

Notas de investigación

**Las grandes empresas industriales en México:
evaluación y perspectivas a diez años
de su reconversión**

María de los Ángeles Pozas

Presentación

LOS GRANDES GRUPOS ECONÓMICOS Y SUS EMPRESAS industriales ocuparon un lugar central en el proyecto de apertura y liberalización económica adoptado por el gobierno mexicano a fines de los ochenta. Se esperaba que, al ser favorecidos por la política económica, los grupos que dirigen estas empresas se convertirían en propulsores del desarrollo, como había ocurrido en los países del Este asiático. Se esperaba, además, que con su actividad productiva y sus vínculos con la economía internacional reactivarían la economía del país al integrar al resto de las empresas nacionales en el proceso de modernización, lo que habría dado lugar a un ciclo de crecimiento económico.

En ese contexto, iniciamos en 1990 un programa de investigación cuyo objetivo esencial era registrar y evaluar el proceso de integración de las grandes empresas industriales a la economía internacional, así como su papel en el desarrollo del país. La investigación partió de una caracterización del sistema productivo mundial que planteaba que el sistema de producción fordista, basado en el predominio de las corporaciones verticalmente integradas a la manera de las norteamericanas, tendía a ser reemplazado por un modelo de subcontratación internacional. El nuevo sistema, que se convirtió en dominante a nivel mundial durante los noventa, se caracterizaba por la descentra-

lización de la producción mediante la creación de redes globales de subcontratistas, en las que se desarrollaba la mayor parte del intercambio comercial. Por consiguiente, la hipótesis que inicialmente guió este estudio, fue que el futuro económico de México dependía en gran parte de la capacidad de su sector productivo para vincularse al nuevo sistema de subcontratación internacional. Al mismo tiempo, la Inversión Extranjera Directa (IED) en el país pasaba a jugar un papel esencial, no sólo como medio de obtener recursos para la producción, tales como capital y tecnología, sino como canal de integración a los mercados internacionales mediante los encadenamientos productivos de las empresas transnacionales con las empresas locales. Se consideró además, como hipótesis de trabajo, que las grandes empresas nacionales con potencial para integrarse a las redes de producción internacional serían aquellas que adoptaran las prácticas modernas de producción.

A fin de analizar a profundidad las estrategias de globalización de las empresas nacionales, en 1990 se optó por estudiar un número reducido de casos y se eligió a seis grandes consorcios regiomontanos por considerarlos pioneros en el proceso de modernización que poco después sería adoptado por la mayor parte de las grandes empresas del país.

En 1998 se desarrolló una segunda fase de la investigación a fin de registrar la evolución que había tenido el proceso de integración de estas empresas a la economía global. Además del acceso a una gran diversidad de fuentes de información, el núcleo central del estudio se basó en una minuciosa investigación empírica que abarcó desde entrevistas en profundidad a empresarios que se desempeñaban como directores generales de sus propias empresas y a directores y jefes de producción de un gran número de plantas hasta visitas a la línea de producción y entrevistas con obreros y dirigentes sindicales.

Los consorcios elegidos, Alfa, Cemex, Cydsa, Femsa, Imsa y Vitro, se caracterizan por su gran diversificación en cuanto a giros industriales, por lo que se pudieron observar procesos productivos y formas de organización del trabajo muy diferentes. No obstante, en el desarrollo de la investigación, se fueron perfilando estrategias comunes que incluían la asociación con el capital extranjero para la creación de nuevas plantas dentro y fuera del territorio nacional, la adopción de técnicas flexibles de producción tales como el *justo a tiempo* y la subsiguiente reducción de inventarios, la tendencia a tener un proveedor por componente, la introducción de la computadora en la línea de producción, el trabajo en equipo, y muchas otras.

Los hallazgos empíricos fueron analizados a la luz de la teoría y en el contexto de la situación económica del país en esos años. Lo interesante es que se encontraron también características peculiares de la forma en cómo

las empresas mexicanas se integraban a la economía global. Entre éstas, se observó que las empresas mexicanas, a diferencia de las asiáticas, por ejemplo, se integran en nichos de mercado internacionales de bajo valor agregado, lo cual, como veremos más adelante, tiene aspectos positivos y negativos para el posicionamiento del país a nivel internacional. Se observó además que los grupos económicos mantienen una estructura vertical, aspecto que contradice uno de los principales argumentos de los estudios sobre reestructuración productiva que colocan en el centro del proceso la descentralización de la producción. Nuestros hallazgos fueron más lejos al considerar que dicha verticalidad funciona como una ventaja comparativa en el entorno internacional.

En términos generales, el análisis del proceso de globalización de las empresas regiomontanas mostró que estas compañías desarrollaron una serie de estrategias que les permitieron insertarse exitosamente en las redes globales de producción y en los mercados internacionales. Su tamaño y su estructura vertical funcionó como una ventaja comparativa frente a sus competidores internacionales, protegiéndolas de ser absorbidas por sus socios extranjeros e incrementando su capacidad de negociación dentro de las cadenas productivas. No obstante, aunque estos grupos se desempeñaron eficientemente aún durante la crisis que inició en 1994, mostraron muy poca capacidad para vigorizar la economía nacional.

En otras palabras, la reforma económica construida por el gobierno en la década de los noventa sobre una concepción neoliberal tuvo éxito en su objetivo de lanzar a las grandes corporaciones industriales a un proceso de globalización, pero falló en tomar ventaja de estos logros para el desarrollo del país como un todo. Los grandes grupos industriales fueron los beneficiarios naturales de la reforma; y demostraron cierta habilidad para manejar su dependencia del primer mundo, y para competir en los mercados internacionales, pero fallaron al no poder convertirse en promotores del desarrollo nacional.

Aunque resultados parciales de esta investigación fueron publicados en diversos artículos a lo largo de la década, los resultados finales se presentan en el libro *Estrategia internacional de la gran empresa mexicana* que apareció a finales de 2002, publicado por El Colegio de México.

Actualmente se trabaja en la tercera fase de este estudio, pero con una estrategia de investigación diferente, ya que se basa en un cuestionario aplicado a plantas industriales distribuidas en distintas regiones del territorio nacional. La investigación tiene un triple objetivo: primero, evaluar en que medida los resultados de las dos primeras fases de la investigación se pueden generalizar al conjunto de la gran empresa mexicana; segundo, medir el ni-

vel de integración de la industria nacional a la economía mundial y particularmente a la norteamericana y, tercero, analizar la evolución de la industria en la última década, a fin de conocer los efectos del nuevo modelo de desarrollo sobre las empresas, sobre los trabajadores y, en general, sobre el desarrollo industrial del país.

El cuestionario se aplicó a un total de 123 plantas, una de cada gran empresa industrial nacional o extranjera ubicada en México, seleccionadas de la lista de las 500 más grandes de la revista *Expansión*. El cuestionario indaga sobre criterios de localización de las empresas; relaciones con el capital extranjero (asociaciones y alianzas estratégicas); encadenamientos productivos en el territorio nacional; destino de las exportaciones y origen de las importaciones; situación laboral de los trabajadores; introducción de prácticas modernas en el proceso de producción (*justo a tiempo*, trabajo en equipo, etc.) y efectos de la crisis económica internacional sobre la empresa.

Se elaboró además una base de datos obtenida telefónicamente que incluye el giro, la ubicación y el año de fundación de 766 plantas industriales pertenecientes a las 123 empresas seleccionadas. Esta base de datos permitirá la elaboración de mapas de ubicación territorial y las tendencias de relocalización de la industria en México en la última década. Se cuenta además con la serie completa desde 1994 de las bases de datos digitalizadas elaboradas por la revista *Expansión* y con información obtenida de los portales en Internet de las empresas, lo cual nos permitirá tener como contexto para el análisis la evolución de los indicadores financieros, de exportación y de empleo de las empresas, así como aspectos de su historia, su estructura organizacional y sus socios extranjeros.

Esta tercera fase de nuestro programa de investigación nos permite adelantar algunas conclusiones preliminares en torno a las hipótesis generales establecidas al inicio de los noventa. En primer lugar, es evidente que en esa década el sector exportador, principal beneficiario del nuevo modelo de desarrollo, logró integrarse a las redes de subcontratación internacional. No obstante, los grandes grupos industriales se abrieron camino invirtiendo en productos tradicionales de bajo valor agregado —tales como acero, petroquímica, vidrio, alimentos, tabaco, cerveza, etc.— y tomaron ventaja de estos nichos internacionales donde mantienen una ventaja comparativa. Esto tiene consecuencias positivas y negativas para el desarrollo nacional. Por el lado positivo, previno al país de participar en la catastrófica sobreproducción de cierto tipo de productos de alto valor agregado que al final de la década llevó a los países del Este asiático a una profunda crisis económica. Los mercados latinoamericanos son mercados todavía en crecimiento para el tipo de productos que las corporaciones mexicanas elaboran, y muchas corpora-

ciones europeas y norteamericanas que invierten en la región, demandan este tipo de productos como materia prima para sus procesos de producción. Por el lado negativo, la *modernización conservadora* característica de las corporaciones mexicanas limita la participación del país en las ventajas consideradas actualmente como de primer orden, tales como innovación y propiedad tecnológica, prolongando la dependencia hacia las empresas extranjeras, lo cual resulta especialmente peligroso en tiempo de crisis.

En segundo lugar, resulta evidente que los importantes flujos de IED que estuvieron llegando al país durante los noventa contribuyeron por lo menos a financiar el déficit en la balanza de pagos. No obstante, los encadenamientos productivos de las transnacionales ubicadas en México con empresas nacionales no se producen de acuerdo a lo esperado, ya que bajo el nuevo modelo de producción internacional, las empresas tienden a tener un proveedor por componente, desarrollando proveedores globales que diseñan componentes de acuerdo con las especificaciones de sus clientes, y que se colocan en cualquier parte del mundo. Mucho más interesante resulta corroborar que un importante porcentaje de la IED que entró al país en esta década llegó en forma de asociación con el capital local. Es decir que la IED no sólo vino a México para establecer filiales de corporaciones transnacionales, sino además como *joint ventures* con las empresas locales. Adquirir una participación significativa de una empresa ya establecida era la manera más fácil y rápida de entrar en un mercado en expansión como el mexicano. Las empresas que adoptaron este curso de acción no solamente eliminaron parte de la competencia, sino que además heredaron una importante participación de mercado, canales de distribución, contactos en el gobierno y el conocimiento de las leyes laborales y del consumidor local. Por el contrario, para las empresas mexicanas, asociarse con una empresa extranjera, significaba contar con el capital y la tecnología necesaria para crear nuevas y más modernas plantas que aumentarían su competitividad, así como acceso al capital internacional y a canales de distribución en el mercado mundial.

En conclusión, el efecto de la IED sobre el país depende en gran medida de la forma en como ésta se articula con la estructura de las empresas y de la economía local. El desempeño de los indicadores macroeconómicos durante la década de los noventa parece haber reforzado la convicción del Estado mexicano de que la IED porta consigo un importante potencial para el desarrollo que se expresa en forma de capital, tecnología, técnicas administrativas, entrenamiento de personal y acceso a mercados extranjeros. La principal debilidad de esta política, sin embargo, es que considera que estos beneficios se producen de manera automática y para el conjunto del sector productivo del país, por lo que tiende a adoptar políticas "neutras" renun-

ciendo así a la posibilidad de planear el ingreso de la IED mediante medidas regulatorias y de incentivos, a fin de atraer el tipo de inversión requerida para sectores y regiones estratégicas. Como resultado, la IED tiende a concentrarse en unas pocas regiones industrializadas produciendo un país cada vez más polarizado, con una brecha mayor entre las regiones modernas y las atrasadas, y un crecimiento desigual de la inversión total que ha aumentado en las regiones industrializadas y declinado en las no industrializadas.

En síntesis, podemos decir que la reforma económica, iniciada a fines de los ochenta condujo a un proceso de gradual transferencia del liderazgo económico tradicionalmente en manos del Estado hacia la elite del sector privado. En esta década, el liderazgo de las grandes empresas mexicanas creció significativamente al punto de que éstas reemplazaron al Estado en la orientación de la economía, lo que modificó sustancialmente no sólo el modelo económico y la estructura del mercado, sino que afectó el pacto social tácitamente establecido entre el Estado y la sociedad civil. La principal estrategia fue favorecer e impulsar la modernización de los grandes grupos industriales con el objetivo implícito de que éstos operaran como vínculos entre los mercados internacionales y el conjunto del sector productivo del país. Esta política otorgó a las corporaciones el control hegemónico sobre los excedentes económicos, creando al mismo tiempo una creciente divergencia entre la dinámica de esta elite y la marcha de la economía como un todo.

Con el análisis de la información recabada en la última y más reciente fase de este programa de investigación, esperamos contar con los elementos necesarios para reflexionar sobre el futuro del proceso de integración de la industria a la economía global iniciado en la década de los noventa y sobre sus efectos en el desarrollo del país.

Recibido: diciembre, 2002

Revisado: marzo, 2003

Correspondencia: El Colegio de México/Centro de Estudios Sociológicos/
Camino al Ajusco núm. 20/Col. Pedregal de Sta. Teresa/C.P. 10740/Tel. 54
49 30 00 ext. 4995/Fax 56 45 04 64/correo electrónico mapozas@colmex.mx