un millón cuando esta cantidad representara al menos 40% del valor de sus ventas totales. Los apoyos consistieron principalmente en financiamientos del Banco de Comercio Exterior y exenciones fiscales.

Los mayores beneficiarios de este programa fueron las transnacionales extranjeras del sector automotriz que cubrieron casi el 45% del total de exportaciones de empresas Altex para 1987, seguidas muy por debajo por el

internacionalmente. El resultado fue la ruptura de cadenas productivas enteras y la casi desaparición de estas industrias nacionales.

sector de siderurgia con 8.4% (Basave, 1996: pp. 147-149). Sin embargo, aún cuando el sector exportador permaneció muy concentrado, el resultado inmediato para la economía mexicana fue un “boom exportador” que se evidenció a partir de 1994.

Entre 1994 y 1997 la tasa promedio anual de crecimiento de las exportaciones totales fue del 22.1% en tanto que la de manufacturas (excluyendo maquila) fue del 27.9%. Entre 1990 y 1994 había sido del 10 y el 15% respectivamente (gráfica 1).

INSERTAR AQUÍ GRÁFICA 1

La firma del Tratado de libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1993 contribuyó notablemente al auge exportador mexicano. Las exportaciones hacia sus dos socios comerciales (EU y Canadá) aumentaron durante los primeros tres años después de la firma a una tasa del 84% lo que duplicó el ritmo de crecimiento de los tres años previos (FMI, 1997). Otro de los factores del crecimiento fue una tendencia (que se debilitaría posteriormente) hacia la diversificación exportadora nacional.

La apertura de las economías latinoamericanas condujo a que las exportaciones de México hacia la región aumentara 153.1% entre 1990 y 1995⁶, destacando las que se dirigieron a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) que se incrementaron en 223.2% (Basave, 2000: pp 256-261).

INSERTAR AQUÍ CUADRO 2

Los GEM en su nueva orientación exportadora destinaron cada vez más una parte de su producción hacia los mercados externos. Si bien no lo hicieron en la dimensión que las transnacionales extranjeras automotrices, químicas y

⁶ Aunque es necesario advertir que el monto exportador hacia Latinoamérica era menor en una proporción de 13 a 1 que el dirigido al TLCAN (FMI, 1997).

farmacéuticas que se convirtieron en plataformas de exportación desde México, si cambiaron su estructura de orientación productiva.

Como ejemplo tenemos la evolución de la relación entre ventas externas y ventas netas de quince GEM entre 1990 y 2002 como se observa en el siguiente cuadro.

INSERTAR AQUÍ CUADRO 3

7- Integración y orientación geográfica

La gran mayoría de los GEM iniciaron su expansión por medio de una integración *simple* de alcances regionales. Le llamo simple en el sentido que le da al término la UNCTAD (UNCTAD, 1993: cap. V) cuando se refiere a los tres diferentes esquemas de integración empresarial referidos a sus inversiones internacionales. Se trata de una modalidad que se remonta a casos de industrias intensivas en trabajo y capital de los años sesentas e implica el desarrollo de una integración tipo vertical con sistemas de subcontratación (*outsourcing*) lo mismo en el país huésped que en terceros países.

Las empresas del sector de alimentos así lo hicieron, al igual que las empresas de la industria textil, las de telecomunicaciones y las del sector comercio. Todas estas empresas se expandieron al inicio prioritariamente hacia Centroamérica y en el sur de los Estados Unidos a un mercado de consumidores con características de demanda similares a las del mercado interno mexicano.

Sin embargo debe resaltarse que, en el caso de las inversiones sur-norte, es decir la IED realizada en los EU se busca elevar la eficiencia productiva de la empresa porque las ventajas de localización en un país de mayor desarrollo están relacionadas con infraestructura física e insumos de alta calidad incluyendo la fuerza de trabajo.

Con el tiempo, como puede apreciarse en el cuadro XX, la expansión internacional por IED de algo más de la mitad de los mayores 23 GEM multinacionales mexicanos ha trascendido su carácter regional (y la modalidad *simple* de su integración) para abarcar otras regiones del mundo, en especial Europa pero también Asia.

Tres multinacionales, una en la rama de alimentos y bebidas, Femsa, una de minerales no metálicos Vitro y una de productos metálicos, IMSA⁷, emprendieron una integración de tipo *compleja, encadenada con alcance regional*.

Lo que distingue a esta modalidad (a la que en muchos casos se avanza desde el tipo de integración simple) es que dentro del conglomerado empresarial se desarrollan capacidades para que cualquier afiliada en cualquier parte del mundo desempeñen funciones que competen al conjunto de la cadena productiva. Funciones tales como las de investigación y desarrollo (R&D por sus siglas en inglés) se llevan a cabo en países diferentes a los de la casa matriz.

Esta modalidad que es más reciente, evolucionando en los últimos 15-20 años, ha sido estudiada por diferentes analistas en sus encadenamientos con empresas transnacionales (Gereffi y Korzeniewicz, 1994).

Esto resulta muy claro, por ejemplo, en los casos de Vitro y de IMSA. La primera instaló sus filiales en países de Centro y Sudamérica en donde se encuentran filiales de transnacionales embotelladoras de refrescos y transnacionales automotrices para encadenarse con ellas con sus principales productos de envases y vidrio plano para automóviles. IMSA lo hizo en las cinco mayores economías sudamericanas, en Centroamérica y el Caribe y en EU, ahí donde están las transnacionales automotrices para colocar acero plano y acumuladores que constituyen sus principales divisiones productivas.

En estos tres casos, sólo Femsa ha permanecido en la ámbito regional mientras que las otras dos se han expandido hacia otras regiones del mundo.

Tres empresas más lograron de inmediato, o lo han hecho a lo largo del tiempo, una integración *compleja de alcance global*. Estas fueron dos del sector de alimentos BIMBO y Gruma y una de minerales no metálicos, CEMEX.

El caso CEMEX fue el más exitoso por su rápida expansión. En menos de una década tenía inversiones en cuatro continentes y se convirtió en la tercera productora de cemento más grande del mundo. Fue hasta el año pasado cuando, debido a la crisis mundial tuvo que deshacerse de su recientemente adquirida filial en el único continente en donde había invertido: Australia.

CEMEX al igual que Alfa, BIMBO y Gruma tienen IED en China y otros países de Asia. Actualmente su alcance integrador es global. Es interesante destacar que, para el caso de las empresas de alimentos, sus estrategias de expansión internacional han sido diferentes: mientras Gruma, la mayor productora de tortillas a nivel mundial adquirió varios molinos de harina de trigo en los EU que anteriormente eran sus proveedores, para asegurarse insumos de alta calidad

⁷ En 2008, el socio argentino (Techint Group) de este grupo empresarial adquirió el control de IMSA y cambió su denominación a Ternium.

y una mayor integración vertical hacia atrás, BIMBO se desprendió de gran parte de sus filiales proveedoras de materias primas y práctica un mayor nivel de *outsourcing* en los países huésped en donde invierte.

En el cuadro 4⁸ puede observarse cual es la distribución geográfica de filiales de los 23 GEM que a diciembre de 2008 contaban con mayores activos en el extranjero⁹. En cada país señalado puede haber más de una afiliada y para fines de este trabajo se hace referencia exclusivamente a plantas productivas. Por orden de importancia de activos externos los GEM están ordenados en el cuadro de la siguiente forma: 1-Cemex, 2-América Móvil, 3-Carso Global Telecom, 5-Alfa, 6-Grupo México, 7-PEMEX, 8-Gruma, 9- Bimbo, 10-Televisa, 11-Cementos Chihuahua, 12-Industrias CH, 13- Mexichem, 14-Xignux, 15-Elektra, 16-Corporación Durango, 17- Interceramic, 18-San Luis Corp., 19- Accel, 20-Carso, 21-KUO, 22-VITRO, 23- AHMSA.

INSERTAR AQUÍ CUADRO 4

8- Situación actual y perspectivas.

Después de un retroceso en las tasas de crecimiento de sus exportaciones entre 2000 y 2002 debido a la recesión en la economía mundial las multinacionales mexicanas retomaron su impulso exportador que no volvería a detenerse hasta la severa crisis mundial que detonó a finales de 2008.

Es importante sin embargo diferenciar el comportamiento de las multinacionales en el sector de alimentos y bebidas como BIMBO, Gruma, Herdez y Femsas que, a diferencia del resto, no decayeron sus exportaciones en aquella coyuntura recesiva y mostraron un crecimiento sostenido.

Por su parte la expansión por medio de IED se ha mantenido en ascenso durante la mayor parte de la primera década de este siglo, lo mismo en cantidad que en complejidad (al abarcar nuevos mercados globales y nuevas formas de integración).

⁸ Fuente: Basave, Jorge y Teresina Gutiérrez Haces; Ranking de multinacionales mexicanas; IIEC-UNAM/VCC-Columbia University; www.vcc.columbia.edu y www.iiec.unam.mx

⁹ Con la excepción de PEMEX, todas son de capital privado.

Una forma de adquirir una imagen general del desempeño de las multinacionales mexicanas es por medio de sus 23 mayores. En el apartado anterior ubicamos su expansión geográfica internacional y en el siguiente cuadro, número 5, puede observarse, en cifras duras, el peso de su expansión¹⁰ en cuanto a valor de activos y ventas así como número de empleados y filiales a diciembre de 2008.

INSERTAR AQUÍ CUADRO 5

Al respecto es pertinente comentar que CEMEX, la rankeada en primer lugar ocupó ese año el lugar 45 entre las mayores 100 empresas multinacionales no financieras (World Investment Report, 2009) y que ella y otras cuatro mexicanas (América Movil, Femsa, Gruma y Telmex) se encuentran entre las mayores 100 empresas multinacionales no financieras de países en desarrollo. Junto a algunas empresas brasileñas, son las más destacadas entre las latinoamericanas.

Además de la penetración de CEMEX en la industria cementera mundial, probablemente el sector de actividad más destacado es el de telecomunicaciones en el cual América Movil y Carso Telecom han tenido una dinámica expansión hacia Latinoamérica y los EU durante los últimos años.

Ahora bien, la crisis mundial actual ha repercutido lo mismo en la economía nacional que en el desempeño de las multinacionales mexicanas. Para el país en su conjunto ha sido evidente el impacto negativo debido a la dependencia comercial con los EU. En 2008 las exportaciones totales mexicanas se desplomaron 58% en el caso del petróleo y 21% en el de las manufactureras. La dimensión mundial de la crisis repercutió indudablemente en los resultados de las multinacionales mexicanas, que sin embargo, en general, continuaron expandiéndose por IED en el exterior (Basave, Jorge y Gutiérrez Haces, María Teresa, 2009).

La repercusión de nuevo ha sido diferenciada. Durante 2008 varias de ellas todavía realizaron adquisiciones importantes de empresas en el exterior. Tal son

¹⁰ Se incluyen sólo las primeras 19 debido a carencia de información homogénea para las otras cuatro.

los casos, por ejemplo, de América Móvil que compró a Estesa Holding Corporation en Nicaragua y de BIMBO que compró tres empresas en BRASIL y a Dunedin Holdings (subsidiaria de Weston Foods) en EU convirtiéndose en la mayor panificadora en ese país.

Al arribar a 2009, el panorama cambió con la prolongación de la crisis. Algunas se han visto forzadas a emprender reestructuraciones de mayor o menor envergadura, especialmente debido al impacto de su endeudamiento externo sobre su situación financiera.

El caso más evidente fue el de CEMEX que debió vender a su filial australiana a su competidora suiza Holcim. Igualmente las empresas vinculadas al sector automotriz como son los casos de ALFA y San Luis Corp. han sufrido bajas considerables por el descenso en la producción de automóviles a nivel mundial.

Un caso especial es el de BIMBO que durante 2008 ocupó el primer lugar de ventas de alimentos en Latinoamérica y su buen desempeño se atribuye más a sus operaciones en el exterior que a las del mercado mexicano. Sin embargo deberá afrontar una deuda externa considerable debido a la compra que realizó de la planta en EU de Weston Foods en diciembre de 2008.

El giro hacia la recuperación de la economía mundial, aunque todavía incierto en cuanto a sus tiempos, pondrá de nuevo en ruta de expansión a las multinacionales mexicanas. Sólo aquellas que tengan problemas en la renegociación de sus deudas bancarias externas tendrán una recuperación más lenta.

Lo que parece más cierto es que el número de empresas nacionales que puedan expandirse por conducto de IED, de acuerdo a las condiciones de la economía nacional, ha encontrado un límite y no veremos, durante un buen tiempo, nuevas multinacionales mexicanas.

BIBLIOGRAFÍA

Basave, Jorge (1996), Los grupos de capital financiero en México (1974-1995), México, El Caballito/IIEc-UNAM

Basave, Jorge (2000), Empresas mexicanas ante la globalización, México, Miguel Ángel Porrúa/IIEc-UNAM

Basave, Jorge (2002), "Modalidades de integración internacional y perspectivas de expansión de empresas mexicanas" en Jorge Basave, Alejandro Dabat et al, Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI, México, Miguel Ángel Porrúa/IIEc-UNAM, pp. 435-460.

Basave, Jorge (2006), "Desempeño exportador empresarial e impacto económico", en María de los Ángeles Pozas, Estructura y dinámica de la gran empresa en México: cinco estudios sobre su realidad reciente, México, Colmex.

Basave, Jorge y Ma. Teresa Gutiérrez Haces (2009), Emerging Markets Global Players (EMGP) Report, Nueva York, Vale Columbia Center, Universidad de Columbia/IIEc-UNAM, www.vcc.columbia.edu y/o www.iiiec.unam.mx.

Dabat, Alejandro (1980), "La economía mundial y los países periféricos en la segunda mitad de la década de los sesenta", Teoría y Política, núm. 1, México, Juan Pablos, abril-junio.

De Grauwe, Paul (1975), "El desarrollo del mercado de eurodivisas", Finanzas y Desarrollo, FMI, septiembre.

FMI (1997), Directions of Trade Statistics Yearbook, Nueva York.

Gereffi, G. y M. Korzeniewicz (1994), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Wesport, Paeger.

Girón, Alicia (1997), *Fin de siglo y deuda externa: historia sin fin*, México, IIEc/Cambio XXI.

Hernández Laos (1984), *Productividad en bienes salaries*, en *Investigación Económica* No 168, México, abril-junio, p.132.

Lall, Sanjaya (1983), *The New Multinationals: the Spread of Third World Enterprises*, Nueva York, John Wiley & Sons.

Tello, Carlos (1979), *La política económica en México 1970-1976*, México, Siglo XXI, pp. 75 y 137.

UNCTAD (1993), *World Investment Report*, ONU

Wells, Louis (1983), *Third World Multinationals, the Rise of Foreign Investment from Developing Countries*, Londres, MIT Press.

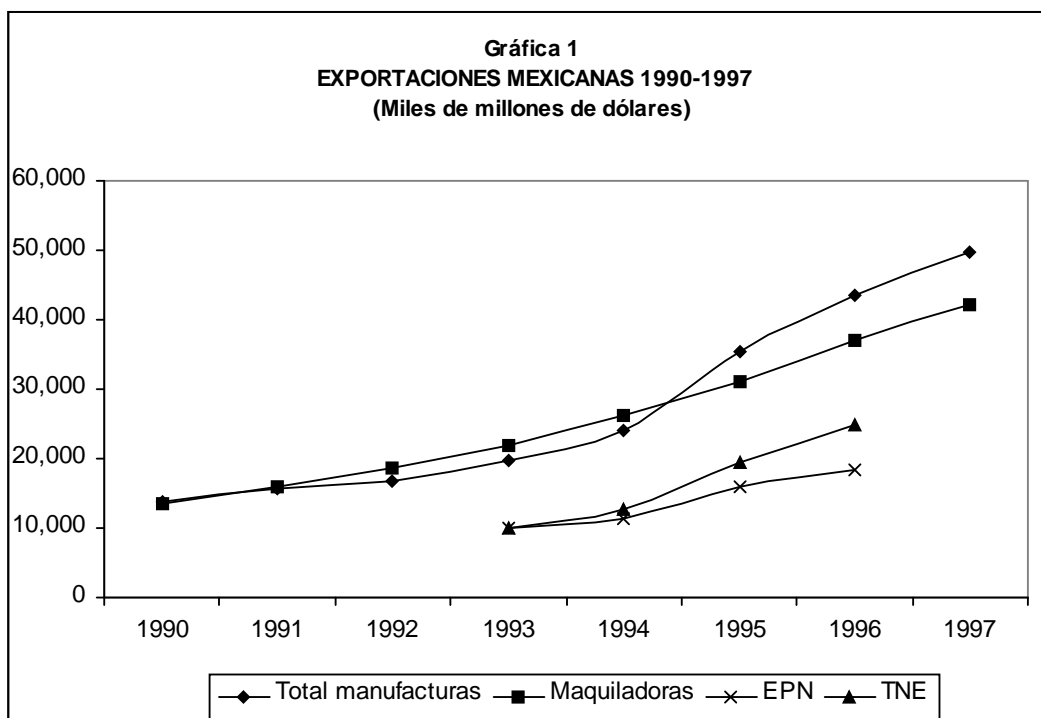
World Investment Report (2009), UNCTAD, ONU.

Cuadro 3			
Porcentaje de las ventas realizadas en el exterior			
(Para el conjunto de la muestra)			
	1990	1995	2002
Total	12.46	32.2	32.84
Femsa	3.11	21.08	6.46
Gruma	n.d.	n.d.	65.49
Herdez	n.d.	n.d.	6.71
Saltillo	29.48	14.11	42.82
Alfa	18.88	37.58	35.66
Desc	17.59	33.79	45.57
Carso	3.86	18.36	8.68
San Luis	65.45	81.93	75.08
Bimbo	0.24	1.85	32.41
Syncro	3	82.47	3.9
Cydsa	22.94	42	20.97
Vitro	9.58	18.55	25.02
Cemex	6.95	64.55	60.31
Apasco	0.94	1.92	0.04
TAMSA	69.85	68.69	66.5

Fuente: Basave Jorge, 2006. "Desempeño exportador empresarial e

impacto económico", en M. Pozas (coord.), *Estructura y dinámica de la gran empresa en México: cinco estudios sobre la realidad reciente*.

México: El COLEGIO DE MÉXICO, pp. 122.



TNE: Transnacionales extranjeras; EPN: Exportadoras privadas nacionales

Fuente: Basave Jorge, 2002, "Modalidades de integración internacional y perspectivas de expansión de empresas mexicanas", en *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*. México: FE, IIEc, CRIM, UAM, pp. 445.

Cuadro 2							
EXPORTACIONES DE MÉXICO A AMÉRICA LATINA 1985-1996							
(Valores y tasas de crecimiento)							
Destinos	Millones de dólares				%		
	1985	1990	1995	1996	1985-1990	1990-1995	1995-1996
ALALC	650.2	866.8	2801.5	3366.1	33.3	223.2	20.1
MCCA	279.4	414.1	678.2	833.8	48.4	63.8	23
Resto(a)	313.9	308.4	541.6	728.4	-1.9	76	34.3
Región	1243.5	1589.3	4021.3	4928.3	27.8	153.1	22.6
CAPR(b)					5.6	30.6	

(a) El Caribe y resto de Centroamérica.

(b) Crecimiento anual promedio en la región.

Fuente: *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, edición 199; Santiago de Chile, CEPAL, ONU, 1997.

Cuadro 1		
Alianzas Estratégicas		
Grupo	Empresa extranjera	Origen
Cemex	Portland	EUA
FEMSA	Coca Cola	EUA
Herdez	McCormick	EUA
	Heinz	EUA
	Hornel	EUA
	Festin Foods	EUA
Alfa	Phillips Morris	EUA
	Shaw Industries	EUA
	AKSO	Holanda
	Du Pont	EUA
	Fiat	Italia
	Teksid	Italia
	Eastman Kodak	EUA
	Matecno Spa	Italia
Desc	Monsato	EUA
	Dana Corporation	EUA
	GKN	EUA
	Allied Signal	EUA
Carso (1)	Phillips Morris	EUA
	Continental	Alemania
San Luis	NHK	Japón
	Triangle Spring	Japón
	Phelps Dodge Corp.	EUA
	Cambior Incorporates	Canadá
	Hillsborough Res.	Canadá
Bimbo	Mrs. Bairds Bakeries	EUA

	Sara Lee	EUA
Gruma	Archer-Daniels-EV	EUA
Cydsa	Veratec	EUA
	BFGoodrich	EUA
	Royal Plastic	EUA
	Mitsubishi	Japón
	Bayer	Alemania
	Jansen Co.	EUA
Vitro	Amsilcot WTI	EUA
	Samsonite	EUA
	Whirlpool	EUA
	American Silver	EUA
	Oivens-Illinois	EUA
	Pilkington-Brothers	GB
	Backus & Johnson	EUA
	World Tableware	EUA
	Pechinery Int.	EUA
Syncro	Leslie Fay Co.	EUA

(1) Excluye a Telmex

Fuente: Basave Jorge, 2006. "Desempeño exportador empresarial e impacto económico", en M. Pozas (coord.), *Estructura y dinámica de la gran empresa en México: cinco estudios sobre la realidad reciente*. México: EI COLEGIO DE MÉXICO, pp. 119.

Cuadro 5. Ranking de las 19 Multinacionales Mexicanas, principales variables, 2008
(millones de dólares americanos y número de empleados)

Ranking	Empresa	Industria	Activos		Ventas		Empleados		No. de filiales en el exterior	No. de países con presencia
			Externos	Total	Externos	Total	Externos	Total		
1	Cemex	Minerales no metálicos	40,334	45,084	14,572	17,582	41,586	56,791	27	21
2	America Movil	Telecomunicaciones	23,610	31,481	15,244	24,989	36,351	52,877	30	17
3	Carso Global Telecom	Telecomunicaciones	11,768	24,085	5,414	14,324	12,381 ^e	56,624 ^f	29	6
4	Grupo FEMSA	Bebidas	3,508	13,377	3,859	12,147	35,647 ^e	132,000	27	8
5	Grupo ALFA	Diversificadas	3,439	8,023	4,460	10,411	13,605	50,992	30	19
6	Grupo México	Minería	2,850	8,491	2,880	5,820	3,678	18,928	3	3
7	PEMEX ^b	Petróleo y gas	2,090	89,415	1,711	96,074	1,700	143,743	1	1
8	Gruma	Alimentos	1,986	3,212	2,299	3,239	11,792	19,060	13	14
9	Grupo BIMBO	Alimentos	1,850	4,230	2,125	5,951	25,000 ^g	108,000	22	17
10	Grupo Televisa	Televisión, radio y telecomunicaciones	1,614	8,881	491	3,468	1,660	25,423	2	2
11	Cementos Chihuahua	Minerales no metálicos	952	1,429	437	650	NA	2,892 ^d	18	2
12	Industrias CH	Acero y productos de metal	790	2,590	1,623	2,838	1,790	5,648	7	2
13	Mexichem	Química y petroquímica	730 ^h	2,354	1,108 ^h	2,216	NA	NA	NA	14

14	Xignux	Diversificada	723	1,659	1,196'	2,234	NA	18,668	4	4
15	Grupo ELEKTRA	Comercio	520	7,423	348	3,055	6,862	37,121	444	7
16	Corporación Durango	Papel y productos de papel	250	1,118	226	739	200	8,500	3	1
17	Interceramic	Minerales no metálicos	151 ^c	417	161	408	724	3,885	5	3
18	San Luis Corp.	Autopartes	114	511	163	503	1,294	4,122	3	2
19	Accel	Alimentos	48	143	91	124	1,313	1,932	2	1
Total			97,327	253,923	58,408	206,772	195,583	747,206	670	144

Fuente: Basave, Jorge y Gutiérrez Haces, Teresina; EMGP report; IIEc-UNAM/VCC-Columbia University; www.vcc.columbia.edu

