

ECONOMIA, FINANCIAMIENTO Y EMPRESAS EN MÉXICO. EVOLUCION DESDE 1995, TENDENCIAS Y DESAFIOS¹

**Mtro Celso Garrido²
UAM Azcapotzalco
México, agosto 2002**

Introducción

En este trabajo se analiza la situación y perspectivas del sistema de empresas manufactureras, y en particular de los grandes corporativos privados nacionales, visto todo ello en el contexto de la evolución y crisis de la economía y del sistema nacional de financiamiento desde 1995 en México.

Como es sabido, en ese año estalló lo que en su momento se denominó como la mayor crisis en la historia económica contemporánea del país, así como la primera gran crisis de la economía global según la caracterización del FMI. Desde entonces la economía mexicana ha evolucionado para presentarse como un caso de sólidos “fundamentos”, medidos por el alineamiento de sus precios macroeconómicos. Sin embargo durante este período dicha economía evolucionó en ciclos muy contrastados, desde la brusca y profunda contracción económica al inicio del período hasta la actual tendencia contractiva en la tasa de crecimiento de la manufactura que se inició en 1996 y que desde comienzos del 2001 se convirtió en una dinámica recesiva que continua en el segundo trimestre del 2002. Junto con ello se observa una evolución desfavorable del comercio exterior que se traduce en un creciente déficit externo y el incremento de la pobreza que ya alcanza más de la mitad de la población.

¹ Trabajo presentado en el Seminario internacional “Coyuntura microeconómica en América Latina”, realizado el 29 y 30 de agosto del 2002 en CEPAL (Santiago).

² Agradezco los trabajos de elaboración estadística para esta presentación realizados por Ana María Hernández y Alejandro Apolinar, asistentes del “Área Empresas, Finanzas e Innovación”, así como por Sagrario Garay y Guadalupe Hernández, maestrante y doctorante del programa de posgrado en Economía de UAM A [garridocelso@hotmail.com/](mailto:garridocelso@hotmail.com) <http://www.azc.uam.mx/csh/economia/empresas/>

Lo anterior se acompaña con profundos cambios en las instituciones financieras tanto en la naturaleza institucional de su propiedad como en las modalidades, condiciones y montos de los flujos de financiamiento para las empresas. Esto como consecuencia de la quiebra y extranjerización del sistema bancario y por la creación de deuda pública generada con ello, lo que compromete fondos públicos de largo plazo que podrían haberse aplicado al desarrollo económico. Ello se tradujo en la práctica desaparición del financiamiento bancario para la generalidad de las empresas ya que la extranjerización bancaria no generó una nueva dinámica en este campo, al tiempo que se desarrollan nuevas opciones de financiamiento en el país y se expanden las fuentes internacionales de financiamiento para las empresas que pueden acceder a dichos mercados.

Dentro de este gran cuadro económico y financiero, nacional el sistema de empresas tiene una dinámica compleja.

En general lo que se observa es una contracción de las actividades que desarrollan las Pymes manufactureras, las que ante la recesión económica asumen una previsible conducta pro cíclica ya registrada en procesos anteriores. Esto se ve agudizado por los efectos negativos que crea la desaparición de opciones de financiamiento en el sistema institucional para este tipo de empresas.

Entre los actores mas dinámicos dentro del tejido empresarial se observa de una parte un incremento muy acelerado en la presencia de las empresas extranjeras en distintos sectores económicos y particularmente el manufacturero, lo que sin embargo es resultado de una combinación entre un importante proceso de fusiones y adquisiciones y la reinversión de utilidades por parte de empresas extranjeras ya radicadas. Esto junto al limitado alcance de las inversiones *greenfield* y a las características del ordenamiento macroeconómico que estimula la importación de insumos intermedios, hace que hasta el momento el impacto de esta IED sobre el sistema nacional de innovación no sea significativo y por el contrario puede ser perjudicial en el largo plazo por el desaliento a endogenizar la actividad de I&D que ello provoca.

Por su parte las empresas maquiladoras de exportación también registran una modificación significativa pero de signo contrario a la de la IED ya que se observa una tendencia a la reducción en el número de dichas empresas que operan el país. Esto parecería responder al aumento en el costo en dólares de la mano de obra local provocado por la sobrevaluación cambiaria y a los efectos en el cambio de régimen tributario consecuencia del desarrollo del TLCAN. Ello podría modificar el sistema de empresas así como tener profundos efectos en los equilibrios sociales del país por el impacto de estas empresas en la dinámica del empleo durante la última década.

Finalmente el segmento de grandes empresas privadas nacionales mexicanas también registra cambios de carácter complejo y con signos contradictorios. De una parte el núcleo más poderoso de este actor empresarial mantuvo su respuesta pro activa para convertirse en multinacionales regionales de tamaño medio, aunque esto no se acompaña con un incremento de la eficiencia económica, según sugiere la generación de EVA en el período. Junto a ello esas grandes empresas cambian radicalmente sus estructuras corporativas al perder el segmento financiero de sus conglomerados con la crisis bancaria de 1995, modificando sus condiciones tradicionales de financiamiento. Esto es problemático porque esas empresas asumieron un fuerte apalancamiento en los mercados externos para financiar su expansión internacional, lo que junto con la crisis financiera interna y el deterioro en los mercados internacionales donde operan, les crean una creciente vulnerabilidad financiera. Esos factores junto a la presión de las empresas extranjeras por ocupar espacios en el mercado interno, generan desafíos difíciles a esas grandes empresas. La evolución previsible es que con las tensiones provocadas por el apalancamiento y la contracción de los mercados crezca la tendencia a que estos conglomerados cedan parte del control de la propiedad de sus empresas a entidades extranjeras.

De conjunto, las perspectivas del sistema de empresas en su interrelación con la evolución de la economía y del sistema de financiamiento son altamente problemáticas. La visión gubernamental sigue los lineamientos de los organismos internacionales en el sentido de que hay que cumplir la segunda oleada de reformas (aspectos institucionales, derechos de propiedad, sector eléctrico, etc). Frente a ello, las opciones de política son sumamente

limitadas dados los determinantes del problema. El orden macroeconómico parece difícilmente revertible por los condicionantes que pone la actual modalidad de inserción internacional y las relaciones con los Estados Unidos, lo que implica frenar el desarrollo interno y la creación de un sistema de innovación progresivo que endogenice capacidades competitivas en un círculo virtuoso de desarrollo económico. Esto se refuerza con la limitación de este orden económico montado sobre la persistencia de los flujos internacionales de capitales, ya que de ellos dependen que se puedan financiar los desequilibrios en la balanza comercial, postergando una crisis del sector externo. Por su parte el sistema financiero local está bloqueado por el peso de las deudas que creó la crisis financiera de 1995 y por la debilidad de las elites políticas para generar ofertas coherentes y consensadas que promuevan nuevos arreglos institucionales para el desarrollo. (Manejo de Fobaproa, reforma fiscal, etc) En consecuencia, si no hay nuevos fenómenos políticos que modifiquen la tendencia, lo esperable es que continúe la evolución hacia la extranjerización de la propiedad de las empresas, el deterioro en la dinámica del mercado interno y el incremento de la pobreza.

En última instancia, el problema no es de grado sino de encontrar las condiciones, las propuestas y los dirigentes para cambiar el eje del desarrollo nacional pasando de la perspectiva oficial centrada en “una segunda oleada de reformas” hacia la configuración de un modelo de crecimiento económico nacional integrador y competitivo en el marco de la economía global.

Para desarrollar este argumento, primero se presentan algunas evidencias del cuadro económico general, luego se considera la situación del sistema financiero nacional, en tercer lugar se esquematizan algunas políticas públicas relevantes, en cuarto lugar se analizan los grandes componentes del sistema de empresas en el país, en un quinto punto se explora la situación y perspectivas de las grandes empresas nacionales, y finalmente se concluye con algunas reflexiones sobre las posibles opciones de política para encontrar cursos más viables de desarrollo económico para el país.

I. EL CUADRO ECONÓMICO NACIONAL

La crisis económica de 1995 marca un punto de inflexión en la breve expansión económica iniciada con las reformas macroeconómicas desarrolladas desde el comienzo de los noventa³.

Esta crisis resultó de extraordinarias proporciones y fue caracterizada como la más grave en la historia económica moderna del país. Sin embargo, luego de los desequilibrios iniciales rápidamente parecieron recuperarse las condiciones de normalidad en la dinámica de la economía, vista a través del comportamiento de los precios macroeconómicos que se presentan en el Cuadro 1

Cuadro 1

Evolución de precios macroeconómicos 1995-2002

	1995/ 01	1995/ 06	1995/ 12	1996/ 06	1996/ 12	1997/ 06	1997/ 12	1998/ 06	1998/ 12	1999/ 06	1999/ 12	2000/ 06	2000/ 12	2001/ 06	2001/ 12	2002/ 05
IPC	10.23	24.46	35	40.49	34.38	23.32	20.63	15.21	15.93	18.23	16.59	10.04	9.49	7.16	6.37	4.72
Tipo de cambio bancario vendedor	6.2	6.28	7.75	7.6	7.89	7.97	8.15	9.1	9.95	9.55	9.6	9.95	9.8	9.15	9.26	9.79
Tasa de Cetes a 28 días	37.7	47.56	48.65	27.72	27.24	20.11	18.89	19.53	33.53	20.98	16.45	15.57	16.98	9.46	6.29	6.67

Fuente: Elaboración propia con base en BIE- INEGI

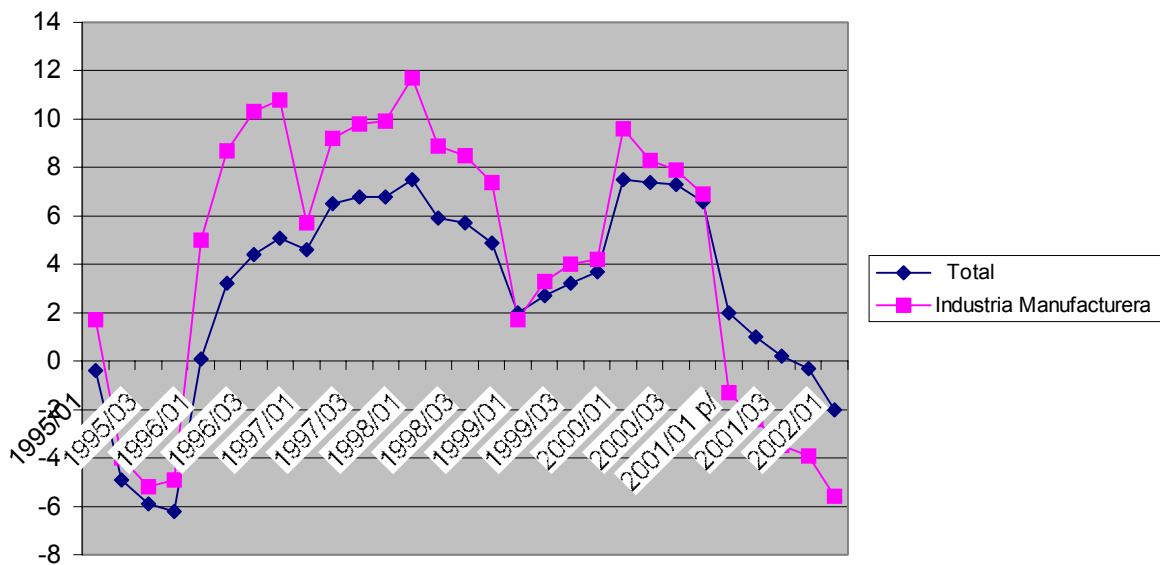
Como se observa la inflación bajó aceleradamente hasta niveles no conocidos en el país, al tiempo que las tasas de interés descenden marcadamente a niveles extremadamente bajos en términos reales, y finalmente el tipo de cambio se estabiliza en torno a los 9.50 pesos con una creciente sobrevaluación en términos reales. Todo esto ha generado la percepción de que la situación de la economía mexicana es satisfactoria y que con ello se ha configurado un entorno favorable para el desarrollo de los negocios en el país.

En cambio un análisis más detallado muestra la existencia de factores problemáticos en la evolución económica del país durante estos años.

³ Para un análisis del proceso que lleva a dicha crisis puede verse Garrido (2000)

De una parte el conjunto de la economía nacional y la manufactura en particular conocen un proceso con fuertes fluctuaciones que desembocan en la actual situación de recesión. En la gráfica 1 puede verse esta evolución a través de las tasas de crecimiento del PIB en su conjunto y del PIB manufacturero.

Gráfica 1
PIB Total y PIB manufacturero 1995-2002
Tasa trimestral de variación anualizada



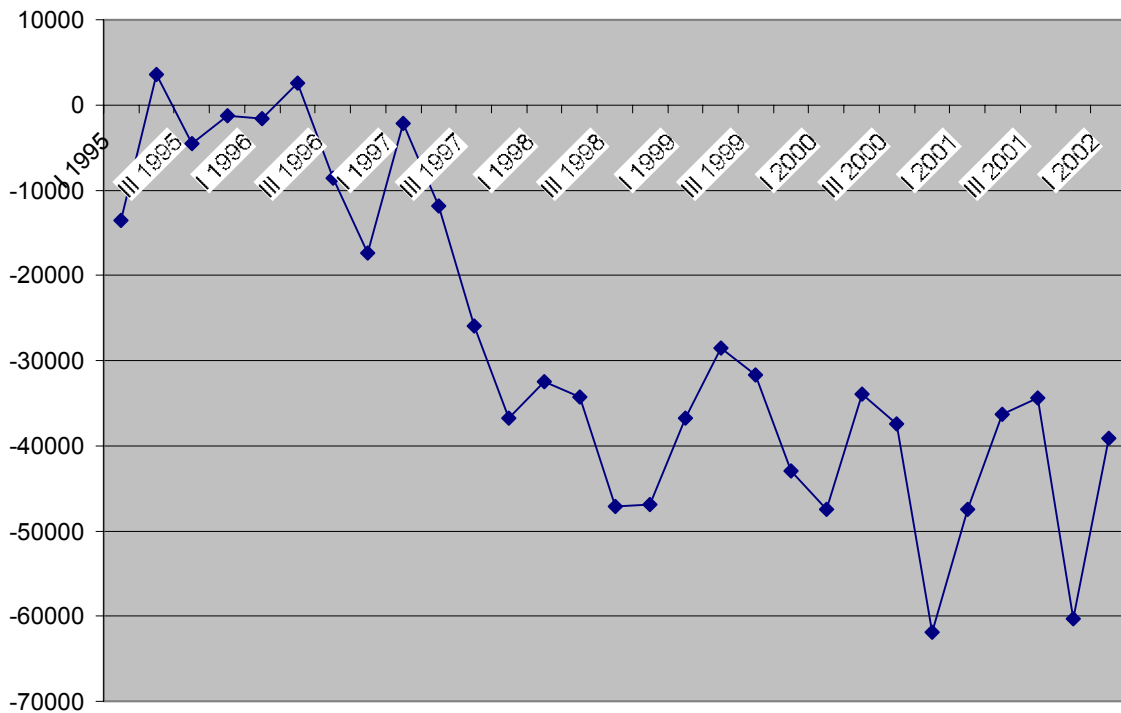
Fuente: BIE- INEGI

Como se observa, las tasas de variación que registran ambas medidas del PIB conocen una muy fuerte caída con la crisis de 1995, pero luego se recuperan muy rápidamente en 1996 a pesar de los signos adversos que ofrecía dicha crisis. Esto es más marcado en la manufactura que en el total de la economía. Sin embargo esta recuperación solo marca un punto de máxima a partir de la cual comienza una tendencia decreciente en dichas tasas de crecimiento. Esto tiene un punto de inflexión en 1998 con la crisis asiática, lo que es seguido de una importante pero corta recuperación durante el año electoral de 2000 para luego dar paso a partir del comienzo del 2001 a una dinámica de signo recesivo en la

manufactura acompañando las tendencias de la economía internacional, y en particular las de Estados Unidos, lo que se mantiene hasta la actualidad.

Esta evolución económica nacional se acompaña con un desempeño desfavorable del comercio exterior, como se observa en la evolución de la balanza comercial registrada en la Gráfica 2.

Gráfica 2
Balanza comercial 1995- 2002



Fuente: BIE- INEGI

Desde mediados de 1996 se registra una tendencia sostenida en los crecientes déficits comerciales externos, lo que pudo ser financiado mediante la entrada de capitales del exterior, tanto de corto plazo como para inversión extranjera directa. Los montos de estas entradas de capitales han sido de tal magnitud que superaron las necesidades de

financiamiento de la balanza comercial, presionando hacia la sobrevaluación del peso que se indicó más arriba.

Ese creciente déficit externo se explica por una contracción de las exportaciones mayor que la evolución de las importaciones, lo que muestra las nuevas inelasticidades generadas por el modelo exportador basado en insumos intermedios importados.

Finalmente un dato relevante para considerar la situación económica del país a diez años de comenzadas las reformas estructurales es el estado de pobreza de la población. Según un estudio reciente sobre medición de pobreza en el año 2000, cuyos datos pueden verse en el Cuadro 2, mas del 53% de la población nacional se encuentra en esa condición, lo que en el campo alcanza el orden del 70% .

Cuadro 2
Población pobre en México
Zonas Rurales y Urbanas

Porcentaje de hogares			Porcentaje de personas		
Pobreza Alimentaria	Urbana	9.8	Pobreza Alimentaria	Urbana	12.6
	Rural	34.1		Rural	42.4
	Nacional	18.6		Nacional	24.2
Pobreza de Capacidades	Urbana	16.2	Pobreza de Capacidades	Urbana	20.2
	Rural	41.4		Rural	50.0
	Nacional	25.3		Nacional	31.9
Pobreza de Patrimonio	Urbana	37.4	Pobreza de Patrimonio	Urbana	43.8
	Rural	60.7		Rural	69.3
	Nacional	45.9		Nacional	53.7

Medición realizada en el 2002 por el Comité técnico para la medición de la pobreza, SEDESOL, con base la Encuesta Ingreso Gasto de Hogares del año 2000

Pobreza alimentaria: ingreso insuficiente para cubrir las necesidades de diarias de alimentación por persona, equivalentes a 15.4 pesos en áreas rurales y 20.9 pesos en áreas urbanas

Pobreza de capacidades: Hogares cuyo ingreso es insuficiente para cubrir las necesidades de alimentación, educación y salud

Pobreza de patrimonio: hogares cuyo ingreso resultó insuficiente para cubrir las necesidades de alimentación, salud, educación, vestido, calzado, vivienda y transporte público

Fuente “La medición de la pobreza en México al año 2000” Subsecretaría de prospectiva y evaluación, Sedesol, México

Esto no solo es relevante por la evidencia de la lacerante situación que atraviesa este conjunto mayoritario de la población sino también por lo que indica en cuanto a lo restringido del tamaño del mercado interno en términos la proporción de la población que puede generar demanda efectiva para la actividad empresarial.

Visto de conjunto, el cuadro económico nacional es contradictorio, porque mientras las condiciones macroeconómicas aparecen relativamente favorables en términos comparativos internacionales, el desempeño de la actividad manufacturera y el comercio exterior es desfavorable al tiempo que un segmento muy amplio de la población enfrenta condiciones de económicas extremadamente adversas y atrapados en un círculo sin salida a la vista.

II. LA SITUACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO

Como es sabido, con la crisis de 1995 en México el sistema financiero sufrió profundos cambios en dos dimensiones interrelacionadas. De una parte en la estructura institucional de propiedad de los principales agentes financieros y de la otra en la configuración de los flujos y las condiciones de financiamiento. Esto produjo importantes efectos en el financiamiento de los distintos tipos de entidades que integran el sistema de empresas, condición su desempeño en el período y las perspectivas de las mismas en el futuro.

En lo que se refiere a los cambios en la estructura institucional de la propiedad, estos siguieron al proceso de quiebra de los principales agentes financieros en 1995 y a las transformaciones legales realizadas aceleradamente en ese período, por las que se levantando las restricciones para que empresas extranjeras pudieran ser propietarias de dichas entidades.

Esto fue particularmente relevante en el segmento bancario, donde para el 2002, habían pasado a manos extranjeras la casi totalidad de las empresas del sector, como puede verse en el cuadro 3.

Cuadro 3
Extranjerización de los bancos mexicanos. Junio 2002

BANCO	Activo		Tipo de propiedad
	Saldos	%	
BBVA/ BANCOMER	421,922.14	25.81	Extranjero
SERFIN/ SANTANDER	360,263.49	22.05	Extranjero
BANAMEX	345,950.42	21.17	Extranjero
BANORTE	168,415.10	10.3	Nacional
BITAL/ HSBC	128,888.85	7.89	Extranjero
15 BANCOS EXTRANJEROS RESTANTES	166,362.05	10.18	Extranjero
10 BANCOS NACIONALES RESTANTES	99,048.40	2.29	Nacional
TOTAL BANCOS EXTRANJEROS	1,423,386	87.41	
TOTAL BANCOS NACIONALES	169,116	12.59	

Fuente Comisión Nacional Bancaria y de Valores

Adicionalmente, estos cambios de la propiedad en la banca llevaron también a una modificación relevante en la estructura del liderazgo en el sector. A consecuencia de la compra de Bancomer por BBVA, este grupo pasó a ocupar el primer lugar medido por la tenencia de activos, mientras que Serfin/ Santander ocupa ahora el segundo lugar y finalmente Banamex/ CitiBank cae del primer al tercer lugar.

En contraste, desde el lado de la propiedad nacional solo Banorte ocupa un lugar destacado con la cuarta posición, Marginalmente cabe señalar que esta empresa forma parte de un grupo industrial- financiero correspondiente a Gruma- Maseca que son los primeros productores mundiales de productos derivados del maíz.

En el sector de casas de bolsa también se produjo un proceso de extranjerización en la propiedad, lo que sin embargo no alcanza las proporciones del ocurrido en el sector bancario, como puede verse en el Cuadro 4.

Como se observa en el mismo, las casas de bolsa extranjeras tienen un el 46.5 del mercado, mientras que las nacionales controlan el resto.

Esta extranjerización de las casas de bolsa, así como de las compañías de seguro, fondos de pensión, etc, fue parte del mismo proceso cumplido en el sector bancario, porque en general estos distintos tipos de entidades estaban integradas en grupos financieros.

Pero también es significativo para que se mantenga este predominio nacional en el sector de casas de bolsa el hecho de que la empresa Inversora Bursátil tiene más de la cuarta parte del mercado. Esta empresa es parte del grupo Carso que es el mayor grupo-industrial financiero del país y uno de los más poderosos de América Latina. Este grupo también es propietario del banco Inbursa, que hasta ahora solo tiene un modesto 3% del mercado bancario. Sin embargo esto podría cambiar significativamente en el futuro ya que dicha posición ha sido resultado de su estrategia de negocios orientada solo a las grandes corporaciones, lo que se ha modificado recientemente para encarar agresivamente el negocio de banca de ventanilla. .

Cuadro 4

Extranjerización de las casas de bolsa Marzo 2002

Concepto	Valores de clientes	Participación Nacionalidad
Total Casas de Bolsa	1,509,807,179	100.0
Inversora Bursátil	396,019,840	26.2 Nacional
Acciones y Valores de México /Citibank	234,759,360	15.5 Extranjera
BBVA Bancomer	191,582,064	12.7 Extranjera
Santander Serfin (Santander Mexicano)*	150,318,400	10.0 Extranjera
Banorte	103,971,336	6.9 Nacional
Valores Mexicanos	84,350,816	5.6 Nacional
Scotia Inverlat	80,458,096	5.3 Extranjera
Ixe	69,050,216	4.6 Nacional
Vector	43,066,052	2.9 Extranjera
Invex	38,685,300	2.6 Nacional

Área de Conocimiento de Empresas, Finanzas e Innovación

Vital	30,116,572	2.0 Nacional
Otras siete casas de bolsa nacionales	83,496,475,5	5.6 Nacional
Otras seis casa de bolsa extranjeras	3,932,649	0.3 Extranjera
TOTAL CASAS DE BOLSA NACIONALES	722,194,080	53.5
TOTAL CASAS DE BOLSA EXTRANJERAS	70,116,621	46.5

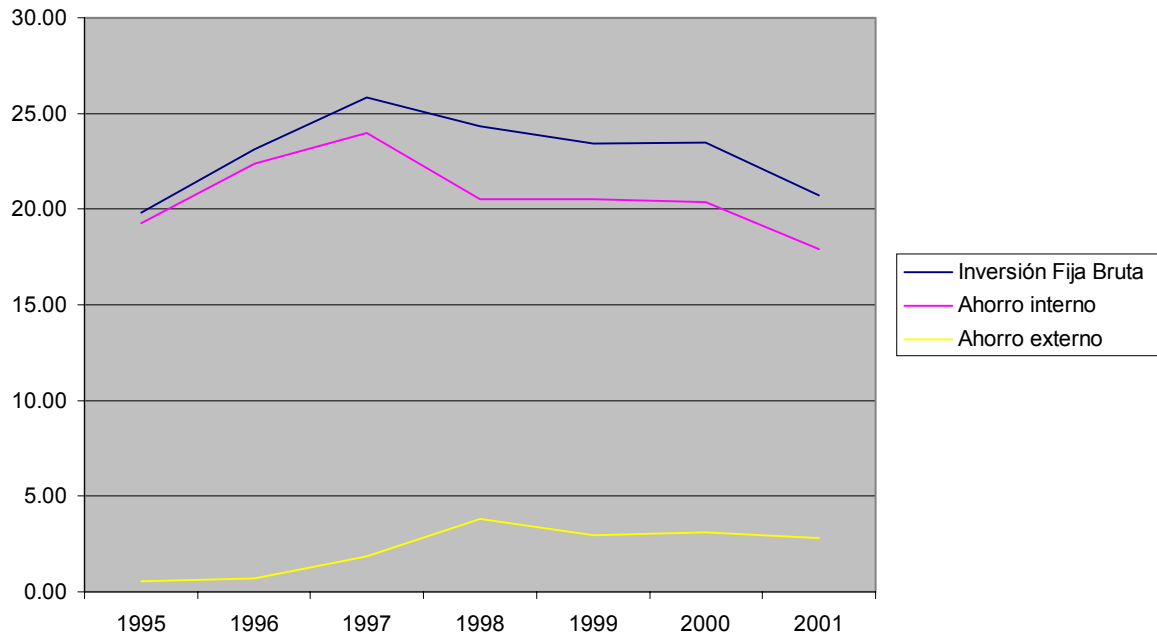
Fuente Comisión Nacional Bancaria y de Valores

Junto estos cambios en el tipo de propiedad institucional de bancos y casas de bolsa, la crisis de 1995 dio inicio a una modificación profunda en los flujos y condiciones de financiamiento de las distintas actividades económicas.

Particularmente esto es significativo para la dinámica de la acumulación vista a nivel macroeconómico en términos del PIB como se presenta en la Grafica 3. Esta inversión fue decreciente de acuerdo a la evolución económica esquematizada en el punto anterior.

Gráfica 3

**Financiamiento de la acumulación
Inversión, Ahorro Interno 1995-2001**



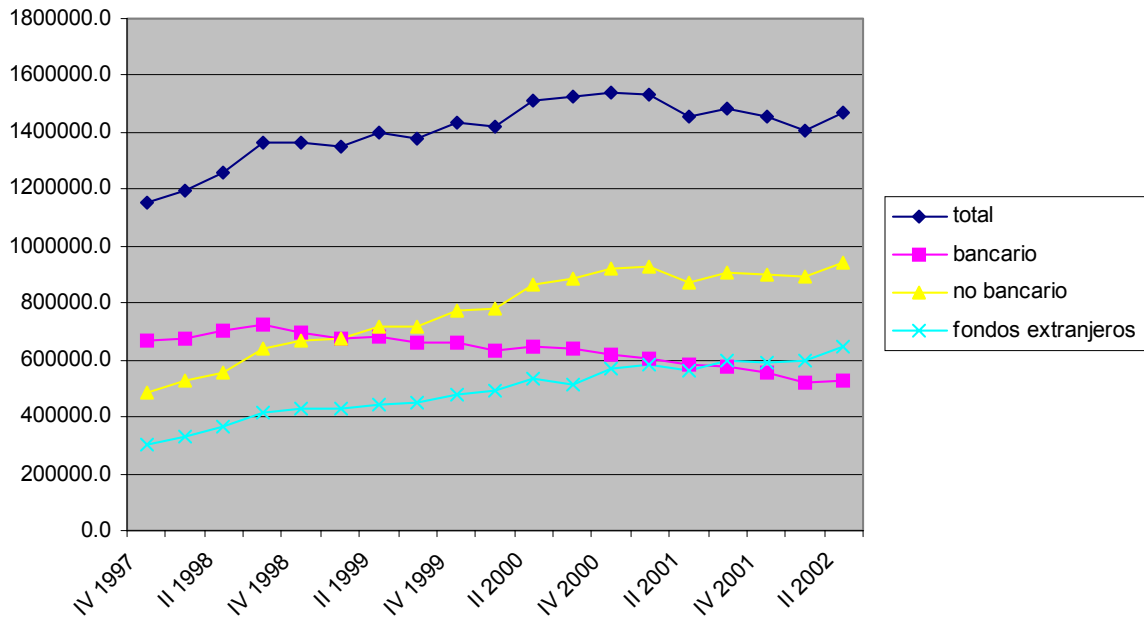
Fuente Banxico

En este nivel macroeconómico puede decirse que esa inversión fue financiada de manera decreciente por el ahorro interno, mientras que el ahorro externo aumentó su participación en dicho proceso hasta un máximo en 1998 para luego comenzar a disminuir en su importancia relativa.

Sin embargo, para los fines de considerar el desempeño de las empresas lo relevante es analizar la movilización de fondos financieros cumplida a través de los distintos circuitos institucionales de financiamiento, como son los del sector bancario, no bancario y los provenientes del sistema financiero internacional. Esto se presenta en la grafica 4.

Gráfica 4

**Financiamiento al sector privado por parte del Sector bancario, no bancario y del exterior
Datos trimestrales en millones pesos corrientes**



Fuente idem anterior

Como puede verse en dicha grafica, desde 1997 se produjo un incremento en el financiamiento al sector privado, el que sin embargo se explica por dos tipos de movimientos contrapuestos. De una parte una caída continua del financiamiento bancario desde 1998, y por la otra el aumento de financiamiento no bancario y de fondos extranjeros.

En lo que se refiere a la caída del financiamiento bancario al sector privado se conjugan dos fenómenos.

De una parte, una extraordinaria distorsión en el proceso de intermediación por parte de los bancos a consecuencia del modo en que los distintos gobiernos gestionaron la quiebra bancaria en 1995. A consecuencia de ello los bancos recompusieron sus activos cambiando cartera vencida por el llamado “pagaré Fobaproa” (luego asumido por el IPAB), lo que les genera un flujo de intereses pagados por el gobierno. En consecuencia,

esto hizo que el negocio de cobrar los flujos del pagaré Fobaproa se convirtiera en una base principal de los negocios bancarios, y motivo principal para que los banqueros extranjeros tuvieran interés en comprar los bancos nacionales.

Lo anterior se comprueba en el cuadro 5 cuando se observa que en marzo del 2002 dicho pagaré representa entre el 20 y el 50% de la cartera vigente de los cinco mayores bancos del sistema.

Cuadro 5
Composición de la cartera de los cinco mayores bancos/ marzo 2002

CONCEPTO	BBVA BANCOMER		BANAMEX		SERFIN SANTANDER MEX		BITAL/HSBC		BANORTE	
	Saldos	% de cartera vigente	Saldos	% de cartera vigente	Saldos	% de cartera vigente	Saldos	% de cartera vigente	Saldos	% de cartera vigente
Cartera de Crédito Total	248,577.51		193,492.35		131524.6		64,642.52		135,344.78	
Cartera vigente	236,569.03	100.00	182,945.59	100.00	130524.27	100.00	60,067.76	100.00	131,089.08	100.00
Comercial	61,633.05	26.05	57,915.02	31.66	22902.32	17.55	21,216.56	35.32	21,449.01	16.36
Consumo	15,225.56	6.44	18,745.75	10.25	4116.61	3.15	8,145.69	13.56	3,128.41	2.39
Vivienda	42,093.19	17.79	28,921.79	15.81	9304.07	7.13	7,597.23	12.65	10,251.68	7.82
Créditos a entidades gubernamentales	31,219.73	13.20	35,879.87	19.61	28295.13	21.68	3,334.58	5.55	40,138.83	30.62
Créditos al FOBAPROA o al IPAB	86,397.51	36.52	37,903.25	20.72	65905.26	50.49	18,591.60	30.95	55,417.22	42.27
Cartera vencida bruta	12,008.48		10,546.76		1000.33		4,574.76		4,255.70	

Fuente: Comisión Nacional Bancaria y de Valores

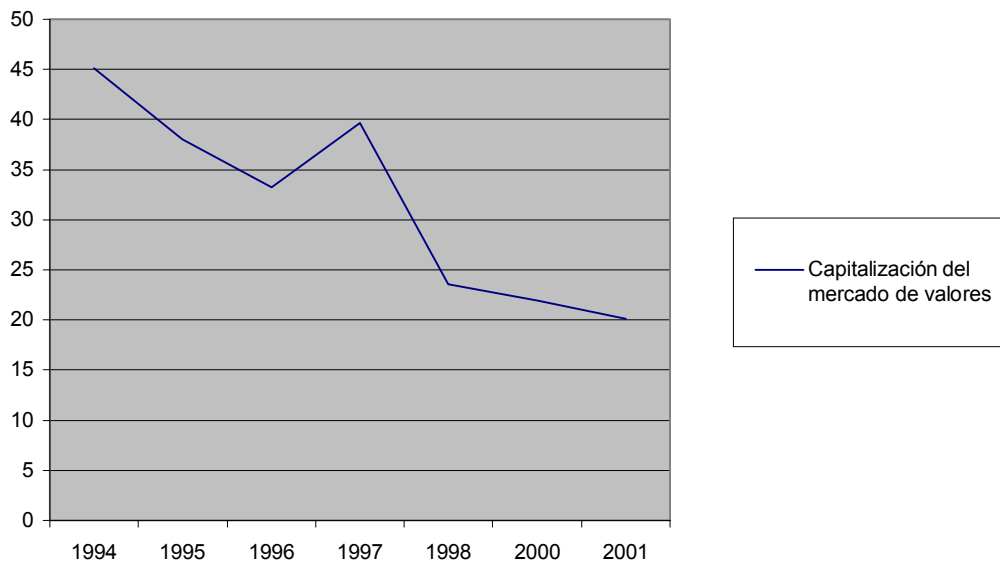
A ello se suman los financiamientos a entidades gubernamentales, para de conjunto hacer que entre el 40 y el 72% de la cartera vigente esté aplicada a recibir pagos del gobierno, que convierte a la banca en un rentista de los fondos públicos. Esto es particularmente

elevado en el caso del único banco nacional presente en esta muestra que ocupa el 72% de su cartera para generar dichos ingresos. En contraste la cartera de financiamiento comercial oscila entre el 35 y el 16%

Por su parte, el mercado accionario local no parece haber tenido un papel relevante en el financiamiento empresarial durante en este período, como lo sugiere un indicador indirecta dado por la evolución del valor de capitalización en proporción al PIB que se muestra en la Grafica 5.

Gráfica 5

**Capitalización del mercado de valores
Como porcentaje del PIB**



En contraste, el financiamiento disponible por las empresas durante este período provino de los dos tipos de fuentes indicadas mas arriba.

De una parte, el financiamiento a través de créditos proveedores o de los llamados “mercados internos” en las empresas que pueden lograr esa modalidad al estar compuestas por distintas entidades que se otorgan fondos entre ellas.

De otra parte, fue fuente relevante de financiamiento la proporcionada por los mercados internacionales, tanto en la banca internacional como los mercados de bonos y accionarios. Sin embargo, en relación a ambos tipos de opciones existe una marcada segmentación de mercados en función del tamaño, la forma de organización empresarial y la orientación de sus productos a la exportación o al mercado interno. Esto se ilustra con los datos de una encuesta a 500 empresas realizada a nivel nacional por Banco de México para el 2001 y los dos primeros trimestres del 2002, que se presenta en el cuadro 6.

Cuadro 6
Encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio segundo trimestre de 2002
(porcentaje de respuesta)

	2001					2002					
	2do.	3er.	4to.	1er.	Total	2do. Trimestre					
	Total	Total	Total	Total		Por tamaño de empresa 2/			Por tipo de empresa 3/		
						Ch	M	G	AAA	Export.	No export.
Fuentes de financiamiento	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Proveedores	53.3	53.2	52.3	56.4	54.9	61.6	54.1	49.3	35.0	52.7	57.2
Bancos comerciales	21.0	20.4	21.4	19.7	19.9	15.1	21.9	21.6	32.5	20.1	19.7
Bancos extranjeros	5.6	5.2	5.3	3.8	3.6	1.1	2.6	7.4	12.5	4.4	2.6
Otras empresas del grupo	13.1	13.8	12.8	12.2	14.7	15.9	15.9	12.8	5.0	13.6	15.9
Bancos de desarrollo	2.2	2.5	2.7	3.2	2.1	2.2	1.1	3.4	2.5	3.1	0.9
Oficina matriz	3.3	3.0	3.3	3.3	3.3	3.0	3.0	4.7	2.5	4.7	1.7
Otros pasivos	1.5	1.9	2.2	1.4	1.5	1.1	1.4	0.8	10.0	1.4	2.0

1/ Muestra con cobertura nacional de por lo menos 500 empresas. La respuesta es voluntaria y confidencial

2/ El tamaño de las empresas se determinó con base en el valor de ventas en 1997:

Valor de ventas en 1997 *Empresas como porcentaje de la muestra*

Chicas = 1-100 millones de pesos 38.2

Medianas = 101-500 millones de pesos 35.4

Grandes = 501-5,000 millones de pesos 22.5

AAA = Más de 5.000 millones de pesos 3.9

3/ Las empresas no exportadoras son aquellas que exclusivamente importan mercancías y servicios así como las que no tienen actividad de comercio exterior.

De estas respuestas destacamos que para las empresas pequeñas el peso dominante del financiamiento recae en los proveedores mientras que el financiamiento bancario local representa solo el 19% de sus opciones de financiamiento y los de la banca internacional son prácticamente nulos. En el otro extremo las empresas AAA logran un balance entre financiamiento de proveedores, de bancos locales y de bancos internacionales, mientras

que las empresas grandes parecen reducir su financiamiento en bancos internacionales respecto a estas últimas, para en cambio incrementar los fondos obtenidos en los “mercados internos” a través de otras empresas del grupo.

En cambio, en esta muestra la orientación de la actividad hacia la exportación o al mercado interno no parece sugerir sesgos significativos hacia las distintas modalidades de financiamiento, lo que probablemente es resultado de la agregación, ya que en otros estudios que mas adelante se consideran este es un factor relevante para explicara acceso a financiamiento.

De conjunto, la situación del sistema financiero sugiere condiciones extremadamente problemáticas aunque heterogéneas para el desempeño de las empresas durante este período. La renovación de los propietarios de las empresas financieras con la llegada de grandes conglomerados financieros españoles y estadounidenses no parece haber aportado ninguna mejoría sustantiva al financiamiento de las empresas en general, toda vez que estos se han concentrado en capturar los beneficios del negocio de la deuda pública asociada al procesamiento del rescate bancario de mediados de los noventa, las cuentas de los 300 grandes clientes corporativos y patrimoniales que hacen el corazón de la cartera privada bancaria en el país. En consecuencia este indica una concentración de fondos financieras en el circuito de la deuda pública en detrimento del financiamiento privado. Esto no implica sin embargo, la ausencia de opciones de financiamiento aunque estas se presentan de manera asimétrica para las distintas empresas y se constituyen en un factor decisivo para explicar los desempeños diferenciales que se observaran en la próxima sección.

III. LA EVOLUCION DEL SISTEMA DE EMPRESAS MANUFACTURERAS

Para analizar la evolución y tendencias del sistema de empresas que operan en la manufactura, se considera primero un cuadro general de las mismas con base en los censos económicos distinguiendo los rasgos generales que han seguido los distintos tamaños de

establecimientos. Luego se analizan las entidades empresariales mas relevantes dentro de dicho sistema de empresa, distinguiendo entre las extranjeras y las nacionales. En las primeras se explora separadamente la situación de las empresas extranjeras con inversión directa en el sector y el caso de las empresas maquiladoras de exportación. En las nacionales se explora con mayor detalle la evolución tendencias y desafíos de las grandes empresas privadas nacionales.

a) UN CUADRO GENERAL DE LAS EMPRESAS

La evolución seguida de conjunto por las empresas manufactureras puede caracterizarse considerando la información censal obtenida en los años 1988, 1993 y 1998, la que se registra en el cuadro siete.

Cuadro 7
Evolución de pequeños, medianos y grandes establecimientos manufactureros
Censos 1988, 1993 y 1998

Estrato y año	Unidades económicas censadas	Personal ocupado total	Miles de pesos de 1993					Valor agregado censal bruto
			Remuneraciones totales	Activos fijos netos	Formación bruta de capital fijo	Producción bruta total	Insumos totales	
Total								
1988	11,610	2,125,561	38,162,827	259,742,292	15,913,310	350,538,671	224,944,976	125,593,695
1993	13,903	2,378,079	63,906,509	224,958,354	17,361,697	456,892,653	296,721,975	160,170,678
1998	15,952	3,143,896	65,675,764	278,522,023	28,740,737	562,285,724	377,255,153	185,030,571
Pequeña								
1988	7,004	380,801	4,248,032	15,237,051	1,451,410	39,163,727	26,360,189	12,803,538
1993	8,414	461,825	8,801,896	23,000,456	2,007,481	55,297,954	36,147,542	19,150,412
1998	9,147	504,111	7,513,794	22,122,478	2,026,819	58,542,555	39,490,108	19,052,446
Mediana								
1988	3,758	805,778	12,980,502	56,246,750	3,566,616	112,589,401	71,636,582	40,952,819
1993	4,542	961,400	24,841,292	83,691,377	7,290,685	158,113,564	99,945,466	58,168,098
1998	5,431	1,178,509	22,555,619	99,446,897	8,753,554	184,835,828	119,760,177	65,075,651
Grande								
1988	848	938,982	20,934,294	188,258,490	10,895,285	198,785,544	126,948,205	71,837,338
1993	947	954,854	30,263,322	118,266,521	8,063,531	243,481,135	160,628,967	82,852,168
1998	1,374	1,461,276	35,606,351	156,952,648	17,960,363	318,907,341	218,004,867	100,902,474

1/ Con base en datos de los Censos Económicos de 1989, 1994 y 1999; se adoptan los nuevos criterios de estratificación de empresas publicados en el Diario Oficial de la Federación del 30 de marzo de 1999. El criterio adoptado se basa en el número de empleados, a diferencia de los anteriores que tomaban simultáneamente el número de empleados y las ventas netas. En la conformación de los estratos micro, pequeño, mediano y grande de los sectores industria, comercio y de servicios, los rangos de estratificación del número de empleados difieren de un sector a otro; anteriormente sólo se definían criterios para el industrial, los cuales se hacían extensivos a comercio y servicios. En el sector industrial el estrato micro considera hasta 30 empleados; el estrato pequeño de 31 a 100 empleados; el estrato mediano de 101 a 500 empleados; y el estrato grande de 501 empleados en adelante.

Área de Conocimiento de Empresas, Finanzas e Innovación

2/ Para 1988 y 1993 unidades económicas productoras y para 1998 unidades económicas productoras y auxiliares.

3/ Para 1988 y 1998 unidades económicas productoras y auxiliares, para 1993 unidades económicas productoras.

4/ Es la suma de los promedios de personal ocupado total remunerado y no remunerado en las unidades económicas.

El promedio de cada unidad económica se calcula dividiendo entre dos la suma del personal ocupado total que laboró en ella en dos fechas (30 de junio y 31 de diciembre del año respectivo). El personal remunerado promedio es la suma de los promedios de personal remunerado por unidad económica, y el personal no remunerado promedio es la suma de los promedios de personal no remunerado por las unidades económicas

5/ Se refiere a todos los pagos en salarios y sueldos realizados por las unidades económicas al personal remunerado durante el año, así como las adiciones a los mismos por concepto de prestaciones sociales y utilidades repartidas.

6/ Es el valor que corresponde al costo de reposición o precio de mercado, de todos aquellos bienes duraderos que tienen capacidad de producir o que coadyuvan a la producción de otros bienes o servicios, cuya vida útil es superior a un año y que fueron propiedad de las unidades económicas al 31 de diciembre de cada año

7/ Es el valor que resulta de restar a la producción bruta total el valor de los insumos totales, lo que refleja el valor que se le añade a los insumos durante el proceso productivo hasta convertirse en productos terminados (riqueza generada).

A este valor agrega do no se le han deducido las asignaciones efectuadas por depreciación de los activos fijos.

Fuente: Elaboración propia con base en Primer Informe de Gobierno, 2001, Anexos con datos del INEGI Censos Económicos.

En este cuadro se informa primero sobre el conjunto de los establecimientos para los tres censos mencionados, y luego se detallan los datos para los pequeños, medianos y grandes establecimiento en los mismos años. Toda la información registrada en el cuadro incluye a las empresas maquiladoras aunque no se desglosa este concepto.

Respecto a lo primero se observa una evolución progresiva tanto en el número de establecimientos y el empleo como en el valor de la producción bruta total (PBT), la formación bruta de capital (FBC) y la creación de valor agregado censal bruto (VACB). Asumiendo las limitaciones generales sobre la información censal y sobre deflactar los valores monetarios registrados en los mismos, hay que señalar sin embargo que esta tendencia puede estar marcada por los años en que se hicieron los censos. El año 1988 fue uno de valores bajos porque la economía se encontraba en una situación de crisis mientras que 1993 y 1998 fueron dos momentos de alza en la dinámica económica. Sin embargo, entre estos dos últimos años medió la gran crisis de 1995 por lo que aún con las limitaciones indicadas, el incremento general mencionado es significativo. Esto por lo menos en el sentido de que bajo la cambiante evolución de la manufactura esquematizada mas arriba, el mantenimiento progresivo de la actividad en el sector significó sostener la infraestructura de empresas y las capacidades productivas que ellas conllevan, aunque al mismo tiempo dicha continuidad en el sector pueda cumplirse a través de acelerados nacimientos y muertes de empresas, particularmente en las pequeñas.

En cambio al observar el desempeño por tamaño se observan comportamientos divergentes.

En el caso de los pequeños se ven incrementos en el número de establecimientos, en el empleo y en el valor de su PBT pero estos son proporcionalmente menores que los registrados para los mismos indicadores a nivel nacional. Al mismo tiempo, a diferencia de los valores mostrados para el conjunto, en este tipo de establecimiento se registra una caída en el nivel absoluto del VACB y un estancamiento en la FBC.

Por su parte los establecimientos medianos tienen una evolución similar a la seguida en el total de la manufactura, tanto en lo que hace al aumento en el número de establecimientos y el empleo, como en la producción,

Finalmente, los grandes establecimientos muestran el desempeño más contrastado porque de una parte tienen un incremento sorprendente en su número y en el empleo que generan, en un orden que alcanza el rango del 50 % respecto al período anterior. Esto mismo se observa en el VACB y el PBT mientras que la evolución en la FBC es aún más notoria ya que duplica lo registrado en el censo anterior. Asumiendo que no se arrastran errores censales en este cambio tan marcado durante este período de cinco años atravesado por la gran crisis de 1995, se puede hipotetizar que ello podría reflejar el impacto provocado por el importante aumento en la IED ocurrido durante el período, lo que se considera a continuación.

De conjunto este distinto comportamiento de los establecimientos según su tamaño parecen corresponder al patrón histórico, dado que los pequeños muestran mayor sensibilidad al comportamiento del mercado interno, los medianos acompañan la tendencia general y los grandes establecimientos incrementan su dinámica más que proporcionalmente al total con lo que aumenta la concentración económica siguiendo las fuerzas económicas que provienen de la dinámica dada por las relaciones con la economía internacional. Sin embargo dentro de esta evolución de los establecimientos manufactureros parecería haber novedades en el sector de los grandes establecimientos,

los que pueden analizarse de acuerdo a la naturaleza institucional de la propiedad, distinguiendo entre las grandes empresas extranjeras y las nacionales.

b) LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS EXTRANJERAS

Las empresas manufactureras extranjeras tienen una creciente significación en el tejido del sistema de empresas del país, ya que en los últimos años se ha incrementado muy aceleradamente su presencia en distintos sectores económicos y particularmente en la manufactura. De una manera esquemática pueden identificarse dentro de estas, dos tipos diferentes en razón de la naturaleza de su actividad y por su distinto efecto en la economía nacional.

De una parte están las que realizan inversión directa, ya sea comprando empresas existentes, o concretando nuevas inversiones, identificadas en la literatura como “greenfield” o finalmente reinvertiendo utilidades en el caso de las ya radicadas, y de la otra las que se instalan en el país para operar como empresas maquiladoras de exportación desarrollando partes de un proceso dentro de una cadena internacional de producción.

En el cuadro 8 se informa sobre la evolución seguida por este distinto tipo de inversión en todos los sectores económicos por parte de empresas extranjeras durante el período.

Como puede observarse, con la crisis de 1995 la IED en el país conoció un descenso brusco respecto al nivel de los 15000 mdd logrado en 1994, pero luego volvió a ese nivel y aún lo superó con la marca record próxima a los 25000 mdd en 2001.

Dentro de ello las nuevas inversiones han oscilado entre 40 y el 60 por ciento del total, aunque en el ya mencionado año 2001 alcanzan una participación record del orden del 80 por ciento del total. Cabe señalar que entre 1994 y 1997, que son los años entre los censos de 1993 1998, se realizó prácticamente la mitad del total de este tipo de IED registrada en todo el período.

Por su parte, las reinversiones han incrementado su importancia para alcanzar en el año 2001 una participación del orden del 20 por ciento del total

Dentro de este cuadro también debe hacerse referencia a una modalidad de inversión extranjera directa que ha sido relevante en México en los noventa en general, y particularmente desde 1995. Nos referimos a las fusiones y adquisiciones (FyA) que son presentadas en el último renglón de la tabla. Las cifras son solo indicativas del orden de magnitudes que guardan con respecto a las otras modalidades de IED, debido a que esas FyA anotadas en cada año se cumplen posiblemente a lo largo de varios años. En cualquier caso, estos datos brindan un indicador aproximado para mostrar que fueron una modalidad relevante dentro del proceso de IED. Ello significa que durante este período hubo una transferencia significativa de propiedad de empresas mexicanas a manos extranjeras, debilitando la posición relativa del actor empresarial en el conjunto del sistema de empresas.

Cuadro 8
Inversión extranjera directa en México
Millones de dólares

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002		Acum. 1994-2002 ^{1/}	
									Ene.-Mar.		Valor	Part. %
									Valor	Part. %		
TOTAL	15,041	9,552.	9,937	14,044	11,933	12,534	14,706	24,731	2,726	100	115,204	100
Nuevas inversiones	9,741	6,864.	6,281	10,330	5,780	5,031	6,094	18,261	1,051	38.6	69,434	60.3
Notificadas al RNIE	9,741	6,864.	6,281	10,330	5,780	5,031	6,094	17,432	133.5	4.9	67,687	58.8
Estimadas ^{3/}							0	829	918	33.7	1,747	1.5
Reinversión de utilidades	2,367	1,572.	2,590	2,150	2,864	2,303	3,704	3,588	1,022	37.5	22,159	19.2
Notificadas al RNIE						2,303	3,704	3,588	889	32.6	10,483	9.1
Estimadas ^{3/}	2,367	1,572.	2,590	2,150	2,864	0	0	0	133	4.9	11,675	10.1
Cuentas entre compañías	2,038	-250.	-350	-116	1,179	2,422	1,925	709	198	7.3	7,755	6.7
Notificadas al RNIE						2,422	1,925	709	198	7.3	5,255	4.6
Estimadas ^{3/}	2,038.	-250.	-350	-116	1,179	0	0	0	0	0	2,501	2.2
Maquilas	894	1,366.	1,416	1,680	2,110	2,778	2,983	2,172	455	16.7	15,856	13.8
Fusiones y adquisiciones	1839	785	4100	8691	4604	2448	7320	n.d	n.d	n.d		

1/ Cifras notificadas al 31 de marzo de 2002. 2/ Del 1 de enero de 1994 al 31 de marzo de 2002. 3/ Estimación de la IED materializada que aún no se ha notificado al RNIE. Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera. Nota: Las cifras proporcionadas en este informe no son comparables -y, por ende, no es válido sumarlas- con las estadísticas sobre IED publicadas por Secretaría de Economía respecto de años anteriores a 1994; esto se debe a que las metodologías utilizadas en ambos periodos son incompatibles. Antes de 1994 la IED anual se integraba con los montos notificados al RNIE en cada año (sin tomar en cuenta el rezago mencionado con respecto a las fechas en las que se realizaban las inversiones), más los montos involucrados en los proyectos autorizados por la CNIE (sin considerar que la aprobación de un proyecto no garantiza su realización). Por ello, la adición de los montos reportados al RNIE con los aprobados por la CNIE implicaba la combinación de inversiones realizadas con proyectos a realizar. Las cifras elaboradas con la nueva metodología se integran con los montos notificados al RNIE que efectivamente se materializaron en cada año, una estimación de los montos que aún no son notificados al RNIE y el valor de las importaciones de activo fijo realizadas por empresas maquiladoras. Esta metodología es más precisa y completa debido a que involucra únicamente cifras materializadas e incorpora estimaciones sobre los montos que aún no han sido notificados al RNIE o que, por restricciones de carácter jurídico, no captaba el RNIE antes de 1999, fecha a partir de la cual se reportan al RNIE todos los conceptos que forman parte de la definición de IED (nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías).

Fuente Secretaría de Economía

Viendo esta IED a nivel sectorial, conforme se indica en el cuadro 9, se observa que los sectores donde se ha concentrado la IED han sido los de manufactura, comercio y servicios financieros, lo que en el último de los casos está relacionado con la quiebra y extranjerización de la banca mencionada más arriba, mientras que lo de comercio se

refiere principalmente a la venta de las grandes cadenas de supermercados a empresas estadounidenses

Cuadro 9
Sectores relevantes con inversión extranjera directa en México
Millones de dólares

SECTORES	2002									Acum. 1994-2002 ^{2/}		
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Ene.-Mar.	Valor	Part. %	
										Valor	Part. %	
TOTAL	10,635	8,230	7,698	12,010	7,890	12,534	14,706	23,901.5	1,675.1	100.0	99,281.5	100.0
Agropecuario	10	11	32	10	29	80	88	4.2	0.5	0.0	265.0	0.3
Extractivo	98	79	84	130	42	127	180	32.6	0.2	0.0	772.3	0.8
Industria Manufact	6,183	4,762	4,703	7,278	4,992	8,664	8,487	4,396.1	775.8	46.3	50,241.3	50.6
RNIE	5,288	3,395.	3,286	5,597	2,881	5,886	5,506	2,223.9	321.1	19.2	34,385.0	34.6
Maquiladoras	895	1,366	1,416.	1,680	2,110	2,778	2,983	2,172.2	454.7	27.1	15,856.3	16.0
Electricidad y agua	15	2	1.1	5	27	139	61	44.5	0.0	0.0	295.3	0.3
Construcción	259	26	25	110	83	117	69	45.6	1.5	0.1	737.9	0.7
Comercio	1,250	1,006	725	1,865	880	1,023	2,080	1,241.9	321.0	19.2	10,393.8	10.5
Transp. y Comunic.	719	876	428	6856	374	256	-2,459	2,800.8	271.4	16.2	3,952.4	4.0
Servicios Financieros ^{3/}	941	1,066	1,214	1,087	707	701	4,580	13,524.3	298.6	17.8	24,118.9	24.3
Otros Servicios ^{4/}	1,158	402	485	839	757	1,427	1,618	1,811.5	6.1	0.4	8,504.6	8.6

Fuente Secretaría de Economía

Por su parte la IED realizada en la industria manufacturera representó el 50% del total, y estas inversiones se han concentrado en algunas ramas en particular, como puede verse en el cuadro 10.