



TLATEMOANI
Revista Académica de Investigación
Editada por Eumed.net
No. 12 – Abril 2013
España
ISSN: 19899300
revista.tlatemoani@uaslp.mx

Fecha de recepción: 7 de diciembre de 2012
Fecha de aceptación: 23 de enero de 2013

LOS GRUPOS ECONÓMICOS EN LAS REDES COPORATIVAS DE LAS SOCIEDADES BURSÁTILES MEXICANAS

Dr. Carlos Ernesto Arcudia Hernández

carlos.arcudia@uaslp.mx

Dr. Iago Santos Castroviejo

iago@uvigo.es

Universidad Autónoma de San Luis Potosí (México)

Universida de Vigo (España)

Resumen

En el presente trabajo exponemos brevemente tres tópicos fundamentales para entender la estructura y gobernanza de las grandes empresas en México, a saber: la arquitectura organizacional y las características generales de gobierno corporativo de los grupos económicos; los cambios que han sufrido en la última parte del siglo XX y principios del presente; y, por último, presentamos una descripción a *grosso modo* de la estructura de la élite empresarial resultado de un estudio que realizamos sobre redes de poder económico.

Palabras clave: Grupos económicos, Arquitectura Organizacional, Redes de poder

Abstract

In this paper we briefly expose three fundamental topics to understand the structure and governance of the elite of the economic power in Mexico, namely: organizational architecture and corporate governance and the general characteristics of corporate governance of the economic groups; the changes that have suffered in the latter part of the 20th century and principles of the present; and, finally, we present a description roughly of the structure of the business elite results from a study that we conducted over networks of economic power.

Key Words: Economic Groups, organizational architecture, power's net

Introducción:

1.- Los grupos económicos: arquitectura organizacional y gobierno corporativo.

Las formas que asumen la arquitectura y el gobierno corporativos en cada país son resultado de patrones socioculturales formados durante largos períodos¹. Dadas las condiciones de cada nación, ciertas formas de arquitectura y gobierno pueden facilitar la inversión, la innovación y el desarrollo económico, mientras que en otros casos no es así. En particular, las combinaciones entre arquitectura y gobierno ayudan a definir los sistemas de negocios. Estos sistemas son diferentes entre países porque resultan de distintos patrones de propiedad, control y vínculos corporativos (Chavarín 2010, p 14)

Así los principales modelos de arquitectura organizacional se pueden clasificar en anglosajón, alemán, japonés y grupos económicos. A continuación en el Cuadro 1 se detallan las características de cada uno de los modos.

Cuadro 1	
Modelos de arquitectura organizacional	
<i>Anglosajón</i>	Los países más representativos de este modelo son Estados Unidos y Gran Bretaña. En estas naciones la estructura de propiedad empresarial se caracteriza por un accionariado disperso. En estos mercados las empresas suelen ser más independientes, ya que no están controladas por un grupo reducido de accionistas, que normalmente se reduce a un grupo familiar, ni son habituales las participaciones cruzadas entre empresas, siendo sin embargo muy importante la presencia de inversores institucionales. En este modelo, la transferencia de la propiedad y el control de las empresas suele realizarse en el propio mercado a través de las Ofertas Públicas de Adquisición de Acciones (OPA), asociadas a un mercado de capital líquido, activo, sin barreras de entrada y eficiente (Fernández Izquierdo <i>et al</i> , 2008, p 32).
<i>Alemán</i>	En este modelo, la concentración accionarial es muy importante. Las empresas suelen estar controladas por grupos de inversores estables con participaciones cruzadas o estructura piramidal. Estos accionistas mayoritarios pasan a tener un protagonismo directo en la gestión de la organización, los cuales buscan la viabilidad y la rentabilidad de la empresa en el largo plazo. En este caso, los grupos mayoritarios se consolidan y el mercado de capitales se vuelve menos líquido, existiendo en ocasiones poderes de veto o blindajes que obstaculizan las OPA, por tanto, la transferencia y control de la

¹ El concepto arquitectura empresarial se refiere a los tipos de acuerdos y relaciones que las unidades productivas establecen entre sí con el propósito de organizar sus transacciones. El gobierno corporativo involucra a los arreglos institucionales, formales e informales, con que las empresas y redes de negocios resuelven los conflictos surgidos de la interrelación de los actores participantes (Chavarin, 2006, p 194).

LOS GRUPOS ECONÓMICOS EN LAS REDES COPORATIVAS DE LAS SOCIEDADES BURSÁTILES MEXICANAS

	propiedad se desarrolla, normalmente, entre los accionistas significativos fuera del mercado. En cuanto al sistema legal, los accionistas minoritarios de estos países tienen escasa protección de sus derechos y además, es compleja de llevar la práctica (Fernández Izquierdo <i>et al</i> , 2008, p 33).
<i>Japonés</i>	En Japón el sistema de gestión de las compañías y el sistema de relaciones de en la estructura de propiedad está dominado por los directivos de las empresas y se caracteriza por importantes participaciones accionariales cruzadas entre las empresas. En Japón, el típico consejo de administración está formado por 21 miembros, casi todos son directivos de las mismas empresas. El presidente del consejo es el primer ejecutivo. En cada compañía, tres o cuatro directores, incluido el presidente gozan de derechos especiales para representar a la empresa (Fernández Izquierdo <i>et al</i> , 2008, p 34).
<i>Grupos Económicos</i>	En los países iberoamericanos se han formado grupos económicos, que los podemos caracterizar como una red de negocios donde un conjunto de empresas es controlado por un número de accionistas mayoritarios, usualmente miembros de una familia extendida o de un círculo cerrado de asociados con nexos sociales. En estas redes de negocios las empresas están conectadas entre sí mediante compañías tenedoras de acciones e intercambios de representantes en los consejos de administración (Chavarín, 2010, p 15).

Los Grupos Económicos (GE) son una forma de red de negocios que surge de una combinación particular de arquitectura y gobierno corporativo en donde un conjunto de empresas es controlada por un pequeño número de grandes accionistas, usualmente miembros de una familia extendida o de un círculo cerrado de asociados con nexos sociales. En los GE, las empresas están conectadas entre sí por transacciones relacionadas, intercambios de directivos en los consejos de administración, así como por esquemas en donde participan empresas controladoras (Chavarín, 2006, p 194)

Los GE son grandes grupos empresariales estructurados en torno a la propiedad accionaria que les permite controlar las principales actividades productivas y financieras del país (Morera, 1998 p 26) Los grandes grupos empresariales que dominan la actividad económica, tanto en México como en numerosos países del mundo, son mucho más que grupos estrictamente financieros y en gran medida diferentes a los agrupamientos monopolistas de capital presentes a los comienzos del siglo XX en los países caracterizados por el control bancario sobre las actividades productivas y que tuvieron su expresión clásica en países como Alemania y Estados Unidos²

Históricamente han existido tres tipos de integración empresarial bajo la dirección de un núcleo central de propiedad: horizontal, vertical y tipo conglomerado. La primera controla sectores y ramas relativamente homogéneos; la segunda integra eslabonamientos de materias primas,

² Cuando se habla de grupos de capital financiero por lo general se les ubica y define por su actividad y no por la organización del capital. La categoría "grupo de capital financiero" compete a la organización del capital, a su gestión, a sus formas de financiamiento privilegiadas en relación con el resto de las fracciones de capital, y a su propiedad y control. Es decir, a un conjunto de aspectos que forman parte de un proceso único y contradictorio de organización (Morera, 1998, p 27).

insumos y mercados de bienes finales; en la forma de conglomerado, finalmente, la integración empresarial abarca a empresas es interés situados en distintas ramas carentes de o con escasos eslabonamientos productivos o comerciales, y se explica por consideraciones propiamente financieras -de rentabilidad o financiamiento- o de diversificación de riesgos (Morera 1998, p 28)

Los GE mexicanos son producto de un entorno en el que prevalece un estado de derecho limitado, el cual se caracteriza por un marco legal que no surge del consenso, un sistema de procuración de justicia deficiente y un conjunto de creencias y patrones culturales que dan pauta a la corrupción, al oportunismo y a una confianza social estrecha. La presencia de instituciones discrecionales (formales e informales), y el elevado costo que le generan a la actividad económica, propician la sustitución de los mecanismos de mercado por transacciones relacionadas (Castañeda, 2010, p 1)

Los GE ofrecen cobertura ante el riesgo propio de economías sujetas a inestabilidad; en estos tipos de redes las empresas comparten riesgos al reasignar recursos las unas a las otras con el fin de respaldar a aquellas que más lo necesitan; es decir, contrarrestan las posibles pérdidas de algunas actividades con las ganancias obtenidas en otros mercados (Chavarín, 2010 p 24).

Las visiones de economía política argumentan que los GE se forman a partir de la relación entre empresarios y ciertos segmentos de la burocracia, lo que permite a los primeros obtener un trato discrecional que les ayuda a obtener subsidios y concesiones públicas, así como reducir el nivel general de competencia en los mercados donde operan (Chavarín, 2010, p 25)

2.- Evolución de los grupos económicos

La existencia de grupos privados de capital financiero en México se remonta al "Porfiriato" Sin embargo, la relevancia en el proceso de acumulación de capital es un fenómeno mucho más reciente que se ubica a finales del decenio de los sesenta. A partir de entonces, las condiciones del proceso de concentración y centralización del capital cambiaron radicalmente, para convertirse de simple fracción predominante del capital privado nacional en agente principal del proceso de acumulación global del capital (Morera, 1998, pp 36-37).

En la evolución contemporánea de los grupos económicos podemos caracterizar cuatro grandes períodos: el primero que va de fines de los sesenta hasta 1982; otro período que abarca de 1983 a 1987; el siguiente abarca de 1988 a la crisis de 1994; y el último período inicia con la reorganización de las empresas producto de la crisis de 1994.

La mayoría de los grandes grupos económicos a finales de los sesentas eran redes financieras de negocios, es decir, tenían integradas una o más empresas

financieras entre las que destacaban los bancos. Algunos de estos grupos tenían vínculos de propiedad con los bancos de alcance nacional y, además, eran propietarios de otros tipos de compañías financieras en forma directa o mediante alguna subsidiaria (Chavarín 2010, pp 16-17). La naturaleza de los grupos dependía de su cercanía con el gobierno en turno.

Este período –que concluye en 1982- se caracterizó por un fuerte nacionalismo que, a través de leyes de mexicanización y restricciones comerciales, alentó la participación mayoritaria de capitales nacionales en la propiedad de las grandes empresas. Ejemplo de ello son la nacionalización de la industria minera en 1961, el decreto de 1962 que prohibía la importación de auto-partes y la Ley para regular la inversión extranjera de 1973 que limitaba la participación de capital extranjero en empresas de determinados sectores. Estas políticas hicieron posible el establecimiento de empresas de capital mixto y alianzas estratégicas entre empresas nacionales y extranjeras, como lo atestiguan el caso del Grupo Minera México en la industria de metales no ferrosos y del Grupo DESC, a través de su subsidiaria Spicer, en la industria automotriz (Castañeda, 2010, p 4)

Las redes de negocios de los grupos económicos estaban –y aún hoy día están- fuertemente centralizadas, destacando que: a) se da un elevado nivel de concentración de la propiedad; b) el control de las empresas recae en los accionistas mayoritarios, que pueden ser familias o bloques de individuos con afinidades sociales; c) en la gestión del negocio suelen participar directamente los accionistas mayoritarios o miembros de sus familias; d) es común que se usen los consejos de administración como un mecanismo de alineación de intereses entre los tenedores de interés de la empresa, pero en dichos consejos predominan los accionistas mayoritarios y sus familias o representantes de éstos (Chavarín, 2006, p 6).

El fuerte endeudamiento público y privado a partir del auge petrolero de 1978; y el aumento de las tasas de interés a nivel internacional aunado a la caída de los precios internacionales del petróleo en 1981 marcan el final de esta etapa. En 1982, la nacionalización bancaria, decretada por el Presidente López Portillo, señala el agotamiento del modelo económico en el que el Estado era el eje del proceso de creación y distribución de la riqueza.

A partir de 1983, durante el régimen de Miguel de la Madrid, comienza un proceso de recomposición de las relaciones económicas y políticas, la cual se centró, fundamentalmente, en la estructura de la propiedad del gran capital y en la reestructuración del sistema financiero, cuyo aspecto más importante fue la redistribución de los recursos dinerarios dispersos hacia las actividades productivas internas. Todo ello fue posible debido a la profundidad de la crisis y a la impostergable necesidad de reestructurar el conjunto del capital (Morera, 1998, p 41).

Producto de la estatización bancaria, las redes financieras de negocios perdieron a los bancos múltiples, que representaban el eje de su estructura de financiamiento y facilitaban las transferencias de flujos financieros entre sus distintas empresas. A su vez, entre los activos de la banca recién estatizada se encontraban una cantidad importante de acciones de empresas no financieras

(desde hoteles hasta compañías manufactureras); muchas de ellas eran de empresas relacionadas. En un principio esto significó que algunas redes de negocios perdieran segmentos completos de su estructura. Sin embargo, después se suavizaron algunas condiciones del decreto de expropiación, y en marzo de 1983, se reprivatizaron las empresas filiales de los bancos, lo que incluyó a todo el sector de las casas de bolsa y a las participaciones de empresas no financieras (Chavarín, 2010, p 55)

La restructuración de los nuevos grupos fue posible gracias a los recursos provenientes de la indemnización bancaria. Con los bonos de indemnización, los ex-banqueros tuvieron prioridad para intercambiarlos por acciones de las empresas enajenadas por el gobierno, las cuales habían sido parte de los activos de la banca³.

Después de 1987, una vez saneados financieramente, los grupos económicos se enfrentaron a la imperiosa necesidad de cambiar su estructura productiva, para poder concurrir a los mercados nacional e internacional en condiciones de igualdad y competitividad. Esto era necesario no solamente porque la modalidad de los grandes grupos industriales internacionales está determinada por los mercados mundiales con sistemas de comercialización, abastecimiento y desarrollo tecnológico en escala internacional, sino también porque los cambios que se requerían enfrentaban una violenta competencia por recursos financieros y tecnológicos.

La reconversión de los grupos económicos mexicanos a su variante globalizada se ha dado a partir de estrategias muy diferentes. Por un lado se encuentran los grupos que han seguido la estrategia tradicional de una transnacional con la que han logrado posicionarse como empresas dominantes en su ramo, ya sea mediante la creación de nuevas empresas en distintos países o la adquisición de compañías extranjeras establecidas. Una segunda estrategia es la de grupos que han buscado insertarse en la red global de producción estableciendo una gran cantidad de alianzas estratégicas con empresas extranjeras. En ocasiones estas estrategias les han permitido incursionar en un mercado extranjero poco conocido y en otras adquirir tecnologías para participar como proveedores de empresas globales dominantes. Por último, se encuentran grupos diversificados con estrategias híbridas, las cuales varían dependiendo de la unidad de negocios en consideración (Castañeda, 2010, pp 14-15)

El proceso de reorganización capitalista iniciado en 1983, tuvo como fundamento reformas financieras, económicas y fiscales aplicadas durante los sexenios de Miguel de la Madrid y Carlos Salinas de Gortari, bajo el

³ Durante el largo periodo de crisis económica de los años ochenta surgieron los siguientes grupos importantes: Grupo Carso-Inbursa (controlado por Carlos Slim), Grupo SIDEK (Jorge Martínez Güitron), Grupo SINKRO (Cresencio Ballesteros, Claudio X González, Agustín Legorreta y Antonio Ruíz Galindo), Grupo CIFRA (Jerónimo Arango), Corporación San Luis (Antonio Madero Bracho, Miguel Alemán Velasco y Cresencio Ballesteros), Grupo CAMESA (Agustín Legorreta y Prudencio López), Grupo Privado Mexicano –PRIME- (Antonio del Valle Ruíz) y Grupo Diblos (Juan Sánchez Navarro). De esta lista es claro que no todos los grandes empresarios aparecieron con la crisis, más bien se trata de un periodo de reconfiguración de alianzas y de reestructuración de empresas, a través del esquema de controladoras. (Castañeda, 2010, pp 5-6).

condicionamiento de un nuevo entorno financiero y económico internacional. Las reformas aplicadas hicieron posibles las grandes transformaciones económicas y por tanto es a partir de ellas que puede encontrarse el origen de la crisis de diciembre de 1994 (Morera, 1998, p 216)

Uno de los resultados inmediatos del llamado “error de diciembre” en 1994 fue la recomposición violenta de los grupos económicos, la cual tiene tres grandes vertientes: a) La crisis del sector oligopólico, cuya fuerza estaba fincada en el proteccionismo estatal y en el control del mercado en condiciones de competencia carentes de sustento real, debilitó al conjunto de los grupos, b) Para éstos la magnitud de la crisis se tradujo en una pérdida de valor de sus activos en dólares, en el incremento de sus obligaciones y en la pérdida obligada de parte de sus activos, c) Situó a los grupos ante el capital extranjero en su dimensión real. Ello evidenció la extrema vulnerabilidad de aquellos vinculados al sector bancario obligándolos a ceder posiciones frente al capital extranjero (Morera, 1998, p 220)

La crisis económica y un entorno internacional de mayor globalización han sido, bajo esta óptica, los catalizadores del cambio observado en las instituciones y en las estrategias empresariales. Estos factores hicieron que los tecnócratas promulgaran un conjunto de reformas a favor de la democracia, la apertura comercial, la desregulación, la competencia económica, la privatización de empresas paraestatales y la modernización del sistema financiero. Ante un entorno doméstico fuertemente recesivo e incierto los GE tuvieron, por primera vez, la motivación para impulsar de manera coordinada cambios en el sentido de una mayor competencia y transparencia.

En el contexto de instituciones discrecionales dominadas por relaciones corporativistas, los GE generaban empresas de alta rentabilidad pero poca productividad. Ante la falta de capacidad exportadora, un magro ahorro agregado y poca capacidad tributaria, las crisis macroeconómicas dieron pauta a un reacomodo institucional de mayor apertura política y económica. En este nuevo entorno los grupos se vieron obligados a redirigir la expansión de sus negocios al mercado internacional.

3.- Estado actual de los grupos económicos

Como último punto del presente trabajo describiremos muy brevemente la estructura actual de la red de propiedad de los principales grupos económicos en México.

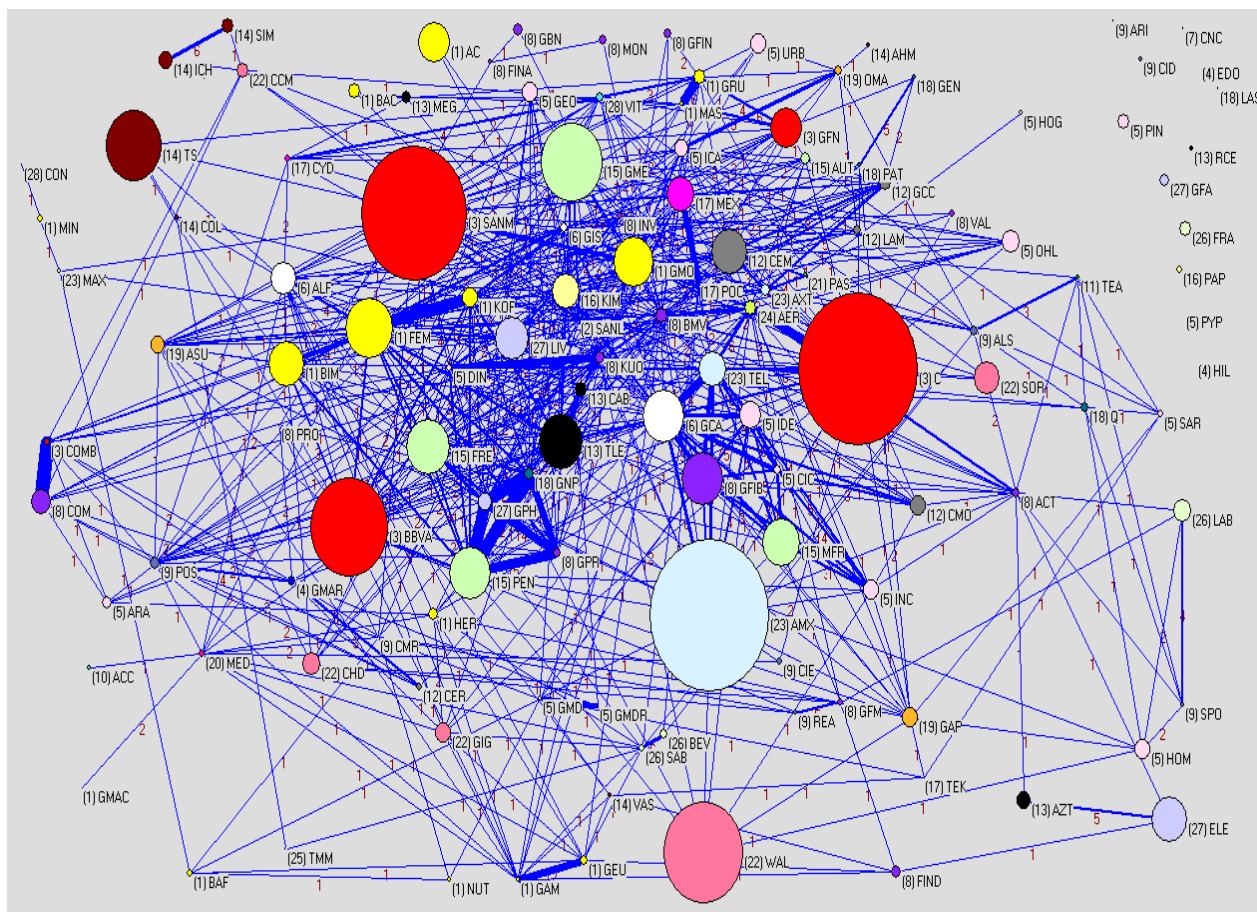
De julio de 2011 a junio de 2012 realizamos un estudio de la de la red de accionistas y consejeros de las 127 empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores. El método utilizado consiste esencialmente en el análisis de redes sociales. Las redes sociales que se construyen y analizan son: a) una red de afiliación (o de modo 2) consistente en recoger todas las relaciones de pertenencia a los Consejos de Administración; b) una red de adyacencia (o de modo 1) que recoge las participaciones en el capital cautivo. La población estudiada consiste en las empresas emisoras de la Bolsa Mexicana de Valores

a 30 de junio de 2011. La información primaria consiste en a) la proporcionada por las empresas en sus Reportes Anuales 2010; b) la proporcionada directamente por la BMV a requerimiento nuestro sobre la capitalización bursátil; c) Alguna información complementaria procedente de diversas fuentes.

Para efectos de esta colaboración nos limitaremos a presentar las características más generales de la red⁴. Así las cosas, en el Gráfico 1 se muestra la red de empresas. Puede verse en el ángulo superior derecho las empresas aisladas. También la prominencia en valor de algunas empresas (visualizado por el tamaño de los círculos que las representan) y ciertos núcleos de líneas gruesas que denotan a los grupos económicos.

Gráfico 1. Red de empresas. Cada línea que une dos empresas representa consejeros comunes en los respectivos Consejos de Administración.

El tamaño del círculo que representa a la empresa es proporcional a su capitalización bursátil. El color y el número entre paréntesis que precede al nombre abreviado representa el sector de actividad. El grosor y el n° que acompaña a cada línea corresponde al n° de consejeros comunes



⁴ Para el lector interesado en profundizar sobre nuestro estudio *vid* Santos Castroviejo, I, 2012, *Las élites del Poder Económico en México* disponible en el sitio <http://www.eumed.net/libros-gratis/2012b/1215/indice.htm>, consultado el 5 de diciembre de 2012.

LOS GRUPOS ECONÓMICOS EN LAS REDES COPORATIVAS DE LAS SOCIEDADES BURSÁTILES MEXICANAS

Fuente: Rutinas de Pajek para las redes basadas en los RA 2010 presentados a la BMV.

En la tenencia accionarial tiene un gran peso el de la empresa tipo familiar, entendiendo por familiar cuando existe un accionista de control formado por un individuo, una familia o una parca alianza de familias. De acuerdo con los cuadros 2 y 3, podemos clasificar como familiares como mínimo 77 empresas (61%) y el 42% si medimos por el valor bursátil. Mucho más si excluimos a las que llamaremos aquí 5 empresas globales⁵. Las estructuras piramidales tienen un cierto peso y el capitalismo de inversores se presenta como un fenómeno más bien exterior a México, tanto por las emisoras (el peso se debe mucho más a los 3 bancos globales) como por los inversores: son sobre todo fondos y sociedades de inversión no residentes.

A continuación presentamos en el Cuadro 2 una clasificación de las empresas estudiadas clasificadas por el tipo de control que ejercen los accionistas.

Cuadro 2						
Distribución de empresas según clasificación en familiares (con y sin mayoría del 50%), de capitalismo financiero, de inversores, piramidal						
Millones de pesos a 31/XII/2010						
	Las 127 emisoras de la BMV			Excluyendo 5 (*) empresas globales		
Accionistas de control	Nº de empresas	Capitalización bursátil	%	Nº de empresas	Capitalización bursátil	%
Familias con participación menor del 50%	21	2.061.900	21,87	21	2.061.900	38,96
Familias con participación mayor del 50%	56	1.882.195	19,97	56	1.882.195	35,56
Participaciones por bancos (capitalismo financiero)	4	22.454	0,24	4	22.454	0,42
Participaciones muy fraccionadas (capitalismo gerencialista)	3	23.284	0,25	3	23.284	0,44
Inversores institucionales (capitalismo de inversores)	8	3.322.563	35,25	5	136.243	2,57

⁵ BBVA, Citigroup, Santander, Tenaris y Walmart.

LOS GRUPOS ECONÓMICOS EN LAS REDES COPORATIVAS DE LAS SOCIEDADES
BURSÁTILES MEXICANAS

Participaciones por otras empresas no-financieras (capitalismo piramidal)	17	1.452.921	15,41	15	506.021	9,56
Otras clasificaciones o no identificado	18	660.559	7,01	18	660.559	12,48
	127	9.425.876	100,00	122	5.292.657	100,00
(*) BBVA, Citigroup, Santander, Tenaris y Walmart.						
Fuente: BMV y RA 2010 de las emisoras						

Como podemos observar la empresas controladas principalmente por familias son las mayores en número y en capitalización bursátil. Lo cual nos confirma uno de los rasgos característicos del grupo económico y es que en las relaciones de negocios se mezclan los lazos familiares como una forma de protegerse ante posibles desacuerdos puesto que el entramado legal es muy débil como para poder solucionar adecuadamente conflictos de negocios.

Ahora bien, para confirmar la vocación de permanencia de las familias en las distintas empresas, presentamos en el Cuadro 3 el volumen de capital cautivo, es decir, el que no se puede desinvertir fácilmente en una empresa por ser demasiado significativo y por ende, exponerse a perder dinero de la inversión. A simple vista nuestro lector podrá observar que la preponderancia de las familias es avasalladora sobre las otras formas de posesión.

Cuadro 3				
Inversores de capital cautivo en las empresas emisoras de la Bolsa Mexicana de Valores según tipo de inversor				
Millones de pesos a 31/XII/2010				
	Mexicanos		No residentes en México	
	M pesos	%	M pesos	%
Familias y personas físicas	2.331.482	53,2	44.298	1,0
Participaciones de bancos	35.727	0,8	72.062	1,6
Participaciones de otras empresas no financieras	249.202	5,7	915.424	20,9

LOS GRUPOS ECONÓMICOS EN LAS REDES COPORATIVAS DE LAS SOCIEDADES
BURSÁTILES MEXICANAS

Propiedad pública	18.154	0,4	-	-
Inversores Institucionales	535	0,0	516.175	11,8
Otros consejeros, funcionarios, directores, sindicatos	110.767	2,5	60.060	1,4
Varios y no identificados	24.845	0,6	118	0,0
Suma	2.770.712	63,3	1.608.137	36,7
Fuente: BMV y RA 2010 de las emisoras disponible en el sitio web www.bmv.com.mx				

Los dos cuadros anteriores nos muestran claramente la configuración preponderante de las empresas grandes empresas mexicanas es una de red tipo “grupo empresarial” donde una familia o (menos veces) una alianza de familias, detenta participaciones de control “absoluto” de las empresas. Este control familiar se ve reforzado por las series de acciones que se reservan el control Y que existe una insignificancia de las configuraciones tipo “capitalismo financiero”, “gerencialista” y “de inversores”

Por último, el gran peso del capital cautivo sobre el capital total, tanto si lo contemplamos en las empresas individuales, donde una gran mayoría de empresas tienen un accionista de control que supera el 50% de las tenencias de acciones, y mucho más si consideramos las series de emisión de acciones que se reservan el control. Como vemos en el Cuadro 4, para el conjunto el capital cautivo supera el 46% del total, lo que es bastante, aunque acaso no exagerado (en España para 2009 era de 41%). Pero si detraemos las 5 empresas globales, la proporción de capital cautivo sube hasta el 68%. Esto viene en refuerzo de la hipótesis defendida en varios lugares de la “obsesión por el control” del estilo de gobierno empresarial en México.

Cuadro 4				
Capitalización bursátil, capital cautivo y free float de las empresas emisoras de la BMV a 31/12/2010				
Millones de pesos				
	Capitalización bursátil	Capital cautivo	% de capital cautivo	% capital que flota libremente
Todas las emisoras	9.425.876	4.378.849	46,46	53,54
Idem id disminuidas en las 5 empresas globales(*)	5.292.657	3.586.441	67,76	32,24
5 empresas globales (*)	4.133.219	792.408	19,17	80,83
(*) BBVA, Citigroup, Santander, Tenaris y Walmart.				

Fuente: La capitalización bursátil para cada una de las emisoras la obtuvimos directamente del servicio de información de la BMV. El capital cautivo de los RA 2010 de las emisoras disponible en el sitio web www.bmv.com.mx

Conclusiones

La forma predominante de arquitectura organizacional y gobierno corporativo las empresas que cotizan en la BMV la constituyen principalmente los grupos económicos. No obstante los GE conviven con empresas organizadas de otra manera. Entendemos por éstos una red de empresas controladas por una sola familia o gente de un círculo social muy estrecho. Generalmente el control se ejerce por participación accionarial y por consejeros múltiples. Los otros modelos de gobierno corporativo contemplan accionariado disperso, control por parte de inversores institucionales (cuyo objetivo es únicamente económico, y control de los propios gestores. La forma de grupo económico obedece a múltiples factores como un entorno legal débil, o inseguridad para ejercer las transacciones en el mercado.

Los grupos económicos, si bien datan desde la época del gobierno de Porfirio Díaz, han experimentado fuertes recomposiciones en la última parte del siglo XX y en lo que va del presente siglo. A partir de 1982, con la quiebra del modelo económico el que el Estado era el eje articulador de la economía, comienzan a ser ellos el principal instrumento de centralización de los recursos. Durante la década de los 80 se reorganizan a partir de la estatización bancaria. Su proceso de recomposición comienza con la devolución de los activos no bancarios y la reprivatización de las casas de Bolsa. Otra etapa de la reconfiguración se abre con la reprivatización bancaria y la venta de las empresas del Estado en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari. Finalmente la crisis de 1994-1995 obliga a otra reorganización de los GE hacia el exterior.

Por lo que respecta a la configuración actual de la red de empresas, nuestro estudio reveló una fuerte concentración de la propiedad accionarial en pocas manos. Dicha concentración es preponderantemente de carácter familiar con un fuerte peso de capital cautivo.

Bibliografía

Castañeda, G, 2010, "La evolución de los grupos económicos durante el período 1940-2008 en S Kuntz Ficker (Coord.) *Historia Económica General de México, de la Colonia a nuestros días* El Colegio de México-Secretaría de Economía, México pp. 603-634.

Chavarín Rodríguez, R, 2010, *Banca, Grupos Económicos Y Gobierno Corporativo en México* Centro de Estudios Espinosa Yglesias, México.

----- 2006 "La arquitectura organizacional y gobierno corporativo de los grupos económicos en México" en *Ciencia Ergo Sum* Vol 13 No 2 pp 193-199

Fernández Izquierdo, M.A. *et al* "El Gobierno Corporativo como motor de la responsabilidad Social Corporativa" Col. Economía i Gestió No 8, Grupo de Investigación SoGReS Publications de la Universidad Jaume I, Castelló de la Plana

Morera Camacho C, 1998, "El Capital Financiero en México y la Globalización, límites y contradicciones" UNAM-Editorial ERA-Instituto de Investigaciones Económicas, México