

# Efecto de políticas públicas en la rentabilidad de empresas manufactureras mexicanas, 1995-2005

MARIANA MARCELINO ARANDA\*/ZACARÍAS TORRES HERNÁNDEZ\*\*/IRMA CECILIA ORTEGA MORENO\*\*\*

FECHA DE RECEPCIÓN: 14/7/2010; FECHA DE APROBACIÓN: 04/02/2011

**RESUMEN:** Este trabajo es un bosquejo de la rentabilidad de los sectores que integran la economía mexicana, su relación con la política económica y las acciones desarrolladas por el gobierno federal durante el periodo que va de 1995 a 2005. La rentabilidad reportada por las empresas, de 1995-2000 con respecto de 2001-2005, pasó de 128% a 57%, y los sectores productivos más rentables fueron, en efecto, los relacionados con la rama financiera y de asistencia pública. De esto, se puede deducir que las políticas públicas o acciones que realizó el gobierno federal hacia un sector en específico podría ser un elemento básico y determinante que influye en la capacidad de una empresa para ser rentable. Sin embargo, habría que analizar si bajo un escenario macroeconómico en el cual todas las empresas operan bajo las mismas circunstancias, qué hace que algunas de éstas efectivamente generen rentabilidad.

**PALABRAS CLAVE:**

- rentabilidad
- industria manufacturera
- indicadores financieros
- empresas mexicanas

**ABSTRACT:** This paper is an outline of the profitability of the sectors that make up the Mexican economy, its relation to economic policy and the actions taken by the federal government during the period from 1995 to 2005. The profitability reported by companies, from 1995-2000 with respect to 2001-2005, went from 128% to 57%, and most profitable sectors of production were, in fact, those with a relation to the financial industry and public assistance. From this, one can conclude that public policies or actions that made the federal government to a specific sector may be a basic and decisive influence on the ability of a company to be profitable. However, it should examine whether under macroeconomic scenario which all businesses operate with the same circumstances, what makes that some of them actually can generate profitability.

**KEYWORDS:**

- profitability
- manufacturing
- financial indicators
- Mexican companies

\* Doctora en Ciencias de la Administración, docente-investigadora de la ESCA Tepepan del IPN y candidata a Investigador Nacional. Línea de investigación: Gestión de PyMES.

\*\* Doctor en Ciencias de la Administración, docente investigador de la ESCA Santo Tomás del IPN e Investigador Nacional Nivel I. Línea de investigación: Competitividad regional e Internacional.

\*\*\* Maestra en Políticas Públicas, docente-investigadora de la ESCA Tepepan del IPN. Línea de Investigación Gestión de PYMES.

## Introducción

La incorporación de la economía mexicana a la globalización ha sido producto forzado de las condiciones externas y de azarosos eventos dentro de la propia economía como lo constatan Ibarra (2008) y Bazdrezch y Levi (1992). Adicionalmente ha sido decepcionante el apostar el crecimiento económico del país a la apertura comercial como el factor dinamizador para obtener el desarrollo de la estructura productiva a través de políticas que favorecieron el desarrollo de las industrias internacionales en el país buscando el beneficio en sus procesos productivos sin realmente estimular una integración en la estructura productiva (Flores y Novelo, 2010).

El presente escrito presenta una pequeña evidencia de los efectos que ha tenido la rentabilidad de los sectores que componen la economía mexicana y su relación con la política económica y las acciones desarrolladas por el gobierno federal durante el periodo 1995 a 2005. Particularmente en la participación de las empresas manufactureras como empresas generadoras de rentabilidad.

Por tanto el objetivo del trabajo es dar un bosquejo de la rentabilidad de los sectores que integran la economía mexicana, su relación con la política económica y las acciones desarrolladas por el gobierno federal durante el periodo que va de 1995 a 2005. Para ello, primeramente se plantea el contexto económico político del país para dicho periodo, y se expone el indicador de rentabilidad a utilizar en términos teóricos. Enseguida se aplica el método a seguir tomando como base la información recabada de fuentes secundarias. Posteriormente se presentan los resultados divididos en dos periodos 1995-2000 y 2001-2005, y finalmente las conclusiones.

## Contexto económico-político mexicano

El gobierno mexicano durante el Modelo de Sustitución de Importaciones (aproximadamente de la década de los años 40 hasta los 80) determinó las condiciones y lineamientos sobre los cuales operaba el aparato productivo del país. Este modelo consistía en i) un proteccionismo industrial, que propició un mercado nacional cautivo, altos precios, producción de artículos de dudosa calidad y defensa exagerada respecto de la competencia internacional, ii) una economía cerrada que obstaculizó el acceso ágil a nuevas tecnologías e insumos a precios y calidad internacionales, y iii) una multiplicidad de industrias con escalas de producción muy reducidas que limitaban la posibilidad de exportación, ocasionada por la falta de inversión en manufacturas (Torres, diciembre 1975).

Sin embargo, a mediados de los años ochenta, ahora bajo el Modelo de Promoción de Exportaciones (MPE) México abrió su economía a la competitividad internacional, e ingresó al Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT), en 1986. Así, dejó atrás una economía cerrada, proteccionista y fuertemente regulada para dar paso en ese momento a una de mercado mundial. Esta nueva modalidad significó para los negocios tanto grandes como pequeños oportunidades para aumentar sus ingresos, reducir sus costos y elevar ganancias, pero también enfrentar retos y amenazas que antes no se tenían, como:

- Aparición de nuevos bloques económicos;
- Redefinición de estrategias económicas de todos los países, para integrarse de manera ventajosa a estas nuevas tendencias;
- Competencia internacional y nuevas alianzas;

- Nuevos modelos de producción, de comercialización, de diseño y de financiamiento;
- Énfasis en los servicios, sin dejar de lado la manufactura, y
- Desempeño más que producción, satisfacción de clientes más que ventas, servicio más que productos por ellos mismos (Hill, 2001; Rodríguez, 2002).

A sólo siete años de la incorporación de México al proceso de globalización, el país enfrentó en 1995 una dura crisis financiera. Para superarla y consolidar la recuperación económica el gobierno formuló la implantación y el fortalecimiento de cuatro ejes rectores contenidos en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 (PND): i) Por un Estado de derecho y un país de leyes, ii) Desarrollo democrático, iii) Desarrollo social, y iv) Crecimiento económico. Es de mencionar que el presente trabajo analiza sólo lo relativo al crecimiento económico, a la luz de cinco puntos centrales:

- Ahorro interno;
- Disciplina fiscal, estabilidad y certidumbre económica y financiera;
- Uso eficiente de los recursos para el crecimiento;
- Política ambiental para un crecimiento sustentable, y
- Políticas sectoriales.

Asimismo, contempla un Programa industrial que previó:

1. Fortalecer el desarrollo de los subsectores y ramas que habían resentido el rezago en años anteriores, especialmente aquellos intensivos en empleo de mano de obra y que contaban con potencial exportador sustancial, en el primer caso se encuentra el minero, siderúrgica y turismo; en el segundo el agropecuario.
2. Fortalecer las cadenas productivas.
3. Promover el desarrollo integral eficiente de las regiones que presentan mayores rezagos.

Cabe destacar que la política estuvo orientada a fortalecer el ahorro interno y desarrollar y fortalecer la investigación tecnológica. También, el gobierno ya no estableció una política industrial y sólo se dedicó a crear las condiciones macroeconómicas y en algunos casos el apoyo a ciertos sectores, dejando que fueran las empresas las que determinarían sus estrategias.

No obstante, para el periodo 2001-2005 se continuó sin establecer una política industrial para el país, como lo demandaba el PND 2001-2006 que sólo se basó en tres pilares: i) Desarrollo social y humano, ii) Orden y respeto, y iii) Crecimiento con calidad.

Los cinco objetivos rectores de crecimiento del país fueron:

1. Conducir responsablemente la marcha económica.
2. Elevar y extender la competitividad.
3. Asegurar el desarrollo incluyente.
4. Promover el desarrollo económico regional equilibrado.
5. Crear condiciones para un desarrollo sustentable.

En relación con el primero se buscó crear una solidez macroeconómica a través de:

- Coordinar la política fiscal con la monetaria.
- Promover una nueva Hacienda Pública.
- Promover esquemas de regulación y supervisión eficaces en el Sistema Financiero.
- Impulsar una banca comercial sólida y eficiente.
- Fortalecer a los intermediarios financieros no bancarios y construir una cultura del seguro.
- Crear la Banca Social.
- Reactivar la Banca de Desarrollo.
- Impulsar la eficiencia en el Mercado de Valores.
- Desarrollar nuevos instrumentos para el control de riesgos y la promoción de la estabilidad.

Para lograr la competitividad se pretendió, entre otros objetivos, promover el desarrollo y la competitividad sectorial en cuyo rubro se apoyarían los sectores energético, agropecuario, pesquero, construcción en el ramo de vivienda, turismo y minero.

El desarrollo incluyente buscó ampliar la participación de quienes vivían en condiciones de marginación en la actividad económica a través de apoyos a microempresarios y trabajadores mediante asesorías, capacitación y opciones de financiamiento para facilitar su incorporación a la actividad productiva.

El desarrollo económico regional equilibrado buscó, entre otros puntos, fortalecer las economías regionales más rezagadas y crear núcleos de desarrollo sustentables.

El desarrollo sustentable estuvo basado en promover el uso racional de recursos naturales, especialmente el agua y energía, promover una gestión ambiental integral y descentralizada, entre otras.

Durante este periodo, 2001-2005, se fortaleció el Sistema Financiero, la inclusión de la población de bajos recursos al aparato productivo a través de los micronegocios (“changarros”) y sólo se buscó mantener las variables macroeconómicas estables para el crecimiento de la industria.

Conocer la apertura económica de México, permite entender cómo la industria del país se tuvo que enfrentar a una competencia internacional para la cual no estaba preparada, lo que ha originado cierre de empresas o en otros casos sólo sobrevivir. De este modo, el analizar la industria manufacturera de 1995 a 2005, permite también conocer su capacidad para ser rentables con respecto a la inversión realizada por los accionistas

y si dicha rentabilidad es lo suficientemente atractiva para seguir invirtiendo y consecuentemente generar más empleos.

### Medidas de rentabilidad

La rentabilidad es la capacidad de una empresa para generar un beneficio o ganancia económica a cambio de la inversión realizada (Grinblatt, 2003). Dicha rentabilidad puede medirse a través de indicadores de rentabilidad que emanan del análisis de Estados Financieros, razones financieras, sobre ingresos e inversión, de esto último se derivan los de activos y de capital. El indicador de rentabilidad o tasa de rentabilidad puede ser entendida como la recompensa que el inversor exige por la aceptación de un pago aplazado (Brealey, 2003) o como los cambios en activos netos o utilidad neta, en relación con sus ingresos, su capital contable o patrimonio contable y sus propios activos (NIF, 2006).

Es decir:

$$R = \frac{P_1 + D_1 - P_0}{P_0}$$

donde:

- $P_1$  = valor de la inversión al final del periodo
- $P_0$  = valor de la inversión al inicio del periodo
- $D_1$  = efectivo distribuido a lo largo del periodo

Como  $(P_1 + D_1 - P_0)$  al final del periodo es el beneficio obtenido ( $B$ ), entonces, se puede expresar como:

$$R = \frac{B}{P_0}$$

Si se considera que la base de la información se obtiene del Estado Financiero, conocido como Estado de Resultados, de ahí que la rentabilidad se obtendría de la siguiente manera:

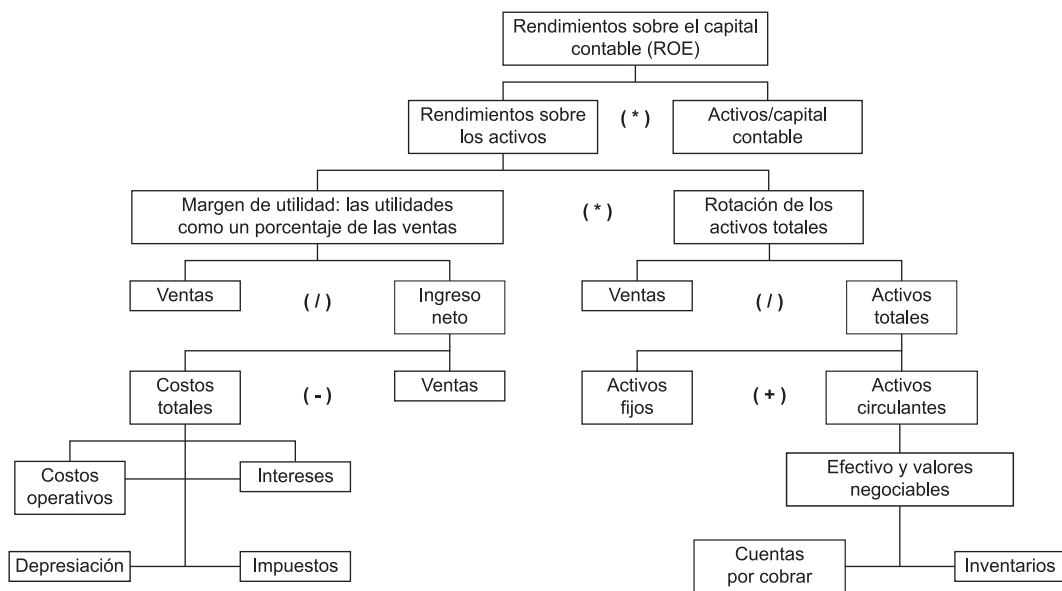
$$R = \frac{UN}{CC}$$

donde:

- $UN$  = utilidad neta
- $CC$  = capital contable

A esta medida de rentabilidad se le llama ROE (Rendimiento Sobre el Capital Invertido) que por mucho tiempo ha sido la medida financiera de desarrollo más usada por administradores, accionistas e inversionistas debido a que representa el resultado final del análisis de la estructura de capital. Cabe señalar que al aparecer en la técnica Du Pont se utiliza como una medida para evaluar la eficiencia operativa de la empresa y sirve de base para proyecciones futuras del negocio (Ver figura 1).

**FIGURA 1**  
**Análisis Du Pont**



Fuente: Weston J. F y Eugene F. B. (1994), *Fundamentos de administración financiera*, Décima edición, Mc Graw Hill, México, p.83.

(\*) Multiplicado por

La figura 1 muestra cómo a través de la utilización de algunas cuentas de los estados financieros se mide la rentabilidad de la empresa, es decir:

$$ROE = (\text{utilidad neta} / \text{ventas}) * (\text{ventas} / \text{activos}) * (\text{activo/capital}) = \text{utilidad neta} / \text{capital}.$$

donde:

(utilidad/ventas) representa la rentabilidad reportada por las actividades realizadas por la empresa.

(ventas/activos) representa el retorno sobre activos, es decir el uso eficiente de los mismos.

(activo/capital) representa el apalancamiento financiero de la empresa.

El análisis Du Pont permite obtener ciertas partidas financieras que son la base de todo el análisis tales como: ventas (que es un factor de crecimiento), activo, capital, utilidad neta, utilidad operativa o ingreso neto que representa la diferencia de ventas, costo (diferenciación y bajos costos) y pasivo que contempla las obligaciones financieras con terceros a corto y largo plazos.

## Método

Este trabajo presenta un bosquejo de la rentabilidad de los sectores que componen la economía mexicana y su relación con la política económica y las acciones desarrolladas por el gobierno federal durante el periodo 1995 a 2005. El interés se centra en la participación de las empresas manufactureras como empresas generadoras de rentabilidad. Para ello primeramente, se identificó y analizó la participación de los sectores económicos dentro de las 50 empresas más rentables, a través de los datos reportados por la Revista Expansión en su edición especial de las 500 empresas más importantes en México, durante los años de 1995 hasta 2005, que corresponden a seis años de gobierno de Ernesto Zedillo Ponce de León y a cinco años de Vicente Fox Quezada, como Presidente de México.

El segundo paso fue analizar las primeras 10 empresas de la industria manufacturera dentro del listado de las 50 empresas más rentables para el periodo de 1995 a 2005; la razón financiera que se consideró fue rentabilidad sobre el capital, que se obtiene dividiendo la utilidad neta generada durante un periodo determinado con respecto al capital contable de la empresa y que reporta la optimización del capital invertido por los accionistas con respecto a las utilidades.

Adicionalmente, se utilizó el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN) como base para

analizar el comportamiento de la rentabilidad de los diferentes sectores en México, siendo éstos: manufacturero, servicios, comercio y transformación.

Dentro de esta clasificación la industria de la transformación comprende manufactureras, construcción y minería. A su vez la Industria Manufacturera (IM) se divide en sectores de:

- Alimentos, bebidas y tabaco
- Siderurgia y metalurgia
- Química farmacéutica
- Automotriz y autopartes
- Cemento y materiales
- Computación y servicios
- Electrónica y electrónica de consumo
- Muebles
- Papel y cartón
- Productos cerámicos
- Productos metálicos
- Química y petroquímica
- Textil confección
- Vidrio y envases
- Otras industrias manufactureras

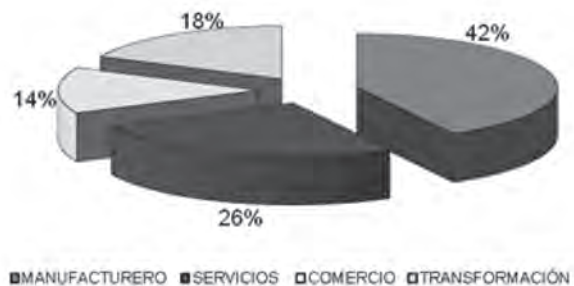
## Resultados: participación de los sectores económicos, por su rentabilidad 1995-2005

Dado el método descrito anteriormente se obtuvieron los siguientes resultados que se presentan divididos en dos periodos.

### Rentabilidad de los sectores 1995-2000

En la figura 2 se observan los siguientes resultados: el sector más rentable fue el manufacturero con un 42% de participación, seguido con un 26% de servicios y con un 18% de transformación; este último comprendió seis empresas de construcción.

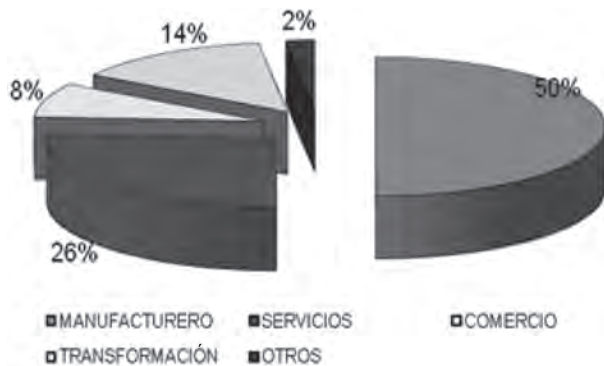
**FIGURA 2**  
Participación por sector, por su rentabilidad, 1995



Fuente: Datos obtenidos de la Revista Expansión 1996 en su edición especial de las 500 empresas más importantes en México.

Los datos de la figura 3 corresponden al año de 1996, el sector manufacturero nuevamente fue el de mayor participación con un 50%, seguido del de servicios con un 26% y 14% el de transformación, del cual cuatro empresas de siete que la integraron fueron constructoras.

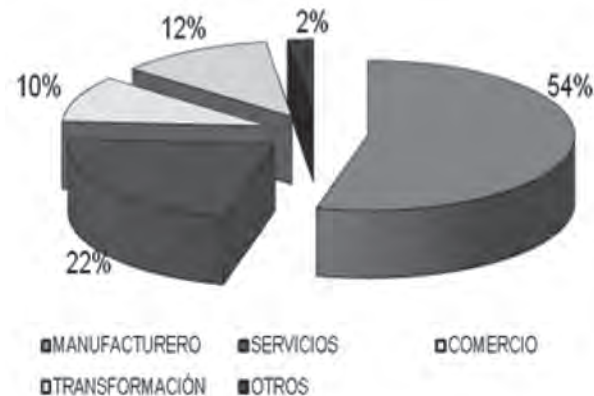
**FIGURA 3**  
Participación por sector, por su rentabilidad, 1996



Fuente: Datos obtenidos de la Revista Expansión 1997 en su edición especial de las 500 empresas más importantes en México.

Para el año 1997 (figura 4) de igual manera, el sector con la mayor participación dentro de las más rentables fue el manufacturero con un 54%, le siguió el de servicios con un 22% y un 12% el de transformación, del cual dos de seis empresas que la integran son de la construcción.

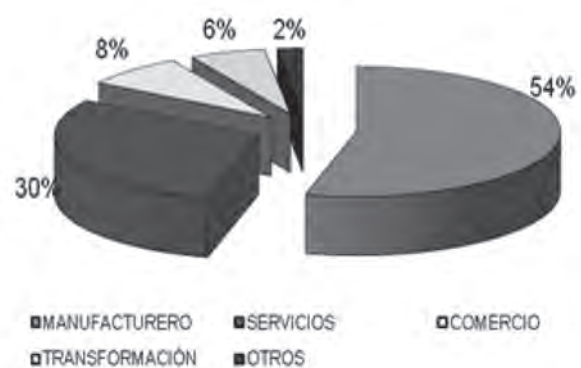
**FIGURA 4**  
Participación por sector, por su rentabilidad, 1997



Fuente: Datos obtenidos de la Revista Expansión 1999 en su edición especial de las 500 empresas más importantes en México.

En 1998 (figura 5) el sector manufacturero siguió siendo el de mayor participación con un 54%, seguido del de servicios con un 30% y el de comercio 8%, el de transformación se ubicó en el cuarto lugar con un 6% de las cuales tres compañías que lo conforman, una fue de la construcción.

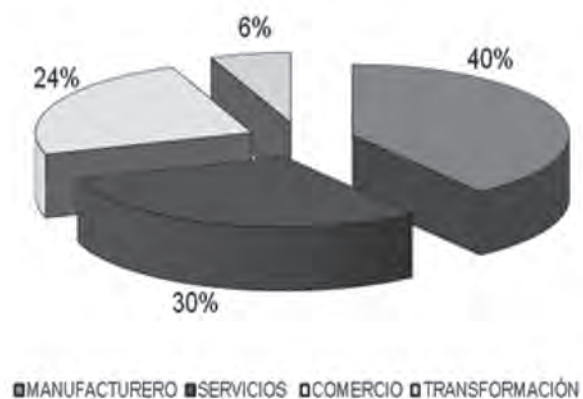
**FIGURA 5**  
Participación por sector, por su rentabilidad, 1998



Fuente: Datos obtenidos de la Revista Expansión 1998 en su edición especial de las 500 empresas más importantes en México.

Para 1999 (figura 6) se siguió manteniendo en primer lugar de participación el sector manufacturero con un 40%, seguido del de servicios con un 30%, comercio 24%, el de transformación sólo participó con un 6% del cual, las tres empresas que lo conformaron fueron de la construcción.

**FIGURA 6**  
Participación por sector, por su rentabilidad, 1999

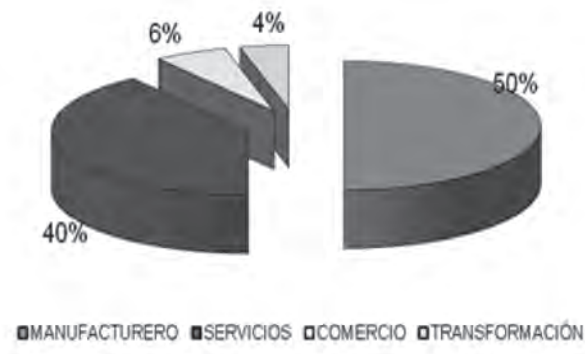


Fuente: Datos obtenidos de la Revista Expansión 2000 en su edición especial de las 500 empresas más importantes en México.



El sector manufacturero para el año 2000 (figura 7) comprendió una participación del 50%, seguido con un 40% del de servicios y con un 6% el de comercio. El sector de la transformación estuvo comprendido por dos empresas de la construcción.

**FIGURA 7**  
**Participación por sector, por su rentabilidad, 2000**



Fuente: Datos obtenidos de la Revista Expansión 2001 en su edición especial de las 500 empresas más importantes en México.

**En resumen durante el periodo de 1995 al 2000:**

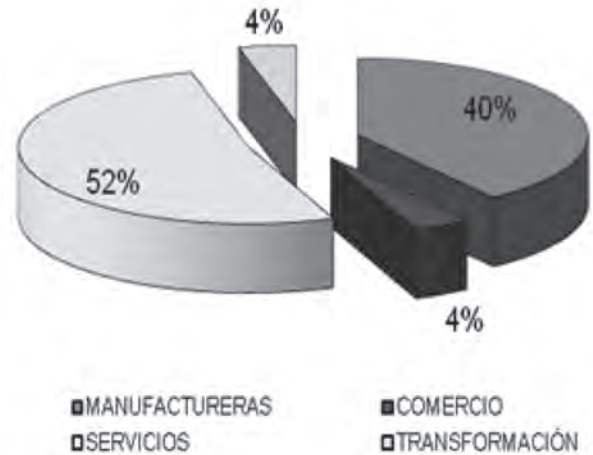
- La industria manufacturera se mantuvo en primer lugar de participación dentro de las empresas más rentables, entre un 40 a un 54 por ciento,
- El sector servicios se mantuvo en segundo lugar de participación con un rango de entre un 22 y 30%, y
- El sector comercio y de la transformación ocuparon el tercer lugar. En éste último se observa una continua participación de las empresas de la construcción.

**Rentabilidad de los sectores 2001-2005**

Con respecto a la participación de los sectores, en cuanto a su rentabilidad por los años 2001 a 2005 se tiene lo siguiente:

Para el año 2001 (gráfica 8), el primer lugar en participación fue el sector de servicios con un 52%, seguido del manufacturero con un 40% y con un 4% el de comercio y de transformación, del cual de dos empresas que lo conformaron las dos fueron de la construcción.

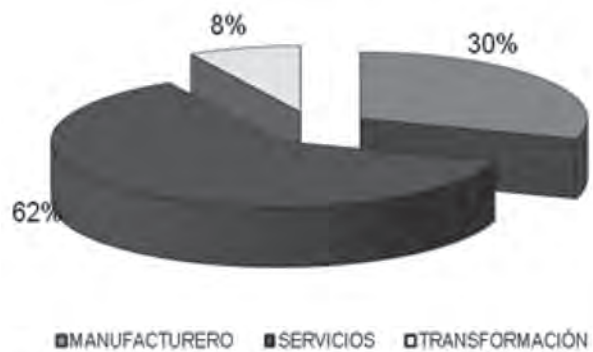
**FIGURA 8**  
**Participación por sector, por su rentabilidad, 2001**



Fuente: Datos obtenidos de la Revista Expansión 2002 en su edición especial de las 500 empresas más importantes en México.

En el año 2002 (figura 9), el sector servicios nuevamente se posicionó en primer lugar con un 62% de participación, seguido con un 30% del manufacturero y con 8% de transformación, el cual estuvo conformado por cuatro empresas y todas de la construcción.

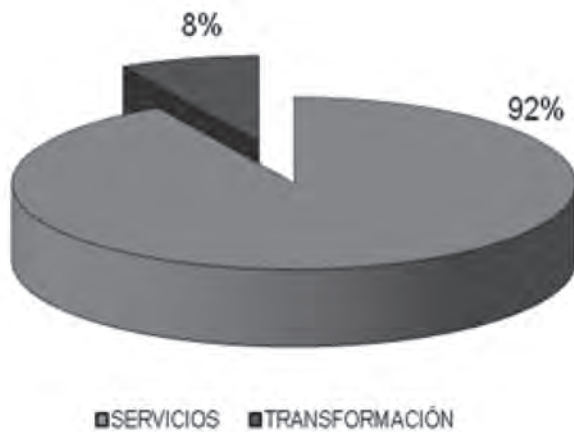
**FIGURA 9**  
**Participación por sector, por su rentabilidad, 2002**



Fuente: Datos obtenidos de la Revista Expansión 2003 en su edición especial de las 500 empresas más importantes en México.

Para el año 2003 (figura 10), sólo figuraron dos sectores el de servicios con un 92% y el de transformación con un 8%, de este último, las cuatro empresas que lo conformaron fueron de construcción.

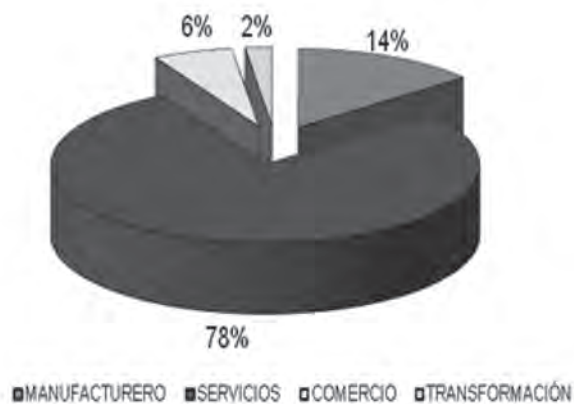
**FIGURA 10**  
Participación por sector, por su rentabilidad, 2003



Fuente: Datos obtenidos de la Revista Expansión 2004 en su edición especial de las 500 empresas más importantes en México.

En el año 2004 el sector servicios ocupó el primer lugar con un 78%, seguido con un 14% del manufacturero y con un 6% de comercio (ver figura 11).

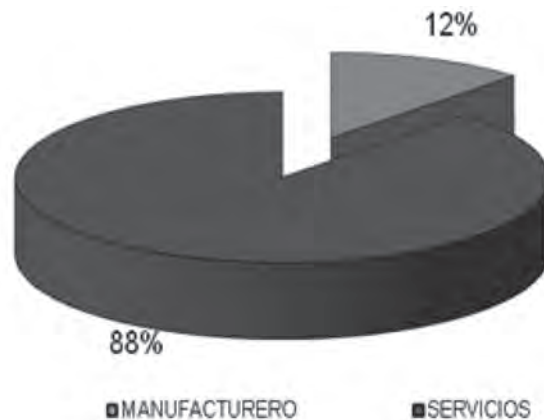
**FIGURA 11**  
Participación por sector, por su rentabilidad, 2004



Fuente: Datos obtenidos de la Revista Expansión 2005 en su edición especial de las 500 empresas más importantes en México.

Para el año 2005 (figura 12), sólo aparecieron dos sectores, el de servicios con un 88% y con un 12% el manufacturero.

**FIGURA 12**  
Participación por sector, por su rentabilidad, 2005



Fuente: Datos obtenidos de la Revista Expansión 2006 en su edición especial de las 500 empresas más importantes en México.

Dada la información expuesta durante el periodo de 2001 al 2005 se tiene que:

El sector manufacturero, en los dos primeros años (2001 y 2002) bajó su participación de 40 al 30%, para el 2003 no aparece y para 2004 y 2005 su participación llegó a ser de sólo 14 y 12%, respectivamente.

El sector servicios estuvo durante los cinco años en el primer lugar, en un rango de 52 al 92% de participación.

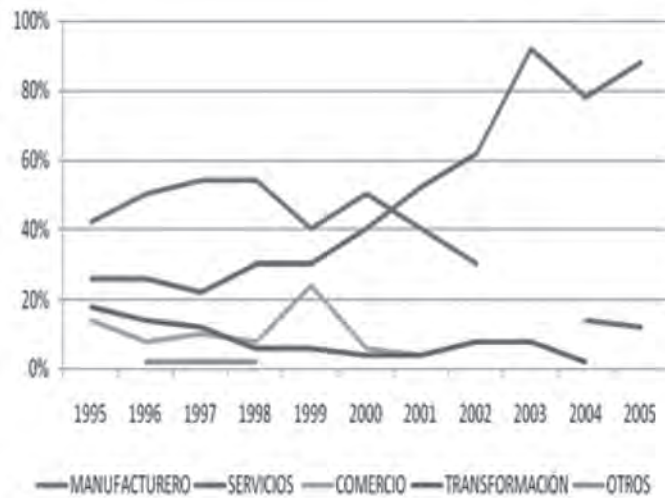
El sector de la transformación aparece en cuatro años 2001, 2002, 2003 y 2004 sólo que con una participación de entre 2 y 8 por ciento.

Con base en lo anterior, se puede deducir que de un periodo a otro (1995-2000 a 2001-2005), la industria manufacturera estuvo a punto de desaparecer del escenario de las empresas más rentables en México para dar lugar al sector servicios, como más rentable, con una participación por arriba del 75% (ver figura 13). Lo cual se podría explicar debido a que el gobierno federal en el PND 1995-2000 planteó fortalecer el desarrollo de subsectores y ramas que habían resentido rezago en años anteriores, especialmente aquellos intensivos en mano de obra; a diferencia del PND 2001-2006, donde se estableció fortalecer y desarrollar al sector financiero.

De los 15 tipos de empresas que integran la industria manufacturera, sólo figuraron 10. Los tres primeros son: las empresas de alimentos, bebidas y tabaco con un 23%, posteriormente, química y petroquímica y siderurgia y metalurgia con 16%, y finalmente electrónica y electrónica de consumo con un 11% como se observa en la figura 14.

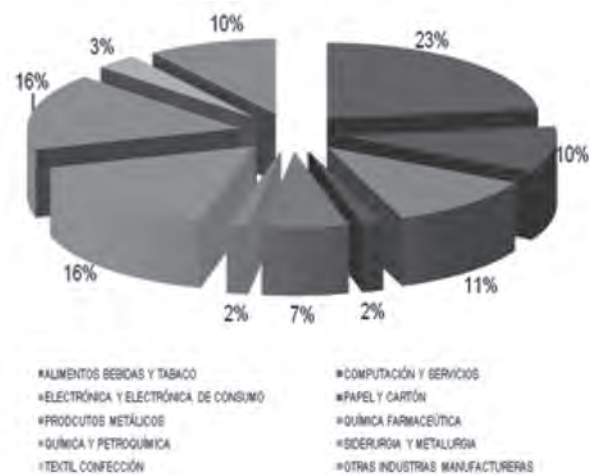


**FIGURA 13**  
Participación por sector, por su rentabilidad, 1995 a 2005



Fuente: Datos obtenidos de la Revista Expansión 1996-2006 en su edición especial de las 500 empresas más importantes en México.

**FIGURA 14**  
Industria manufacturera, periodo 1995-2000



Fuente: Datos obtenidos de la Revista Expansión 1996-2001 en su edición especial de las 500 empresas más importantes en México.

Durante estos seis años, las rentabilidades reportadas por las empresas más importantes en México llegaron a alcanzar niveles superiores al 500%. En el caso particular de la industria manufacturera alcanzó un promedio de 128%,<sup>1</sup> que es el resultado de una participación de entre cinco y ocho de los sectores.

No obstante, al año 1995 corresponde la crisis de finales de 1994 y la participación de los diferentes tipos de empresas ¿fue sólo siete de ellos?. Posteriormente en los tres siguientes años osciló entre siete y ocho, pero para

el año 2000 se llegó a una participación de sólo tres, y la participación del número de empresas fue de sesenta y uno.

En el año 2000 la IM se basó en las empresas (industria) de alimentos, bebidas y tabaco, en específico las embotelladoras.

Las empresas que estuvieron dentro de las 10 con mayor rentabilidad y que al menos aparecieron más de una vez se tienen las presentadas en la tabla 1:

**TABLA 1**  
Empresas que tuvieron rentabilidad durante más de un año en el periodo 1995-2000

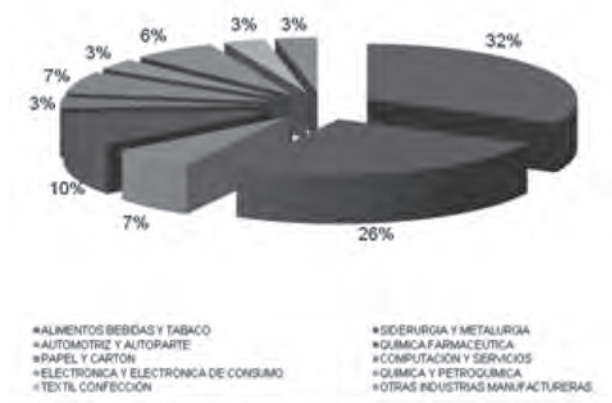
Rama	Nombre de la empresa	Años
Otras industrias	GRUPO KODAK DE MÉXICO	1999 y 2000
Siderurgia y metalurgia	PORCEL	1996, 1998 y 1999
Electrónica y electrónica de consumo	STB DE MÉXICO	1996 y 1998
Computación y servicios	HILDEBRANDO	1997, 1998 y 1999

Fuente: "Las 500 empresas más importantes en México" 1995, 1996, 1997, 1998, 1999 y 2000, Revista *Expansión*, julio-agosto.

<sup>1</sup> Cabe destacar que la empresa Microsoft de México alcanzó una rentabilidad de 707.6%

Para el periodo 2001-2005 de los 15 tipos de empresas (industrias), figuraron 10 y las tres principales fueron alimentos, bebidas y tabaco con el 33%, siderurgia y metalurgia 27% y química farmacéutica 10% (ver figura 15).

**FIGURA 15**  
**Industria Manufacturera,**  
**periodo 2001-2005**



Fuente: Datos obtenidos de la Revista Expansión 2002-2006 en su edición especial de las 500 empresas más importantes en México.

En este periodo, la rentabilidad promedio de la IM estuvo por debajo del 70%, llegando a un mínimo del 28%. En cuanto a la participación del número de empresas fue de treinta y uno.

En los años de 2000 y 2001 las empresas más rentables fueron las de alimentos, bebidas y tabaco, pero en específico las embotelladoras. Posteriormente ya no aparecieron dentro de las 10 más rentables de la IM. Para el año 2003 ninguna empresa de la IM apareció dentro de las más rentables.

A partir del año 2002 y hasta 2005 las empresas más rentables fueron las de servicios financieros, es decir, bancos, seguros y afores. En contraste con la IM que aparecen en los últimos lugares de las 50 más rentables y su participación se redujo a sólo cuatro tipos de empresas en los años de 2004 y 2005.

Las empresas que estuvieron dentro de las 10 con mayor rentabilidad y que al menos aparecieron más de una vez se presentan en la tabla dos. En ella se hace evidente la disminución de la participación de empresas en la continua generación de rentabilidad en este periodo.

<sup>2</sup> Empresa de servicios de computación y encargada del Sistema Electoral en México.

**TABLA 2**  
**Empresas que tuvieron rentabilidad durante más de un año del periodo 2001-2005**

Industria	Nombre de la empresa	Años
Sustancias químicas y derivados	ORGANÓN DE MÉXICO	2002 Y 2003
Computación y servicios	HILDEBRANDO <sup>2</sup>	2005 y 2006

Fuente: “Las 500 empresas más importantes en México” 1995, 1996, 1997, 1998, 1999 y 2000, Revista *Expansión*, julio-agosto.

Después de presentar los resultados de rentabilidad de los sectores y empresas en México para el periodo 1995 al 2005 se desprenden las siguientes:

**CONCLUSIONES**

En resumen, la IM tuvo un decremento en la rentabilidad reportada por las empresas de 1995-2000 con respecto de 2001-2005 al pasar de 128% a 57%. Asimismo, de una participación de por lo menos 50% de los sectores durante 1995-2000, a partir del año 2001 se ve reducido a un 25%, y en el caso de 2003 no se reportó algún tipo de empresas (industria).

La participación de las empresas de la IM fue de 61, con una mezcla de tipo de empresas que alcanzó un máximo de ocho y un mínimo de tres durante los años de 1995 a 2000; sin embargo, hubo un decremento del 50% en la participación del número de empresas al pasar a sólo 31 y una mezcla de tipo de empresas disminuido, con una participación de siete en el 2002, y de sólo cuatro en 2003 y de 2001, 2004 y 2005.

La única empresa que durante todo el periodo analizado (1995-2005) se mantuvo dentro de las más rentables fue Hildebrando, primero durante los años 1997, 1998 y 1999, posteriormente también en los años 2004 y 2005.

A pesar de que la industria de alimentos, bebidas y tabaco fue la más participativa en el periodo 1995-2005, ocho y seis embotelladoras aparecieron dentro de las más rentables durante el último año del periodo (2000) del presidente Zedillo y el primero (2001) de Fox, respectivamente.

Es decir, que mientras en el periodo de 1995 a 2000 la IM estaba dentro de los sectores más rentables, además de tener una alta participación, se observa que para 2001-2005 la mayor rentabilidad se concentró en el financiero y de asistencia pública y sólo en las empresas manufactureras, alimentos y bebidas, específicamente embotelladoras.

Entonces, se puede deducir que las políticas o acciones que realiza el gobierno federal hacia un sector específico, son factor determinante de rentabilidad. Es evidente que las empresas financieras en las que el gobierno en el PND 2001-2006 hizo saber su interés por desarrollar y fortalecer dichas empresas, de tal suerte que las políticas públicas influyeron decididamente en la capacidad de las empresas para ser rentables. Sin embargo, habría que analizar si bajo un escenario macroeconómico en el cual todas las empresas operan bajo las mismas circunstancias, qué hace que unas generen y sustenten rentabilidad y otras no.

### Referencias

- ◆ Bazdresch, C., & Levy, S. (1992), “El populismo y la política económica de México, 1970-1982”, en R. Dornbusch, & S. Edwards, *Macroeconomía del populismo en la América Latina*, FCE, México, pp. 255-295.
- ◆ Besley, S. y Eugene F. B. (2001), *Fundamentos de administración financiera*, Duodécima edición, Mac Graw Hill, México.
- ◆ Brealey, R. A. y C. M. Stewart (2003), *Principios de finanzas corporativas*, Séptima edición, Mac Graw Hill, México.
- ◆ Expansión (1995-2005 [ediciones de 11 años]), “Las 500 empresas más importantes en México”, *Expansión*, México; Edición especial.
- ◆ Flores, J. y F. Novelo (2010), “Hacia el mercado común norteamericano”, en *Análisis Económico*, Núm. 58 Vol. XXV, Primer cuatrimestre pp. 185-207
- ◆ Gitman, L. J. (2003), *Principios de Administración Financiera*, Décima edición, Pearson, México.
- ◆ Grinblatt, M. y Sheridan T. (2003), *Mercados financieros y estrategia empresarial*, Mac Graw Hill, España.
- ◆ Hawawini, G., et. al. (2003), “Is performance driven by industry or firm specific factors? A new look at the evidence”, en *Strategic Management Journal*, 24, 1-16.
- ◆ Hill, C. (2001), *Negocios Internacionales*, Mc Graw Hill, México.
- ◆ Ibarra, V. (2008), “Política económica en la globalización. El manejo del tipo de cambio en México, 1976-2006”, en *Análisis económico* Núm. 54, vol. XXIII, tercer cuatrimestre pp. 103-126
- ◆ Moyer, C. R., et. al. (2005), *Administración financiera contemporánea*, Novena edición, Thomson, México.
- ◆ NIF (2006), “Normas de Información Financiera”, Instituto Mexicano de Contadores Públicos y Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera, México.
- ◆ Presidencia de la República (1995), *Plan Nacional de Desarrollo (1995-2000)*, Secretaría de Economía.
- ◆ Presidencia de la República (2001), *Plan Nacional de Desarrollo (2001-2006)*, Secretaría de Economía.
- ◆ Rodríguez, J. (2002), *Administración de pequeñas y medianas empresas*, Thomson, México.
- ◆ Ross, S. A. (2000), *Finanzas corporativas*, Quinta edición, Mac Graw Hill, México.
- ◆ Torres, G. R. (diciembre 1975), “Aspectos cualitativos del desarrollo económico mexicano 1950-1975”, en *Comercio Exterior*, 1361-1367.
- ◆ Weston J. F. y Eugene F. B. (1994), *Fundamentos de administración financiera*, Décima edición, Mc Graw Hill, México.