



Las grandes empresas en México

La presencia de las grandes empresas tiene vastos alcances en nuestra vida cotidiana: rediseña el entorno urbano, modifica hábitos y costumbres, propone cambios en la administración de los servicios, vestido y alimentos que consumimos, proyecta formas novedosas en sus relaciones con empresas menores y con el resto de la sociedad • En los artículos que ahora publicamos, en ésta y en otras secciones, a propósito del dieciséis aniversario de la revista *Este País. Tendencias y opiniones*, los lectores encontrarán un horizonte en el que se explica el ascenso, el peso y los problemas que se prevén para estas enormes unidades económicas • La lógica y organización de los nuevos consorcios conlleva procesos de expansión y limitantes inherentes a sus dinámicas, por ejemplo las políticas antimonopólicas, la estabilidad y abatimiento de los precios, los ajustes con otros espacios económicos, establecidos anteriormente a su presencia, o bien, aquellos contactos sociales como las nuevas mentalidades o los valores de los consumidores. Hoy las grandes empresas estructuran, en buena medida, nuestra economía y su impulso modifica las formas tradicionales y legales de vincular al país con el resto del mundo.

El dinosaurio de Monterroso y la economía mexicana. ¿Son los monopolios los causantes del atraso en el país?

CELSO GARRIDO

Universidad Autónoma Metropolitana.

En los últimos meses, y no por casualidad, más particularmente desde la toma de posesión del presidente Calderón, se ha comenzado a desarrollar desde distintos organismos multilaterales, un debate sobre los monopolios como un factor central para explicar el atraso y la falta de competitividad de la economía nacional.

Por ejemplo, la oficina del Banco Mundial en México lanza en noviembre de 2006 el documento “La trampa de la desigualdad y su vínculo con el bajo cre-

cimiento en México” (Guerrero, López Calva y Walton, Banco Mundial México) donde súbitamente este organismo “descubre” la existencia en México de poderes económicos y sociales, específicamente por el fenómeno de concentración de la riqueza en las elites y el poder sindical. En el trabajo se argumenta que estas estructuras desiguales han persistido luego de la apertura económica y democratización política por las que ha pasado México, lo que se explicaría según



los autores porque “se han mantenido las políticas e instituciones subóptimas que permanecen en el centro de un desempeño decepcionante en el terreno del crecimiento”. Los autores señalan que es necesario correlacionar la desigualdad en todos los niveles (y no sólo en los segmentos de pobreza) con el desempeño en el crecimiento, ya que ambas dimensiones se relacionan, y concluyen que para solucionar este problema de la “trampa de la desigualdad” se requieren instituciones sólidas que impidan a los sectores poderosos “generar efectos adversos en el funcionamiento de los mercados y en el diseño de políticas”.

Los autores se suman al ambiente intelectual dominante al analizar el tema luego de las experiencias de reformas aplicadas en América Latina durante los noventa. El argumento de que las insuficiencias de los resultados obtenidos con estas reformas responde a factores institucionales, los lleva a considerar que la solución radica en asegurar las condiciones de competencia en los mercados para lograr el avance hacia la eficiencia y la competitividad económica mediante una mejor operación de los mismos. Por lo tanto, ante los límites del desarrollo económico en el país, parecería lógico concluir, desde este análisis, que para superar esta situación es conveniente avanzar en una dirección antimonopólica del tipo sugerido por este y otros organismos multilaterales.

Más allá de lo sorprendente que resulta el tardío descubrimiento de que en México existe concentración de poderes económicos y sociales, interesa cuestionar la tesis de que existe una “trampa de la desigualdad” autorreproducida por las insuficiencias del sistema institucional.

La muy amplia literatura disponible sobre el tema en el país,¹ ha mostrado con distintas perspectivas de análisis, desde por lo menos el comienzo de los setenta del siglo pasado, las notables asimetrías existentes en el mundo empresarial que opera en México, entre el pequeño pero muy poderoso conjunto de grandes empresas nacionales y extranjeras altamente dinámicas, y el universo de micro, pequeñas y medianas empresas que en gran medida sobreviven sin mayor capacidad ni condiciones para expandir sus actividades. Esta literatura ha discutido la relación entre la concentración de la propiedad, la del ingreso que se deriva de ella, con la falta de desarrollo económico en el país. Estos análisis concluían con distintas propuestas para una transformación en la organización económica nacional que permitieran recuperar el sendero del crecimiento económico y la generación de mayores oportunidades de desarrollo

para la población del país. A pesar de la diversidad de enfoques desde los cuales se desarrolló, este debate decantó finalmente en la hegemonía lograda por las propuestas de reforma que a comienzo de los noventa impulsó la administración de Carlos Salinas de Gortari en el marco de la visión axiomática del cambio social propuesta por el llamado Consenso de Washington. De una u otra manera, las mismas se basaban en la tesis de que el atraso económico en el país se debía al freno a la operación de los mercados y la competencia económica provocado por las particulares condiciones que creaba el proteccionismo y la intervención del Estado en la economía nacional, lo que se asociaba con las articulaciones de intereses entre las elites económicas y políticas, el clientelismo político, etcétera.

Siguiendo aquellas propuestas, la administración de Salinas de Gortari impulsó un acelerado proceso de cambios, tanto en los rasgos generales de la organización económica nacional, como en la configuración de la elite empresarial. En lo primero se produjo la rápida reducción de la presencia del Estado en la actividad económica junto con las desregulaciones y liberalizaciones de los mercados internos en muy diversos campos de actividad en el país.

Respecto a lo segundo se promovieron también de manera acelerada privatizaciones de empresas públicas, tanto del sector financiero como productivo, que llevaron a una acelerada reconfiguración de las grandes empresas nacionales, catapultando a un pequeño segmento de nuevos empresarios gigantes como Carlos Slim, Roberto Hernández y Alfredo Harp, entre otros.

Junto con ello, también se promovieron cambios históricos respecto a la inversión extranjera, reformando la legislación para abrir su participación de manera prácticamente irrestricta en los negocios que se desarrollan en el país. Particularmente notorio fue el impacto de estas inversiones extranjeras en casos como el del sistema financiero, donde empresas extranjeras logran el control del sector, pero también se observan tendencias similares en otros campos de actividad como es el de los supermercados y otros.

Pieza clave de la estrategia fue el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que en su momento fue presentado por el entonces secretario Serra Puche como la gran acción que, al exponer a las empresas locales a la competencia con las empresas de América del Norte, induciría a terminar con aquel orden ineficiente configurado bajo el proteccionismo y la intervención estatal. Particularmente,



se asumía en estas visiones aperturistas que con ello deberían minarse los poderes de los grupos empresariales surgidos en aquel viejo orden.

Sin embargo, como reconocen los propios organismos multilaterales, los resultados de estas reformas distan mucho de los objetivos propuestos por sus propulsores. Luego de más de quince años del inicio de esta experiencia, México no ha conseguido encauzarse en un sendero de crecimiento sostenido, incremento del ingreso y del empleo, y ampliación de la competencia en el sector empresarial. Por el contrario, lo que se observa es una situación de pobre y fluctuante crecimiento, con estancamiento del crecimiento del PIB per cápita, persistencia del desempleo acompañada de incremento de la economía informal y aumento acelerado de la migración hacia Estados Unidos.

En lo que se refiere a la evolución del mundo empresarial, al considerar el segmento de los grandes grupos privados nacionales surgidos durante el proteccionismo se comprueba que lejos de desaparecer, éstos supieron enfrentar los desafíos provocados con la desregulación y la apertura al exterior. Dichos grupos empresariales diseñaron y aplicaron estrategias complejas en las que usaron como barrera a la entrada para los competidores externos su poder oligopólico en los mercados locales generado durante el proteccionismo. También realizaron una acelerada internacionalización productiva por la cual un pequeño pero muy poderoso grupo de ellos se ha convertido en multinacionales de tamaño medio, y aún empresas globales como es el caso de Cemex. Bajo estas condiciones, dichas empresas operan de manera exitosa en una interrelación compleja entre sus acciones en los mercados locales, y la competencia que enfrentan en las distintas economías donde actúan.

De otra parte, el mundo de la empresa pública nacional se ha visto jibarizado por una continua política de privatización desarrollada en el marco de las reformas mencionadas. Frente al extraordinario e irracional crecimiento de las empresas públicas, producido desde mediados de los setenta, al calor de las presiones por absorber el impacto negativo que generaban por el cierre de empresas privadas en esos años, las propuestas de privatización encontraron un terreno fértil. Sin embargo hasta el momento no se ha hecho un balance detallado de costos y beneficios en estas estrategias privatizadoras, aunque evidencias como las correspondientes a los costos de las quiebras, rescates y reprivatizaciones bancarias o el de las quiebras de las concesiones de carreteras, dan señales

de que ésta ha sido una transformación empresarial extremadamente negativa para el país. Ese repliegue de la actividad empresarial del Estado se ha cumplido también bajo otras modalidades, como la observada en el sector de petróleo y generación de electricidad. Bajo la modalidad de los llamados “Proyectos de infraestructura con impacto diferido en el registro de gasto” (Pidiregas) Pemex y CFE han establecido contratos con múltiples empresas privadas, por los cuales éstas asumen la realización de actividades que antes cumplía la respectiva paraestatal. Conforme a diversos analistas, las evidencias de esta modalidad indirecta de privatización son desfavorables ya que están generando una creciente y muy gravosa deuda contingente que se suma a la que en su momento se creó con la gestión de las crisis bancarias, de las concesiones de carreteras y otras.

Por su parte, la llegada masiva de inversión extranjera directa, particularmente desde mediados de los noventa en el siglo pasado, no representó una expansión equivalente de empresas en el país sino, por el contrario, se cumplió en gran medida mediante una acelerada extranjerización de empresas nacionales ya existentes, dado que un componente relevante de esa gran oleada de inversiones extranjeras se realizó bajo forma de fusiones o adquisiciones de empresas locales. Asimismo, algunos de los pocos pero relevantes estudios sobre el impacto que ha tenido esta entrada masiva de empresas extranjeras al país muestran que no ha ocurrido el fenómeno de “dispersión” de fuerzas de innovación tecnológica, sugerido en la literatura que promovía dichas inversiones. Por el contrario, como podría mostrarse con la información que brinda la Encuesta Nacional de Innovación en el Sector Manufacturero 2001, aplicada por el INEGI, el segmento absolutamente dominante de dichas inversiones se ha dirigido a la producción de bienes estándar, sin mayores contribuciones a una dinámica de innovación tecnológica en la manufactura nacional. También cabe destacar, en lo que se refiere a la inversión extranjera manufacturera, que ésta se ha concentrado mayoritariamente en algunos sectores como el automotriz y químicos, y que las decisiones de invertir en el país por parte de muchas de esas empresas responde más a una estrategia intrafirma de las transnacionales para reestructurar su organización productiva en América del Norte, que a un incentivo determinado por las señales inmediatas de los mercados.

Debe señalarse que, como consecuencia del modo en que se configuró la organización macroeconómi-



ca nacional, tanto las grandes empresas nacionales como extranjeras dinámicas no operan como fuerza de impulso y expansión para las pequeñas y medianas empresas nacionales. Por el contrario, dentro de las reformas mencionadas se aplicaron políticas de incentivo a la importación temporal de insumos que luego se incorporan y reexportan en los productos elaborados con ellos y que son vendidos al exterior. Estas políticas se propusieron como parte de la estrategia para incentivar la actividad exportadora como motor de la economía nacional, ya que dichos insumos tenían mejor calidad y menores costos, tanto por los subsidios fiscales que les brindaban aquellos programas, como por las ventajas derivadas de un tipo de cambio del peso sistemáticamente sobrevaluado a consecuencia de los efectos provocados por la entrada masiva de capitales del exterior.

Como consecuencia de ello, dichas políticas indujeron una desestructuración de las cadenas productivas en el país, en beneficio de una participación creciente de la oferta de insumos industriales generados en el exterior. Esto ha tenido un impacto muy desfavorable en la gran mayoría de las pequeñas y medianas empresas manufactureras nacionales, que se han visto desplazadas en su papel de proveedores de las grandes empresas, y con ello han quedado desvinculadas del componente dinámico de la actividad, que ha sido el sector de exportaciones. En contraste, la mayoría de las Pymes han quedado limitadas a operar en el entorno del mercado interno que en los últimos quince años ha estado prácticamente estancado, como consecuencia de que la mencionada estrategia de reformas asumió sacrificarlo en beneficio del éxito exportador.

Estas transformaciones del universo empresarial mexicano se completan con los efectos provocados por el conocido fenómeno de la actividad maquiladora de exportación, predominantemente realizada por empresas de origen extranjero. Como se sabe, esta actividad tiene un impacto muy relevante en la economía nacional en lo que se refiere al comercio exterior, ya que sus actividades explican una parte muy significativa de las importaciones y las exportaciones. La contribución de las mismas en el empleo ha sido sustancial para la dinámica económica y social del país en los últimos veinte años, ya que sin la generación de más de un millón de puestos de trabajo por parte de estas empresas, se hubiera incrementado marcadamente la desocupación y quizá las presiones migratorias hacia Estados Unidos. Sin embargo, la contribución de estas entidades al desarrollo

tecnológico y a la creación de valor agregado en el país es muy limitada. Lo primero, porque a pesar de las reiteradas expectativas, estas maquiladoras no parecen haber evolucionado hacia el desarrollo de actividades con más contenido de investigación y desarrollo regional, y por el contrario han seguido orientadas a efectuar localmente actividades sobre todo de ensamblaje con base en bajos salarios y la existencia de habilidades manuales para dicha actividad, particularmente de las mujeres. Sin embargo, como se observó en los últimos años, estos factores han ido perdiendo su atractivo en la competencia mundial por la localización de estas actividades maquiladoras decididas por las empresas transnacionales que operan en cadenas productivas globales. En consecuencia, asistimos a la continua tensión que representa la amenaza sobre la balanza comercial y empleo que plantea el desplazamiento de maquiladoras radicadas en México hacia zonas de salarios aún más bajos.

Por lo que se refiere a la creación de valor agregado, estas maquiladoras de exportación han mantenido su nivel tradicionalmente bajo. Con ello han aportando a una desfavorable tendencia que registra la oferta productiva nacional en las últimas décadas, ya que crece en la misma el componente de importaciones mientras que el producto interno bruto se hace relativamente más pequeño.

En conjunto, el balance de la relación entre cambio empresarial y comportamiento de la economía al calor de las políticas de las reformas económicas hacia el mercado, resulta complejo y fuertemente problemático. Se observa una nueva y más concentrada configuración del gran empresario con un marcado retroceso de las empresas públicas, una renovada presencia de los grandes grupos privados nacionales ahora fuertemente internacionalizados, una muy importante presencia de empresas extranjeras concentradas en algunos segmentos de los servicios y la manufacturas con fuertes poderes de mercado, y un peso dominante en los casos en que desarrollan actividad exportadora, y por último una presencia extraordinaria de empresas articuladas a cadenas productivas globales como las maquiladoras de exportación. Todo ello contribuye a generar un desempeño económico cuyo componente dinámico lo da el sector externo que, sin embargo, está totalmente concentrado en un solo mercado como es el de Estados Unidos, mientras que el mercado interno se mantiene relativamente estancado.

Como se desprende de este breve análisis, las transformaciones económicas registradas en México tras la



búsqueda de configurar una economía orientada al mercado y dinamizada por las empresas privadas, arrojan ciertamente un balance problemático. Pero no parece fácil confirmar el argumento de que ello es simplemente resultado de la persistencia de los agentes con una tradicional concentración de poder, por lo menos en lo que se refiere al mundo empresarial, ya que de acuerdo con lo indicado este actor ha registrado cambios extraordinarios tanto en su configuración como en los sectores de actividad donde se desempeña, como en el balance de su naturaleza institucional (público, privado, nacional, extranjero), todo ello al calor de un mundo de mercados que operan con crecientes condiciones de desregulación y apertura.

Y sin embargo, como en el cuento de Tito Monterroso "...el dinosaurio todavía estaba allí". Es decir, que con todos estos cambios, la economía mexicana sigue estando configurada con los rasgos tradicionales de una muy alta y aún incrementada concentración de la propiedad y del ingreso, lo que en el campo empresarial se traduce en el incremento del poder económico de las mayores empresas aunque con un nuevo balance entre empresas privadas nacionales y extranjeras. Todo ello con fenómenos extraordinarios de recuperación, consolidación y crecimiento en el segmento de grandes empresas mexicanas como el multicitado caso de Carlos Slim y su conglomerado empresarial, pero también los casos de Imsa, Femsas, Cemex, Televisa o Bimbo.

Es cierto que sólo en muy contados casos existen en México monopolios en el sentido estricto, y lo que más bien se observa es una economía altamente oligopolizada, con nuevos rasgos de fuertes poderes fácticos, formados al calor de las transformaciones producidas por las reformas pero también por la dinámica de la economía global. Es en este terreno donde debe ponerse la consideración de las persistentes condiciones estructurales de concentración de poder económico que presenta la economía mexicana y su correlación con la falta de desarrollo y crecimiento en el bienestar y la riqueza de su población.

En cualquier consideración sobre los cambios económicos actuales no puede desconocerse que las tendencias de la economía global van hacia un incremento de la concentración y centralización de los capitales en las actividades más dinámicas y características de la misma. Desde comienzos de los años noventa se observan sucesivos y crecientes procesos de fusiones y adquisiciones en diversos sectores, dando paso a gigantes empresariales globales de escala y alcances desconocidos con anterioridad. De

modo que el dato de referencia para el análisis de lo que pasa en el país debe ser el reconocimiento de que la competencia en la economía global se da entre jugadores cada vez más concentrados, por lo que es un hecho previsible disponer de empresas de ese carácter operando en una economía nacional abierta e integrada a la globalización.

Esto significa, entre otras cosas, que las reglas y condiciones de operación para las acciones públicas sobre la regulación de la competencia han evolucionado para integrar a la competencia oligopólica como una condición "normal" de los mercados, lo que nos aleja muy marcadamente del mundo de la "mano invisible" de Adam Smith y nos acerca aceleradamente al mundo de la "mano visible" de Alfred Chandler en su análisis de la gran corporación estadounidense.

También es un hecho que en la pugna competitiva global hay una continua y persistente búsqueda de espacios dinámicos de rentabilidad por parte de las empresas transnacionales, en pos de expandir su control de los mercados y sostener su dinámica de crecimiento. Es normal, por ejemplo, asistir a la presión de las transnacionales telefónicas por acceder al mercado mexicano enfrentando y cuestionando a Telmex, que es el jugador con posición dominante en el mercado local. Pero esto mismo lo vemos en Europa con la discusión sobre las tarifas de telefonía celular o los procesos de competencia bancaria en los distintos Estados miembros.

Por último, también hay que señalar que en el contexto de las tendencias a la configuración de la economía global, los Estados nacionales y los actores estatales no desaparecen, aunque sin duda se enfrentan a nuevas tensiones para su persistencia y crecimiento. Prueba de ello son los propios países líderes de la OCDE, con sus persistentes prácticas proteccionistas y regulatorias para frenar la presencia competitiva de los productores de países en desarrollo o de otros países desarrollados. O la extraordinaria intervención del Estado en la economía que se observa en ellas, como por ejemplo con el complejo industrial militar del Pentágono, o las acciones de la Comisión Europea con su extraordinario proyecto Galileo para la navegación global por satélite, con el cual enfrentaría la competencia que representa el sistema Echeleon gestionado por la comunidad de países conocida como UKUSA (Australia, Canadá, Gran Bretaña, Estados Unidos y Nueva Zelanda), orientado al espionaje industrial y de otros tipos mediante el uso de sistemas satelitales.



Dicho todo lo anterior deben señalarse al mismo tiempo otros dos aspectos relevantes.

En primer lugar que, siendo la tendencia a la monopolización un deseo “normal” del empresario capitalista en la búsqueda de lograr el control absoluto del mercado, esto representa al mismo tiempo un factor de bloqueo a la dinámica económica. Ello fue motivo de grandes debates en la literatura económica a lo largo del siglo xx, aunque hay que indicar que desde mediados de los noventa la economía mundial se mueve por una combinación entre acelerados cambios bajo la economía del conocimiento e incremento de la concentración empresarial ya señalada arriba, cuyos resultados todavía están en proceso de confirmación.

Por otro lado, en México, es evidente que la existencia de poderes económicos empresariales continúa siendo un factor de iniquidad y de generación de oportunidades privilegiadas en perjuicio de la mayoría, y que ello está asociado con las debilidades del marco institucional, como señala el análisis del Banco Mundial. Pero en dicho análisis se omite considerar algunas de esas “debilidades” que son significativas para entender el pobre desempeño en la vinculación entre concentración económica y desarrollo en el caso de México. Particularmente la muy larga y creciente práctica que desarrollan algunos sectores del gobierno, especialmente el hacendario, en cuanto a gestionar deuda pública contingente en beneficio de sectores empresariales privados, como por ejemplo los casos del Fobaproa, el rescate carretero, o ahora la expansión de Pidiregas. Esto no está siendo incluido en la agenda nacional a pesar del extraordinario efecto negativo que todo ello está teniendo sobre las condiciones para el desarrollo a largo plazo en el país. Tampoco se discuten como debería las condiciones que llevan a fortalecer el duopolio televisivo o las particulares modalidades en las que opera la banca, ahora extranjera en su mayoría, ya que siendo una franquicia otorgada, éstas aplican políticas de comisiones que les permiten obtener ganancias extraordinarias en detrimento del servicio que ofrecen al público, al mismo tiempo sin ofrecer adecuadamente crédito a los productores, todo lo cual ha sido reconocido por el gobernador del Banco de México, sin que eso se acompañara de acciones

públicas correctivas. Tampoco parece ser motivo de preocupación para el Banco Mundial la práctica de que funcionarios de una administración pasen de inmediato a ocupar posiciones relevantes en empresas privadas, tanto nacionales como extranjeras, con las que tuvieron intensa relación durante su gestión en el sector público.

En consecuencia, para considerar la relación entre concentración económica, mercados, instituciones y desarrollo es necesario partir de reconocer que se trata de encontrar ecuaciones que las articulen de manera progresiva para el conjunto de la población y de la economía nacional. Esto significa que el debate sobre los monopolios en el país debe reconocer que la economía está estructuralmente configurada con altos niveles de concentración, y que el problema es lograr una articulación progresiva de esos actores empresariales con el resto de los empresarios, para generar una dinámica que rearticule la expansión de los mercados externos e internos, generando círculos “virtuosos” de crecimiento de la economía y de los ingresos de la población, con base en fuerzas económicas adecuadas para operar en el contexto de la economía global. Para ello es necesario rediscutir la organización económica nacional surgida de la reforma, eliminando los incentivos perversos presentes en la misma que desalientan la endogenización de factores de crecimiento y el encadenamiento productivo nacional. Esto, al tiempo que se desarrollan o reforman las instituciones para controlar la operación de poderes fácticos que induzcan el uso de los poderes públicos en beneficio de intereses privados.

¹ Como se muestra en la bibliografía del trabajo del Banco Mundial mencionado, los autores del mismo reiteran una conducta habitual de estos organismos como la de desconocer el conocimiento generado en el país sobre el tema tratado. Esto se muestra en el hecho de que sólo se mencionan unos pocos trabajos de los muchos producidos por autores locales relevantes en los que se considera desde distintas perspectivas y puntos de vista, la situación y problemas de la economía mexicana así como las opciones para su solución.