

Textos breves de
Economía

Jorge Basave Kunhardt

UN SIGLO DE GRUPOS
EMPRESARIALES EN MÉXICO

JESUS SILVA HERZOG™

UM4 B37



2-000211

Textos breves de
Economía

\$ 15.00

UN SIGLO DE GRUPOS
EMPRESARIALES EN MÉXICO



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Dr. Juan Ramón de la Fuente

Rector

Lic. Enrique del Val Blanco

Secretario General

Dra. Olga Elizabeth Hansberg Torres

Coordinadora de Humanidades



INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

Dra. Alicia Girón González

Directora

Dra. Irma Manrique Campos

Secretaria Académica

Mtra. Patricia Rodríguez López

Secretaria Técnica

Mtra. Georgina Naufal Tuena

Jefa del Departamento de Ediciones

Lic. Alma Chapoy Bonifaz

Coordinadora General de la colección

Textos breves de
Economía

Jorge Basave Kunhardt

UN SIGLO DE GRUPOS
EMPRESARIALES EN MÉXICO



MÉXICO

2001

HD 2356. MM

B37

IQ-26783

M-910403

Ejems	2 005
Páginas	104
Proveedor	DUW
Núm. Factura	_____
ISBN	970 701 143-2
Clave Biblioteca	Ja -



Corrección de estilo y colaboración
en el cuidado de la edición
Marisol Simón del IIEC

Primera edición, julio de 2001

© 2001

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

© 2001

Por características tipográficas y de edición
MIGUEL ÁNGEL PORRUA, librero-editor

Derechos reservados conforme a la ley
ISBN 970-701-143-2

IMPRESO EN MÉXICO



PRINTED IN MEXICO

Amargura 4, San Ángel, Álvaro Obregón, 01000 México, D.F.

PRESENTACIÓN

Como parte de las tareas de difusión propias de la Universidad Nacional Autónoma de México y por el compromiso que esta institución tiene con la sociedad mexicana, el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM decidió iniciar una serie de publicaciones bajo el rubro "Textos breves de economía".

Dicha serie se enmarca dentro de los festejos conmemorativos del sexagésimo aniversario de la fundación del Instituto y tiene como objetivo presentar estudios de poca extensión sobre temas de interés general, escritos en un lenguaje accesible para personas no especializadas en economía, pero sí deseosas de conocer la realidad nacional e internacional, sobre cuestiones que están constantemente en las primeras páginas de los diarios y en los foros de discusión de los grandes problemas económicos nacionales e internacionales.

De esta manera, el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM pone a disposición de amplios sectores de la sociedad, el resultado del trabajo de sus investigadores.

Alicia Girón González
Directora
Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM

INTRODUCCIÓN

COMPENDIAR un tema como el que nos ocupa implica algunos riesgos, siendo el más evidente el de omisión. Teniendo en cuenta que los principales atributos de una obra como ésta deben ser la brevedad y la ligereza en la exposición, aquél generalmente se materializa en una o más ausencias de alusiones sobre acontecimientos o autores importantes para la cabal comprensión de la temática en cuestión. Sin embargo siempre es posible, como lo hacemos en este trabajo, referir al lector a aquellas obras de mayor extensión y profundidad que le permitan superar las limitaciones impuestas, por naturaleza propia, a todo breviario.

También existe un riesgo, tal vez menos evidente, sobre el cual quisiera prevenir a quienes lean este trabajo y es el de posibles insuficiencias de contextualización sobre los procesos sociales que condicionan y moldean la evolución de nuestro objeto de estudio a lo largo de su historia.

Si bien esta contingencia también se presenta en obras de gran extensión, es más propensa a revelarse en trabajos que pretenden divulgar una temática cualquiera o compendiar lo sustantivo de la misma.

Por este motivo, se realizó un esfuerzo a lo largo del trabajo para relacionar la evolución de los grupos empresariales de México con las cambiantes condiciones económicas internas¹ e internacionales que tuvieron lugar durante el siglo xx. Adicionalmente me pareció apropiado hacer algunos breves comentarios acerca de la naturaleza de "la empresa" que es el ente individual de cuya agrupación surge nuestro objeto de estudio.

La empresa como producto social

La empresa no es un ente autónomo ni solamente el producto de "mentes emprendedoras", aunque por supuesto las inventivas e iniciativas personales cumplen un papel destacado en su proceso de formación. La empresa y las características que adopta a lo largo de su historia, que es también la historia del capital, tienen su explicación en las necesidades de producción e intercambio de las sociedades humanas y en las distintas formas de relacionarse de unas "fuerzas productivas" a determinados niveles históricos de desarrollo con unas "relaciones de producción" también determinadas y cambiantes, que son eminentemente sociales. La empresa es por consiguiente un producto social complejo y sujeto a modificaciones en el transcurso de su

¹ Debido a las limitaciones de extensión, la referencia a los contextos social y político es menor, sin desconocer que necesariamente se requiere para una comprensión integral sobre un tema como éste.

evolución que comprende aspectos tecnológicos, organizacionales y espaciales, pero también políticos, ambientales, étnicos y educacionales, entre otros.

Los cambios en sus formas de organización y de expansión responden a fuerzas económicas y sociales en constante evolución y las coyunturas históricas en que se presentan transformaciones cualitativas son generalmente producto de crisis de las formas previas una vez que entran en contradicción unas con otras. Por tanto no tienen una evolución lineal.

El desarrollo empresarial es diferenciado, no sólo por sectores de actividad económica sino por espacio geográfico, aunque la difusión de la técnica y las relaciones intersectoriales e interempresariales tiendan a homogeneizarlo.

La competencia entre países y regiones del mundo y las diferencias existentes en el desarrollo económico entre aquéllas, como resultado de conquistas militares y/o colonizaciones previas, así como las relaciones de dominación económica y política, entre otros acontecimientos históricos, tienden a dotar de características específicas a las empresas nativas de diferentes naciones. A esto deben agregarse las diferencias culturales y de dotación de recursos naturales. Sin embargo el intercambio comercial que domina la historia económica de la humanidad y la naturaleza expansiva del capital conduce, por efecto de la competencia y la imitación, aunque en muchas ocasiones también por la vía de la imposición, al aprendizaje permanente dentro del ámbito empresarial en el nivel internacional.

La relación entre las empresas y los gobiernos de los países en que aquéllas se originan es por tanto muy estrecha aunque adopte diferentes modalidades, y conduce a relaciones políticas entre los distintos estados-nación con el objeto de proteger y expandir sus respectivos intereses económicos en donde las empresas ocupan un papel central y en general se convierten en el principal conducto de la vinculación.

Por último debemos tener en consideración que en la historia de las empresas, las luchas de los trabajadores por el reconocimiento de sus derechos, sean violentas o pacíficas, están permanentemente influyendo en sus formas de organización y en sus procesos de trabajo. Esto ha sido así en aspectos tan importantes como la legislación sobre jornadas laborales, el trabajo infantil y las condiciones de salubridad en los centros fabriles que datan de la revolución industrial en Inglaterra hasta las demandas modernas sobre seguridad en el empleo o participación en las decisiones sobre procesos de trabajo en empresas japonesas y europeas.

Definiciones básicas sobre los grupos empresariales

La noción de grupo empresarial se aplica a un conjunto de empresas vinculadas entre sí mediante la propiedad y sobre las cuales se ejerce un control centralizado. Dicho vínculo puede estar conformado de diversas maneras: una de ellas

es que una persona física o un conjunto relativamente estable de personas físicas en sociedad mantengan la propiedad de varias empresas cuyos giros de actividad pueden ser o no los mismos. La vinculación propietaria también puede darse por medio de personas morales (empresas, organismos, instituciones), dando lugar a que alguna de ellas tenga en propiedad las acciones (títulos de propiedad) de todas las demás, o solamente de alguna(s) de ellas que a su vez sea propietaria de otra y así sucesivamente formando un conjunto de vinculaciones en lo que se conoce como "piramidación" propietaria. Varias combinaciones pueden presentarse entre estas dos modalidades.

Ahora bien, para que el conjunto sea considerado en términos estrictos como un grupo empresarial o "grupo de interés" es indispensable que el objetivo expreso de la vinculación no tenga exclusivamente un carácter "rentista" o "especulativo", es decir mantener acciones de una o varias empresas con la única finalidad de cobrar dividendos y/o beneficiarse de sus cambios de valor en el mercado. El objetivo común debe ser la generación de utilidades por medio de la producción de mercancías y/o servicios y otras actividades relacionadas con la disposición del capital utilizado para tal efecto.²

La organización de conjuntos empresariales adopta formas de diversa complejidad. La conformación menos com-

²Para los objetivos de este trabajo nos abstendremos de considerar otro tipo de objetivos (explícitos o implícitos) en empresas o grupos, como podría ser el del subsidio económico por parte de una paraestatal respondiendo a una política económica determinada que finalmente pretende fo-

pleja de un grupo empresarial sería aquella en la cual todas sus unidades se dedican a una misma actividad o giro económico, por ejemplo una cadena de hoteles, de farmacias o de distribuidoras de automóviles dando lugar a un grupo integrado "horizontalmente".

Para el caso de actividades industriales tendríamos el ejemplo de empresas dedicadas a la producción de vidrio ubicadas en distintas ciudades de un país para abastecer sus respectivos mercados, lo que puede significar que en alguna de ellas se privilegien varias líneas de productos sobre otras dependiendo de las particularidades de la demanda. El ejemplo puede trasladarse al ámbito internacional como en el caso de las empresas automotrices y de otros giros trasnacionales que de esa forma se expandieron durante la segunda posguerra.

Otra forma, avanzando en complejidad, sería la de un conjunto de empresas vinculado con el propósito de eslabonarse en las diversas fases que componen la agregación de valor para la elaboración y distribución de un bien, ya sea éste un producto manufacturado o la prestación de un servicio, en lo que conocemos como la "integración vertical".³ Un grupo minero, por ejemplo, puede estar integrado por una empresa especializada en la exploración, otra

mentar la generación de utilidades de terceros o garantizar ciertos parámetros de precios para algunos productos.

³La integración vertical se da también dentro de una misma empresa, es decir de una misma "razón social" que, tratándose de grandes empresas manufactureras conforman las diversas divisiones industriales que la componen.

dedicada a la extracción del producto, una más encargada de la separación del mineral y su preparación para usos industriales y una última empresa dedicada a la comercialización y venta del producto final. Por su parte un grupo dedicado a la producción de alimentos puede contar en su integración vertical con una compañía dedicada a la elaboración de empaques y otra cuyos activos sean los vehículos para su distribución. A estas agrupaciones se les conoce también como "conglomerados".

El grupo puede estar también integrado por empresas de giros totalmente distintos entre sí pero vinculados financieramente por su o sus propietarios. Es decir que los recursos financieros disponibles sean canalizados indistintamente a las diversas empresas, de acuerdo con sus necesidades o con la estrategia dispuesta por quienes controlan al grupo. Los préstamos interempresariales o el cruzamiento de avales para la obtención de créditos bancarios sería una de las formas más comunes, o también la venta de acciones de una de las empresas para proceder a capitalizar a otra. Esto se logra, comúnmente, por medio de las llamadas empresas *holdings* o "tenedoras de acciones" del grupo en donde se centraliza la administración financiera del conjunto, aunque no en todos los casos es necesaria su creación. En estos casos hablamos de "grupos diversificados" que pueden comprender bajo un mismo control a tabacaleras y a empresas de telecomunicaciones o a compañías siderúrgicas y cadenas de hoteles.

Vinculaciones financieras muy estrechas se dan cuando un banco o una casa de bolsa forma parte del grupo, lle-

gando a estructurar una de las modalidades (la más conocida) de los "grupos de capital financiero", acerca de los cuales tendremos oportunidad de referirnos en los capítulos de este trabajo.

Dado que hemos indicado que el vínculo esencial es el de propiedad pero nos hemos referido también al concepto de "control" debemos hacer la distinción entre ambos. El ejercicio del control sobre el grupo de empresas está implícito en todas nuestras referencias anteriores, precisamente para que en el conjunto prevalezca un interés común, centralizado mediante los distintos órganos de dirección y administración empresariales.⁴ Pero debe resaltarse que en muchos casos no es necesaria una propiedad accionaria "mayoritaria" por parte de alguna persona física o moral para ejercer el control de una empresa. La piramidación de la que hemos hablado o una combinación de intereses accionarios posibilitan en muchos casos controles de tipo indirecto. Igualmente se considera, para el caso de inversiones extranjeras directas (IED), que una gran compañía trasnacional, debido a su aportación tecnológica, dé licencia para el uso de su marca, etc., es la que en efecto controla a sus compañías afiliadas en varios países aunque mantenga una proporción menor a 51% de sus acciones.⁵

⁴La asamblea de accionistas, el consejo de administración y el cuerpo gerencial, ejecutivo ("managers") y asesor ("staff") de las empresas.

⁵De acuerdo con las directrices del FMI y la OCDE sobre registro de IED, se considera como filial a toda empresa foránea en la que la trasnacional controle más de 20% de su capital.

Como puede apreciarse, a diferencia de la empresa individual, la integración de un grupo empresarial representa un nivel mayor de complejidad económica y administrativa para el desempeño de sus actividades. Las diversas formas de integración buscan complementar ahorros y lograr una mejor coordinación y una mayor eficiencia en el desempeño de las actividades propias del grupo, con una serie de implicaciones tecnológicas y administrativas que han evolucionado a través del tiempo, proporcionando una serie de ventajas de carácter financiero y de penetración de mercados que posibilitan su expansión.

Por la naturaleza de su conformación, cuando nos referimos a un grupo empresarial estamos considerando generalmente un conjunto de capital de grandes dimensiones que incluye una o más "grandes empresas" cuyas actividades son el núcleo alrededor del cual se estructura el conjunto. Pero los grupos no siempre nacen como tales, en varios casos se hacen, es decir experimentan un proceso de crecimiento en cuanto a complejidad y a dimensiones. En consecuencia lo que originalmente eran grandes empresas individuales, debido a los cambios en las formas de competencia capitalista fueron deviniendo en grupos. Esto podrá apreciarse en los capítulos de este trabajo que están ordenados históricamente y en donde varias grandes empresas fundadas en los primeros años del siglo xx se convirtieron en grupos empresariales con el correr de los años.

Aunque no debe identificarse necesariamente a la gran empresa o el grupo empresarial con las categorías eco-

nómicas de "oligopolio" o, en su caso, de "monopolio", los grupos a los que nos estaremos refiriendo en una economía de elevada concentración de capital como la mexicana se adecuan a tales acepciones, es decir a que contribuyen (o comparten con otras pocas empresas) con elevadas proporciones del valor agregado total nacional (en varios casos superiores a 50%, como veremos en este trabajo) de uno o más de los productos que generan.

Como una referencia respecto al concepto de gran empresa debemos mencionar que aunque evidentemente tiene una connotación relativa con el tamaño de la economía de que se trate y con el resto del sector empresarial, diversos tipos de requerimientos desde estadísticos hasta fiscales han promovido su clasificación en términos absolutos. De tal forma el indicador con mayor reconocimiento para dicha clasificación es el del número de empleados de la empresa. En México el criterio más reciente de estratificación empresarial (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1999) considera como gran empresa a aquellas del sector industrial con más de 500 empleados, y en el caso del comercio y los servicios con más de 100 empleados.

Por último diremos que a las empresas, en nuestro caso las grandes empresas y los grupos empresariales, se les estudia desde la perspectiva de distintas disciplinas: la economía, la sociología, la administración, la historia. El objeto de este trabajo es realizar un análisis, necesariamente conciso por la naturaleza misma de la obra, sobre el surgimiento y el desarrollo de los grupos empresariales en México

durante el siglo xx. El hilo conductor que adoptamos consistió en relacionar permanentemente las condiciones económicas internas y el entorno económico internacional con las características que ha adoptado en las diversas épocas la conformación de los grupos, intentando proponer una periodización al respecto.

Mucho se ha escrito sobre el tema, en varios casos con gran profundidad y desde luego con mayor extensión que en este breviarío. Por tal motivo, especialmente los primeros capítulos se sustentan en obras clásicas sobre el tema y, lo mismo las citas que la bibliografía presentada (que rebasa los trabajos citados) es un buen referente, aunque no pretenda ser exhaustivo, para todos aquellos lectores que se vean motivados a profundizar más sobre el tema, y así habremos conseguido uno de los objetivos fundamentales de una obra como la que tiene usted en sus manos.

CAPÍTULO I

INICIO DE UN SIGLO Y FIN DE UNA ÉPOCA. LAS GRANDES EMPRESAS DEL PORFIRIATO

AL PERIODO comprendido entre 1890 y 1910 podemos considerarlo como la etapa de surgimiento de las grandes empresas manufactureras en nuestro país.

De tal forma, al comenzar el siglo xx ya existían en México algunas grandes empresas a las que se sumaron varias más creadas durante el primer decenio, mismo que se corresponde con el declive y el fin del Porfiriato, ultimado violentamente con la Revolución iniciada en 1910.

Desde mediados del siglo xix habían comenzado a fundarse pequeñas fábricas de algunos productos de consumo (telas, vidrio, papel) que utilizaban telares mecánicos y motores de vapor, así como talleres de fundición y ferreñas [Rosenzweig, 1974: 311-313], aunque los conflictos armados permanentes y la falta de articulación de los mercados regionales impidieron su progreso hacia superiores escalas de producción e inhibieron la creación de nuevas empresas de mayor tamaño. Existía una tradición empresarial en los sectores textil y minero y aunque ciertamente un puñado de ellas podrían considerarse como grandes empresas para la época, la inmensa mayoría eran empre-

sas pequeñas de tipo familiar [Marichal y Cerrutti, 1997: 22-24].

Los factores que impedían su expansión eran muchos y de variada naturaleza: institucionales, inexistencia de crédito en el sentido moderno del término, un sistema de impuestos regionales (alcabalas) arcaico y, como ya mencionamos, una fragmentación del mercado nacional y una gran inestabilidad social y política. Aun cuando en casos aislados se implementaban algunas innovaciones tecnológicas,⁶ las condiciones generales de la economía impedían que su generalización resultara redituable.

A partir de 1890 algunos aspectos del panorama económico tomaron un curso diferente: si bien con respecto a las unidades productivas y las relaciones de trabajo predominantes los últimos 20 años de la presidencia de Porfirio Díaz son identificados con los latifundios y los peones acasillados, el país simultáneamente estaba experimentando varios cambios que promovieron nuevas y grandes inversiones, principalmente extranjeras, en los sectores minero, de transportes (ferrocarril), manufacturero y financiero, dando lugar a la formación de grandes empresas.

La política del gobierno mexicano en esos años aprovechó la etapa expansiva por la que atravesaban los países industrializados, lo que permitió estas inversiones.

⁶ Algo similar ocurría en las haciendas aunque otro tipo de factores económicos y sociales más complejos influían también en su inhibición [Basave, 1977].

Las empresas mineras

El sector al que originalmente fluyeron inversiones de gran cuantía para los estándares de la época fue el de la minería, y esto se propició por las modificaciones legales introducidas en 1884, durante el último año de gobierno del presidente Manuel González, seguidas por las leyes mineras de 1887 y 1892 que autorizaban la propiedad inmueble de extranjeros en las zonas fronterizas y costeras [Nava, 1974: 266].

En un principio se trató de inversiones de origen estadounidense a las que pronto seguirían las británicas y en menor medida las francesas. A la exploración de nuevos yacimientos y la operación de minas y beneficios de oro y plata existentes desde la época virreinal se sumó el interés por explotar minerales industriales para su exportación hacia Estados Unidos, cuyas empresas manufactureras se desarrollaban vigorosamente.

Las estimaciones de la época sobre el capital invertido en la minería difieren notablemente pero dan cuenta de su importancia: en 1892 el Directorio Minero y el Censo Barlow registraban 55.2 y 95.0 millones de dólares, respectivamente [Nava, 1974: 266-267]. Como veremos más adelante, estas cifras se multiplicarían en el transcurso de los siguientes 18 años.

Entre las empresas mineras más grandes en el país sobresalían las empresas estadounidenses American Smelting & Refining Co. y la Greene Cananea Cooper con capi-

tales de 100 y 60⁷ millones de pesos, respectivamente, y las inglesas Santa Gertrudis Co. Ltd. y la Cía. El Oro Mining & Railway Ltd. con 14.6 y 11.2 millones.

Los ferrocarriles

Otro sector de inversión impulsado durante todo el Porfiriato y que tendría influencia determinante en el incipiente proceso de industrialización del país fue el de los ferrocarriles al permitir la conexión de los mercados regionales entre sí y la de éstos con el mercado estadounidense. Los capitales invertidos en él hacia 1910 superarían con creces a cualquier otro, incluido el minero, y alentaría también la formación de grandes empresas manufactureras con capital de nacionales, en varios casos asociados al capital extranjero.

Entre 1877 y 1910 se construyeron 18 640.0 km de líneas férreas en el territorio nacional cuando existían sólo 640.3 km en 1876 [Calderón, 1974: 516 y 624]. Aquí también la inversión extranjera, principalmente inglesa y estadounidense, tuvo una participación mayoritaria por medio de concesiones hasta que en 1908, después de un prolongado caos en el sector debido a quiebras de diversas compañías participantes y en lo general a una desmesurada y fallida política de construcción de líneas férreas [Calderón, 1974], se optó por la consolidación en una sola gran em-

⁷En este trabajo las referencias en moneda nacional serán hechas en pesos nominales, salvo indicación en contrario.

presa, Ferrocarriles Nacionales de México, con un control de 50% por parte del gobierno federal en su capital total que ascendía en 1910 a 460 millones de pesos.

La trascendental importancia que significó el ferrocarril para la producción y circulación de mercancías puede apreciarse en el incremento de las exportaciones mexicanas, superior a 600% precisamente entre 1877 y 1910 [Hansen, 1978: 24].

Integración de los mercados regionales en el marco de severas contradicciones económicas y sociales

A la formación de un mercado interno integrado promovida por el desarrollo del ferrocarril contribuyó también la abolición legal del sistema de alcabalas en 1896, con lo que se favoreció no sólo la comercialización de productos agrícolas de las grandes haciendas, sino la de bienes manufacturados a cuya producción destinó sus capitales excedentes la naciente burguesía nacional cuya acumulación originaria provenía precisamente de aquellas haciendas y del comercio en los mayores centros urbanos del país.

En congruencia con la política de industrialización y de atracción de capitales extranjeros de Díaz, se protegió la producción interna por medio de altos aranceles a las importaciones (en algunos casos hasta 200%), pero paralelamente eximiendo de impuestos a la importación de ma-

quinaria y materias primas para la industria [Hansen, 1978: 29]. Todo esto trajo consigo un crecimiento económico lento y a veces fluctuante, pero en general constante a lo largo de todo el Porfiriato. Se estima que durante el periodo el producto nacional bruto (PNB) creció a una tasa anual de 2.7% [Hansen, 1978: 22].

No obstante la pobreza de los más de 10 millones de pobladores de las zonas rurales del país hacia 1895 (arriba de 12 millones para 1910) y de que sólo un porcentaje reducido de los dos y medio millones de población urbana en ese mismo año (arriba de tres millones en 1910) tenían capacidades reales de consumo por tratarse de propietarios o de una burguesía naciente [Hansen, 1978: 41], durante casi todo el Porfiriato prevaleció entre inversionistas de dentro y fuera del país la confianza en una prosperidad económica en curso y la impresión de una paz social que les llevó a la creación de varias grandes empresas.

Esta predisposición inversionista tuvo varios referentes económicos como a los que hemos aludido anteriormente, pero también y muy especialmente a otro de carácter político: la figura de Porfirio Díaz desde 1876 (presente también como "poder detrás del trono" durante la presidencia de Manuel González entre 1880-1884) terminó con los alzamientos armados de los caciques locales ya sea por la fuerza o por medio de las prebendas. Nunca antes en el transcurso del siglo XIX se experimentó en todo el territorio nacional un periodo tan prolongado de paz so-

cial (con breves interrupciones), aunque el germen del descontento y la rebelión estuvieran siempre presentes.

Por otra parte, disputándose el poder cercano al presidente con los generales y caciques mestizos, desde 1890 consolidó su presencia en la política y la economía nacionales el grupo de criollos conocido como "los científicos". Se trató en su origen de abogados, economistas, financieros y académicos liberales que instrumentaron la política económica del régimen con bastante éxito en sus inicios, pero que terminaron por convertirse en beneficiarios directos de todo tipo de concesiones, contratos y representaciones de inversionistas extranjeros cuya resolución pasaba por sus manos. Para 1910 su influencia había aumentado a tal punto que ocupaban "tres puestos en el gabinete, ocho subsecretarías, doce gubernaturas, veinticinco asientos en el Senado y la mitad de las curules de la Cámara de Diputados" [Hansen, 1978: 201-202]. Varios de ellos se convirtieron en grandes empresarios, fundamentalmente en el sector financiero.

Ahora bien, este incipiente proceso de industrialización se llevó a cabo en un México que hasta 1910 tenía 80% de su población en el campo, permaneciendo la mitad de ésta atada a las haciendas. El nulo poder adquisitivo de los peones acasillados aunado al escaso o también nulo ingreso de los pequeños agricultores de autoconsumo y a los bajos salarios de la fuerza de trabajo en poblados y ciudades, impidió la consolidación de un mercado interno. Éste, después de llegar a su tope de crecimiento en 1899 entró en fran-

co declive convirtiéndose en un obstáculo para el proceso mismo.

Una caída en la demanda exterior de productos mexicanos durante la primera década del siglo xx terminó por agudizar las contradicciones de la política económica de Porfirio Díaz, desarrollista pero dictatorial y profundamente excluyente para la mayoría de la población mexicana.

Los bancos

La actividad bancaria, en su sentido amplio, dio inicio en México durante el Porfiriato. El incremento en la circulación de mercancías propia de la expansión de las relaciones capitalistas necesitó de una mayor cantidad de dinero en circulación que la acompañara y la hiciese posible. Precisamente la expansión minera y la construcción del ferrocarril, a las que nos hemos referido, dieron un gran impulso a la actividad bancaria. Previamente habían prevalecido la usura y el crédito prendario, especialmente a las labores agrícolas de haciendas y ranchos.

Las instituciones con las que contaba el país antes del Porfiriato eran el Banco Nacional Monte de Piedad (gubernamental) y una sucursal de un banco inglés inaugurada en 1864: el Banco de Londres, México y Sudamérica. Posteriormente, entre 1875 y 1878 se fundarían dos bancos más en el estado de Chihuahua [Sánchez, 1983: 15 y 60].

Una de las medidas de política financiera que abrió de nuevo el acceso al crédito internacional para México y a la

inversión extranjera directa en su sector bancario fue la negociación para pagar la deuda externa existente.⁸ Así hizo su aparición en 1884 el primer gran banco privado, el Banco Nacional de México con un capital inicial de 20 millones de pesos, fundado con capitales franceses y españoles, que funcionaría como agente del gobierno federal para las negociaciones y reconstrucción de deuda externa, recibiendo por ello importantes concesiones en cuanto a sus facultades de emisión y de operación en todo el territorio nacional [Rosenzweig, 1974: 807-812 y Sánchez, 1983: 63-68]. A su vez el Código de Comercio de 1884 y la Ley General de Instituciones de Crédito de la República Mexicana de 1897 propiciaron la consolidación de un sistema bancario y el surgimiento de una banca especializada (hipotecaria y refaccionaria).

Como resultado, para 1910 operaban 62 bancos de los cuales el Banco Nacional de México contaba con el capital más grande, de 32 millones de pesos, tres bancos con capitales superiores a los 15 millones: el Banco Central Mexicano, el Banco de Londres y México y el Banco Peninsular Mexicano, y otros tres más con capitales arriba de los 10 millones [Rosenzweig, 1974: 822; Sánchez, 1983: 76; Ceceña, 1976: 51-94].

También en este sector el capital extranjero había sido el de mayor actividad: de los 52 bancos más grandes

⁸ Incluía las llamadas "deuda Londres" y "deuda Maximiliano" que tenían como acreedores a bancos ingleses y franceses respectivamente [Sánchez, 1983: 28-35].

76.5% era controlado por intereses franceses, estadounidenses e ingleses [Ceceña, 1976: 54].

Concentración de capital e inversión extranjera

Debido al patrón de inversiones que predominó en México durante este periodo se tuvo como resultado una gran concentración del capital en los tres sectores a los que nos hemos referido: los ferrocarriles, la minería y la banca. Las empresas más grandes se localizaban en ellos, aunque también en algunas empresas del sector industrial.

Un estudio sobre las 170 sociedades anónimas más importantes en México muestra que hacia 1910-1911 las inversiones de 10 empresas en ferrocarriles detentaban 40.3% del total del capital de las 170, que ascendía a 1 650.4 millones de pesos. Le seguía la inversión de 52 bancos con 17.0% del total y la inversión de 31 compañías mineras con otro 17.0%. Por su parte 32 empresas industriales detentaban 6.6% del total [Ceceña, 1976: 52].

En el caso de las manufacturas, como ejemplo para 1911: cinco empresas dueñas de menos de 10% del total de fábricas textiles productoras de algodón en el país representaban el 33% de la capacidad instalada, 22 de un total de 118 ingenios azucareros controlaban 61% de la producción nacional de azúcar y una sola empresa producía más de la mitad de los cigarrillos del país [Rosenzweig, 1974: 338 y 460].

Las inversiones en actividades económicas como los ferrocarriles, el petróleo y la banca requerían de recursos considerables y también de un conocimiento administrativo y técnico suficiente para manejarlas exitosamente. Por estas razones fue por lo que las mayores empresas que se fundaron en México dentro de estas actividades fueron emprendidas por el capital extranjero. Para 1910 el capital extranjero controlaba 87.0% de la industria eléctrica, los 28 bancos extranjeros en el país representaban 76.5% del capital del sistema bancario en México, y las tres empresas petroleras extranjeras controlaban 100% del sector. En el caso de los ferrocarriles, para ese mismo año el gobierno federal era el que controlaba 72.5% del capital de Ferrocarriles Nacionales de México debido a la consolidación efectuada dos años antes, pero las concesiones originales fueron obtenidas por capitales estadounidenses e ingleses que poseían el conocimiento y los capitales suficientes para emprender el negocio.

Otro factor de importancia era la estrecha relación comercial y productiva con el país de origen de la inversión que garantizaba la exportación del bien producido. Esto es claro en el caso del petróleo y también de la minería. Igualmente en 1910 las 29 empresas mineras extranjeras más importantes tenían 98.2% del capital de las 31 mineras más grandes en el país [Ceceña, 1976: 54].

En la nueva industria manufacturera ocurrió algo similar en cuanto a las inversiones de mayor cuantía, aunque esto no fuera así en el conjunto del sector [Hansen, 1978: 28].

Aun con las omisiones que pudiera haber (por ejemplo, se registran las inversiones de sociedades mercantiles pero no las de propiedad personal o familiar) en las estadísticas de la época, éstas indican que 71% de las nuevas inversiones manufactureras llevadas a cabo entre 1886 y 1910 (121 millones de pesos) fueron realizadas por mexicanos [Rosenzweig, 1974: 453].⁹

Por su parte las 25 empresas manufactureras más grandes entre las 170 sociedades anónimas de mayor importancia controlaban 84.3% del sector.

Es importante comentar que varios de los capitales invertidos en la industria, la banca y el comercio, considerados por todos los analistas sobre la época como extranjeros, fueron aportados efectivamente por extranjeros de origen pero que fincaron su residencia de forma permanente en el país durante la segunda mitad del siglo XIX. El conocimiento de los negocios que emprendían provenía de sus países de origen, al igual que las conexiones financieras que en varios casos les posibilitaron realizar las emisiones de acciones en mercados bursátiles del extranjero.

El origen del capital aportado es en cambio más difícil de precisar en todos los casos. En las manufacturas varios de estos residentes extranjeros aportaron capitales [Hansen, 1978: 29], en buena medida formados en México, princi-

⁹ Sin embargo el mismo autor también constata que para 1911 la inversión extranjera total en las manufacturas (no sólo la de nuevas sociedades) se estimaba en 131 millones de pesos, con lo que se muestra las insuficiencias de los registros de la época.

palmente en el comercio que ya poseían ciudadanos de origen español y francés [Rosenzweig, 1974: 454]. En otros casos se trató de capitales que trajeron consigo de sus países de origen o bien que lo adquirieron por medio de créditos del exterior y que por tanto en forma más precisa puede considerarse como extranjero.

Muy activos en la inversión manufacturera fueron los capitales alemanes, españoles y franceses, estos últimos también en los sectores comercial y bancario, empleando procedimientos financieros de emisiones accionarias internacionales (simultáneas en Europa y México), de práctica común en sus países de origen pero novedosas para México.

A medida que se desarrollaba un incipiente proceso de industrialización comenzaron también a aliarse entre sí capitales con orígenes diversos en la propia industria, el comercio, la minería, la banca, hacendados prósperos y capitales del exterior; lo que propició la formación de empresas de gran tamaño o la compra (centralización) de empresas competidoras de menor tamaño.

Un ejemplo regional del primer caso fue la creación en 1898 de la Compañía Industrial Jabonera de La Laguna en donde se unieron capitales de Monterrey, Chihuahua, Saltillo y en menor medida de Durango. Después de diversas alianzas entre capitales de menor cuantía, la jabonera se fundó con un capital de dos millones de pesos [Cerruti, 1997].

Por otra parte, en industrias más maduras como la textil y la tabacalera las empresas mayores absorbieron a las de menor capital. De tal forma entre 1889 y 1910 la propie-

dad de las 145 textileras del país quedó en poder de cinco empresas entre las que destacaba la Cía. Industrial de Orizaba [Rosenzweig, 1974: 460].

Los dos grupos de interés más importantes de la época, ambos con capitales de origen francés se agruparon, uno en torno al Banco Nacional de México y otro a la Société Financière pour l'Industrie au Mexique, a la que nos referiremos más adelante.

Antecedentes de los grupos de capital financiero en México

Así como en las haciendas y en los talleres y pequeñas empresas era común el tipo de "propiedad familiar", en la naciente gran industria comenzó a practicarse la coalición de inversionistas que permitía reunir los recursos suficientes para emprender negocios de gran envergadura. Esto se realizó por medio de la fundación de sociedades anónimas que en varios casos recurrían a la colocación de acciones en los mercados extranjeros para capitalizar a las nuevas empresas. Con el transcurso de los años se pudo observar cómo varios de los nuevos capitalistas (en muchos casos también funcionarios públicos, miembros del grupo de los "científicos") tenían intereses en los mayores negocios del país dando pie a la conformación de una verdadera oligarquía nacional.

En Europa ya era común a finales del siglo XIX la vinculación de recursos provenientes del sector financiero con la

propiedad industrial, conformando una tendencia al control de la industria por la banca (principalmente en Alemania) en lo que se denominó "grupo de capital financiero".

En el México de inicios del siglo xx podemos identificar algunos grupos con estas características aunque se trató de excepciones, o si se quiere de embriones de operación del capital financiero como tal, pero de ninguna manera de una práctica generalizada ya que las condiciones económico-financieras del país no estaban maduras para ello [Basave, 1996].

El grupo más destacado en México, que aprovechando sus vinculaciones con el sector financiero europeo fundó asociaciones de este tipo, fue el llamado grupo Barcelonnette, conformado por europeos provenientes de la provincia francesa de ese mismo nombre y que arribaron a México entre fines del siglo xix y principios del xx. En 1890 en Ginebra, Suiza fundaron la Société Financière pour l'Industrie au Mexique [Rosenzweig, 1974: 460] y combinando suscripciones de acciones simultáneamente en Europa y en México crearon varias empresas como la Cervecería Motezuma, la Cía. Nacional de Dinamita y Explosivos, Papelera San Rafael, la Cía. Industrial de Orizaba, varias empresas textiles y las dos casas comerciales más grandes del país: El Palacio de Hierro y El Puerto de Liverpool. Además, en sociedad con la Banque de Paris et des Pays Bas mantuvieron intereses en el Banco Nacional de México que había sido fundado desde 1884 mediante la fusión de dos bancos creados con capital español y francés [Hamilton, 1983: 56-57].

Un símbolo de la empresa industrial de la época: La Fundidora

Probablemente La Cía. Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey es el símbolo de la gran empresa industrial en el México de la época, creada con participación de capitales privados mexicanos en sociedad con capitales estadounidenses y españoles.

Aunque en relación con su volumen de capital al momento de su fundación (10 millones de pesos) ocupara el segundo lugar entre las empresas manufactureras (el primero correspondía a la Cía. Industrial de Orizaba) y el lugar número 30 entre las 170 sociedades anónimas más grandes [Ceceña, 1970: 87], su importancia para el país radicaba en que se trataba de una empresa integrada, contando con yacimientos de materias primas (carbón de piedra) propios para surtir sus altos hornos y manufacturaba productos de fierro y acero, fundamentales como insumos para otras empresas en diversos sectores económicos del país. Esto logró disminuir la importación de esos productos que se efectuaba en cantidades importantes, lo mismo en varillas, acero en barras, vigas de acero y rieles y otros materiales para la expansión de las vías férreas [Rosenzweig, 1974: 381-382].

De hecho fue la primera empresa de su tipo en toda Latinoamérica, adelantándose 40 años al resto de los países del área [Gómez, 1997: 202].

Los principales socios fundadores de la empresa fueron Antonio Basagoiti (21%), León Signoret (19%), Eugenio

Kelly (13%), Patricio Milmo (10%) y Vicente Ferrara (2%), quedando el resto repartido entre 28 empresarios de la ciudad de Monterrey [Gómez, 1997: 204].

Las dimensiones de una gran empresa ferrocarrilera: El Central Mexicano

La mayor empresa de ferrocarriles que junto con otras fue consolidada en 1908 por el gobierno de Porfirio Díaz para formar Ferrocarriles Nacionales de México fue El Ferrocarril Central Mexicano. Esta empresa fue creada en 1880 por un grupo de inversionistas de Boston cuya cabeza era el millonario empresario de comercio marítimo y ferroviario Thomas Nickerson con el objeto de extender hacia territorio mexicano las líneas de ferrocarril con que ya contaba en Kansas, Colorado y Nuevo México.

Hacia 1907 controlaba más de la cuarta parte del sistema ferroviario nacional y transportaba 30% de todo lo conducido por esa vía en México. Con relación a los 5 200 kilómetros de líneas que poseía se comparaba con las mayores compañías de ferrocarril que operaban en Estados Unidos. Para 1907 contaba con un capital de 410 millones de pesos y recibía más de 35 millones anuales de ingresos, lo que equivalía casi a la tercera parte de los ingresos del gobierno mexicano [Kuntz, 1997: 39-63].

Uno de los aspectos importantes de la concesión a El Ferrocarril Central era su carácter internacional e interoceánico [Calderón, 1974: 503].

PRINCIPALES GRANDES EMPRESAS MANUFACTURERAS
DE CAPITAL NACIONAL EN 1910

NOMBRE	FECHA DE FUNDACIÓN O INICIO DE ACTIVIDADES	ACTIVIDAD
Cía. Industrial de Orizaba	1889	Textil
Cervecería Cuauhtémoc	1890	Cerveza
Cía. Manufacturera El Buen Tono	1893	Industria
Fábricas de Papel de San Rafael y Anexas	1894	Papel y deriv.
Cervecería Moctezuma	1896	Cerveza
Industrial Jabonera La Laguna	1898	Aceite y jabón
Cía. Industrial Veracruzana	1899	Industria
Cía. Industrial de Guadalajara	1899	Industria
Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey	1900	Siderurgia
Cía. Industrial de Atlixco	1902	Textil
Fábrica de Papel Loreto y Peña Pobre	1906	Papel y deriv.
La Tabacalera Mexicana	1907	Tabaco
Ingenio de San Cristóbal y Anexas	1909	Azúcar
Vidriera Monterrey	1909	Vidrio
Cía. Hidro-Eléctrica e Irrig. de Chapala	1909	Electricidad

Fuente: Cordero et al., 1983; Ceceña, 1976; Cerrutti, 1997.

Nota: se consideran capitales nacionales a los de extranjeros que se mantuvieron como residentes en el país de forma permanente.

CAPÍTULO II

REFORMAS INSTITUCIONALES Y NUEVOS FUNDAMENTOS PARA LA INVERSIÓN EN GRANDES EMPRESAS

LA VIOLENCIA, inestabilidad política y destrucción física que prevaleció durante la Revolución frenó el proceso de inversión de los grupos empresariales existentes y, con escasas excepciones, prácticamente se canceló toda nueva inversión entre 1910 y la primera mitad de los años veinte.

La lucha armada influyó poderosamente en el deterioro de la economía en su conjunto. Bástenos recordar que buena parte de las vías férreas fueron destruidas como parte de las acciones estratégicas de los diferentes ejércitos, que también se afectaron minas e ingenios azucareros y que la población total del país decreció de 15.2 millones en 1910 a 14.3 millones en 1921 debido a las muertes y a la emigración.

La producción en los sectores minero y agropecuario decreció en más de 40% y el sector industrial lo hizo en 25%¹⁰ [Hernández Laos, 1985: 27].

¹⁰La caída en este sector hubiera sido mucho mayor de no haber experimentado la industria petrolera una excepcional expansión durante esos años, pasando de una producción de 3.6 millones de barriles en 1910 a 194.4 millones en 1921.

El fin del conflicto armado trajo consigo la refundación del Estado mexicano y de su economía, de tal forma que las dos décadas entre 1921 y 1940 fueron de reformas y cambios institucionales, aunque durante los primeros años se experimentara todavía una gran inestabilidad política. Se creó el sistema bancario y financiero moderno de México y el Estado realizó importantes inversiones en infraestructura e instituciones de fomento que permitieron que la economía en su conjunto reiniciara el crecimiento.

De mediados de los años veinte hasta 1940, aunque la mayoría de los sectores económicos permanecieron estancados, algunos sectores manufactureros tradicionales (alimentos y textiles) así como la producción de hierro, acero y cemento mostraron una rápida recuperación [Hansen, 1978: 43].

Con relación a la aparición de nuevas grandes empresas y grupos empresariales, lo distintivo de este periodo es, por una parte el que se realizó una alianza política entre el gobierno emergido de la Revolución y la nueva burguesía nacional¹¹ que alentó las primeras inversiones en industrias que tendrían gran dinamismo en el periodo de industrialización de México durante las siguientes décadas. El desplazamiento de población rural hacia las grandes urbes en

¹¹No sólo se trató de una burguesía emergente. Con la excepción de las haciendas y sus intereses en algunos bancos, la burguesía porfiriana conservó su capital en industrias y comercios. Varios jefes revolucionarios se vieron favorecidos por el nuevo gobierno y se convirtieron también en poderosos industriales [Hamilton, 1983: 87-92].

formación, propició la creación y concentración de nuevos mercados para productos de consumo, y la industria de la construcción comenzó a cobrar auge.

Por la otra, el periodo coincidió con la expansión de la economía estadounidense y de sus grandes consorcios empresariales que se convertían velozmente en multinacionales, encontrando en la proximidad del territorio mexicano su pacificación y sus amplios mercados en expansión, un terreno fértil de inversión para las industrias química, automotriz y de alimentos procesados.

Reformas económicas y refundación del Estado

El nuevo Estado mexicano, legitimado en la Constitución de 1917 y en la elección de Venustiano Carranza como presidente, inició un intenso proceso político de alianzas con diferentes sectores sociales que le permitió consolidar su poder sobre la burguesía porfiriana e incorporar a nuevos sectores de industriales y comerciantes a la tarea de reconstruir económicamente al país. Para ello el gobierno de Carranza creó la Secretaría de Industria y Comercio y promovió la constitución de cámaras y confederaciones industriales y de comercio. Actuó decididamente en contra de los financieros identificados con el gobierno porfirista e intentó renegociar con las compañías extranjeras sus concesiones, aunque esto último con escaso éxito.

No fue sino hasta la rebelión de Álvaro Obregón, cuando los diferentes conflictos de intereses de los caudillos militares regionales y de otros sectores inconformes con el gobierno de Carranza (como el de la Casa del Obrero Mundial) fueron mitigados, pero aún quedaría un enorme peso económico a ser remontado, con la deuda externa heredada más la contraída por los caudillos revolucionarios. Por su parte los intereses de las compañías extranjeras, principalmente estadounidenses, se convirtieron en un factor de presión constante para el nuevo Estado mexicano [Hamilton, 1983: 72-82].

Fueron de diversa índole las reformas económicas emprendidas, muchas de las cuales no comenzarían a dar frutos sino hasta la década de los años cuarenta, pero la de mayor impacto en la inversión fue la creación de un sistema financiero moderno, con la participación directa del Estado y fuertes inversiones del capital privado nacional.

La creación del nuevo sistema financiero nacional y los grandes bancos

En 1916, mediante una ley promulgada por el gobierno de Carranza, se incautaron 15 de los 24 bancos de emisión existentes en el territorio nacional, mismos que pasaron a manos del gobierno y se iniciaron los esfuerzos para la constitución de un banco único de emisión, que culminó en 1925 con la nueva Ley General de Instituciones de Crédito y la

consolidación del Banco de México como banca central del país. Éste fue uno de los principales instrumentos modernos de la intervención del Estado en la economía. En el capital inicial, de 100 millones de pesos oro, 51% debería por ley quedar en poder del gobierno federal y el resto fue suscrito por particulares [Sánchez, 1985]. Buena parte de estas acciones quedaron en manos del Banco de Londres y México y del Banco Nacional de México (como pago de deudas que el gobierno tenía con ellos).

Estos dos bancos se consolidarían desde entonces como las dos instituciones financieras privadas más grandes del país, y lo seguirían siendo por cerca de 40 años. Durante los años sesenta se les uniría el Sistema de Bancos de Comercio y las tres instituciones conservarían su lugar privilegiado hasta nuestros días.¹²

En 1928 se fundó la Asociación de Banqueros de México y varios grandes bancos comerciales y de inversión privados se crearon en este periodo: el Banco Mexicano (1932), el Banco Azucarero, después Banco de Industria y Comercio (1932), el Banco Comercial Mexicano (1934), Crédito Minero y Mercantil (1934), Cía. General de Aceptaciones, después Financiera Aceptaciones (1936), Financiera del Norte (1937), Cía. Central Financiera, después Financiera Internacional (1939), entre otros.

¹²De entonces a la fecha han experimentado diversos procesos de fusión con otros bancos y actualmente sus denominaciones sociales son las de grupos Serfin, Banamex y Bancomer.

Paralelamente se creó un conjunto de grandes instituciones financieras de capital público con el objetivo de apoyar el desarrollo económico interno. En 1926 se fundó el Banco Nacional de Crédito Agrícola y en 1934 Nacional Financiera, que junto con el Banco de Crédito Ejidal y el Banco de Comercio Exterior se convirtieron en las mayores instituciones financieras del Estado.

Las grandes empresas privadas fundadas entre 1910 y 1939 y la nueva oleada de inversión trasnacional

Debido a la estabilidad económica recientemente lograda, se generó un primer impulso a la inversión privada creándose nuevas grandes empresas, en varios casos coinvirtiéndose con capital extranjero o con el propio Estado, y la mayoría en sectores tradicionales (cuadro 2).

Pero tal vez el evento más trascendental con respecto a las grandes empresas, ocurrido durante este periodo, fue el de las nacionalizaciones llevadas a cabo entre 1934 y 1938 por el gobierno de Lázaro Cárdenas. Mientras en 1934 el 100% de la industria petrolera y alrededor del 80% de los ferrocarriles y la industria eléctrica estaban en manos de extranjeros, cuatro años después eran propiedad del Estado mexicano. Esto dio lugar a la formación de tres complejos paraestatales simbólicos de la participación directa del gobierno en la economía: Petróleos Mexicanos

(Pemex), Ferrocarriles Nacionales de México y la Cía. Federal de Electricidad (CFE).

CUADRO 2

GRANDES EMPRESAS MANUFACTURERAS SELECCIONADAS
DE CAPITAL PRIVADO NACIONAL FUNDADAS ENTRE 1920 Y 1940

NOMBRE	FECHA DE FUNDACIÓN O INICIO DE ACTIVIDADES	ACTIVIDAD
Cementos Mexicanos	1920	Cemento
Atoyac Textil	1921	Textil
Cervecería Modelo	1925	Cerveza
Asarco Mexicana	1925	Fundición
D.M. Nacional	1929	Productos metálicos
Vidriera México	1929	Vidrio
Empresas Longoria	1930	Productos metálicos
Troqueles y Esmaltes	1930	Troqueles
Fábrica de Jabón La Corona	1934	Jabón
Textiles Monterrey	1934	Textil
Fábrica Nacional de Vidrio	1935	Vidrio
Fábricas Monterrey	1936	Productos metálicos
Empaques de Cartón Titán	1936	Cartón
Tapón Corona	1936	Corcholatas
Vidrio Plano	1936	Vidrio
Cristalería S.A.	1936	Vidrio
Industrias Monterrey	1936	Productos metálicos
Tequila Cuervo	1937	Tequila
Campos Hermanos	1938	Herramientas
Industrias Unidas	1939	Productos metálicos
Cristales Mexicanos	1940	Vidrio
Refrescos Pascual	1940	Refrescos
Ingenio Motzorongo	1940	Azúcar
Zapata Hermanos	1940	Productos metálicos

Fuente: Cordero, 1983: 124-140.

Durante los años veinte, el capital estadounidense por su parte había logrado controlar de nuevo importantes inversiones. Fue un periodo de instalación de filiales de grandes transnacionales en territorio nacional (fenómeno que volvería a presentarse con posterioridad a la segunda guerra mundial). Las inversiones más importantes fueron las de la American F. Power Company (que junto con la Cía. Anglo-Mexicana de Luz y Fuerza Motriz controlaba la generación de energía eléctrica), y la de la Ford Motor Co. (que inició operaciones en 1926) a la que seguirían la General Motors (1935) y la Chrysler Co. (como Fábricas Automex en 1938).

Otras que se instalaron durante el periodo fueron Palmolive, Nestlé, Good Year Oxo, Bacardí, General Popo, Chicles Adams, Simmons, Dupont, International Match, Mobil Oil, Texaco, R.C.A. Víctor, British American Tobacco, B. F. Goodrich y United Shoe & Leather [Hamilton, 1983: 77-78 y Cordero, 1983: 124-140].

El prototipo de los grupos empresariales privados: el Grupo Monterrey (Grupo Garza Sada)

Teniendo su origen en la Cervecería Cuauhtémoc, que había sido fundada en 1890, el conjunto de empresas que controlaba la familia Garza Sada (que incluía a tres familias emparentadas de la ciudad de Monterrey) a mediados de los años treinta constituía un "grupo empresarial integra-

do" en los términos que hemos expuesto en la introducción de esta obra.

En 1911 crearon la empresa Vidriera Monterrey encargada de la fabricación de botellas para la cervecería y otros envases de vidrio para el mercado nacional, dando lugar a que en 1929 establecieran una filial en la Ciudad de México, la Vidriera México. En este mismo año fundaron Malta, S.A. que producía la malta necesaria para la fabricación de cerveza. En 1936 crearon Fábricas Monterrey que, entre otros productos, suministraba corcholatas a la Cervecería y Empaques de Cartón Titán que sustituyó al antiguo departamento de empaque de la cervecería.

Para 1938 el grupo se dividió en dos,¹³ presididos por sus respectivas compañías tenedoras de acciones (*holdings*): Fomento de Industria y Comercio, S.A. (FICSA) que agrupaba a cuatro grandes empresas vidrieras, y Valores Industriales, S.A. (VISA) que agrupaba a 12 compañías con un capital total de 14 millones de pesos e inversiones cercanas a los 40 millones [Hamilton, 1983: 287].

El grupo invirtió también en el sector financiero que realizaba las principales transacciones financieras de todas sus empresas y se entrecruzaba accionariamente con las *holdings*, dando pie a la constitución de un verdadero "grupo

¹³Posteriormente, durante los años cuarenta, el grupo Garza Sada también se dedicaría a la producción de acero fundando la empresa Hojalata y Lámina alrededor de la cual se constituiría un complejo empresarial integrado que dio lugar a una tercera *holding*: Alfa. Igualmente emprendieron inversiones en la rama de químicos dando lugar a la creación de Celulosa y Derivados que entre sus principales clientes incluía al grupo vidriero.

de capital financiero". Inicialmente lo hicieron en el Banco Industrial de Monterrey (1932) y en la Cía. General de Aceptaciones (1936), para posteriormente, entrelazando intereses con otras instituciones financieras de la Ciudad de México, formar la *holding* Unión Financiera que incluía a varios bancos, financieras, hipotecarias y a una gran compañía aseguradora: Seguros Monterrey [Hamilton, 1983: 287-288]. Con el tiempo fundarían Banca Serfin.

El complejo empresarial monopólico: Petróleos Mexicanos (Pemex)

Pemex ha sido desde su creación el símbolo de la empresa paraestatal. Es el resultado, durante el gobierno de Lázaro Cárdenas, de la expropiación de las 16 compañías extranjeras que controlaban más de 90% de la producción del petróleo en el país hacia 1938, año de la expropiación. Las principales compañías extranjeras eran El Águila, controlada por la británica Royal Dutch Shell y La Huasteca, controlada por la estadounidense Standard Oil de Nueva Jersey.

En 1938 se expropiaron las compañías y hasta 1942 se concluyó la negociación de los pagos por indemnización. Las estimaciones sobre el valor de las propiedades de las compañías extranjeras para efectos de indemnización diferían notablemente, por razones obvias, entre las partes en conflicto. Mientras el gobierno mexicano estimaba un valor de entre 112 y 180 millones de dólares, las compañías

exigían un pago por las instalaciones así como por los depósitos de petróleo que rebasaba los 500 millones, suma que fue rechazada y finalmente considerada improcedente incluso por el Departamento del Interior de Estados Unidos [Hamilton, 1983: 215-216]. Finalmente en 1942, según cifras oficiales, se llegó al acuerdo de pagar a todas las compañías afectadas 170.5 millones de dólares [Basurto, 1976: 135].

Pemex se convirtió en el complejo empresarial más grande de México integrando desde la exploración hasta la comercialización del producto final. Diez años después de la expropiación Pemex contribuía con 10.6% del PIB industrial y para la segunda mitad de los años cincuenta, el petróleo era el tercer sector de la economía nacional con mayores índices de crecimiento promedio anual: entre 1955 y 1967 creció 7.0%, sólo por debajo de la industria eléctrica y las manufacturas [Pemex, 1988: 258 y 315]. Pero su principal papel en la economía nacional llegó a ser el de generación de divisas: en 1977 representaba 22% de las exportaciones totales de México, pasando 78% en 1982 y bajando 41% en 1987 [Garavito y Bolívar, 1990: 164] cuando los precios internacionales habían declinado y la exportación de manufacturas iniciaba su crecimiento. A finales del siglo xx su participación se ha reducido, oscilando entre 12 y 15 por ciento.

Como ya mencionamos, durante este periodo la mayor parte de los sectores económicos permanecieron estancados o crecieron poco. A esto se agregó que con poste-

rioridad a la expropiación petrolera se generó una fuga de capitales y una caída en la inversión extranjera. De un máximo de 3 500 millones de pesos de inversión extranjera directa (IED) en 1926, ésta cayó a 2 600 millones en 1939 [Hansen, 1978: 44]. Durante todo el periodo prevaleció además una gran inseguridad sobre la propiedad, y la crisis de 1929 en Estados Unidos afectó notablemente las exportaciones mexicanas. Fue en general una etapa de marcados vaivenes económicos.

CAPÍTULO III

CONSOLIDACIÓN DE LA PRESENCIA DE GRUPOS EMPRESARIALES EN EL MARCO PROTEGIDO DEL MODELO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES

DURANTE el amplio periodo que abarca este capítulo, de 1940 a 1973, se crea un conjunto de grandes empresas privadas en los sectores más dinámicos de la economía que terminarán definiendo su carácter oligopólico. Se trata de un periodo caracterizado por la creación de la infraestructura industrial mexicana, el crecimiento de los mercados y la participación directa del Estado en el desarrollo. Con el fin de la segunda guerra mundial y la notable expansión del capital trasnacional estadounidense, nuevas filiales de estas empresas vendrían a México aprovechando los mercados protegidos de la importación, instalándose a dominar los sectores de mayor requerimiento tecnológico de la época.

La inversión pública y su participación directa en la producción

Ya desde el gobierno de Cárdenas la inversión pública había cobrado gran importancia para el crecimiento económico y se había convertido en un pilar estratégico de la política económica del Estado mexicano. Durante su sexenio aproxi-

madamente la mitad de la inversión fue realizada por el gobierno federal o sus empresas [Reynolds, 1973: 226-228].

Paralelamente a la inversión pública el Estado mexicano desplegó desde los años cuarenta una decidida política proteccionista¹⁴ hacia la industria nacional para fomentar su crecimiento, dando origen a lo que se conoce como el periodo de sustitución de importaciones.¹⁵

Junto con el proceso de sustitución de importaciones y con las inversiones del Estado en *infraestructura industrial*, la agricultura desempeñó durante todo el periodo un papel dinamizador de la industrialización hasta que decayó en los años sesenta y entró en una severa crisis hacia 1973. Habiéndose modificado previamente la estructura agraria, durante los años cuarenta se abrió paso un sector agrícola capitalista que, por una parte amplió la circulación de sus

¹⁴En 1946 el presidente Miguel Alemán promulgó la Ley de Fomento de Industrias de Transformación que otorgó amplias exenciones fiscales a industrias nuevas y necesarias, especialmente las de bienes considerados básicos. A partir de 1947 el gobierno comenzó a aplicar el sistema de licencias de importación y en 1955 y 1956 promulgó la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias con el objetivo de reforzar la sustitución de importaciones de bienes de consumo e iniciar la de bienes intermedios y de capital, y el Reglamento para la Expedición de Permisos de Importación. Con base en estos instrumentos, hacia 1973 el 80% de las fracciones de la Tarifa General de Importación estaban sujetas a control directo [Wallace, 1979: 32-39].

¹⁵Proceso que no impidió que la importación de productos intermedios fundamentales para la industrialización creciera de forma importante desde los años cincuenta y que, una vez que la competencia internacional posterior a la segunda guerra mundial se acrecentara impactando negativamente las exportaciones mexicanas, se devaluara el peso sucesivamente en 1948, 1949 y 1954.

productos y por la otra desplazó más mano de obra barata del campo hacia la naciente industria [Basave, 1986: 88-99].

La estructura de la economía se modificó radicalmente: mientras en 1940 el sector agropecuario aportaba 18% del PIB y la industria (incluido el petróleo) una proporción similar, para 1970 lo hacían en menos de 12 y 27%, respectivamente [Hernández Laos, 1985: 28].

Todo este proceso, en el cual surgen y se desarrollan grandes empresas y grupos industriales, es percibido por algunos autores como la fase de desarrollo extensivo del sistema capitalista en México y su paso a una fase de tipo intensivo a partir de la primera mitad de los años sesenta [Rivera, 1980: 73-85].

La participación directa del Estado en la producción industrial fue, como ya dijimos, un elemento dinamizador del crecimiento económico durante el periodo en cuestión, especialmente hacia el final del mismo. Y esto lo realizó con base en grandes empresas y grupos industriales con presencia monopólica u oligopólica por medio de los cuales el Estado mexicano, además de participar directamente en la producción, subsidiaba, vía precios, a otros sectores del capital privado gracias a su alta presencia en la producción de bienes intermedios.

La presencia del Estado en la industria manufacturera mexicana (excluyendo derivados del petróleo) llegó a la mitad de los años sesenta a representar 6.6% de la producción y 3.7% del empleo, pero se acrecentaría sensiblemente durante los siguientes 10 años llegando a representar 9.4%

de la producción en 1975 y 7.1% del empleo en el sector¹⁶ [Peres N., 1982: 117].

Cerca de 90% de la producción de la industria estatal se realizaba en cinco ramas de producción: alimentos, química, refinación de petróleo y derivados del carbón, metálicas básicas y equipo de transporte, manteniendo la refinación petrolera 50% del total hacia final del periodo.

Todas las empresas estatales que nacieron y/o se consolidaron durante este periodo de más de tres décadas se constituyeron en grandes consorcios empresariales oligopólicos, desde las centrales azucareras y las empresas de ferrocarriles y transporte marítimo, hasta las de producción de insumos intermedios como hierro, acero, petroquímicos y fertilizantes.

Incluso el tamaño medio de los establecimientos de la industria estatal (aun excluyendo los productores de derivados del petróleo) era muy superior al tamaño medio de la industria mexicana no petrolera. Sus niveles de concentración eran igualmente elevados: excluyendo al sector de derivados del petróleo cuyo grado de concentración era cercano a 100%, en más de dos tercios del resto el grado era superior a 51% [Peres N., 1982: 123].

Las mayores empresas industriales estatales a las que nos estamos refiriendo son: Petróleos Mexicanos (Pemex), Ferrocarriles Nacionales de México, Altos Hornos de Méxi-

¹⁶Si se incluyen los derivados del petróleo entonces su participación es aún mayor: de 17.1% de la producción y de 8.4% del empleo.

co y Guanos y Fertilizantes de México, a las que debe sumarse la Cía. Federal de Electricidad (CFE).

En el sector comercio el Estado creó primero a la CEIMSA y posteriormente a la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo) con el propósito de garantizar el abasto de productos agrícolas básicos y regular la cantidad y precio de los mismos. Durante los años sesenta se convirtió en un organismo público descentralizado y en los setenta amplió sus funciones hacia la rehidratación de leche y la industrialización de maíz y trigo. Se convirtió en el mayor complejo empresarial importador y comercializador de estos productos en el país con presencia en todos los estados de la República. Por ejemplo para los años ochenta llegó a contar con una red de 1 469 lecherías en 11 estados distribuyendo a 1 900 000 familias.

Sin embargo fracasó en su política de abasto, sus beneficios no repercutieron de forma importante en la estructura de precios del medio rural y su deuda externa se abultó llegando cerca de los 3 000 millones de dólares en 1983. A partir de 1987 entró en un proceso de privatización [Torres, 1996: 161-168].

La inversión privada nacional

Las políticas de fomento para la industrialización y la participación directa del Estado tuvieron una notable respuesta por parte del sector privado nacional que a partir de 1940 experimentó una creciente participación en la inversión total ten-

diendo a superar la inversión gubernamental. Durante los primeros seis años, entre 1940 y 1946, la formación de capital fijo bruto representó 8.6% del producto nacional bruto (PNB) y la inversión privada contribuyó con menos de la mitad. Pero 14 años más tarde, entre 1954 y 1960 las tasas medias anuales de formación de capital fijo bruto se habían elevado 20.5% del PNB y tres cuartas partes correspondían ya al capital privado, continuando su incremento durante toda esa década [Hansen, 1978: 77].

El periodo comprendido entre 1940 e inicios de los años setenta fue para México, debido al proceso de expansión de sus mercados, a la política proteccionista gubernamental, a la coincidencia con el impresionante crecimiento de la economía estadounidense de posguerra y a la estabilidad política impuesta por el Estado, una larga etapa que ofreció promisorias ventajas de inversión para los mayores capitales privados, tanto nacionales como extranjeros.

Por estas razones es el periodo de fundación y crecimiento del mayor número de grandes empresas, conglomerados y grupos empresariales, que se consolidarían como los oligopolios que dominarían la estructura económica del país de ahí en adelante.

De una muestra de 639 industrias de capital nacional analizada por Salvador Cordero y Rafael Santín que incluye a empresas de diversos tamaños, 68.07% fueron fundadas entre 1941 y 1960 [Cordero, 1983: 46].

Si se toman en consideración las mayores 168 empresas industriales en México con base en otra muestra analizada por los mismos autores [Cordero, 1977: 11], 61.3% se había fundado entre 1941 y 1965.

En cuanto al sector financiero mexicano, en los años sesenta se produciría un intenso proceso de centralización de capital que llevó a la formación de grupos financieros integrados para cubrir todos los servicios financieros que demandaba el país (bancos, financieras, aseguradoras, hipotecarias, etc.) aunque la formalización legal de su agrupación (denominada banca múltiple) se daría algunos años después.

De tal forma el Banco de Comercio adquirió el control de un gran número de bancos regionales que ya eran asociados y consolidó el Sistema Bancos de Comercio, convirtiéndose posteriormente en el Grupo Bancomer.

A este proceso de fusión de bancos pequeños, que practicaron las instituciones financieras mayores, le seguiría la absorción de bancos de mayor tamaño después de la segunda mitad de la década: 1. Bancomer adquirió Seguros de México en 1965, 2. Comermex a Financiera y Fiduciaria de Chihuahua en 1967, 3. Banco del Atlántico al Banco del Valle de México en 1969, 4. Financiera Serfin a Fomento de Tampico en 1971 y posteriormente al Banco de Londres y México y a Monterrey Compañía de Seguros, situándose como el tercer grupo financiero más grande del país atrás de Banamex y Bancomer [Basave, 1996: 173].

GRUPOS EMPRESARIALES INTEGRADOS SELECCIONADOS
DE CAPITAL PRIVADO NACIONAL EN 1970

GRUPO	NÚMERO DE EMPRESAS	ACTIVIDAD
Cervecería Cuauhtémoc/ Hojalata y Lámina	50	Diversificada
Vidriera	32	Vidrio
Fundidora de Monterrey	56	Hierro y acero
Cananea	25	Minería
ICA	53	Construcción
Creml	29	Agroindustria
Cervecería Modelo	41	Cerveza
Chihuahua	41	Madera y papel
TAMSA	38	Hierro y acero
Saltillo	14	Autopartes
CYDSA	21	Química

Fuente: Cordero, 1983.

Uno de los procesos de mayor importancia cualitativa en el devenir de las grandes empresas en México fue su transformación en grupos empresariales integrados. Este periodo se distingue por la generalización de dicha tendencia (dado que ya existían algunos casos previos). Para el inicio de los años setenta la presencia de verdaderos grupos integrados era ya un hecho, principalmente en las manufacturas pero también en el comercio en donde dominaba la presencia de las tiendas departamentales El Palacio de Hierro y El Puerto de Liverpool. Cordero y Santín identifican 50 grandes grupos industriales de capital privado na-

cional en los trabajos que hemos citado y otros autores señalan también la presencia dominante de estos grupos integrados en sus respectivos sectores de actividad para mediados de los años sesenta [Carrión y Aguilar, 1972, Vidal, 2000 y Castañeda, 1982].

La avalancha de inversiones extranjeras

De las 251 empresas industriales extranjeras que operaban en el territorio nacional en 1965, se establecieron 78.4% entre 1941 y 1965 [Cordero, 1983: 43].

En consecuencia, comenzando la década de los setenta la presencia de las empresas transnacionales en las manufacturas mexicanas era muy amplia, predominando en las ramas de tabaco, química, equipo de transporte, productos de hule, maquinaria eléctrica y no eléctrica, en las cuales participaban con un porcentaje respectivo de la producción de 96.8%, 50.7, 64.0, 63.9, respectivamente 50.1, 52.1%. En promedio participaban con 34.9% de la producción total del sector manufacturero [Fajnzyber y Martínez, 1976: 154].

La mayor inversión agregada era la de las subsidiarias estadounidenses: en 1970 las 242 instaladas en el país representaban más de 1 000 millones de dólares de inversión y más de 2 000 millones de ventas, correspondiendo a las manufactureras 77 y 80% respectivamente. La participación de estas últimas en el PIB del sector correspondiente llegó a 22.7% en ese mismo año [Sepúlveda y Chumacero, 1973: 179 y 234].

Algunas de las principales filiales de trasnacionales que se instalaron en México durante el periodo fueron: Embotelladora Nacional, subsidiaria de Pepsi Cola (1942), Firestone (1942), Laboratorios Squibb (1943), Heinz Alimentos (1944), Ciba (1944), Syntex (1944), Philips Mexicana (1946), International Harvester de México (1947), General Electric (1948), Carnation de México (1948), Ray-o-vac de México (1949), Crown Cork de México (1949), Philco (1950), Monsanto Mexicana (1950), Procter & Gamble (1952), Empresas Hoheberg (1952), Olivetti (1952), Spicer (1952), Admiral (1954), Ralston Purina (1956), Avon Cosmetics (1956), Gillette (1956), Cartón y Papel de México, subsidiaria de Container Co. of America (1957), Industria de Telecomunicaciones, subsidiaria de Telephone & Telegraph (1957), Pfizer de México (1958), Union Carbide (1960), Kimberly Clark (1961), General Foods (1963) y Volkswagen de México (1964).

Concentración de capital

A finales de los años sesenta según información del censo más reciente sobre el total de empresas existentes, en la industria 1.5% de las empresas poseía 77.2% del capital del sector; en el comercio 5.5% de los establecimientos poseía 83% del capital invertido y en los servicios 4.1% poseía 86.5% [Vidal, 2000: 109].

Por su parte la concentración regional también era y sumamente elevada hacia mediados de esa misma década:

de una muestra de 639 empresas industriales de capital nacional, 60.86% se ubicaba en tan sólo tres entidades federativas: el Distrito Federal, el estado de México y el estado de Nuevo León. En estas mismas tres entidades se localizaba también 86.8% de las 251 empresas industriales de capital extranjero que operaban en México en el año de 1965 [Cordero, 1983: 45 y 46].

Los tres gigantes automotrices: Ford, Chrysler y General Motors

La clásica inversión extranjera en mercados protegidos durante este periodo puede ilustrarse con el establecimiento en México de subsidiarias de las compañías automotrices estadounidenses.

Durante los diez años posteriores a la instalación en 1925 de la subsidiaria de Ford en México (básicamente un taller de ensamblaje final) su producción fue muy reducida, principalmente debido al impacto de la crisis de los años treinta y a la reducción de importaciones. Pero en el periodo 1935-1940 se produjo una expansión del sector debido a la incorporación de otras dos ensambladoras, subsidiarias de General Motors y Chrysler (y otra más con licencia alemana: Automotriz O'Farril). En 1941 la producción total de automóviles y camiones era de 13 888 unidades, incrementándose a 49 807 para 1960. En esos años la importación de vehículos todavía superaba con creces al ensamblaje en el país.

Hacia 1940 la importancia del sector con relación al conjunto de la producción industrial era reducida, de 3.0% y no adquiriría relevancia sino hasta los años setenta. En esta década la producción registró un notable incremento con tasas anuales promedio de 12.5% [Lifschitz, 1985: 83-91 y 122-123].

En 1975 la participación de la industria automotriz en las ventas totales de la industria manufacturera era de 6.4% y las tres compañías en conjunto representaban 36.8% de las ventas del sector automotriz en cuanto a automóviles y 66.0% en cuanto a camiones [SPP, 1983: 10, 47 y 52].

CAPÍTULO IV

EXPANSIÓN DE LOS GRUPOS EMPRESARIALES Y CRISIS DEL MODELO CERRADO, SUSTITUTIVO DE IMPORTACIONES

DURANTE este periodo que abarca de 1974 a 1982, el modelo cerrado, sustitutivo de importaciones, entró en una crisis estructural profunda y todas las grandes empresas y grupos empresariales nacionales, privados y públicos fueron el principal vehículo de expresión de la crisis. Por una parte revelaron un atraso tecnológico que les impedía competir internacionalmente y por la otra cristalizaron la expresión financiera de las contradicciones estructurales del modelo, revelándose excesivamente dependientes del crédito externo (al igual que el gobierno federal) e incapaces de cubrir sus deudas. Esto, sumado a la caída de los precios internacionales del petróleo, detonaría la crisis de deuda externa en 1982.

Aunque desde el inicio de los años setenta se volvió evidente el agotamiento del modelo, los grupos empresariales mantuvieron durante toda la década una inercia expansiva debido al crecimiento económico previo, a su propia dinámica y a erróneas expectativas de auge económico fundadas en la explotación petrolera del país en un entorno de crecimiento de los precios del crudo. Los mayores

grupos desplegaron un proceso de diversificación empresarial y de expansión hacia el extranjero, aprovechando la plétora de recursos de crédito externos ofertados por la banca internacional dado que ésta se encontraba en una fase de expansión sustentada en la formación del mercado de euromonedas¹⁷ desde finales de los años cincuenta.

Estos recursos fluirían a México y a otros países en desarrollo del área latinoamericana a partir de los años sesenta provocando un crítico endeudamiento de sus principales empresas privadas y de todos sus gobiernos. Entre las grandes empresas arrastradas a una virtual quiebra técnica debido a la imposibilidad de pagar su deuda externa, destacaron todas las industriales y también los bancos, aun cuando éstos fueron los que más se beneficiaron con la especulación monetaria que se desató a finales de esa década. Los bancos privados, desde 1982 en que fueron estatizados, entraron en un proceso de crisis que abarca al conjunto del sector financiero mexicano y que aún en la actualidad (2000) no se ha resuelto.

Sin embargo, no obstante que los grupos empresariales continuaron su expansión y se abrió un proceso agudo de centralización de capital, los empresarios, inicialmente aquellos con mayor conocimiento de las cifras macroeconómicas internas y después en forma generalizada (amplián-

¹⁷El crecimiento más impresionante del mercado de euromonedas se llevó a cabo entre 1968 y 1971 al triplicarse. Entre 1971 y 1974 se duplica para crecer después a un ritmo menor y casi duplicarse de nuevo entre 1977 y 1979 [Basave, 1996: 54].

dose a otros sectores de la población), comenzaron a proteger su capital personal de una inminente devaluación y a especular con el peso. En este proceso, mientras las empresas se endeudaban cada vez más sus propietarios sacaban dinero del país creando un circuito perverso que, inmediatamente después de la crisis de 1982, trajo consigo el dicho popular incriminatorio respecto a que en el país teníamos "empresas pobres y empresarios ricos (en dólares)".

Incluso, con base en un procedimiento de repartos extraordinarios de dividendos, las empresas sufrieron una fuerte extracción de capital propio que fue sustituido con capital de crédito que les permitía continuar expandiéndose, pero a su vez contribuyendo a alimentar la crisis financiera mexicana que estalló en 1981-1982 [Basave, 1983: 117-142; Basave, 1996: 90-98; Tello, 1984: 21-151; Quijano, 1983: 343-361; Dávila, 1986].

No obstante estos problemas que incubaban el estallido de la crisis, las dimensiones de varias de las grandes empresas mexicanas, lo mismo privadas que estatales, se ubicaban entre las mayores de los países en desarrollo. La revista *Fortune* de agosto de 1982 [Castañeda, 1982: 162] listaba a las mayores empresas industriales "en el Tercer Mundo" de acuerdo con sus niveles de ventas, y entre las primeras 39 aparecían dos grupos privados, dos estatales y dos subsidiarias mexicanas de trasnacionales automotrices: Pemex ocupando el cuarto lugar (las tres primeras eran también petroleras) con ventas cercanas a los 19 millones de dólares, Grupo Alfa el 15 con ventas de 2.5 millones, VISA

el 28, Ford y Chrysler el 31 y 32, y Altos Hornos de México el lugar 35.

Los dos procesos distintivos que propiciaron la expansión de los grupos empresariales manufactureros durante este periodo fueron el de centralización de capital y su endeudamiento externo. Un tercer aspecto distintivo para algunos de los mayores fue su diversificación, es decir su inversión en sectores y ramas de la producción distintos de aquellos en los que tenían una presencia tradicional.

Centralización de capital

El agudo proceso de centralización que desplegaron los grupos tuvo diferentes motivos, en algunos casos para alcanzar una mejor integración de sus procesos productivos, en otros para aumentar su control oligopólico en sus respectivos mercados lo que llevó a la compra de empresas competidoras de gran tamaño, y en varios más con el objeto de diversificarse y participar en industrias intensivas en trabajo, buscando elevar la tasa de ganancia grupal de aquellas empresas que participaban tradicionalmente en industrias intensivas en capital.

En un trabajo donde se analiza el periodo de 1974 a 1979 se ubicaron 38 grupos que incorporaban en conjunto a 215 nuevas empresas, de las cuales 55 fueron de nueva creación y 160 adquisiciones de empresas ya establecidas [Basave, 1996:169]. De tal forma, para 1979 una muestra de 76 grupos empresariales consolidaba a 1136 empresas

entre subsidiarias y afiliadas (no bancarias). En el cuadro 4 se muestran los de mayor centralización.

CUADRO 4

COMPRA DE EMPRESAS ENTRE 1974 Y 1979. CASOS SELECCIONADOS

GRUPO COMPRADOR	NÚMERO DE EMPRESAS FUSIONADAS
Alfa	36
Vitro (antes FICSA)	20
VISA	14
Consortio Aristos	12
CYDSA	10
Union Carbide	6
DESC	5
Desarrollo Químico Industrial	4
Camesa	3
Cementos Mexicanos	3
La Tabacalera Mexicana	3
Resistol	3
Purina	3
Peñoles	3
Frisco	3

Fuente: Basave, 1996.

Durante estos años, con base en esta centralización se concentró aún más la producción en varias ramas de actividad industrial: Vitro adquirió a sus competidoras quedándose prácticamente con todo el mercado de vidrio en

México; las cuatro mayores empresas mineras absorbieron al resto de las firmas del sector. Entre las empresas La Moderna y Tabacalera Mexicana lograron controlar el mercado de tabaco al adquirir la primera a Cigarros El Águila que era propiedad de la British American Tobacco Co. y la segunda a Cigarrera Nacional, a Tabacos Mexicanos y a la Fábrica de Tabacos Baloyán que pertenecía a la compañía estadounidense A. J. Reynolds.

Al igual que en el caso de la industria del tabaco, hubo otros sectores que tradicionalmente habían sido dominados por capital extranjero y que fueron adquiridos por capital privado nacional. Éste fue el caso también de la minería, en donde los mayores grupos bancarios entre 1972 y 1979 terminaron controlando a los siete consorcios mineros que en conjunto representaban 90% de la producción bruta del sector [Basave, 1996:175-176].

Durante los años setenta algunos grupos empresariales iniciaron también un proceso de inversión en el exterior principalmente en EUA y países de Centroamérica, aunque éste se vería interrumpido con la crisis de 1982 y no se reiniciaría, como veremos, hasta los años noventa.

Endeudamiento externo

La plétora de capital de préstamo internacional a bajo costo (en comparación con las tasas de interés locales) que fluyó a los países en desarrollo desde los años sesenta,

fue aprovechada por las grandes empresas privadas mexicanas para su expansión durante los setenta. Las cifras citadas por diferentes autores difieren bastante pero guiándonos por uno de ellos [Green, 1988] encontramos que la deuda externa privada total era de 20 500 millones de dólares para 1982, de la cual más de dos terceras partes correspondía a entidades no bancarias.

Hubo años en que el crecimiento del pasivo bancario de los grupos fue especialmente elevado, como en 1976 en que para los manufactureros fue de 40% y en los mineros de 60%, o en 1980 en que en ambos casos se supera 25%. Pero el factor más crítico lo constituyó el que en elevadas proporciones, en muchos casos hasta de 100%, el pasivo bancario era externo y el que a medida en que se renovaban los créditos y se pagaban deudas con nuevos créditos, los de corto plazo tendieron a ser impagables.

El nivel de endeudamiento de una muestra de 72 grupos empresariales creció de tal forma que, de representar 1.42 veces el total de su capital social en 1974, pasó a representar 2.36 veces en 1977 y 6.89 en 1982 [Basave, 1996: 72-80 y 95]. Finalmente, en septiembre de 1982 el gobierno de José López Portillo expropió la banca privada, impuso el control de cambios y devaluó el peso (en el lapso de un año el tipo de cambio controlado se devaluó 294% y el libre 487%). Como veremos en el próximo capítulo, al siguiente año los grupos tuvieron que ser rescatados por el gobierno federal.

El proceso de diversificación empresarial

En cuanto al proceso de diversificación, los casos de Alfa, VISA y DESC son los más ejemplificativos. Alfa, por medio de la compra de grandes empresas, comenzó a participar en los mercados de bienes de consumo durables de línea blanca y aparatos eléctricos, los de fibras textiles y las autopartes. En la producción de alimentos, productos del mar y en cadenas de restaurantes en Estados Unidos VISA. En autopartes, la industria química y productos de hule DESC [Basave, 1983: 137; Basave, 1996: 170].

Los grupos bancarios privados también penetraron en la industria por medio de adquisiciones accionarias (aunque en la mayor parte de los casos sin obtener el control) y para 1979 Banamex tenía acciones de propiedad en 150 empresas, Serfin en 62, Comermex en 41 y Bancomer en 39 (excluyendo instituciones financieras del grupo).

Por su parte la formación de conglomerados industriales también fue practicada por el Estado. Los principales estaban aglutinados en tres instituciones: Financiamiento Industrial Somex (Fisomex), Nacional Financiera (Nafinsa) y el complejo siderúrgico denominado Siderurgia Mexicana (Sifomex).

Fisomex participaba en 1980 en 72 empresas (mayoritariamente en 50) correspondientes entre otras a las ramas de automóviles y autopartes, petroquímica, bienes de capital, productos domésticos, química y el sector turismo. Nafinsa comprendía en 1981 a 81 industrias, entre otras

de hierro y acero, metalmecánica, minería y fertilizantes, así como seis empresas de servicios. Sidermex integraba a tres grandes empresas siderúrgicas estatales: Altos Hornos de México, Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas y Fundidora de Monterrey que había sido estatizada debido a sus problemas financieros [Jacobs y Peres N., 1982: 112-113].

Es importante resaltar que, conforme al modelo de intervención directa del Estado en la economía, éste por medio de sus propias empresas participaba hacia 1975 con 17.1% de la producción de la industria de la transformación nacional y con 9.4% de la producción de la industria manufacturera nacional, excluyendo derivados del petróleo [Peres N., 1982: 117].

El modelo de grupo industrial dinámico en los setenta: Grupo Alfa

El llamado Grupo Monterrey, a la muerte de su fundador Eugenio Garza Sada se dividió en dos: el conjunto de empresas alrededor de la Cervecería Cuauhtémoc que junto con Banca Serfin constituirían el Grupo VISA comandado por Eugenio Garza Lagüera y el conjunto de empresas alrededor de la siderúrgica Hojalata y Lámina (HYLSA) y de las empresas Nylon de México y Fibras Químicas, quedando al frente Bernardo Garza Sada. Este último se convertiría en el Grupo Industrial Alfa una vez que el gobierno federal en 1973 emitió un decreto para estimular fiscalmente la formación de *holdings* que bajo el régimen de Sociedades de

Fomento Industrial contribuyeran, según criterios cuantitativos preestablecidos, a la creación de nuevos empleos, a incrementar exportaciones, sustituir importaciones, crear nuevas empresas, mexicanizar empresas de capital extranjero, invertir en zonas de menor desarrollo económico, entre otros requisitos. A este decreto se apegaron otros grupos como el propio VISA, el grupo DESC, etcétera.

El grupo Alfa se convirtió en el más agresivo inversor del periodo centralizando a grandes empresas de diversos giros en un proceso audaz de diversificación.¹⁸

Para 1981 Alfa controlaba cerca de 150 subsidiarias con activos totales superiores a los 120 000 millones de pesos y ocupando a más de 49 000 trabajadores. Entre 1974 y 1980 sus ventas consolidadas crecieron 959% y sus utilidades 982%. Su diversificación cubría múltiples ramas industriales: minerales de hierro y no ferrosos, lácteos y productos cárnicos, empaque de frutas y legumbres, celulosa, papel y cartón, resinas y plásticos, maquinaria y equipo, aparatos eléctricos, autopartes y materiales de construcción.

Adicionalmente adquirió un 25% de acciones de la Cía. Televisa y mantenía asociaciones de diverso tipo con empresas extranjeras tales como Hitachi, Ford, Magnavox, Massey Ferguson y FUD, entre otras [Mendoza, 1997: 32-40].

¹⁸Misma que le llevó a un elevado nivel de endeudamiento externo superior a los 230 000 millones de pesos (viejos) que tuvieron que ser refinanciados por medio del Ficorca (véase siguiente capítulo) y además requirió de la intervención directa de la empresa por el gobierno, a través del Banco de Obras y Servicios Públicos, para evitar su quiebra [Basave, 1996: 106-108].

La monopolización de una rama productiva: Grupo Vitro

A mediados de los años setenta, el entonces grupo Fomento de Industria y Comercio, S. A. (FICSA), que en 1978 cambiaría su denominación social por la de Vitro, aceleró notablemente su integración vertical (antes lo había hecho horizontalmente) por medio de compras de las empresas competidoras del ramo que todavía existían. Entre 1972 y 1982 adquirió 17 empresas en el ámbito nacional, destacando las dos que pertenecían a consorcios extranjeros: Cristales Inastillables de México que pertenecía a la británica Pilkington Brothers PLC y Envases de Borosilicato que pertenecía a la estadounidense Owens-Illinois.

Igualmente fundó ocho nuevas empresas, asociándose en algunas de ellas con capital extranjero, como es el caso de Vitro Flex establecida conjuntamente con Ford Motor Co. para abastecer parabrisas a las plantas de Estados Unidos y del norte de México. Con este proceso llegó a controlar prácticamente 100% del mercado de vidrio en México.

Durante estos años el grupo hizo fuertes inversiones para desarrollar tecnología propia, fundando en 1977 su propio centro de investigación tecnológica mediante un fideicomiso llamado Vitro Tec, lo que le permitió penetrar nuevos mercados extranjeros al sur de la frontera [Torres, 1996: 48-55].

Se integró también financieramente al adquirir empresas bancarias y constituir el grupo Banpaís. Desde entonces (exceptuando el periodo en que la banca fue estatizada) mantendría una vinculación accionaria estrecha con instituciones financieras hasta finales de los años noventa, en que tuvo que deshacerse de su participación mayoritaria en el Grupo Financiero Serfin.

La penetración industrial estratégica por un expansivo grupo bancario: Grupo Banamex

El grupo financiero integrado que con mayor fidelidad expresa el tipo de expansión que durante este periodo realizaron los mayores bancos mexicanos fue Banamex.

En los años setenta se convirtió en la mayor institución de banca múltiple¹⁹ y junto con otras tres instituciones: Bancomer, Serfin y Comermex, que en 1977 controlaban 89.6% del total de activos del sector bancario privado. En el caso de Banamex destacaba, dos años más tarde, su influencia en el mercado de valores al negociar por medio de la Casa de Bolsa Banamex 21.4% de todas las acciones negociadas en 1979. En ese mismo año mantenía inver-

¹⁹Entre 1976 y 1978 se constituyeron los denominados grupos de banca múltiple que agrupaban bajo una misma denominación al conjunto de instituciones que configuraban a cada grupo: banco comercial, financiera, hipotecaria, aseguradora, casa de bolsa, etcétera.

siones en acciones de 159 empresas de diversos sectores industriales y financieros²⁰ por un monto total cercano a 6 000 millones de pesos y contaba con representantes en 16 consejos de administración de las empresas industriales más grandes del país.

Contaba con una filial internacional: la International Mexican Banking Corp., en la cual estaba asociado con Bank of America y un conjunto de bancos alemanes [Morera y Basave, 1981: 95].

²⁰Debe aclararse que en general se trataba de inversiones de penetración estratégica que no implicaban el control de las empresas. Excluyendo a las empresas financieras de su propio grupo, los sectores en los que realizó más inversiones fueron el de turismo y las ramas industriales minera, automotriz y de bienes de consumo.

CAPÍTULO V

DEL RESCATE EMPRESARIAL A LA ESTRATEGIA FINANCIERA CORPORATIVA Y EL PACTO ECONÓMICO-POLÍTICO

ENTRE 1983 y 1987 los grupos empresariales privados en México desplegaron una estrategia de acumulación que, como nunca antes, puso en evidencia su carácter de grupos de capital financiero.²¹

Este corto periodo de cinco años es de una gran riqueza analítica para el estudio de los grupos empresariales oligopólicos, ya que en un entorno crítico para la economía nacional y para los grupos empresariales en particular, estos últimos demostraron su capacidad de respuesta y su poder financiero así como su peso específico en la economía nacional. Igualmente se evidenció la capacidad intervencionista del Estado para rescatar al gran capital y rediseñar su política económica hacia un nuevo modelo de acumulación que implicó un grave costo económico princi-

²¹ "Dada la base de una articulación accionaria, de una disposición de recursos ajenos preferenciales y de estrategias de inversión flexibles..., lo que define en última instancia a un grupo de capital financiero es su capacidad de valorización de capital en distintas esferas económicas, rebasando a la empresa individual y sobreponiéndole un ensamble superior que responde a los intereses del conjunto del capital invertido." [Basave, 1996: 36].



palmente en el nivel productivo y un deterioro social y de niveles de vida para la mayoría de la población.

Por una parte, el giro desde un modelo agotado hacia otro nuevo para el país (de mercados abiertos, desregulado y con menor participación directa del Estado en las actividades productivas), sentó las bases para una gradual superación de los indicadores macro-económicos de la crisis y una reestructuración profunda de los grupos empresariales, pero por la otra, debido a la modalidad adoptada en el conjunto de reformas y a su velocidad de implementación, agudizó las tradicionales asimetrías de la economía nacional y provocó que la modernización de los sectores excluidos sea más difícil de remontar.

Rescate gubernamental y estrategia de acumulación financiera de los grupos

Ante la abultada deuda externa de los grupos empresariales y la imposibilidad de que la pagaran una vez que el flujo de financiamiento de la banca internacional se cerró para México en 1982, el gobierno entrante de Miguel de la Madrid creó en abril de 1983 el Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios (Ficorca) con el objeto de proteger a las empresas endeudadas de futuras devaluaciones.²²

²²Las restantes medidas adoptadas fueron el pago a los banqueros expropiados con bonos de indemnización bancaria por un monto aproximado de 500 000 millones de pesos (viejos), la venta de las acciones industriales, comerciales y de servicios que estaban en poder de los ban-

En síntesis, el Ficorca convertía a pesos las deudas en dólares de las empresas, el gobierno se convertía en garante del pago de la deuda al exterior abocándose a la renegociación de la misma con los acreedores internacionales y difería los plazos de pago a las empresas. Este instrumento público inició operaciones renegociando deudas que sumaban 11 600 millones de dólares en noviembre de 1983 convirtiéndose en un “extraordinario subsidio financiero” para el sector privado [Garrido, 1988: 31-34; Beristain y Katz, 1989; Basave, 1996: 101-102].

El acontecimiento más trascendente para la recuperación de las mayores empresas privadas de capital nacional en el país, fue el control por los principales empresarios mexicanos de las casas de bolsa bancarias, que fueron vendidas por el gobierno, y su reagrupación (conformando nuevas asociaciones de grandes inversionistas) en dichas instituciones financieras y en otras que ya eran independientes de la banca o de nueva creación. Se convirtieron en un sector estratégico para las políticas financieras que desplegaron el conjunto de los grupos empresariales y para el ulterior proceso de centralización de capital. Desde ahí se gestarían los grupos que a principios de los años noventa participarían en la readquisición de la banca por el sector privado.

cos, la oferta de 34% de las acciones de la banca expropiada, y la venta del conjunto de entidades financieras no bancarias (aseguradoras, arrendadoras, casas de bolsa, etc.) al sector privado [Basave, 1996: 100].

En las casas de bolsa se agruparon los exbanqueros²³ y los mayores industriales privados. Los primeros recibieron hasta diciembre de 1984 la suma de 142 700 millones de pesos de capital más intereses como indemnización, recursos que fueron utilizados para inversiones en el mercado de valores y en la adquisición de nuevas empresas. Para 1986 el sector de casas de bolsa quedó conformado por 27 instituciones de las cuales solamente una, Somex, permanecía en propiedad de un banco estatal.

Los grupos empresariales, nacionales y extranjeros, ante la crisis de la deuda externa, más una economía interna en plena recesión con inflación galopante y las elevadísimas tasas de interés, llevaron a cabo estrategias de acumulación de carácter financiero, sacrificando la inversión productiva, lo que les permitió saldar la mayor parte de su deuda bancaria en tan sólo cinco años, fortalecerse financieramente y prepararse para afrontar la inminente apertura de la economía mexicana.

Los excedentes financieros obtenidos de forma extraordinaria por los grupos empresariales debido a que, gracias al Ficorca, los pagos de su deuda externa habían sido diferidos por varios años, no fueron orientados a las actividades productivas propias de los giros empresariales respectivos. En cambio se orientaron al mercado de valores, funda-

²³Con la notable excepción de Manuel Espinoza Iglesias, expropiario mayoritario de Bancomer quien desistió de participar en negocios financieros y vendió su participación en empresas industriales a Carlos Slim el cual controló la Casa de Bolsa Inbursa.

mentalmente a instrumentos del mercado de dinero obteniendo por ello rendimientos muy superiores a los que hubieran obtenido con las tasas de ganancia empresariales prevalecientes.

La proporción de recursos anuales disponibles, de una muestra empresarial analizada en un trabajo anterior, que se destinó a la inversión productiva pasó de representar 50.1% en 1982 a 11.80 en 1984 y a 8.13% en 1987 [Basave, 1996: 89 y 118]. En cambio las ganancias financieras²⁴ obtenidas (ajustadas con los balances de las posiciones cambiarias y monetarias anuales) resultaron ser muy superiores a sus utilidades de operación²⁵ y en varios casos redituaron en significativas utilidades brutas corporativas.²⁶ Por ejemplo, las empresas que a continuación se mencionan tuvieron las siguientes relaciones de ganancias financieras a utilidades de operación durante 1987: John Deere, 854%, Cervecería Moctezuma, 737%, Frisco, 385%, ALFA, 228%, Holding FIASA, 138%, Grupo San Luis, 102% y Martell de México 99% [Basave, 1996: 133].

El resultado fue, una vez que los grupos destinaron estos recursos al pago anticipado de sus deudas bancarias

²⁴Éstas se calcularon como el resultado de intereses netos más utilidades en venta de acciones, prima en inversión de acciones y superávit en compra de acciones [Basave, 1996: 120-142].

²⁵Utilidades correspondientes a las operaciones propias de las actividades productivas, comerciales y de servicios de las empresas.

²⁶Esto no fue así en todos los casos, pero definitivamente contrarrestaron las pérdidas de operación derivadas de la crisis y de los costos financieros resultantes del entorno inflacionario y las devaluaciones durante el periodo.

y del Ficorca, que para 1987 aquéllas no representaban ya un problema financiero de importancia, sólo cinco años después de encontrarse en quiebra técnica. Además como veremos, varios grupos tuvieron la capacidad de adquirir nuevas empresas, retomar su proceso de integración, iniciar su proyección hacia la conquista de mercados extranjeros por la vía de las exportaciones apoyados por selectivas exenciones fiscales, promovidas por el gobierno e iniciar su reestructuración organizativa para competir en el mercado interno ante la apertura económica.

Por estas razones, en trabajos previos afirmé que si bien con relación a las economías latinoamericanas *la década de los ochenta ha sido identificada por analistas y organismos internacionales como la década perdida, con relación a los grupos empresariales mexicanos debe identificarse como la década ganada.*

Por supuesto que las repercusiones del retraimiento productivo empresarial en estos años fueron, entre otras: un mayor retraso en la modernización de la planta productiva nacional, la agudización del desempleo y la sobrevaluación del mercado accionario que culminó con el desplome de la Bolsa Mexicana de Valores en octubre de 1987.

Una de las consecuencias de mayor importancia para los grupos privados derivados de los acontecimientos enumerados anteriormente fue que, para 1988, con posterioridad a la crisis bursátil, el gobierno y el sector de grandes empresas privadas nacionales realizaron un pacto económico-político que hizo explícita la nueva correlación de

fuerzas económicas entre ambos sectores. Esto condujo a que los principales representantes del sector empresarial privado incrementaran su influencia en el diseño de la nueva estrategia de crecimiento del país y participaran directamente en las negociaciones relativas a la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) [Concheiro, 1996; Luna, 1992].

Centralización de capital

En 1985 se inició un nuevo ciclo de centralización de capital en México. Entre las operaciones más relevantes que se presentaron de ese año a 1987, por tratarse de adquisiciones de grandes empresas y grupos, estuvieron las de Cervecería Moctezuma y una participación en Transportación Marítima Mexicana por parte de VISA; la de Cementos Anáhuac por Cemex; DM Nacional por Spicer (filial del Grupo DESC); Grupo Pliana por el Grupo Xabre y Anderson Clayton por Carlos Slim/Inbursa, quienes además iniciaron un agresivo proceso de adquisición de acciones de diversas empresas industriales hasta alcanzar su control absoluto a fines de esa década y principios de los años noventa.

Una segunda vertiente de centralización durante el periodo se originó a partir del proceso de "adelgazamiento del Estado" que inició el gobierno en 1985 y que dio lugar a la privatización de empresas que tradicionalmente habían

sido parte del aparato paraestatal mexicano. En una primera etapa que se prolongó hasta 1990, la mayoría de las empresas fueron de tamaño pequeño y medio con las excepciones de varios ingenios azucareros, Mexicana de Aviación, Aeronaves de México, Minera Cananea, Telesfatos Mexicanos y algunas divisiones comerciales de Conasupo. De 1985 a noviembre de 1990 se vendieron al sector privado 253 empresas [Basave, 1996: 184-186]. La segunda etapa de privatizaciones comenzaría hasta diciembre de 1990 y sería la más relevante por el tipo de empresas vendidas, por su valor, como veremos en el próximo capítulo.

Por último debemos mencionar que también en el sector bancario se realizó un intenso proceso de reagrupación de instituciones, en este caso no derivado de la competencia de capitales sino impulsado y regulado por el gobierno con la finalidad de racionalizar la operación del sistema bancario nacional. Concluyó con una reducción a 18 bancos delimitados geográficamente, algunos con carácter nacional y otros regional.

La creación financiera de un grupo empresarial: el Grupo Carso

El Grupo Carso se formó a partir de las inversiones financieras y patrimoniales realizadas por la Casa de Bolsa Inbursa entre 1993 y 1997, posicionándose inicialmente en seis grupos empresariales de alta concentración: cuatro del sector manufacturero, uno del minero y uno comercial.

Aunque el gran salto del grupo se realizó hasta 1990 con la adquisición de Teléfonos de México (Telmex) en una operación financiera de alta sofisticación [Morera, 1998: 156] y con base en alianzas estratégicas con capital extranjero, su desempeño durante el periodo que estamos analizando en este capítulo, fue uno de los más relevantes entre los grupos empresariales de nueva formación aprovechando el papel estratégico de las casas de bolsa, realizando compras accionarias a bajo precio en el momento adecuado y financiando desde entonces su porvenir como uno de los grupos empresariales diversificados más fuertes en el país.

En 1982 su principal accionista Carlos Slim, si bien era conocido, no figuraba entre los empresarios mexicanos más relevantes y, sin embargo, en tan sólo cinco años el grupo empresarial que comandaba fue considerado uno de los más poderosos.

Entre 1983 y 1986 llegó a controlar 69.4% de Tabacalera Mexicana, 48.7 de Fábricas Loreto y Peña Pobre, 42.9 de Reynolds Aluminio y 7.7% de Sanborns Hnos. Para 1988 había incrementado su control en Loreto y en Sanborns a 79.5 y 73.8%, respectivamente. El control definitivo de Reynolds lo logró en 1988 por medio de Nacobre, empresa a su vez controlada por Inbursa en un 77.3%. Adicionalmente, en ese mismo año Inbursa aparece controlando 70.3% de la minera Frisco y 20.5% de Hulera Euzkadi. [Morera, 1998: 135, 141, 166-168; Basave, 1996: 179-180].

CAPÍTULO VI

LA REESTRUCTURACIÓN DE LOS GRUPOS Y SU PROYECCIÓN INTERNACIONAL

LAS ESTRATEGIAS de competencia internacional empresariales se han transformado profundamente a lo largo del último cuarto del siglo xx. El agotamiento del sistema fordista de producción, las revoluciones tecnológica y financiera y las innovaciones en la organización empresarial, han conducido a las mayores empresas de nivel mundial a múltiples cambios en sus formas de producir y en su forma de posicionarse para competir en los mercados internacionales.

Simultáneamente los sistemas protegidos arribaron abruptamente a su límite de crecimiento y la apertura de las economías es una constante en todo el orbe. Empresas y gobiernos tienden hacia lo que se ha denominado la globalización económica. México y sus mayores grupos empresariales se están incorporando a esta dinámica mundial desde el último decenio del siglo, aunque todavía con insuficiencias y numerosas contradicciones.

Este último periodo arranca en 1988 y termina en el año 2000, aunque la fecha de cierre sea solamente indicativa del fin del siglo que nos propusimos cubrir en esta obra. Podría a su vez subdividirse si nos guiáramos por ciertos

acontecimientos que influyeron en el desempeño de los grupos empresariales, como la entrada en vigor del TLCAN el 1 de enero de 1994 o la crisis financiera de 1994-1995.

Pero preferimos presentarlo sin quiebres para destacar la tendencia que prevalece a lo largo de estos 13 años y que define el surgimiento de una nueva etapa de los grupos empresariales en México: su profunda reestructuración para competir en el marco de una economía abierta, proyectándose al exterior con base en las nuevas formas de competencia empresarial que se están imponiendo internacionalmente.

Son de diversa índole los indicadores que nos demuestran dicha tendencia, siendo los más relevantes: su peso específico en el auge exportador mexicano de los últimos años, su dinamismo inversor en el exterior (IED), las modalidades de integración adoptadas para la competencia externa y el número de las asociaciones estratégicas con capital extranjero llevadas a cabo.

Iniciaremos el capítulo refiriéndonos al proceso de centralización de capital por formar parte de un ciclo que había arrancado desde el periodo anterior.

Centralización de capital

De diciembre de 1990 en adelante se llevó a cabo una segunda etapa de la centralización de capital por medio de privatizaciones, que se había originado en 1985. La diferencia cualitativa entre ambas etapas puede ilustrarse en que

mientras entre 1985 y noviembre de 1990 se privatizaron 253 empresas a un precio de venta de 15.7 billones de pesos (constantes de 1991), entre diciembre de 1990 y noviembre de 1991 se privatizaron tan sólo 58 empresas pero a un precio de 39.3 billones de pesos (constantes de 1991). Adicionalmente, durante 1992 y hasta mayo de 1993 se vendieron al sector privado otras 35 empresas por 15 billones de pesos [Basave, 1996: 190-191].

Entre las empresas vendidas en esta segunda etapa y adquiridas por grupos empresariales mexicanos destacan Telmex adquirida por Slim/Inbursa en asociación con Southwestern Bell International y France Cable Co. y todos los bancos: Multibanco Mercantil por Casa de Bolsa Probusa, Banpaís por Casa de Bolsa Mexival, Banca Cremi por Casa de Bolsa Multivalores, Banamex por Casa de Bolsa Accival, Bancomer por VISA, Banca Serfin por Vitro, Banca Somex por Casa de Bolsa Invermexico, Banco Comermex por Casa de Bolsa Inverlat, Banco del Atlántico por Grupo Bursátil Mexicano y Banco Internacional por Grupo Prime [Basave, 1996: 190-191; Morera, 1998: 195-215].

El proceso de expansión internacional: exportaciones e inversiones extranjeras directas

Una de las metas que se planteó la nueva política económica del gobierno mexicano desde mediados de los años

ochenta y el conjunto de los grupos privados nacionales fue la de convertir a México en un país exportador de manufacturas. En el gobierno de Miguel de la Madrid se pusieron en marcha los primeros mecanismos de fomento a las exportaciones que fueron aprovechados por las principales empresas.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) fue un paso decisivo para tal efecto aun con todas las deficiencias y la premura con que fue negociado.

La tasa promedio anual de crecimiento de las exportaciones totales de México entre 1990 y 1994 fue de 10.75% para pasar a 22.15% entre 1994 y 1997, en tanto que las manufacturas lo hicieron a 15.0 y a 27.9%, respectivamente.

Dos aspectos destacan respecto de este explosivo crecimiento: a) la intensificación de las exportaciones hacia nuestros dos socios comerciales de América del Norte (duplicando la tasa de crecimiento entre 1993 y 1996 con respecto a los tres años previos) y el notable incremento de aquéllas hacia el área latinoamericana: entre 1990 y 1995 destacaron las que se dirigieron a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) con un incremento de 223.2% siguiéndoles en importancia las orientadas al Mercado Común Centroamericano y al resto de países de Centroamérica y el Caribe [Basave, 2000]; b) el elevado nivel de concentración de las manufacturas mexicanas: en 44.6% que representan éstas en el total de las exportaciones mexicanas para 1995, 24.4% corresponde a las subsi-

diarias de trasnacionales automotrices ubicadas en México y 12.5% a 34 grupos empresariales privados de capital nacional. De estos 34 grupos, a los 13 mayores les corresponde más de la mitad [Basave, 1998]. Entre los grupos exportadores destacan Cemex, Alfa, Telmex, Peñoles, Vitro, Carso y DESC.

El auge exportador mexicano ha sido la punta de lanza para la penetración de los mercados extranjeros. Le seguiría a partir de 1989, pero significativamente desde 1994, un intenso proceso de inversiones directas en el extranjero por los mayores grupos.

Los destinos preferentes de inversión han sido Sudamérica y Estados Unidos, seguidos por Centroamérica, Europa Occidental y el Caribe. Para 1997, de acuerdo con un estudio anterior sobre una muestra representativa de los mayores grupos empresariales privados de capital nacional, 26 contaban con subsidiarias extranjeras en 24 diferentes países [Basave, 2000].

Su trasnacionalización ha traído un nuevo dinamismo a los grupos empresariales mexicanos, ocupando varios de ellos un lugar destacado entre las mayores empresas trasnacionales de países desarrollados [UNCTAD, 1998].

Por su parte vemos que las trasnacionales extranjeras dieron un giro en cuanto a sus estrategias de inversión y también en la orientación respecto de sus ventas desde mediados de los años ochenta para convertirse en plataformas de exportación desde sus plantas subsidiarias en México.

Las alianzas estratégicas con capital extranjero

Uno de los fenómenos nuevos en la economía mundial ha sido el amplio proceso de alianzas estratégicas entre empresas transnacionales con el objeto de unir sus respectivas fortalezas competitivas, incluso aquellas que anteriormente eran fuertes competidoras en determinados mercados, como es el ejemplo de las empresas automotrices estadounidenses, japonesas y europeas.

Los grupos empresariales mexicanos, ante la apertura económica y su necesidad de superar los rezagos tecnológicos y de *know how* para competir en los mercados externos no han sido la excepción. Todos los grupos que son los principales exportadores de México y los que han realizado inversiones directas en el exterior cuentan con diferentes socios extranjeros, en lo que representa una nueva estrategia de internacionalización [Basave, 2000].

La globalización de un grupo empresarial mexicano: Grupo Cemex

En 1999 Cemex era la empresa multinacional más grande de capital mexicano y la tercera compañía cementera más grande del mundo. En 1996 ocupaba el tercer lugar entre las 50 mayores compañías transnacionales de países en desarrollo según el índice de transnacionalización de la UNCTAD sólo superada por la Daewoo Corp. de Corea del Sur y

Petróleos de Venezuela. De un total de activos de 9 941 millones de dólares, 53% se localizaba en el extranjero y de un total de ventas de 3 365 millones, 60% era foráneo. Empleaba en el extranjero 48% de su fuerza de trabajo total que ascendía a 20 527 empleados [UNCTAD, 1998: 48].

Su expansión internacional la inició en 1989. En ese año adquirió ocho empresas en Arizona, Florida y Texas que representaban varias distribuidoras de cemento y plantas productoras de concreto (anteriormente sus mayores clientes estadounidenses de cemento) con lo que amplía su integración vertical internacional. En 1990 y 1992 se expande también al estado de California [Pozas, 1997: 15].

Pero su expansión más explosiva se inició en 1991. De entonces a febrero de 1999 gastó 3.3 miles de millones de dólares en adquisiciones de empresas cementeras por todo el mundo. Después de comprar a sus dos principales competidores en México, Cementos Anáhuac en 1987 y Cementos Tolteca en 1989, comienza su expansión hacia el exterior: en 1992 adquiere dos de las principales cementeras de España, las empresas Valenciana y Sansón; dos años después compra en Venezuela y Panamá a las empresas Vencomos y Cementos Bayano respectivamente, y en Texas la planta productora Balcones. En 1995 adquiere Cementos Nacionales en República Dominicana, para al año siguiente obtener la participación mayoritaria de Cementos Diamante y Cementos Samper en Colombia. En 1997 com-

pra la participación en un 30% de la Cía. Rizal Cement en Filipinas y 14% de PT Semen Gresik en 1998, el productor de cemento más grande de Indonesia. Para ese último año obtuvo una capacidad de producción mayor a los 50 millones de toneladas anuales [Cemex, home-page, internet, 1998 y 1999].

Las cifras de su infraestructura hacia 1997 acumulaban ya 46 plantas de cemento, 449 de concreto y 35 terminales marítimas, con la característica de que sólo en seis plantas de cemento y cinco terminales estaba asociado con capital extranjero manteniendo el resto en propiedad a 100% [Pozas, 1997: 14].

Cemex constituye un núcleo empresarial de integración compleja con alcance global y cuenta con la ventaja competitiva de barreras elevadas a la entrada debido a los volúmenes de inversión en infraestructura requeridos para la producción de cemento y concreto en el mundo entero, además de haber desarrollado un sistema de comercialización internacional para responder a la demanda en diversos puntos del mundo [Basave, 1999].

La expansión regional: Grupo Maseca (Gruma)

Maseca es también un grupo empresarial de integración compleja pero a diferencia de Cemex su alcance es regio-

nal, básicamente hacia Centro y Sudamérica así como al sur de Estados Unidos. Se ubica en la rama productora de alimentos (fundamentalmente harinas, tortilla y pan) y su expansión internacional ha sido sorprendente en pocos años.

En 1996 ocupaba el lugar 45 entre las 50 mayores compañías trasnacionales de países en desarrollo. De un total de activos de 1 557 millones de dólares, 35% se localizaban en el extranjero y de un total de ventas de 1 607 millones, 45% era foráneo. Empleaba en el extranjero 51% de su fuerza de trabajo total que comprendía a 12 160 empleados [UNCTAD, 1998: 49].

Uno de sus mayores éxitos en cuanto a su integración vertical consiste en la producción de harina de alta calidad en EUA para abastecer su producción de tortillas y pan en todo el país y en Centroamérica, aprovechando hábitos alimenticios en la amplia población hispana de EUA y también en Centro y Sudamérica.

Comenzó su expansión en 1994 y dos años después se asoció con Archer Daniels-Midland Corp. para adquirir un grupo empresarial que cuenta con plantas productoras de harina en California y Kentucky. Con esta operación logró controlar 25% del mercado de harina de maíz en EUA. De entonces a la fecha (2000) cuenta con filiales productoras de harina (maíz y trigo) y productos terminados, además de en EUA, en Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Venezuela y Chile [Basave, 2000].

CONCLUSIONES

LA HISTORIA de la gran empresa y de los grupos empresariales está indisolublemente ligada a la historia económica moderna de México. Cuando analizamos sus ciclos de crecimiento o sus crisis coyunturales, prolongadas o de carácter estructural, siempre aparecen como referentes indispensables para obtener una percepción integral del fenómeno. Desde su aparición en el último cuarto del siglo xix hasta nuestros días, las grandes empresas y posteriormente los grupos empresariales han tenido un peso específico relevante en el devenir económico del país, en proporción directa al elevado nivel de concentración con que se forma la estructura económica de toda nación de desarrollo capitalista tardío.

Trátase de empresas trasnacionales, de paraestatales o de capital privado nacional, y en cuanto a modalidades la experiencia mexicana es muy amplia, los sectores económicos más dinámicos durante todo el siglo xx han sido dominados por grandes empresas.

La etapa primario-exportadora en México se encuentra estrechamente unida a las grandes inversiones mineras

y la expansión de sus mercados a la historia del ferrocarril que en su momento representó la mayor inversión en el país. La historia de las expropiaciones en México es la historia de los motivos económicos y sociales que condujeron a decisiones políticas para controlar desde el gobierno a grandes empresas, ferrocarrileras, eléctricas, petroleras y bancarias.

La larga etapa de vigencia del modelo de sustitución de importaciones repercutió en el conjunto de la economía nacional y fue también una etapa de construcción de su infraestructura, pero sobre todo propició el surgimiento de grandes empresas de capital nacional y la penetración en el país de las empresas trasnacionales líderes en los sectores automotriz, químico y tabacalero, entre otros, que eran los de mayor dinamismo mundial.

De la misma forma, si actualmente queremos explicarnos el reciente auge exportador mexicano o ubicar indicadores de modernización productiva y proyección competitiva internacional, tendremos que recurrir al análisis de los grandes grupos empresariales de capital nacional y extranjero del país.

El sector financiero, privado y público, también está marcado por la presencia de grandes empresas y los avatares del mercado accionario mexicano tienen explicación en el comportamiento de sus mayores consorcios.

Por supuesto que la economía mexicana a lo largo del siglo xx no se explica solamente por medio del sector objeto de este trabajo. Es precisamente en otra parte, desde

el campo, las micro, pequeñas y medianas empresas, la economía informal, hasta los braceros y los niveles de pobreza extrema, en donde se encuentra el complemento de la historia y la explicación de lo que es hoy México. Podemos referirnos incluso a dos economías, la de la gran empresa y la del resto.

El reto ha sido y sigue siendo lograr mayores entrelazamientos productivos entre ambos sectores y una participación estatal de fomento económico que, dejando atrás la desmesurada e ineficiente intervención directa, impulsen un desarrollo justo e incluyente de la sociedad mexicana en el marco de los cambios internacionales.

BIBLIOGRAFÍA

- BAIN, Joe S. (1963), *Organización industrial*, Ediciones Omega, Barcelona.
- BASAVE, Jorge (1977), "Algunos aspectos de la técnica agrícola en las haciendas", en Enrique Semo (coord.), *Siete ensayos sobre la hacienda mexicana, 1780-1880*, INAH/SEF, México.
- (1983), "Capital financiero y expropiación bancaria en México", *Rev. Teoría y Política*, núm. 9, enero-marzo de 1983, México.
- (1986), "El papel de la agricultura en el desarrollo económico y social del país, 1940-1982", *Rev. Teoría y Política*, núm. 14, enero-julio de 1986, México.
- (1996), *Los grupos de capital financiero en México, 1974-1995*, IIEC-El Caballito, México.
- (1998), "Alcances y limitaciones del proyecto exportador mexicano", en Alicia Girón y Eugenia Correa (coords.), *Crisis financiera: mercado sin fronteras*, IIEC-El Caballito, México.
- (1999), Modalidades de integración internacional y perspectivas de expansión de empresas mexicanas, ponencia presentada en el Congreso Internacional "México y sus perspectivas para el siglo XXI", del 7 al 11 de diciembre de 1999, Lateinamerika Zentrum, Universidad de Münster, Alemania.

- (2000), *Empresas mexicanas ante la globalización*, IIEC-M.A. Porrúa, México.
- BASURTO, Jorge (1976), *El conflicto internacional en torno al petróleo de México*, Siglo XXI Editores, México.
- BERISTÁIN, Fernando e Issac Katz (1989), *Reestructuración de la deuda externa del sector privado*, IMEF, México.
- CALDERÓN, Francisco (1974), "Los ferrocarriles", en Daniel Cossío Villegas, *Historia moderna de México*, vol. VII, tomo I, Hermes, México.
- CARRIÓN, Jorge y Alonso Aguilar (1972), *La burguesía, la oligarquía y el Estado*, Nuestro Tiempo, México.
- CASTAÑEDA, Jorge (1982), *Los últimos capitalismo*, Era, México.
- CHUDNOVSKY, Daniel et al. (1999), *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*, FCE, México.
- CECEÑA, José Luis (1976), *México en la órbita imperial*, El Caballito, México.
- Cemex, home-page (1999); <http://www.cemex.com>
- CERRUTTI, Mario (1997), "Las compañías industrial jabonera de la Laguna. Comerciantes, agricultores e industriales en el norte de México, 1880-1925", en Carlos Marichal y Mario Cerrutti, *Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930*, Universidad Autónoma de Nuevo León-FCE, México.
- CONCHEIRO, Elvira (1996), *El gran acuerdo: empresarios, gobierno y modernización en México*, IIEC-Era, México.
- CORDERO, Salvador y Rafael Santín (1977), *Los grupos industriales: una nueva organización económica en México*, Cuadernos del CES, núm. 23, Centro de Estudios Sociológicos de El Colegio de México, México.
- CORDERO, Salvador et al. (1983), *El poder empresarial en México*, Terra Nova, México.

- DÁVILA, Alejandro (1986), *La crisis financiera en México*, Ediciones de Cultura Popular-IEC, México.
- FAJNZYLBER, Fernando y Trinidad Martínez T. (1976), *Las empresas transnacionales*, FCE, México.
- GARAVITO, Rosa A. y Augusto Bolívar (1990), "México en la década de los ochenta. La modernización en cifras", UAM-El Cotidiano, México.
- GARRIDO, Celso (1988), "Relaciones de endeudamiento, grupos económicos y reestructuración capitalista en México", *Rev. Economía: Teoría y Práctica*, núm. 12, invierno de 1988, UAM, México.
- (1998), "El liderazgo de las grandes empresas industriales mexicanas", en Wilson Peres (coord.), *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, Siglo XXI Editores-CEPAL, México.
- GÓMEZ, Aurora (1997), "El desempeño de la Fundidora de Hierro y Acero de Monterrey durante el porfiriato. Acerca de los obstáculos a la industrialización en México", en Carlos Marichal y Mario Cerrutti, *Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930*, Universidad Autónoma de Nuevo León-FCE, México.
- GREEN, Rosario (1988), *La deuda externa de México: 1973-1987*, Nueva Imagen, México.
- HAMILTON, Nora (1983), *México: los límites de la autonomía del Estado*, Era, México.
- HANSEN, Roger (1978), *La política del desarrollo mexicano*, Siglo XXI Editores, México.
- HERNÁNDEZ Laos, Enrique (1985), *La productividad y el desarrollo industrial en México*, FCE, México.

- JACOBS, Eduardo (1981), "La evolución reciente de los grupos de capital privado nacional", en *Rev. Economía Mexicana*, núm. 3, CIDE, México.
- JACOBS, Eduardo y Wilson Peres N. (1982), "Las grandes empresas y el crecimiento acelerado", en *Rev. Economía Mexicana*, núm. 4, CIDE, México.
- KUNTZ, Sandra (1997), "La mayor empresa privada del porfiriato. El Ferrocarril Central Mexicano, 1880-1907", en Carlos Marichal y Mario Cerrutti, *Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930*, Universidad Autónoma de Nuevo León-FCE, México.
- LABASTIDA, Julio (1986), *Grupos económicos y organizaciones empresariales en México*, Alianza Editorial Mexicana-UNAM, México.
- LIFSCHITZ, Edgardo (1985), *El complejo automotor en México y América Latina*, UAM, México.
- LUDLOW, Leonor (1997), "Funciones y estructura inicial del Banco Nacional de México", en Carlos Marichal y Mario Cerrutti, *Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930*, Universidad Autónoma de Nuevo León-FCE, México.
- LUNA, Matilde (1992), *Los empresarios y el cambio político en México, 1970-1987*, Era, México.
- MARICHAL, Carlos y Mario Cerrutti (1997), *Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930*, Universidad Autónoma de Nuevo León-FCE, México.
- MENDOZA, Ana María (1997), *Alfa, uno de los grupos económicos más importantes de México*, tesis profesional, Facultad de Economía-UNAM, México.
- MORERA, Carlos y Jorge Basave (1981), "La crisis y el capital financiero en México", *Rev. Teoría y Política*, núm. 4, abril-junio de 1981, México.

- MORERA, Carlos (1988), *El capital financiero en México y la globalización*, Era, México.
- NAVA, Guadalupe (1974), "La minería", en Daniel Cossío Villegas, *Historia moderna de México*, vol. VII, tomo I, Hermes, México.
- NICOLAU D'Olwer, Luis (1974), "Las inversiones extranjeras", en Daniel Cossío Villegas, *Historia moderna de México*, vol. VII, tomo II, Hermes, México.
- Pemex (1988), *La industria petrolera en México. Una crónica*, Pemex, México.
- PERES Núñez, Wilson (1982), "La estructura de la industria estatal, 1965-1975", en *Rev. Economía Mexicana*, núm. 4, CIDE, México.
- POZAS, María de los Ángeles (1997), *Competitividad emergente y capital internacional: el caso de Monterrey*, ponencia presentada en el XX Congreso Internacional de Latin American Studies Association, del 17 al 19 de abril 1997, Guadalajara, México.
- QUIJANO, José M. (1983), *La banca: pasado y presente*, CIDE, México.
- REYNOLDS, Clark (1973), *La economía mexicana: su estructura y crecimiento en el siglo XX*, FCE, México.
- RIVERA, Miguel Á. (1997), *México: modernización capitalista y crisis*, CRIM-UNAM, México.
- _____ y Pedro Gómez (1980), "Acumulación y crisis en la década del setenta", *Rev. Teoría y Política*, núm. 2, octubre-diciembre de 1980, México.
- _____ y Alejandro Toledo (1998), *La economía mexicana después de la crisis del peso*, UNAM-UAM, México.
- ROSENZWEIG, Fernando (1974), "La industria", en Daniel Cossío Villegas, *Historia moderna de México*, vol. VII, tomo I, Hermes, México.
- _____ (1974), "El comercio exterior", en Daniel Cossío Villegas, *Historia moderna de México*, vol. VII, tomo II, Hermes, México.

- _____ (1974), "Moneda y bancos", en Daniel Cossío Villegas, *Historia moderna de México*, vol. VII, tomo II, Hermes, México.
- SÁNCHEZ, Hilda (1983), "El sistema monetario y financiero mexicano bajo una perspectiva histórica: el porfiriato", en José Manuel Quijano et al., *La banca: pasado y presente*, CIDE, México.
- _____ (1985), "La revolución y la etapa de reconstrucción: los obstáculos a la consolidación financiera", en José M. Quijano et al., *Finanzas, desarrollo económico y penetración extranjera*, Universidad Autónoma de Puebla, México.
- _____ (1985), "La banca nacionalizada: algunas reflexiones sobre el actual proceso de reestructuración", en José M. Quijano et al., *Finanzas, desarrollo económico y penetración extranjera*, Universidad Autónoma de Puebla, México.
- SEPÚLVEDA, Bernardo y Antonio Chumacero (1973), *La inversión extranjera en México*, FCE, México.
- SPP (1983), *La industria automotriz en México*, SPP-INEGI, México.
- TELLO, Carlos (1984), *La nacionalización de la banca en México*, Siglo XXI Editores, México.
- TORRES, Felipe (1996), "Evaluación de los programas de abasto alimentario", en Luis Chias y Martha Pavón (coords.), *Transporte y abasto alimentario en ciudades latinoamericanas*, UNAM, México.
- TORRES, Jaime (1998), *Estrategias empresariales en México. El caso del Grupo VITRO, S.A., 1982-1994*, tesis profesional, Facultad de Economía, UNAM, México.
- UNCTAD (1998), *World Investment Report*, ONU, Nueva York.
- VIDAL, Gregorio (2000), *Grandes empresas, economía y poder en México*, UAM-Plaza y Valdés, México.
- WALLACE, R. Bruce et al. (1979), *La política de protección en el desarrollo económico de México*, FCE, México.

ÍNDICE

Presentación	5
Introducción	7
La empresa como producto social.	8
Definiciones básicas sobre los grupos empresariales	10
CAPÍTULO I	
Inicio de un siglo y fin de una época. Las grandes empresas del Porfiriato	19
Las empresas mineras.	21
Los ferrocarriles	22
Integración de los mercados regionales en el marco de severas contradicciones económicas y sociales	23
Los bancos	26
Concentración de capital e inversión extranjera ...	28
Antecedentes de los grupos de capital financiero en México	32
Un símbolo de la empresa industrial de la época: La Fundidora	34

Las dimensiones de una gran empresa ferrocarrilera El Central Mexicano	35
---	----

CAPÍTULO II

Reformas institucionales y nuevos fundamentos

para la inversión en grandes empresas	37
Reformas económicas y refundación del Estado . . .	39
La creación del nuevo sistema financiero nacional y los grandes bancos.	40
Las grandes empresas privadas fundadas entre 1910 y 1939 y la nueva oleada de inversión trasnacional	42
El prototipo de los grupos empresariales privados: el Grupo Monterrey (Grupo Garza Sada)	44
El complejo empresarial monopólico: Petróleos Mexicanos (Pemex)	46

CAPÍTULO III

Consolidación de la presencia de grupos empresariales en el marco protegido

del modelo de sustitución de importaciones	49
La inversión pública y su participación directa en la producción	49
La inversión privada nacional	53
La avalancha de inversiones extranjeras	57
Concentración de capital	58

Los tres gigantes automotrices: Ford, Chrysler y General Motors	59
--	----

CAPÍTULO IV

Expansión de los grupos empresariales y crisis del modelo cerrado, sustitutivo de importaciones	61
Centralización de capital.	64
Endeudamiento externo.	66
El proceso de diversificación empresarial	68
El modelo de grupo industrial dinámico en los setenta: Grupo Alfa	69
La monopolización de una rama productiva: Grupo Vitro	71
La penetración industrial estratégica por un expansivo grupo bancario: Grupo Banamex	72

CAPÍTULO V

Del rescate empresarial a la estrategia financiera corporativa y el pacto económico-político	75
Rescate gubernamental y estrategia de acumulación financiera de los grupos.	76
Centralización de capital.	81
La creación financiera de un grupo empresarial: el Grupo Carso	82

CAPÍTULO VI

La reestructuración de los grupos

y su proyección internacional 85

Centralización de capital. 86

El proceso de expansión internacional: exportaciones
e inversiones extranjeras directas 87

Las alianzas estratégicas con capital extranjero 90

La globalización de un grupo empresarial
mexicano: Grupo Cemex 90

La expansión regional: Grupo Maseca (Gruma) 92

Conclusiones. 95

Bibliografía. 99

Textos breves de Economía

- ARTURO ORTIZ WADGYMAR *Comercio exterior de México
en el siglo xx*
- FELIPE TORRES TORRES
Y JOSÉ GASCA ZAMORA *Ingreso y alimentación de la
población en el México del siglo xx*
- ALEJANDRO MÉNDEZ RODRÍGUEZ *Debate inquilinario en la ciudad de
México durante el siglo xx*
- MARCELA ASTUDILLO MOYA *La distribución de los impuestos
entre la Federación, estados y
municipios en el siglo xx*

De próxima aparición

- JAVIER DELGADILLO MACÍAS, FELIPE TORRES TORRES Y JOSÉ GASCA ZAMORA *El desarrollo regional de México
en el vértice de dos milenios*
- MARÍA TERESA RODRÍGUEZ Y RODRÍGUEZ *El siglo xx en China*
- ROSA IRIS GUEVARA *El sistema educativo en México*
- ALMA CHAPOY BONIFAZ *El sistema monetario internacional*
- OLIVA SARAHÍ ÁNGELES CORNEJO *Intervención del Estado en la
industria petrolera*

- ISABEL RUEDA PEIRÓ *La micro, pequeña
y mediana empresas en México
en los años noventa*
- VERÓNICA VILLARESPE REYES *La solidaridad: beneficencia y
programas. Pasado y presente del
tratamiento de la pobreza en
México*
- PATRICIA OLAVE CASTILLO *La pobreza en América Latina,
una asignatura pendiente*
- SERGIO SUÁREZ GUEVARA *Pemex y el desarrollo económico
mexicano: aspectos básicos*
- E ISAAC PALACIOS SOLANO

Un siglo de grupos empresariales en México
se terminó de imprimir en la ciudad de México
durante el mes de julio del año 2001.

La edición, en papel de 75 gramos,
consta de 1 000 ejemplares más sobrantes
para reposición y estuvo al cuidado de la oficina
litotipográfica de la casa editora.



24 .III. 2003

ISBN 970-701-143-2
MAP: 350055-01

Un siglo de grupos



9 789707 011434



Algunas de las que hoy son las mayores empresas de México ya existían en el primer decenio del siglo xx y el periodo comprendido entre 1940 y 1970 es históricamente el que presenta el mayor número de fundaciones de grandes empresas nacionales e instalación de trasnacionales en territorio mexicano. La creación y el desarrollo de grandes empresas, privadas y públicas, es en buena medida la historia de la acumulación de capital en México.

Esta obra analiza dicho proceso, aludiendo a las condiciones económicas y sociales internas y a las diversas coyunturas internacionales que lo propiciaron. En ella se encuentran además, referencias descriptivas sobre las diversas formas de organización y financiamiento que llevaron a la transformación de estas grandes empresas en grupos empresariales modernos e integrados, ejemplificando en cada periodo histórico los modelos empresariales predominantes.

Jorge Basave Kunhardt, investigador titular del Instituto de Investigaciones Económicas (UNAM), doctor en Economía (UNAM) y miembro del Sistema Nacional de Investigadores; es autor de dos libros: *Los grupos de capital financiero en México, 1974-1995* (IIEC-El Caballito) y *Empresas mexicanas ante la globalización* (IIEC-M.A. Porrúa), además de artículos en revistas especializadas.



BIBLIOTECA "MT"

HD235



2678

UN SIGLO DE GRUPOS EMPRESARIALES EN MÉXICO