

CUARTA SECCIÓN
LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
BAJO EL TLCAN

LAS GRANDES EMPRESAS Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO EN TIEMPOS DEL TLCAN

GREGORIO VIDAL *

INTRODUCCIÓN

En los 30 años previos, la economía de México ha registrado cambios importantes. Un hecho relevante es el tamaño y la composición del comercio exterior. Desde hace años, a partir de la puesta en operación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), las exportaciones de manufacturas explican la fracción mayor del comercio exterior en montos que en algunos años se acercan al 30% del producto interno bruto (PIB). Las exportaciones tienen por destino principal la economía de Estados Unidos y, como se analiza en el texto, son realizadas por un reducido grupo de grandes empresas, en su mayoría transnacionales con matriz en alguno de un pequeño grupo de países desarrollados.

En el financiamiento de las actividades económicas también se observa una notable transformación. La colocación de títulos de deuda en el extranjero por empresas del país es común, como también la adquisición de deuda denominada en pesos por extranjeros. Todo forma parte de una nueva forma de financiamiento de las empresas y el sector público en condiciones de un sistema bancario y de crédito ampliamente internacionalizado. En otras actividades, como los servicios de telecomunicaciones o en hotelería, también hay nuevos jugadores de gran peso con una dimensión transnacional. La presencia de grandes empresas extranjeras es otro de los hechos notables en la economía del país, lo mismo en la industria cervecera, en la fabricación de refrescos, como en la más amplia gama de los servicios financieros. En este capítulo se plantea que las inversiones realizadas en el país por estas compañías, como el propio crecimiento de algunas gran-

* Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa.

des firmas con matriz en México, se explica por la nueva relación con Estados Unidos.

Los cambios recientes tienen como antecedente una larga historia de relaciones entre las economías de México y Estados Unidos, que incluye la acción relevante en el país de empresas estadounidenses desde finales del siglo XIX. No es un proceso continuo hasta la fecha. En conjunto no son las mismas empresas y no actúan en las mismas actividades. En este capítulo se analizan las transformaciones en esa relación, destacando que hay cambios significativos en ese largo periodo; sin embargo, su objetivo principal es dar cuenta de los cambios observados a partir de finales de los años ochenta y principios de los noventa. Por tanto, desde la perspectiva de la economía de México, la transformación sucede principalmente en el tiempo de vigencia del TLCAN, y está asociada a sus reglas y los procesos de reforma estructural que se ejecutan en el país.

Los datos sobre el comportamiento de la economía en México en años recientes no permiten establecer que existe un crecimiento sostenido y de largo plazo. Tampoco, como se documenta, hay una participación mayormente notable y en aumento en las exportaciones mundiales por parte de productos que proceden del país. El crecimiento de las exportaciones manufactureras es resultado de las decisiones de inversión de un reducido grupo de empresas transnacionales que atienden preferentemente en algunas líneas de su producción al mercado de Estados Unidos. En el país no se ha constituido un grupo importante de empresas con matriz en México que ocupen un espacio relevante y creciente en el comercio internacional con artículos fabricados en el país o que articulen sus inversiones en el exterior con la ampliación de la industria manufacturera y otras actividades productivas en México. La mayor transformación durante el periodo de vigencia del TLCAN es la internacionalización de algunas actividades manufactureras, sin una participación relevante de grandes firmas con matriz en México.

LA IED Y LAS GRANDES EMPRESAS EN MÉXICO: ALGUNOS ANTECEDENTES

En 1925, Ford, una de las mayores empresas de la industria automotriz con matriz en Estados Unidos, realizaba ventas directas de sus productos en el país. La firma inició operaciones en el extranjero en 1904 con una planta en Ontario, Canadá, apenas un año después de fundarse en Estados Unidos. La compañía ejecutó en México uno de sus primeros pasos en su interna-

cionalización en el terreno de la producción. En 1930 inició la construcción de su primera armadora en México, manteniendo hasta la fecha varias plantas en operación. En el ámbito bancario y del crédito, la presencia del capital estadounidense en el país existe también desde los años en que se constituye el Banco de México. En 1929, el National City Bank, nombre con el que operaba el Citigroup en esos años, abre en la capital del país una sucursal. Citi opera como banco comercial desde esa fecha sin interrupción alguna, y actualmente se ubica entre los mayores grupos financieros.

En esos años hay otras empresas extranjeras con actividades directas en diversos puntos de la geografía nacional. Sin embargo, como se señala desde la introducción de este capítulo, la presencia de capitales estadounidenses en el país es un dato relevante desde las últimas décadas del siglo XIX, que es necesario considerar para explicar la naturaleza y significado del cambio que se produce desde los años ochenta del siglo pasado.

Durante los sucesivos gobiernos de Porfirio Díaz, de 1876 a 1911, el capital extranjero invirtió en transporte, comunicaciones y generación y comercialización de electricidad. Por ejemplo, en generación y comercialización de electricidad destaca la Mexican Light and Power Limited, que comienza a operar al final del siglo XIX. Las autorizaciones otorgadas por ese gobierno al capital extranjero incluían el uso de las aguas de los ríos como fuerza motriz. A esa compañía se le autorizó en 1903 la utilización de los ríos Tenango, Necaxa y Catepuxtle (López Gallo, 1975:524). Sin embargo, las actividades en que se concentra la presencia de inversiones extranjeras son ferrocarriles, bancos y minería, destacando las inversiones por cuenta de compañías o de capitales estadounidenses (Ceceña, 1975:51-54). En 1880, en Estados Unidos se había construido en pocos años un sistema continental de transporte con base en el ferrocarril, que era la red de mayor dimensión en el mundo. El proyecto se financió con recursos de los grandes bancos de inversión, que al final del siglo XIX desempeñaron un importante papel en el financiamiento de grandes empresas, en las fusiones industriales y en la inmediata racionalización de la producción (Chandler, 1990). Varios de los empresarios que participaron en esos proyectos efectuaron inversiones en México. El Ferrocarril Central Mexicano, una de las mayores empresas privadas establecidas durante el gobierno de Porfirio Díaz en México, se realizó contando con la participación de inversionistas de Boston, que antes habían invertido en ferrocarriles en Estados Unidos (Kuntz, 1997:42-43). En materia de fundición del metal destacan las inversiones de la American Smelting and Refining Company, de la familia Guggenheim (Haber, 1992:33). En pocos años, de 1893 a 1911, la producción de metales industriales como cobre, plomo y zinc, entre otros, se triplicó.

En materia de petróleo, el incremento en la extracción a partir de las inversiones realizadas por extranjeros es notable. Haber destaca:

Al igual que en el caso de los ferrocarriles y la minería, la expansión de la industria petrolera fue resultado del flujo de capital extranjero. Con la inyección de divisas a la exploración y explotación de los recursos del subsuelo, México colocaba cada vez mayores cantidades de petróleo en el mercado mundial. La producción petrolera creció de apenas unos cinco mil barriles en el año fiscal 1900-1901, a más de ocho millones en 1910-1911 (Haber, 1992:33-34).

Años después, en el gobierno de Cárdenas, cuando se realiza la expropiación de los activos de las compañías que operan en la industria petrolera, se hace evidente la participación determinante en esa actividad de capitales con matriz en Estados Unidos que mantuvieron y efectuaron inversiones después del gobierno de Díaz.

Los capitales del exterior que llegaron a México después de 1870 y hasta el año de 1910 sumaban cerca de dos mil millones de dólares, cifra que representa, según los datos disponibles de la época, entre 67% y 73% del capital invertido en el país (Anderson, 1976:19, citado en Haber, 1992:28). Los capitales se ubican principalmente en actividades primarias. Gran parte exporta lo producido o son parte de la cadena exportadora, como en el caso de los ferrocarriles y las instituciones de crédito. En todas las actividades, con excepción de la banca, las firmas tienen mayoritariamente por origen capitales estadounidenses. En la banca, el control directo de cerca del 50% es ejercido por capitales franceses, que además participan en otros bancos (Cecena, 1975:57). Entre ellos se encuentran los tres más importantes, dos de los cuales cambiaron de dueños y de nombre, pero siguen operando a la fecha: Banco Nacional de México y Banco de Londres y México. La inversión extranjera se dirige a actividades exportadoras, principalmente minería y petróleo, sin crear importantes relaciones con el resto de la economía. Incluso, contrata a un reducido grupo de mano de obra, más aun considerando el tamaño de la población. En el decenio de 1900 a 1910 “[...] la producción minera y petrolífera, sector básico de la exportación, crece a una tasa anual de 7.2%, o sea, dos veces más rápidamente que la producción manufacturera y casi tres veces más que la producción agrícola” (Furtado, 1976:68). La participación de capitales con origen en Estados Unidos es un dato destacado en el funcionamiento de la economía en el país y constituye un elemento fundamental de la relación con la economía de allende el río Bravo. En ese periodo no existen inversiones por cuenta de empresas con matriz en México en la economía de Estados

Unidos. Es una relación que se da en una sola dirección. Sin la acción de estos capitales no se explica el proceso de crecimiento de la economía en México.

A partir de finales de los años veinte hay un cambio en la presencia del capital con origen en Estados Unidos en la economía de México. No se realizan inversiones significativas en minería, petróleo e infraestructura. Como en el caso de Ford, que señaló páginas antes, en manufactura y en otras actividades se realizan nuevas inversiones. En el caso del petróleo, la retirada del capital extranjero es total a partir de la expropiación de 1938. En las otras actividades los cambios se dan a partir de la gran crisis global de finales de los años veinte y principios de los treinta, y los conflictos en curso en México en los años que van de finales de la segunda década del siglo XX a principios de los treinta. Es parte de los procesos que acompañan el cambio del patrón de crecimiento de la economía del país y de la configuración diferente en los actores sociales que conducen la economía y la sociedad.

Durante los años treinta y la primera parte de los cuarenta, las firmas con matriz en Estados Unidos no efectúan cuantiosas inversiones en México. La Gran Depresión, las condiciones del crecimiento de la economía de Estados Unidos al final de los años treinta y durante la Segunda Guerra Mundial (SGM), explican en parte el hecho. En la segunda mitad de los años cuarenta, una vez que la guerra concluyó, hay una drástica modificación en el comportamiento de varias empresas de ese país con relación a la economía de México: varias firmas buscan operar en el país. A diferencia de los años finales del siglo XIX e inicios del siglo XX, cuando las inversiones se localizaron en petróleo, minería y ferrocarriles, después de la SGM, las firmas estadounidenses realizan inversiones en la manufactura. Son las actividades industriales, algunas de ellas con crecimientos importantes en años previos, las que reciben capitales del exterior. Las empresas transnacionales con matriz en ese país recurren frecuentemente a la adquisición de compañías que operaban en el país para alcanzar un notable peso en las actividades productivas en que participan, y como parte de una estrategia de largo plazo para surtir el mercado interno (Fajnzylber y Martínez Tarragó, 1976:249-251). Las adquisiciones, más la ampliación de la producción y la construcción de nuevas plantas utilizando considerablemente el crédito otorgado por el sistema financiero del país, son parte de una estrategia de consolidación de las empresas estadounidenses en el mercado interno. En la industrialización en curso es relevante el papel que desempeñan compañías con matriz en Estados Unidos.

En los años siguientes el proceso continúa, de tal manera que en los setenta la presencia de empresas de Estados Unidos en varias ramas de las

manufacturas es relevante. Las ET con matriz en Estados Unidos, acompañadas de algunas otras firmas, tienen la condición de líderes en el sistema industrial desarrollado desde finales de los años cuarenta hasta principios de los setenta. La forma en que se produce la sustitución de importaciones estimuló su presencia y favoreció su crecimiento. “Las ET no constituyen un enclave en ciertas áreas localizadas de la estructura industrial, sino que conforman un conjunto integrado que se articula a través de las relaciones interindustriales” (Fajnzylber y Martínez Tarragó, 1976:365). En los años siguientes este hecho no se modifica. Por tanto, un elemento que caracteriza a la relación de las economías de México y Estados Unidos en el periodo comprendido entre finales de los años cuarenta hasta finales de los setenta del siglo pasado, es la implantación en el país de un número relevante de firmas con matriz en Estados Unidos, la mayor parte son empresas transnacionales (ET) que tienen un papel destacado en la dinámica de la economía de México y ocupan un lugar de líderes en las actividades en que participan (Fajnzylber y Martínez Tarragó, 1976). Dominan mercados, influyen en la formación de precios, utilizan el sistema de crédito interno y se benefician de las políticas ejecutadas por la administración federal, incluida la protección en materia de importaciones a la producción manufacturera y los precios de los energéticos. En ese periodo no hay inversiones importantes por parte de empresas con matriz en México en territorio de Estados Unidos. Es la situación que prevalece hasta los años ochenta cuando gana fuerza la aplicación de las políticas de ajuste económico y las reformas que constituyen la denominada agenda del Consenso de Washington.

EL TLCAN Y LAS ECONOMÍAS DE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS

Antes de la firma del TLCAN, a finales de los años ochenta, avanza en México la liberalización financiera. Se eliminan techos a las tasas de interés y su nivel pasa a depender pronto de los flujos internacionales de capital. En materia comercial se suprimen las licencias a las importaciones que apenas en 1985 cubrían el 92% de la producción, y se efectúa una reducción generalizada en las tarifas a las importaciones. En materia de inversión extranjera hay hacia 1989 una amplia liberalización de las regulaciones que restringían su acción en el país, sin cambiar hasta ese momento la ley vigente (Vidal, 2001:35-41). Al lado de todo ello se ejecuta un programa de privatizaciones que privilegia la adquisición de los activos por cuenta de capitales del país. Un ejemplo destacado es la privatización de los bancos comerciales, todos ellos comprados por grupos empresariales, firmas de las finanzas o grandes capitales de México (Vidal, 2001:140-143). También

la venta de Teléfonos de México consideró reglas que hicieron posible que la nueva empresa quedará controlada por capitales del país. Antes de proceder a la venta de la compañía se modificó la composición del capital, creando la serie de acciones AA, cuya posesión permitía tener el control de la firma. La convocatoria para la venta incluyó esta estructura y el grupo que obtuvo la compañía participó a través de un fideicomiso en el que la mayoría de votos quedó en manos del grupo Carso y la familia Slim, con lo que tenían el control de la compañía (Vidal, 2001:137-138). Además, la privatización de esos años no incluyó los sectores estratégicos de energía eléctrica y petróleo. Esta modalidad de privatización fue diferente a la realizada en otros países de América Latina, en los que no existieron restricciones para que capitales del exterior adquirieran los activos y tampoco se excluyeron la energía eléctrica y, en el caso de que el país contara con ese recurso, el petróleo (Vidal, 2001, 2009). Se concluyó que la puesta en práctica de las reformas estructurales, con estas formas de privatización, y la apertura amplia a la inversión extranjera eran compatibles con el fortalecimiento de grandes grupos empresariales que serían el medio para la construcción de una diferente relación con la economía mundial. Las reformas continuaron su curso y desde el gobierno federal se consideró necesario cambiar la relación con Estados Unidos, institucionalizando un nuevo marco cuya expresión es el TLCAN.

La disposición de discutir y acordar con Estados Unidos mecanismos para ampliar los flujos de comercio e inversión entre ambos países fue una decisión del Ejecutivo Federal. Sin embargo, formalmente tiene como punto de partida una recomendación al Ejecutivo Federal por parte del Senado de la República generada hacia abril de 1990 (Blanco, 1994). El desarrollo de la negociación incluyó a otros actores sociales. En el llamado cuarto de junto, participan por parte de México varios representantes de organismos empresariales. Para conducir su participación se estableció la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE). En su momento se afirmó que fue el medio a través del cual los sectores productivos presentaron las posiciones del conjunto de las ramas de la economía del país. La COECE incluyó a diversas cámaras empresariales, tanto de la industria y el comercio; pero también a la Asociación Mexicana de Casas de Bolsa y a la de compañías de seguros, al Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales, a la Cámara de Comercio México-Estados Unidos, al Consejo Mexicano de Hombres de Negocios, entre otros (Alba, 1997).

La acción de la COECE abarcó un amplio trabajo de cabildeo y acompañó todo el proceso. Ello no implica que sus puntos de vista fueran necesariamente considerados, además de existir una amplia diversidad entre sus componentes y las opiniones que presentaban. No obstante, es un momen-

to en que se expresa la notable influencia de algunos grupos y sectores empresariales de México en la política económica. El hecho lo destaca Carlos Alba: “La COECE, por su propia estructura y la composición de sus miembros, revela una sobrerrepresentación de los intereses de los grandes grupos empresariales de México, los importadores y exportadores, y el sector financiero” (1997:157). Así, los resultados de las negociaciones se inscriben en la continuidad de la estrategia de reforma impulsada por el gobierno desde años antes, pero también tiene en cuenta el interés de sectores específicos de los actores sociales. En particular se consideran a las grandes empresas y grandes fortunas de México.

Al poco de haber iniciado las negociaciones, el gobierno de Canadá manifiesta su interés en participar. Como antecedente, Canadá y Estados Unidos habían concluido la negociación de un acuerdo comercial en octubre de 1987, que fue firmado en octubre de 1988. La precisión es relevante para entender el contenido del TLCAN, dado que en el tratado se establecen reglas y condiciones diferentes entre los tres países a propósito de salvaguardas que permiten sostener que más que un acuerdo de conjunto entre los firmantes, es por una parte un tratado entre Estados Unidos y Canadá y, por otra, entre México y Estados Unidos. Como se analiza en el capítulo, hasta la fecha para México las relaciones más importantes y significativas en materia de comercio e inversión se tienen con Estados Unidos. Pero también sucede lo mismo en migración, en turismo, en el ámbito de la educación y en materia política. La actual renegociación del TLCAN pone de manifiesto estas diferencias, al punto que a la fecha las relaciones económicas con Canadá son puntuales.

En los años posteriores a la firma del TLCAN, el gobierno de México ha negociado otros tratados comerciales semejantes al TLCAN y varios acuerdos bilaterales en materia de inversión. A la fecha, según información de la Secretaría de Economía, México cuenta con una red de diez tratados de libre comercio con 45 países, 30 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones y en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración, nueve acuerdos de alcance limitado, algunos definidos como Acuerdos de Complementación Económica y otros más como Acuerdos de Alcance Parcial (Secretaría de Economía, 2014). La administración federal ha presentado la realización de estas negociaciones y la firma de los respectivos acuerdos y tratados como un aspecto del proceso de diversificación de las relaciones económicas internacionales de México. Sin embargo, lo que se mantiene y profundiza es la relación que tienen algunas empresas transnacionales que operan en México con ciertas actividades de la economía de Estados Unidos.

Hay corporaciones de algunos países de la Unión Europea, de Japón y de Corea que han estado realizando inversiones en México. El criterio para ampliar sus actividades de producción en el país no es el incremento del mercado interno y tampoco la construcción de una plataforma exportadora para Europa, Asia o algunos países de América Latina. Las decisiones de inversión se han tomado considerando la competencia y las condiciones de ingreso al mercado de Estados Unidos. La vigencia del TLCAN es un elemento fundamental para explicar la realización de esas inversiones, considerando las reglas establecidas en el acuerdo para garantizar un comercio que no se encuentre sujeto a impuestos entre los países firmantes del acuerdo y la eliminación de otras restricciones para los productos ensamblados en México con destino a Estados Unidos. La composición de las exportaciones y su alto contenido importado, como se documenta más adelante, confirman esta observación.

Al momento de la firma del TLCAN, la economía en México está teniendo cambios producto de la acción de algunos actores sociales que no objetan los contenidos del acuerdo comercial y de inversiones entre las tres economías del norte de América. Desde años antes, opera en el país en la manufactura un importante grupo de empresas maquiladoras de exportación concentradas en pocas actividades. Para este sector los contenidos del TLCAN resultan positivos y, como se presenta adelante, son importantes en el crecimiento de las exportaciones manufactureras. Asimismo, para las empresas de la industria automotriz, que habían estado realizando inversiones en la segunda mitad de los ochenta y la primera parte de los noventa, construyendo nuevas plantas de ensamblaje de vehículos automotores cuyos productos estaban mayoritariamente destinados al mercado de Estados Unidos. Un ejemplo es Ford que, como se destaca desde páginas previas, tiene una larga historia de operar en el país. La compañía puso en operación en 1983 una planta de fabricación de motores en Chihuahua y, posteriormente, en 1986 una fábrica de automóviles y de estampado y ensamblaje en Hermosillo.

Las reglas de origen establecidas en el TLCAN, en el caso de la fabricación de televisores y de vehículos automotores, confirman la construcción de un espacio específico de competencia favorable a un cierto grupo de firmas transnacionales que operan en la región, organizando segmentos de sus actividades productivas para cubrir el mercado de Estados Unidos, sin que ello comprenda un incremento equivalente de sus relaciones con otros sectores de la producción de manufacturas en México. Por ello, un cambio en las reglas de origen modifica las condiciones para las firmas que tienen inversiones en México fabricando algunos productos con destino principal a Estados Unidos. Lo característico de la mayor parte de las exportaciones

manufactureras con destino a Estados Unidos es el alto contenido importado de bienes intermedios y de maquinaria y equipo, que son posibles por el entramado entre el TLCAN y los otros tratados firmados por México. El resultado es: el incremento de las exportaciones manufactureras no implica crecimiento equivalente en el conjunto de la industria.

La operación de firmas transnacionales con matriz en Estados Unidos es un elemento relevante en la economía de México hasta nuestros días. Sin embargo, con la ejecución de las políticas económicas que forman parte del Consenso de Washington, la vigencia del TLCAN y la eliminación de algunas restricciones a las inversiones de empresas extranjeras contenidas en el articulado del acuerdo realizada por parte de México, se modifica la operación y se amplían las actividades en que pueden estar presentes las firmas con matriz en Estados Unidos. Para varias de las mayores empresas extranjeras, el mercado interno de México deja de ser el elemento determinante de su operación en el país. También se transforman los medios de financiamiento de sus actividades, cobrando importancia el mercado internacional de capitales y los recursos que aportan otras firmas de las empresas, incluida la matriz. En conjunto se trata de una de las mayores y más importantes modificaciones en la relación de la economía de México con la de Estados Unidos, que está asociada a la vigencia del TLCAN.

Al comienzo de la década del noventa, el tamaño de la economía de Estados Unidos permite señalar que se mantiene una situación de excepcionalidad en la economía mundial. El país tiene en esos años la quinta parte del producto mundial con el 4.6% de la población del planeta y emite la moneda que tiene curso efectivo mundial.

Por tanto, el problema no es sólo la desigualdad económica entre los países firmantes del TLCAN y la diversa influencia política en la organización de la economía y las relaciones de poder mundiales, sino la propia dimensión y los procesos que impulsan al gobierno y las grandes corporaciones estadounidenses para que la excepcionalidad *americana* se sostenga y la huella que produce todo ello en la región de América del Norte (Vidal, 2004:14).

Una pequeña porción de las importaciones de Estados Unidos puede explicar gran parte del comercio exterior de México o de Canadá. Lo inverso no sucede. Aún más, las inversiones de algunas firmas con matriz en Estados Unidos pueden influir de manera determinante en el curso de la formación de capital en México o transformar la composición de la industria manufacturera. Lo contrario no existe hasta la fecha. Es decir, de las tres economías que suscriben el TLCAN, únicamente la de Estados Unidos tiene capacidad de influir de manera determinante en el conjunto de las otras dos. Esta situación no se ha modificado hasta la fecha.

LAS GRANDES EMPRESAS EN MÉXICO EN EL CONTEXTO DEL TLCAN

En las principales oficinas de la administración federal y de algunos representantes de organismos empresariales de México, se enfatiza que el crecimiento económico del país sólo es posible por ciertos cambios producto de la realización de las reformas estructurales. Por un lado, el aumento de las exportaciones, en primer lugar de las manufactureras y, por otro lado, el ingreso de capitales del exterior. El incremento en las exportaciones es producto de las inversiones que están realizando capitales privados, incluyendo firmas extranjeras. Desde la perspectiva del gobierno federal, es un resultado de la operación de los mercados y un signo de avance en la eficiencia de la economía. Al tener en cuenta el aumento en el grado de apertura de la economía, al poco tiempo de entrada en vigencia del TLCAN, hay un notable incremento de las exportaciones. En el año de 1994, las exportaciones equivalen al 17% del PIB. En el año 2003 suman 25.4% del PIB y en 2012, 33.4%. Además del incremento en las exportaciones se produce un cambio importante en su composición con relación a las que tenían en los años inmediatos anteriores a la firma del TLCAN.

Desde 1995, las exportaciones de manufacturas representan el 80% o más del total. De 2007 a la fecha, las exportaciones de las industrias manufactureras son regularmente el 80% o algo más del total. El petróleo crudo representa la mayor parte del resto de las exportaciones. Las manufacturas predominantes en las exportaciones son: automotriz, equipos y aparatos eléctricos y electrónicos, y equipos y aparatos para industrias diversas. En todas ellas, el incremento de las exportaciones se efectúa aumentando las importaciones. Pero además, una parte relevante del mercado en el país se cubre con importaciones de productos terminados que realizan las propias empresas exportadoras. El destino principal de las exportaciones es Estados Unidos. Es regular observar que cuatro quintas partes de las exportaciones tienen por punto de llegada Estados Unidos, y en los productos de la industria manufacturera que más se exportan la cifra puede ser un poco mayor. Gran parte de las ventas hacia el mercado estadounidense las realizan firmas transnacionales. Estas compañías, aun cuando no tienen en ese país su matriz, han decidido instalar en México una o varias plantas para realizar la conclusión de la fabricación de algunos productos que en su mayoría se comercializan en Estados Unidos.

Por la cantidad de vehículos automotores que se ensamblan en el país, México se encuentra en el grupo de los diez mayores productores a nivel mundial. Sin embargo, a diferencia de los otros integrantes del grupo, la mayor parte de lo manufacturado se destina a la exportación. A partir de la entrada en vigencia del TLCAN, las exportaciones de automóviles crecen, como

aumenta la producción. En pocos años se duplica y triplica la cantidad de vehículos ligeros armados en el país, en su mayor parte exportados hacia Estados Unidos. Con base en datos de la AMIA, en 1994 se producen un millón 97 mil vehículos ligeros. En la década pasada el incremento de la producción es importante, alcanzando la cifra de dos millones de unidades automotrices en el año 2007. En 2013 se fabrican casi tres millones de vehículos ligeros y para 2017 la cifra fue de 3 777 569.

En 2015 se exportó 81.2 de lo producido y en 2017, 82.2%. En 2013, del total exportado, 68% tuvo por destino el mercado estadounidense. A Canadá se destinó el 8%. En los años siguientes las cifras son semejantes. AMIA (2017) informa que en 2016 el mercado estadounidense fue el destino de 77.1% de las exportaciones, mientras en 2017 la cifra fue de 75.3%. En ambos años le sigue Canadá. Del total de compañías, las cinco más importantes con años de implantación en el país, explican la mayor parte de las exportaciones, el 79.1%. En 2017 encabeza la lista General Motors, le sigue Fiat Chrysler Automóviles, después Nissan, Ford y Volkswagen. Las tres empresas cuya matriz se encontraba en Estados Unidos antes de la firma del TLCAN, destinan desde hace años y hasta la fecha una proporción regularmente mayor al 80% de la producción realizada en México a su exportación, predominando ampliamente el mercado de Estados Unidos. Las cifras son menores tratándose de Nissan y Volkswagen, pero también la mayor parte se exporta.

Las compañías anteriormente enlistadas manufacturan en México una reducida gama de los vehículos que comercializan en la región e incluyen en su producción partes que son importadas desde otros países. Estas importaciones efectuadas desde México son resultado de las decisiones de las matrices. Una parte relevante de las importaciones procede de las matrices o de empresas de las firmas que operan en Estados Unidos y Canadá. Otras partes proceden de filiales en América del Sur en unos casos, en otros de Asia y también de algunas economías de Europa. Su composición es resultado de la implantación global de la transnacional, considerando el reparto de sus inversiones y buscando las mejores condiciones para abastecer el mercado principal de la región, es decir: Estados Unidos.

Las firmas de la industria automotriz que han realizado inversiones en años recientes tienen un comportamiento semejante. La mayor parte de lo producido se exporta, incluso se alcanzan cifras superiores al 95%. Las compañías son: Honda, Toyota y Mazda, todas actualmente con matriz en Japón. En años más recientes se incorpora Kia, con matriz en Corea. Lo producido en México se exporta, principalmente a Estados Unidos, incluyendo en la fabricación una parte importante de insumos importados de diversos países utilizando las reglas contenidas en los diversos acuerdos

comerciales y de inversión suscritos por México. Mientras, el mercado interno se cubre mayoritariamente con vehículos importados, que también se benefician de las reglas contenidas en los acuerdos comerciales. En años recientes aumenta la importación de automóviles para cubrir el mercado interno. En 2015, 53.3% de las ventas de automóviles ligeros en México se cubre con importaciones. En 2017 hay un incremento, 59.2% de las ventas son vehículos importados. Todos estos movimientos internacionales son transacciones intrafirma con precios administrados. Otra parte es surtida por proveedores que trabajan para el conjunto de la compañía y algunos de ellos eran parte de la firma hace años. Es en la matriz que se definen las relaciones entre las filiales y de éstas con la cabeza de la empresa. Lo que se observa en las empresas que están ensamblando en México es que cuando hay incrementos en las exportaciones existe un aumento igual o mayor de las importaciones, todo ello definido por el volumen de vehículos que se comercializan en el territorio de Estados Unidos.

En la fabricación de equipos y aparatos eléctricos y electrónicos sucede algo semejante, como también en la de equipos y aparatos para industrias diversas. En ambas actividades industriales operan empresas transnacionales ensamblando algunos productos o fabricando partes cuyo destino preferente es el mercado de Estados Unidos. En estas actividades el número de empresas es mayor que el existente en la fabricación de vehículos de transporte, destacando algunas compañías con matriz en Japón y en Corea, junto a compañías de algunos países de la Unión Europea y de Estados Unidos. Son manufacturas dominadas por la importación de insumos y de equipo y maquinaria. En el pasado, en estas actividades se distinguía a las empresas maquiladoras. En 2006, último año en que el Banco de México reporta por separado las cuentas del comercio de las maquiladoras, las exportaciones realizadas por estas empresas son el 45% del total y las importaciones el 34.2%. En los años siguientes, con base en la estadística oficial que considera a la industria manufacturera, maquiladora y de servicios de exportación, las cifras de las exportaciones realizadas por empresas que operan en México, sin considerar la maquila, varían desde el 27.5% en 2007 hasta el 34.3% del PIB, mientras las exportaciones totales van del 54% al 64% del PIB. Ello implica que casi la mitad de las exportaciones son mercancías elaboradas en empresas maquiladoras. Las cifras que alcanzan las importaciones para fabricar diversos artículos realizados por estas compañías son semejantes a las de la primera parte de la década pasada.

A estas cifras debe sumarse la mayor parte de las exportaciones de la industria automotriz, en tanto tienen un importante contenido importado. En 2006 las exportaciones automotrices son el 21.2% del total y las importaciones 12.5%. En los años siguientes no existen notables variaciones en

el total de las exportaciones, mientras se incrementan las importaciones, incluso para cubrir el mercado interno. Así se mantiene una industria automotriz que fabrica en México automóviles para ser exportados con partes manufacturadas en otros países, a la vez que la mayor parte de los vehículos comercializados en México son importados. Los datos agregados del comercio exterior en la industria automotriz, equipos y aparatos eléctricos y electrónicos, equipos y aparatos para industrias diversas y alguna otra actividad que opera bajo la modalidad de maquila o en industrias procesadoras, no dejan espacio para interpretaciones. Explican la mayor parte del grado de apertura de la economía. Restando la maquila y la industria automotriz, el comercio exterior de México equivale a una cifra ligeramente superior al 20% hasta la fecha. Este resultado implica que la mayor parte de la relación con el exterior de empresas que operan en México se realiza a partir de un esquema de comercio que considera las importaciones de partes y diversos productos como un dato sustantivo, por lo que el incremento en las exportaciones no se vincula con aumentos en la producción equivalentes en empresas que operan en el mercado interno en México. Las firmas en México no toman decisiones de incrementos de producción o realización de inversiones por cuenta propia y mucho menos atendiendo a las condiciones del mercado interno. Son filiales de transnacionales encargadas de tareas específicas y explican gran parte del comportamiento de la manufactura en el país y la propia relación con la economía de Estados Unidos y la economía internacional.

Al sumar las exportaciones y las importaciones vinculadas a la industria del petróleo, es aún menor la relación del resto de la economía del país con el exterior. Además, las importaciones son importantes en materia de granos básicos y otros productos de consumo. Por el lado de las exportaciones son también relevantes algunos minerales y otros productos básicos realizados por un reducido grupo de grandes empresas, varias de ellas transnacionales. En conjunto no existe un crecimiento del conjunto de la industria que acompañe a la exportación de manufacturas. Lo característico es que la exportación manufacturera tiene un alto contenido importado de insumos de equipo y de maquinaria.

Este esquema de comercio exterior es resultado del dominio del comercio intra industrial entre México y Estados Unidos. Como destaco desde líneas previas, las firmas preponderantes que participan en cada una de las ramas industriales relevantes en las exportaciones son parte de una misma empresa, por lo que propiamente es un proceso de transferencias transfronterizas entre una misma compañía o grupo corporativo. El tema del comercio intra empresa, como un signo característico del avance en la exportación de manufacturas desde México, ha sido destacado al poco tiempo de vigen-

cia del TLCAN en varios estudios (Ramírez, 2001; Soria, 2004; Contreras y Carrillo, 2003; Vidal, 2011). Son transferencias entre una misma empresa transnacional, cuyo incremento se asocia a la apertura comercial y a la apertura en inversiones y colocaciones financieras: es uno de los cambios más importantes asociado a la operación del TLCAN. Unas pocas compañías han organizado su producción destinada mayoritariamente al mercado de Estados Unidos, considerando parte del proceso industrial en México. Se fabrican algunos productos, como pocos modelos de automóviles, algunos aparatos eléctricos, televisores y otros artículos semejantes. Otras firmas optan por fabricar partes que se utilizan en la elaboración de productos, cuyo destino mayoritario es el mercado estadounidense. Entre las condiciones favorables para que esta modalidad de organización de la producción se desarrolle, se encuentra la plena libertad para importar insumos, partes y maquinaria sin estar sujetos a gravamen alguno, en tanto se cumplan las reglas establecidas en el TLCAN y en el resto de los tratados de libre comercio y acuerdos de inversión que el gobierno federal ha suscrito. Es una condición, según el lenguaje oficial, una ventaja competitiva, que no ha sido compatible con una mayor participación de otras empresas de las manufacturas en los procesos de producción asociados a las exportaciones.

En este contexto, no existen elementos endógenos para lograr un crecimiento de las exportaciones. Tampoco se generan procesos para que la manufactura crezca más como resultado del mantenimiento de las exportaciones. Hasta los años ochenta, las exportaciones de México suman cerca del 1% del total mundial. En el año de 1994 son el 1.45% del total mundial y un año después el 1.56%. Posteriormente, la cifra aumenta lentamente, en 2001 es el 1.6% y en 2010 el 1.7% del total mundial. Para el 2012, según información de CEPAL, las exportaciones de bienes realizadas desde México equivalen al 2% del total mundial. El incremento en las exportaciones que se da durante los años noventa y principios de la década pasada, no implica que el peso de la economía de México a nivel mundial se incremente. Lo que se observa es que el crecimiento de las exportaciones está limitado por su composición, en la que dominan pocas actividades. El destino, con la alta concentración que se envía al mercado de Estados Unidos por cuenta de un reducido grupo de grandes empresas, es otro hecho que limita su crecimiento. El principal obstáculo para un mayor incremento es que la inmensa mayoría de las exportaciones manufactureras son realizadas por un reducido grupo de empresas transnacionales que actúan en México considerando la evolución del mercado en Estados Unidos, sin una creciente articulación con el resto de la manufactura en el país y tampoco sin considerar otros mercados en el exterior para su crecimiento.

El desarrollo de un grupo relevante de empresas manufactureras con matriz en México con alta capacidad de exportación no se ha producido. La internacionalización de capitales con matriz en México incluye a un reducido grupo de grandes empresas que han optado preferentemente por realizar inversiones en otros países como el medio para mantener su crecimiento. Estas inversiones no se articulan con las actividades que otras empresas tienen en México, de forma que acompañen su crecimiento. Al igual que otras firmas que se han internacionalizado en años recientes, las empresas con matriz en México han optado por la compra de compañías o activos en el extranjero como el medio sustancial para avanzar en su internacionalización. América Móvil, en telecomunicaciones; CEMEX, en la industria del cemento; Bimbo y Gruma, en alimentos; Carso, en finanzas e infraestructura; Grupo México, en minería. Se pueden enlistar otras cuantas compañías con un proceso semejante de internacionalización que dan cuenta de la poca relación entre el crecimiento de las compañías y el desempeño de la industria y las actividades económicas en México.

En 1994, al entrar en operación el TLCAN, la banca comercial y otras firmas de las finanzas, como las compañías de seguros, estaban en manos de capitales del país. Incluso se habían establecido restricciones por un periodo a la participación en el país de bancos con matriz en el extranjero. Los hechos se modificaron aceleradamente a partir de la crisis monetaria y del crédito de finales de 1994 y de 1995. Los bancos que tenían poco tiempo de haber sido privatizados con reglas para que fueran adquiridos por capitales del país, fueron vendidos en su mayor parte a capitales del exterior. El resultado es: desde hace años la mayor parte de los activos es controlado por un reducido número de grupos financieros del exterior. Lo mismo se observa en el sector de aseguradoras y en otros ámbitos de las finanzas. El escenario incluye una banca comercial que no se ha destacado por su financiamiento a la actividad productiva y que realiza importantes colocaciones de recursos financieros en títulos de la deuda pública. Los bancos comerciales son un eslabón más de la extroversión de la economía del país, en el sentido de un espacio en que las ganancias que se generan no son monetizadas en México.

El escenario se completa con la venta de activos por parte de algunos de los mayores empresarios y financieros del país. Las dos mayores cerveceras del país son parte de consorcios extranjeros del ramo: AB-Inbev, el mayor grupo del ramo a nivel mundial y con matriz en Bélgica, compró Grupo Modelo; y Heineken adquirió FEMSA-Cervecería. Nestlé ha realizado diversas adquisiciones, como también Coca Cola Co, incluyendo el control de FEMSA-Coca Cola. En la siderurgia destacan algunas adquisiciones, como también una amplia participación en la hotelería en los principales destinos

del país. Los grandes capitales del país han realizado cuantiosas ventas o se concentran en pocos negocios. Además de las enlistadas líneas antes, deben sumarse tiendas departamentales, supermercados y algunas cadenas de restaurantes, televisión y medios de comunicación, servicios de salud, algunas firmas más en minería y en hotelería. Su crecimiento no está necesariamente vinculado a la ampliación de otras inversiones, menos al aumento de las inversiones en la industria manufacturera en México. Es en este contexto que avanza el contenido importado de la inversión en maquinaria y equipo. En los primeros años de la década de los noventa, del total de la formación bruta de capital fijo (FBCF) en maquinaria y equipo, alrededor del 50% se fabricaba en México. En los años siguientes el porcentaje se redujo sin que existiera un aumento en este componente del coeficiente de inversión. En el año 2000, la FBCF en maquinaria y equipo es del 10.9% del PIB, ligeramente menor a la de los años finales de la década de los setenta y principios de los ochenta del siglo pasado. Pero a diferencia de esos años, en 2000 el 63.3% es importado. En 2013, la FBCF en maquinaria y equipo equivale al 7.9% del PIB, importándose el 66.3% del total. En los años siguientes aumenta el contenido importado de la FBCF, en 2016 equivale casi al 80% del total. Por un lado, hay un reducido grupo de manufacturas con un alto contenido importado que producen para el mercado estadounidense a partir de decisiones de firmas extranjeras. Por otro, se ha desmantelado la capacidad industrial del país, en particular en el segmento de maquinaria y equipo, por lo que los crecimientos en la producción necesariamente implican que se trasladen al exterior las ganancias asociadas a la mayor parte de las adquisiciones de bienes de capital. Este es otro de los cambios en la relación de la economía de México con la de Estados Unidos, que avanza conforme pasan los años de vigencia del TLCAN y da cuenta de la forma en que operan en el país las grandes empresas.

CONCLUSIÓN

En 2016, la Organización Mundial de Comercio coloca a México como la séptima economía exportadora de manufacturas, considerando a la Unión Europea (UE) en su conjunto y a Hong Kong separada de China. Es un dato relevante de la transformación en la economía del país. También contando en su conjunto a la UE, es la séptima economía por el monto de sus importaciones de manufacturas. El crecimiento del grado de apertura de la economía del país se expresa en un aumento destacado del comercio exterior en la manufactura. Sin embargo, como se muestra en el capítulo, la apertura es relativa, en tanto no incluye al conjunto de la economía y tampoco

los sectores que participan de ella, tienen relaciones significativas con el resto de las actividades económicas. Es un reducido grupo de empresas transnacionales las que organizan en el territorio nacional algunos tramos de la elaboración de ciertos productos preferentemente destinados al mercado de Estados Unidos. Entre las formas de organizar estas actividades en la manufactura está la utilización preferente de maquinaria y equipo importado. Pero también de partes e insumos fabricados en otras regiones y países que entran al país sin gravamen alguno u otra restricción, haciendo de este hecho una de las condiciones para que se establezcan algunas empresas en México.

Se tiene una producción manufacturera con alto contenido importado destinada mayoritariamente al mercado de Estados Unidos. El traslado de los productos a ese territorio se efectúa en gran parte como una transacción al interior de la empresa. Las decisiones de inversión y el manejo de la capacidad de producción se definen en la misma corporación, sin considerar la evolución del mercado interno en México. Incluso, el proceso de financiamiento de la producción se da a partir de fuentes externas y gran parte de las ganancias se monetiza en el exterior. Esta transformación en el funcionamiento de las grandes empresas en México es otro de los datos relevantes del cambio en la economía del país.

En México no se ha creado o fortalecido un grupo importante de empresas que realice por su cuenta exportaciones apoyadas en el desarrollo en el país de las manufacturas. La internacionalización de algunas firmas con matriz en México procede adquiriendo activos o empresas en el exterior, tal cual sucede en otros países. Pero la internacionalización de esas compañías no se articula con inversiones en empresas manufactureras en México y ni siquiera con un incremento en la demanda de otros artículos fabricados en el país. Es un crecimiento de la exportación de manufacturas de un reducido grupo de productos destinados al mercado estadounidense y que produce efectos multiplicadores en otras economías, mismas en las que se están monetizando las ganancias. Frente a ello, algunas grandes fortunas en México han preferido la venta de sus activos y el refugio en el corte de cupón o en algunas actividades de los servicios y el comercio. En conjunto es la mayor transformación durante el periodo de vigencia del TLCAN.

La dinámica con la que funciona la economía del país a partir de estos hechos implica el mantenimiento de un amplio sector de actividades definidas como informales, pero un incremento aún mayor de la informalidad laboral. Para gran parte de la población ocupada lo común es obtener bajos ingresos, aun cuando segmentos importantes de trabajadores laboran más de cuarenta horas por semana. Los datos de la ocupación en el país se corresponden con un pobre crecimiento del PIB y, si se considera la distribu-

ción del ingreso por habitante, una firme tendencia al estancamiento. El mantenimiento de la política económica definida por la austeridad y el equilibrio fiscal, y la profundización de las reformas estructurales que son parte de las condiciones de aplicación del TLCAN, no modificará la situación. La transformación de la economía fundada en la estrategia económica aplicada desde finales de los ochenta, permitió el avance de un sector exportador de manufacturas con alto contenido importado dominado por unas pocas compañías transnacionales, pero también la profundización de la desigualdad social.

BIBLIOGRAFÍA

- Amia (2017), *Boletín de prensa*, diciembre, Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, México, disponible en <www.amia.com.mx>.
- Alba, Carlos (1997), “La COECE, un caso de cooperación entre los sectores público y privado en México”, en *Revista de Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 2, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, febrero, pp. 149-166.
- Blanco, Herminio (1994), *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Cecaña, José Luis (1975), *México en la órbita imperial. Las empresas transnacionales*, 4ª edición, México, Ediciones El Caballito.
- Chandler, Alfred (1990), *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge, The Belknap Press of Harvard University Press.
- Contreras, Oscar y Jorge Carrillo (2003), *Hechos en Norteamérica*, México, Cal y Arena.
- Fajnzylber, Fernando y Trinidad Martínez Tarragó (1976), *Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Furtado, Celso (1976), *La economía latinoamericana. Formación histórica y problemas contemporáneos*, 8ª edición, México, Siglo XXI.
- Haber, Stephen (1992), *Industria y subdesarrollo. La industrialización de México, 1890-1940*, México, Alianza Editorial.
- Kuntz, Sandra (1997), “La mayor empresa privada del Porfiriato. El Ferrocarril Central Mexicano (1880-1907)”, en Carlos Marichal y Mario Cerutti (comps.), *Historia de las grandes empresas en México 1850-1930*, México, Fondo de Cultura Económica, pp. 39-63.
- Ramírez, José Carlos (2001), “Los efectos del TLCAN sobre el comercio y la industria de México”, en Arturo Borja, Judith Mariscal y Miguel Ángel

- Valverde (coords.), *Para evaluar el TLCAN*, México, Miguel Ángel Porrúa, pp. 181-217.
- Secretaría de Economía (2014), *Tratados y acuerdos firmados por México*, México, disponible en <<http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/tlc-acuerdos>>.
- Soria, Víctor Manuel (2004), "Algunas implicaciones teórico empíricas del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica", en Gregorio Vidal (coord.), *México en la región de América del Norte, Problemas y perspectivas*, México, Miguel Ángel Porrúa, pp. 29-51.
- Vidal, Gregorio (2001), *Privatizaciones, fusiones y adquisiciones. Las grandes empresas en América Latina*, Barcelona, Anthropolos.
- Vidal, Gregorio (2004), "México en la región de América del Norte, estancamiento y profundización de la desintegración económica y la desigualdad social", en Gregorio Vidal (coord.), *México en la región de América del Norte. Problemas y perspectivas*, México, Miguel Ángel Porrúa, pp. 5-28.
- Vidal, Gregorio (2009), "Privatizations in Latin America", en Philip Arestis y Malcolm Sawyer (eds.), *Critical Essays on the Privatization Experience*, Hampshire, Great Britain, Palgrave.
- Vidal, Gregorio (2011), "México, o secundario-exportador e o aprofundamento do subdesenvolvimento", en *Cadernos do Desenvolvimento*, vol. 6, núm. 9, Rio de Janeiro, Centro Internacional Celso Furtado de Políticas para o desenvolvimento, pp. 383-405.