

Industrialización y grandes empresas en el desarrollo estabilizador, 1958-1970

*Celso Garrido**

Introducción

El presente trabajo es una exposición esquemática de los rasgos principales que caracterizaron a la fase de la industrialización substitutiva entre 1958 y 1970 identificada como “desarrollo estabilizador”. Interesa conocer su organización productiva y financiera, la formación o consolidación de las grandes empresas industriales y financieras privadas nacionales, con la intención de caracterizar la manera en que los actores sociales, públicos y privados, hegemonizaban el control y reproducción del excedente, así como las tensiones con las que operaban.

Contextualizamos brevemente este análisis ubicándolo en la perspectiva histórica del desarrollo industrial en México, que compartió rasgos generales de lo que en América Latina se dio en llamar el modelo de la “sustitución de importaciones”.¹ Es decir, un patrón de industrialización marcado por la protección del mercado interno y un intervencionismo estatal sobre los flujos económicos como fuerza determinante de la actividad económica.

Para el caso de México pueden distinguirse dos grandes etapas en ese patrón de industrialización.

La primera inició en los años treinta, prolongándose hasta mediados de los cincuenta y caracterizada por procesos de crecimiento económico cumplidos a través de ciclos de inflación y devaluación. Particularmente el desarrollo industrial interno tuvo un gran impulso debido a los cambios en las relaciones tradicionales de comercio de México con el exterior, propiciados por las dificultades de Estados

* Profesor-Investigador del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco.

¹ Véase Cepal (1982); Cárdenas (1987); De la Peña (1992).

Unidos y otras grandes potencias para mantener los ritmos habituales en la provisión de bienes industriales al país, debido a las circunstancias generadas por la Segunda Guerra Mundial. Fue durante ese periodo que, bajo el ambiente de inestabilidad mencionado, se transformaron positivamente las condiciones productivas en el agro, y se inició la expansión de la industria manufacturera, creándose las bases de la infraestructura en el país. De igual manera, en estos años se consolidó la formación de los principales actores públicos y privados involucrados en el nuevo orden económico: las grandes empresas industriales, comerciales y financieras nacionales, así como los segmentos del aparato estatal que conformarían el poder público bajo el nuevo orden post-revolucionario, que pugnaban por definir sus poderes relativos y dar signos propios al nuevo orden económico.

La segunda etapa se inició a partir de 1958 debido a un gran viraje en las estrategias económicas estatales aplicadas desde la administración del Presidente Ávila Camacho.² Esta modalidad de la industrialización se identificó como “desarrollo estabilizador” porque bajo la misma se produjeron elevadas y sostenidas tasas de crecimiento de la economía nacional, en el contexto de una extraordinaria estabilidad de precios y de tipo de cambio.³

Como veremos, ese “desarrollo estabilizador” representó el periodo de madurez en la evolución de la “industrialización sustitutiva”, y tuvo rasgos contradictorios. De una parte, contenía una inserción definida en el mercado mundial, con la exportación de ciertos productos primarios que contribuían a financiar las importaciones requeridas para la industrialización. Sobre esa base se configuró una estructura productiva, comercial y financiera, con la cual se formaba un sistema de rentabilidades relativas diferenciales, que privilegiaba la acumulación en relación al mercado interno en general, y en beneficio de un cierto grupo de sectores de actividad y actores económicos públicos y privados. Esto creaba formas estables en el control asimétrico del excedente por parte de esos actores en condiciones que hacían viable la reproducción del modelo bajo su hegemonía. Entre los actores privados, destacamos, específicamente para nuestros fines, las grandes empresas privadas nacionales del sector industrial y bancario, consolidadas o desarrolladas en ese proceso.

² En realidad, este periodo tiene un antecedente principal en la fuerte devaluación del peso ocurrida en 1954. Esta creó un margen de maniobra importante para el proceso de estabilización y posterior crecimiento iniciado a partir de 1958, con el viraje en la política, que significó la llegada de López Mateos a la Presidencia y Antonio Ortiz Mena a la Secretaría de Hacienda, en donde este último se mantendría durante dos administraciones seguidas. Véase Ortiz Mena (1960).

³ Ortiz Mena (1960).

Sin embargo, la estabilidad y crecimiento bajo esta estrategia dependía de condiciones que al mismo tiempo creaban desequilibrios económicos y financieros internos y externos. Así, la evolución de esta modalidad de industrialización en los sesenta estuvo marcada por crecientes tensiones entre fuerzas económicas expansivas y factores de agotamiento en la dinámica económica de largo plazo.⁴ Tales tensiones se agudizaron, debido a las acciones que desarrollaron los actores integrantes del bloque social hegemónico, para mantener e incrementar su control del excedente.

Para realizar la caracterización del “desarrollo estabilizador” desde la perspectiva planteada, esquematizamos primero su organización económica y financiera, posteriormente presentamos un cuadro de las grandes empresas industriales y financieras, a continuación consideramos las relaciones entre Estado y banca que explican el control financiero del excedente y la organización diferencial de la rentabilidad. Concluimos caracterizando el bloque social que hegemoniza el control del excedente y señalamos los desequilibrios y tensiones con que operaba esta modalidad de la “industrialización sustitutiva”.

1. La organización económica y financiera

Para esquematizar la organización económica sobre la cual fundaban su poder económico los actores que ejercían el control hegemónico del excedente en el “desarrollo estabilizador”, tomamos en cuenta, en primera instancia, su inserción internacional y luego las condiciones generales y los sectores del mercado interno que explican su dinámica.

En lo referente a la inserción internacional, debe considerarse el contexto de la economía mundial de postguerra y la particular estructura de relaciones entre el mercado interno y los mercados externos que caracterizaba a la estrategia proteccionista. El mercado interno tenía el lugar determinante en la acumulación, dado por políticas que lo aislaban relativamente de la competencia capitalista en la economía mundial. Sin embargo, para que lograra sostener este proteccionismo era necesaria una relación definida con la economía y la división del trabajo internacional.

En esos años el nexo internacional mediante las exportaciones se cumplía a través de productos primarios. Algunos tradicionales como los mineros, mientras

⁴ Véase Gribomont y Rimez (1979).

que otros eran relativamente novedosos y con alto contenido tecnológico. Este era el caso del maíz, que durante la década transcurrida entre la mitad de los cincuenta y la de los sesenta contribuyó de manera importante a generar divisas para el país, debido a la disponibilidad de saldos exportables que permitieron las innovaciones tecnológicas conocidas como la “revolución verde”.⁵

Cuadro 1
Estructura de las exportaciones de bienes
(porcentajes)

<i>Producto</i>	<i>1945</i>	<i>1950</i>	<i>1955</i>	<i>1960</i>	<i>1965</i>	<i>1970</i>
Petróleo crudo ^a	0.07	4.12	1.28	1.72	2.67	2.33
Productos agropecuarios	19.42	39.35	50.97	43.92	38.48	38.25
Productos mineros y metálicos ^b	20.53	27.17	23.82	19.59	14.78	13.04
Manufacturas	0.04	0.05	0.23	1.09	1.41	9.46
Los demás no clasificados	59.94	29.31	23.70	33.68	42.66	36.92

^a Incluye petróleo combustible.

^b Excluye plata.

Fuente: Banco de México (1945-1970).

La contraparte de esta conducta exportadora era la importación de bienes intermedios y de capital requeridos por el objetivo de industrialización nacional, que provenían básicamente de los Estados Unidos.

La estructura del mercado interno se articulaba con base en dos grandes núcleos de mercados dinámicos de productos “modernos”, en torno a los cuales se configuraban los otros mercados en el país.⁶

El primero de estos era el de los bienes de consumo durables (automóviles, electrodomésticos), este segmento satisfacía la demanda de las nuevas clases medias urbanas, que era sumamente dinámica no obstante encontrarse limitada por la concentración del ingreso característica de este periodo.

⁵ Véase Díaz Cerecer (1985).

⁶ Véase Vitelli (1981).

Cuadro 2

Estructura de la producción industrial

<i>Rama</i>	<i>1955</i>	<i>1960</i>	<i>1965</i>	<i>1970</i>
Bienes consumo no duradero	72.8%	68.5	62.1	58.3
Bienes consumo duradero	16.2	18.9	20.1	22.1
Bienes intermedios	7.9	8.8	12.7	14.2
Bienes de capital	3.1	3.8	5.1	5.4

Fuente: Banco de México (1955-1970).

Este mercado tuvo desde el principio un marcado carácter oligopólico debido a la escala de las inversiones y a las tecnologías necesarias, así como a los límites de la demanda interna. Las empresas líderes eran extranjeras, predominantemente norteamericanas, atraídas por las ventajas del marco proteccionista que aseguraba “ganancias de invernadero” con plantas relativamente atrasadas para las condiciones del mercado internacional. Para instalarse en el país, algunas de estas empresas debieron asociarse con empresarios locales, lo que provocó el surgimiento de una capa de empresarios que se integró en este núcleo industrial dinámico. Asimismo, la inversión extranjera propició la existencia de un poderoso segmento de empresarios nacionales que realizaban la distribución y comercialización de los productos generados. El segundo gran núcleo estructurador del mercado interno “moderno” era aquel donde se cumplían las transacciones del complejo económico articulado por el Estado, que por su volumen y modalidades eran determinantes para la dinámica económica durante el “desarrollo estabilizador”.

El Estado era un actor determinante en el funcionamiento de este sistema económico, ya que no sólo aseguraba la provisión de los servicios públicos básicos y proporcionaba la infraestructura requerida por la urbanización y la modernización de la agricultura, sino que generaba la demanda que impulsaba el crecimiento económico, al tiempo que producía algunos bienes por medio de las empresas públicas.⁷ Destacan las demandas de bienes y servicios motivadas por el gasto corriente y la inversión.

⁷ Para un análisis de la relación entre política fiscal y desarrollo en este periodo véase Navarrete (1967).

Cuadro 3
México: gasto público y carga fiscal
(porcentaje del Producto Interno Bruto)

Año	<i>Gasto bruto del sector público consolidado</i>			<i>Carga fiscal</i>
	<i>Total</i>	<i>Gobierno Federal</i>	<i>Subsector paraestatal</i>	
1958		11.1		6.8
1959		11.1		6.8
1960		13.8		6.7
1961		12.8		6.5
1962		12.2		6.8
1963		10.9		6.6
1964		12.8		6.8
1965	25.4	15.0	10.4	6.7
1966	23.6	12.3	11.3	7.3
1967	25.9	13.7	12.2	7.9
1968	24.6	12.6	12.0	8.4
1969	26.1	13.3	12.0	8.5
1970	26.1	12.6	13.5	8.8

Fuente: SPP (1958-1970).

Estas demandas eran un poderoso factor tanto para el desarrollo tecnológico como para el surgimiento y expansión de las empresas, porque la oferta de bienes y servicios era producida por contratistas privados, empresarios nacionales en su mayoría, formados y desarrollados en relación con actividades públicas. La escala de las demandas realizadas por el Estado, en especial con las grandes obras de infraestructura, y las particularidades políticas de la gestión del presupuesto para estos fines, hacía que las principales ofertas fueran controladas por un reducido conjunto de grandes empresas nacionales, predominantemente privadas. Sin embargo, la gran difusión que tenía la demanda de bienes y servicios por parte de los distintos organismos públicos alentó la formación y el desarrollo de un conjunto amplio de empresas proveedoras de menor tamaño, que convivían con aquellos grandes contratistas líderes de este núcleo de mercados.

Por otra parte la producción por medio de empresas públicas era muy limitada, pero sustantiva para el desarrollo de la industria privada, ya que aseguraba la oferta estable de insumos estratégicos a precios que contenían subsidios implícitos vitales en la formación de la rentabilidad empresarial privada. Particularmente significativa fue la producción monopólica de algunos insumos industriales por empresas como Petróleos Mexicanos y la Comisión Federal de Electricidad, así

como los servicios de transporte ofrecidos por Ferrocarriles Nacionales de México. A estos dos campos de actividad se sumaba lo relativo al manejo de subsidios y transferencias.

Articulados a estos dos grandes núcleos, se encontraban otros dos conjuntos de mercados con los que se completa la estructura básica del mercado interno. El primero de ellos, era el de los bienes intermedios (vidrio, acero, cemento, químicos, petróleo), que tuvieron una importante expansión bajo el impulso de demanda que generaba el crecimiento de la industria de bienes de consumo duraderos y no duraderos así como del complejo estatal (véase el Cuadro 3). La oferta en estos mercados se encontraba bajo el liderazgo de grandes empresas privadas nacionales, algunas formadas durante la expansión, y otras tradicionales en la industria nacional. La excepción principal era la industria petrolera que estaba controlada por el Estado. Bajo las restricciones y condiciones del proteccionismo también concurrían a estos mercados los productos de importación.

El segundo conjunto de estos mercados era el de los bienes de consumo no duradero (alimentos, textiles), los cuales se encontraban en constante expansión por la progresiva demanda generada por los nuevos trabajadores asalariados, sector derivado de las transformaciones en el campo y el auge de las actividades urbanas industriales y de servicios. Aquí también la oferta se originaba, casi en su totalidad, por empresas privadas nacionales pese a que también existía una importante número de industrias extranjeras. Entre los productos ofrecidos en estos mercados, destacaban los nuevos bienes agrícolas producidos con la ya mencionada “revolución verde”, gestada por la aplicación de un nuevo paquete tecnológico con el apoyo estatal, lo que permitió abastecer el consumo popular interno y utilizar saldos exportables.

Estas distintas actividades productivas se desarrollaban en correlación con un sistema de nexos financieros internacionales y nacionales que otorgaban soporte y viabilidad. Respecto a las primeras había acceso a financiamiento internacional con el cual se cubrían los déficits comerciales creados con la industrialización interna y se financiaban proyectos de inversión. Ello se lograba en condiciones ventajosas debido a que dicho financiamiento provenían principalmente de los bancos públicos multilaterales, que prestaban fondos a largo plazo, con bajas tasas de interés y condiciones “blandas” en cuanto a su cumplimiento. Junto a ello se encontraban los nexos con los mercados financieros internacionales privados, particularmente con los de Chicago y Nueva York.

También operaban los mercados financieros internos, una de cuyas características básicas, frente a la competencia internacional, ya que no se permitía a los

bancos extranjeros realizar operaciones en el país, es que posiblemente eran los más protegidos.⁸

En estos mercados había una división del trabajo entre bancos públicos y privados, los primeros eran principalmente bancos de desarrollo aunque también existían bancos comerciales públicos. Los bancos de desarrollo reemplazaban al casi inexistente mercado de capitales local, para atender el financiamiento de los proyectos de inversión, tanto públicos como privados, eran pocos pero de gran tamaño y entre ellos destacaban Nacional Financiera y Banobras. Para realizar sus operaciones captaban fondos en los bancos públicos internacionales o recibían recursos recaudados por el Estado por vías fiscales, y aplicaban dichos fondos para al financiamiento de proyectos de inversión industriales o de infraestructura a tasas fijadas administrativamente. Esta actividad de la banca de desarrollo era un soporte principal de las estrategias que, en general, seguían las grandes empresas para financiar sus proyectos de inversión, las que combinaban autofinanciamiento, préstamos de dicha banca y de la banca comercial. Es destacable que en el caso de los fondos captados en el exterior, implicaba un apoyo adicional para las empresas privadas, hacia donde la banca de desarrollo los canalizaba, porque el banco de desarrollo asumía el riesgo cambiario al captar en dólares y prestar en pesos.

Por su parte, los bancos comerciales privados captaban fondos en el mercado local y en los mercados financieros internacionales. Con ellos atendían las demandas de financiamiento de las empresas para capital de trabajo, aunque esta asignación se hacía de manera diferencial entre las grandes empresas vinculadas patrimonialmente con el banco o por la importancia de sus cuentas. Por la otra, estos bancos cubrían la demanda de fondos realizada por el Estado para financiar parte del déficit público, lo que se hacía principalmente mediante la aplicación de encajes obligatorios sobre la captación bancaria.⁹

Por último, otro importante segmento financiero era el que cubrían las sociedades de inversión que, en su mayoría eran propiedad de los bancos comerciales, aunque dicha vinculación no fuera explícita, puesto que no estaba autorizada en la legislación financiera. Estas sociedades financiaban principalmente las compras de bienes durables y parte del financiamiento del déficit público. Los fondos para estas actividades eran captados entre inversionistas nacionales y extranjeros,

⁸ Para el análisis de la evolución financiera véase Cardero (1984), Brother y Solís (1967). Este nivel de proteccionismo se había originado en los conflictos entre los gobiernos revolucionarios y la banca extranjera, siendo la única excepción el City Bank.

⁹ Respecto a la articulación entre banca privada y Estado para el financiamiento del déficit público véase Brother y Solís (1967), Quijano (1981a), Fitzgerald (1980) y (1981).

pero provenían también de los bancos comerciales que canalizaban parte de su captación a estos mercados.¹⁰

De conjunto, la articulación entre el acceso a fondos internacionales en condiciones ventajosas, junto a la operación de bancos y sociedades financieras fue un soporte principal para el financiamiento de los núcleos de demanda dinámicos en el nuevo patrón de industrialización. Esto tuvo una acelerada expansión, con crecientes niveles de concentración de las actividades en pocas instituciones de gran tamaño, que constituían de hecho grupos financieros al conjuntar a sociedades de ese mismo rubro bajo el control de los bancos.

2. Las grandes empresas privadas nacionales

Con fundamento en este breve cuadro de la organización económica y financiera, esquematizamos las características y la estructuración interna de la gran empresa privada nacional que operaba en los segmentos industrial y bancario.¹¹

A continuación iniciaremos el análisis de las grandes empresas industriales, destacando la secuencia histórica que sirvió de marco para su creación en nuestro país.

Cuadro 4
Clasificación de las 300 empresas industriales más grandes
según propiedad institucional y fecha de fundación

<i>Categoría</i>	<i>Siglo XIX</i>	<i>1900-1910</i>	<i>1911-1921</i>	<i>1922-1932</i>	<i>1933-1943</i>	<i>1944-1954</i>	<i>1955-1965</i>	<i>Total</i>
Empresas Privadas								
Nacionales*	7	4	8	13	38	57	46	173
Empresas Extranjeras	SD	SD	2	15	17	35	26	95
Empresas Estatales*	SD	1	SD	SD	7	12	10	30
Total	7	5	10	42	62	104	82	298

Nota: las categorías marcadas con asterisco indican que no se cuenta con la fecha de fundación de alguna empresa. En estos casos deberían ser: 174 empresas privadas nacionales y 31 empresas estatales. Fuente: relación elaborada con base en información no publicada del *Censo Industrial de 1965* y Cordero y Santín (1977).

¹⁰ Véase Campos Andapia (1963).

¹¹ Véase Cordero y Santín (1977), Vitelli (1981).

Como se observa en el Cuadro anterior, es en el periodo inmediato posterior a la Segunda Guerra Mundial, cuando se creó el mayor número de grandes empresas industriales privadas nacionales, mientras que durante el “desarrollo estabilizador” disminuyó.

Una muestra de las 50 mayores empresas industriales y otra de 50 mayores grupos económicos de capital privado nacional, ambas para 1965, confirman la misma estructura en general, aunque en la segunda se registra un número significativo de empresas creadas desde principios de siglo (véanse Anexos 1 y 2).

Por otra parte, la información censal también permite observar un rasgo general en la configuración de este actor empresarial, como es el alto grado de concentración de la producción en las grandes empresas. En un universo de 938 empresas que controlaban el 61.95% de la producción bruta total, las 100 primeras controlaban el 30.61% de la producción.

Como se indica en el Cuadro 5, desde el punto de vista del origen institucional de las empresas, encontramos que dentro de la producción generada por estas cien, el 47% corresponde a empresas extranjeras, el 40% a empresas privadas nacionales y el 13% a empresas estatales. Si se toman sólo las diez mayores empresas, la situación cambiaba en favor de la participación pública ya que en este rango la empresas extranjeras controlaban el 50% de la producción bruta, mientras que las privadas nacionales sólo el 30% y las empresas públicas el 20% (véase el Cuadro 6).

Dentro de las grandes empresas, las líderes del sector industrial “moderno” eran compañías transnacionales, dominando las de origen estadounidense, que en el universo empresarial local constituían el sector relativamente “moderno”.

Como se señaló, estas empresas operaban con tecnologías atrasadas en términos internacionales, pero al actuar en mercados oligopólicos y bajo el sistema proteccionista y de subsidios públicos, podían obtener ganancias superiores a las que en promedio obtenían las empresas en la economía.¹² Las empresas remitían buena parte de las utilidades a la casa matriz ya que, conforme a la lógica de sus inversiones, el propósito principal no era expandir su participación económica en el país, sino capturar las “ganancias de invernadero” que proporcionaba el proteccionismo.

Por su parte, en el actor empresarial privado nacional el componente dominante lo constituían las grandes empresas oligopólicas o monopólicas, mientras

¹² Véase Fajnzylber y Martínez Tarragó (1976), Ceceña (1970), Aguilar y Carmona (1984).

Cuadro 5
Estratificación de las 938 empresas industriales más grandes del país
de acuerdo con el valor de su producción bruta total

Número empresas agrupadas	% respecto a las 938 empresas	Control de la producción bruta total (%)	
		De las 938	Del país
10	1.6	17.73	10.99
100	10.63	49.45	30.61
300	31.98	72.16	44.70
938	100.00	100.00	61.95
El 31.89% de las empresas		72.16	44.70
El 68.11% restante		27.81	17.25

Todos los datos que se refieren a las 938 mayores, empresas industriales del país han sido obtenidos y elaborados con base en información no publicada –sobre todo el *Censo Industrial, 1965*– como parte de la investigación: *El empresario industrial y el desarrollo económico de México*, del CEED de El Colegio de México. En este cuadro el control de las 938 empresas sobre el valor de la producción bruta total del país no es del 64.28% por referirse solamente a la industria de transformación, excluyendo la industria extractiva.

Fuente: Cordero y Santín (1977).

que la mayoría de las empresas restantes eran pequeñas y sólo había un grupo reducido de establecimientos de mediano tamaño. En esas grandes empresas se distinguían dos segmentos principales, de una parte las grandes empresas industriales y comerciales formadas o desarrolladas en este periodo, y que conformaron el corazón de los grupos privados nacionales; y los grandes bancos, de los cuales algunos tenían una vieja trayectoria en el país. Como veremos, ambos segmentos establecían vínculos entre sí, dando origen a conglomerados empresariales industrial-financieros.

Entre el primer segmento había un importante grupo, consolidado en la producción de bienes intermedios (cemento, vidrio), bienes de consumo masivo para las nuevas clases medias urbanas (electrodomésticos, línea blanca), o para el creciente número de asalariados que surgía con el desarrollo de la industrialización y el mercado interno (alimentos industrializados, textiles, etc.). Un segundo segmento de este empresariado mexicano se desarrolló como proveedor del Estado y en obras de infraestructura.

Cuadro 6
Distribución de las 938 empresas mayores industriales del país
de acuerdo al origen de su capital y tipo de producto*

<i>Control de las empresas según la composición del capital</i>								
<i>Grupo de actividad</i>	<i>Núm. de empresas</i>	<i>%</i>	<i>Extranjera</i>		<i>Estatal</i>		<i>Privada nacional</i>	
			<i>Núm. de empresas</i>	<i>%</i>	<i>Número de empresas</i>	<i>%</i>	<i>Número de empresas</i>	<i>%</i>
Bienes de capital ^a	116	12.4	61	53.0	5	4.3	50	42.7
Bienes intermedios básicos ^b	311	33.2	130	41.8	12	3.8	169	54.4
Bienes intermedios no básicos ^c	174	18.5	16	9.2	10	5.7	148	85.1
Bienes de consumo ^d	337	35.9	44	13.1	21	6.2	272	80.7
Total	938	100.0	251	26.1	48	5.11	639	68.12

^a Incluye: construcción y reparación de maquinaria, excepto la eléctrica (rama 36), construcción y reparación de maquinaria, aparatos accesorios y artículos eléctricos y electrónicos (rama 37), construcción, ensamble y reparación de equipo y material de transporte (rama 36).

^b Incluye: fabricación y reparación de productos de hule (rama 30), fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón mineral (rama 32), fabricación de otros productos de minerales no metálicos (rama 33), industrias metálicas básicas (rama 34), fabricación y reparación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo de transporte (rama 35).

^c Incluye: fabricación de textiles (rama 23), industrias que utilizan preferentemente madera y corcho, excepto la fabricación de muebles (rama 25), fabricación de papel y productos de papel (rama 27), industrias del cuero, productos del cuero, piel y materiales sucedáneos, excepto prendas de vestir (rama 29).

^d Incluye: manufacturas de productos alimentarios, excepto bebidas (rama 20), elaboración de bebidas (rama 21), fabricación de productos de tabaco (rama 22), fabricación y reparación de calzados, otras prendas de vestir y artículos confeccionados con textiles (rama 24), fabricación de muebles de madera (rama 26), imprentas, editoriales e industrias conexas (rama 28), industrias manufactureras conexas (rama 28), industrias manufactureras diversas (rama 39).

Nota: la agrupación de las ramas de actividad por grupos se elaboró de acuerdo con la clasificación a nivel de dos dígitos, del *VIII Censo Industrial de 1965*.

* Datos elaborados durante la investigación sobre *El empresario industrial y el desarrollo económico de México*, CEED de El Colegio de México.

Fuente: Cordero y Santín (1977).

La propiedad de esas grandes empresas industriales era de carácter familiar y sus propietarios formaban parte de una compleja red de vínculos patrimoniales, mediante los cuales participaban en la propiedad, aunque no necesariamente en el control de otras empresas de diverso tipo, incluyendo bancos y financieras.

Dichas empresas industriales adoptaron, en términos generales y de manera temprana, configuraciones de gran tamaño. Sin embargo a diferencia del paradigma de la gran empresa estadounidense,¹³ se formaron o desarrollaron en el contexto de mercados protegidos y concentrados; operando con un sistema de alta rentabilidad relativa, que les proporcionaba capacidad de inversión con un importante componente de autofinanciamiento.

En general estas empresas funcionaban a partir de maquinaria importada utilizada y adaptada a procesos productivos diseñados localmente. En esta evolución se desarrollaron habilidades de ingeniería y gerenciales, así como innovaciones de proceso y producto dentro de las industrias tradicionales en donde operaban, todo lo cual sería una acumulación significativa para cuando estas empresas enfrentaron los desafíos de la apertura en la década de los noventa. Algunas de ellas destacaron de tal forma, por sus particulares contribuciones tecnológicas, que llegaron a tener alcance mundial. Por ejemplo la empresa Hylsa del grupo Monterrey, con su proceso Hyl, los desarrollos del ingeniero Camarena en lo que luego sería el grupo Televisa, las contribuciones en ingeniería civil del grupo ICA o las innovaciones tecnológicas que revolucionaron la industria del maíz por parte del grupo Maseca. Posteriormente mantuvieron su evolución productiva con base en alianzas tecnológicas establecidas con empresas líderes a nivel mundial en su respectivos campos.

Sin embargo, su rentabilidad y capacidad de acumulación no estaba determinada sólo por su dinámica en la actividad productiva y sus desarrollos tecnológicos. Por el contrario, tenía un importante componente cuasirrentístico, obtenido por una combinación entre su propio poder de mercado con base en la protección, el sistema de subsidios públicos y los vínculos con el poder político, a todo lo cual, se sumaban las ganancias provenientes de diverso tipo de inversiones en la red de relaciones patrimoniales y familiares mencionada, así como a las de carácter financiero obtenidas por sus participaciones en dicho sector. Esto se potenciaba con incentivos fiscales y de diverso tipo, mediante los cuales se inducían las reinversiones hacia proyectos altamente intensivos en capital, a pesar de que la mano de obra fuera un factor disponible de manera abundante y a bajo costo en el país.

Debido a las restricciones en los mercados, a las condiciones de protección y los elevados flujos de rentabilidad, estas grandes empresas tendían a rebasar

¹³ Véase Chandler (1977).

los límites de inversión en sus espacios originales de actividad, evolucionando rápidamente hacia formas de integración vertical de los procesos productivos, en lo que, junto a todo lo anterior, operaban los factores clásicos para dicha tendencia.¹⁴

En el Cuadro 7 se registra la información revelada en Cordero y Santín (1986) sobre la diversificación de inversiones que poseían 131 grupos económicos en 1971.

Cuadro 7
Distribución del número de empresas de los 131 grupos de acuerdo al tipo de actividad (1971)

<i>Actividad</i>	<i>Grandes grupos (50)</i>		<i>Otros grupos (81)</i>		<i>Total</i>	
	<i>Núm. de empresas</i>	<i>%</i>	<i>Número de empresas</i>	<i>%</i>	<i>Número de empresas</i>	<i>%</i>
Extractivas	32	4.33	1	0.24	33	2.85
Industriales	439	59.40	318	75.80	757	65.37
Bancos, Financieras, Aseguradoras	47	6.36	9	2.15	56	4.84
Comerciales	68	9.20	29	6.92	97	8.38
Servicios	54	7.30	6	1.43	60	5.16
Construcciones e inmobiliarias	63	8.53	25	5.97	88	7.62
Inversiones y Holdings	20	2.71	13	3.10	33	2.85
Actividades varias	16	2.17	18	4.30	34	2.93
Total	739	100.00	419	100.00	1158	100.00

Fuente: Cordero y Santín (1977).

En estos grupos prevalecían las inversiones en empresas industriales, pero también había un número significativo realizadas en otros campos de actividad. En este mismo estudio, basado en el *Censo de 1965*, se detectaron 76 grupos económicos privados nacionales, de los cuales 50 son registrados como los más grandes de estos grupos en el Anexo 2. En particular, en esta conglomeración destacan las inversiones correspondientes al sector financiero, ya que daban origen a grupos industrial-financieros.

¹⁴ Williamson (1989).

El otro conjunto de grandes empresas privadas nacionales que interesa destacar es el que operaba en el sector financiero, particularmente en el bancario. Este constituía el segmento más poderoso del gran empresariado privado mexicano, a consecuencia del complejo poder que ejercía en el control del excedente y en la reproducción del modo de acumulación. De un lado por las estructuras como grupos financieros, con las que operaban de hecho. Asimismo por sus relaciones con las grandes empresas industriales y comerciales y por sus particulares vinculaciones con el Estado. Todo esto propiciaba que dentro de las empresas privadas los bancos fueran ejes del bloque hegemónico, para consolidar el control del excedente en torno a las modalidades financieras.

En lo que se refiere al poder resultante de la interrelación entre los bancos y las grandes empresas industriales, obedecía a la importancia que tenían las operaciones de depósito y financiamiento realizadas con los bancos. Pero dicho poder era también el resultado de las relaciones entre los propietarios principales de los bancos y los de esas grandes empresas no financieras.

Sin embargo, en estas relaciones había dos tipologías básicas: la primera se daba cuando los bancos eran propietarios de empresas industriales. Esto ocurría particularmente con las dos principales instituciones financieras del país, Banamex y Bancomer, que así articulados, tenían desde la banca un extraordinario poder sobre el sector no financiero. El segundo tipo de nexo se daba cuando grandes empresas industriales eran propietarias de bancos. Este era el caso del Grupo Monterrey propietario de Banca Serfin, el Grupo Chihuahua dueño de Comermex, o el Grupo Ingenieros Civiles Asociados (ICA) que pertenecía al Banco del Atlántico.¹⁵ Con este tipo de vinculación las empresas industriales apoyaban sus necesidades financieras.

En los dos tipos de vinculación banca-industria mencionados, se producía una marcada segmentación de los mercados bancarios, en favor de las grandes empresas industriales y comerciales ligadas a los bancos, las cuales recibían financiamiento en condiciones favorables. Pero en el primer tipo de vinculación los bancos tenían poder sobre la empresa industrial mientras que en el segundo caso era a la inversa. Esto debido a las distintas condiciones en que dichas empresas industriales podían recibir el financiamiento, así como por el diferente monitoreo de sus negocios frente a otros competidores. Esta tensión entre industria y bancos sería un factor principal para el desarrollo de estos conglomerados y en los siguientes cuarenta años esa relación se moverá reiteradamente entre ruptura y restablecimiento.

¹⁵ Para un análisis pormenorizado de estas relaciones véase Cordero y Santín (1977).

Sin embargo, por lo que hemos señalado respecto al poder de los bancos, los grupos industrial-bancario, de base bancaria tenían un componente adicional que les daba primacía frente al mismo tipo de grupo formado a partir de la industria.¹⁶

En su evolución, las grandes empresas bancarias desarrollaron una tendencia hacia la concentración, al igual que ocurría con las grandes empresas industriales. Como puede observarse en el Cuadro 8, en 1950 había 248 bancos, de los cuales, cuatro concentraban el 40% del mercado, mientras que para 1970 este control era ejercido por dos bancos (Banamex y Bancomer), mientras que el total de bancos había disminuido a 240 entidades.¹⁷ Al articular relaciones con grandes empresas y propietarios privados nacionales, los bancos mencionados resultaban de hecho la cúpula de los grupos industrial-bancarios en el país, con un extraordinario poder de control de excedente, al combinar los circuitos de producción y finanzas altamente concentrados.

Cuadro 8
Evolución de la concentración en el sistema bancario mexicano

<i>Porcentaje del total de recursos</i>	<i>Número de instituciones bancarias</i>		
	<i>1950</i>	<i>1960</i>	<i>1970</i>
20	1	1	1
40	4	3	2
60	14	7	5
75	42	26	18
85	n/d	n/d	n/d
100	248	244	240

Fuente: González Méndez (1980).

Este papel que la banca sustentaba para organizar el control financiero del excedente, en sus relaciones con las grandes empresas, era consecuencia de que el sistema financiero operaba menos para financiar la inversión, que para generar, a estos actores, altas ganancias financieras descorrelacionadas de la actividad productiva.¹⁸

¹⁶ Para un análisis de esta evolución de largo plazo véase Garrido (2000).

¹⁷ Véase González (1981).

¹⁸ Este análisis cuestiona la hipótesis presentada por Williamson y otros, a propósito de que las estructuras empresariales conglomeradas, particularmente los grupos industrial- financieros, son una respuesta de las empre-

En lo fundamental este predominio del modo financiero en el control del excedente, representado por el poder bancario, resultaba de una combinación entre los efectos provocados por la elevada concentración económica y las estructuras corporativas de estas empresas como grupos industrial-financieros y los límites para la inversión en el mercado interno dadas las condiciones del “desarrollo estabilizador”.

Respecto a lo primero, los niveles de concentración con que operaban permitían rentabilidades relativas elevadas, como resultado de una combinación entre los ingresos obtenidos por la vía de los precios oligopólicos de sus productos, aunado a los ingresos financieros que generaba su relación con el sistema financiero, y otra forma de ingresos que negociaban con el gobierno, fuera de los juegos de mercado. Dado esto, los grupos industriales disponían de fondos propios para financiar partes sustantivas de sus actividades. Asimismo, esto los convertía en grandes operadores de fondos líquidos otorgándoles una relación privilegiada con la banca. A ello se sumaba el hecho de que los nexos de los grandes oligopolios bancarios con las grandes empresas industriales y comerciales, llevaban a una fuerte concentración del crédito a favor de estas últimas en condiciones y tasas más favorables que las de mercado. Todo esto restaba significación al papel de los bancos privados para el financiamiento de las actividades económicas realizadas por el resto de los actores privados.

Finalmente, a lo anterior debe sumarse el efecto financiero que provocaba el que las grandes empresas oligopólicas industriales encontraran limitaciones para expandirse en el mercado interno, bajo las condiciones del “desarrollo estabilizador”. Esto significaba que dichas empresas tenían regularmente grandes disponibilidades de fondos para inversión que no hallaban aplicación en la producción. Si se deseaba evitar la salida de esos capitales del país, era necesario que encontraran opciones rentables en el mercado financiero local. Debido a las condiciones, esa abundante liquidez no presionaba la tasa de interés a la baja, sino a la inversa, encareciendo el financiamiento. Dichas tasas se obtenían en el financiamiento al consumo de bienes durables mediante las sociedades de inversión, o de lo contrario, debían ser aseguradas por el gobierno mediante la deuda pública.

En resumen, el gran empresariado mexicano estaba conformado por los segmentos industrial y bancario, cada cual actuando según su propia especificidad,

sas en los países desarrollados para enfrentar el insuficiente desarrollo de los mercados financieros locales. Si este argumento fuera correcto, la expansión de esos mercados con la liberalización y desregulación debería haber eliminado las prácticas de “mercados internos” en el sentido que aquí lo hemos presentado. Como puede verse en Garrido (2000), por lo menos en el caso de México esto no ocurrió.

pero estableciendo complejos vínculos entre sí. En su máximo desarrollo esto daba lugar a formas de capital industrial-financiero centrados en uno u otro sector.¹⁹

El capital bancario tenía el mayor peso dentro del gran empresariado nacional, tanto por las estructuras corporativas que asumían los grandes capitales, como por las condiciones y limitaciones para la expansión de la industrialización bajo el “desarrollo estabilizador” y por las particulares relaciones de este tipo de capital con el Estado. Ello significaba que para la formación de la rentabilidad relativa, la rentabilidad financiera tuviera un poder estratégico frente a la rentabilidad industrial.

Así se creaban tensiones en la evolución de la inversión y el desarrollo industrial, que en el contexto del agotamiento del “desarrollo estabilizador”, habrían de impactar en la dinámica de largo plazo de esos dos tipos de capitales y del conjunto de la economía nacional.

3. Estado, bancos y relaciones financieras en el control del excedente y el papel de la deuda pública

Para configurar los elementos que explican las modalidades con que se cumplía el control del excedente bajo el “desarrollo estabilizador”, es necesario considerar el papel que tenía la gestión estatal de algunos precios, el lugar de la deuda pública como variable clave para asegurar la reproducción del control hegemónico del excedente, y las relaciones que para ello establecía el Estado con los bancos en el ámbito de financiar déficits públicos.

En general, los modelos de “industrialización sustitutiva” operaban con base en un sistema de precios administrados por el Estado bajo la racionalidad de orientar la asignación de recursos. Esto significaba formar precios diferentes a los generados por los mercados, asumiendo que una libre operación de estos últimos generaría una asignación de recursos que no conduciría a industrializar el país. De una u otra manera esto implicaba aplicar fondos públicos para subsidiar dichos precios, pero al mismo tiempo significaba inducir transferencias de excedente entre actores económicos, en la medida en que se afectaban los precios y las rentabilidades relativas.

En el caso del “desarrollo estabilizador” mexicano, las condiciones de estabilidad de precios habían sido precisamente un aspecto distintivo. Desde el punto de vista de la acción estatal, se explicaba por una combinación entre las modalidades con que el Estado gestionaba la formación de los precios

¹⁹ Véase Basave (1996) y Morera (1998).

macroeconómicos (tipo de cambio, tasa de interés, tasa fiscal), junto con el manejo que realizaba para la formación de los precios de los insumos que proporcionaban las empresas públicas y de los precios de productos agrícolas y del salario.

En lo que se refiere a los precios macroeconómicos, vemos primero el tipo de cambio, que como se señaló, estuvo fijo durante todo el periodo. Esto generó una progresiva sobrevaluación del peso frente al dólar que llegaría a alcanzar el orden del 100% hasta la devaluación de 1976. Para sostener ese desequilibrio en un contexto de crecientes déficits, era necesario que el gobierno dispusiera de reservas monetarias internacionales, formadas a partir de contratar deuda externa con la banca multilateral pública.

El tipo de cambio instituido era de carácter importador, y reforzaba la orientación de la economía hacia el mercado interno, al tiempo que generaba un subsidio implícito al inversionista privado porque abarataba sus importaciones. Asimismo representaba un subsidio para quienes recibían créditos de los bancos de desarrollo con fondos que estos habían captado en dólares en la banca pública multilateral, puesto que los bancos de desarrollo absorbían el riesgo cambiario.

A la par de esta situación se daba una política de altas tasas de interés reales en términos relativos a las equivalentes en dólares, que unida a la libre movilidad de capitales hacia el exterior, habrían de constituirse en políticas mantenidas por la Secretaría de Hacienda y el Banco de México, bajo el argumento de que esta era necesaria por la vecindad con los Estados Unidos y para retener los capitales en el país. Al mismo tiempo, a través de la banca de desarrollo y por el manejo de cajones de crédito realizados por el Banco de México, se ofrecía una amplia gama de tasas de interés subsidiadas en los créditos ofrecidos para apoyar diversas actividades. Con ello se generaban diferenciales de tasas que representaban un costo para el Estado y un beneficio para quien colocaba fondos a tasa altas y por parte de quién recibía créditos con tasas subsidiadas.

El tercer precio macroeconómico que nos interesa destacar es el de los costos fiscales para el capital. Como se indicó antes, la carga fiscal, particularmente a través de impuestos directos, era baja respecto al contexto internacional. Esta condición era altamente favorable para las empresas en general, especialmente para las grandes, que tenían múltiples opciones para deducir impuestos debido al régimen existente. Ello significaba incrementar las utilidades después del pago de impuestos, mejorando con ello su control del excedente.

Además de estos precios macroeconómicos, el Estado administraba también los precios de algunos bienes que producían empresas públicas y que eran insumos básicos para la producción. Particularmente los de la energía eléctrica y los derivados del petróleo, que se mantuvieron sin cambios durante largos años,

generando un subsidio creciente a favor de los usuarios en general, y de las empresas privadas en particular.²⁰

En el caso de precios en los derivados del petróleo, esta política significaba no sólo una transferencia en relación a los costos de comercialización en condiciones de mercado. Dado que el petróleo era propiedad de la nación, la renta generada por este producto pertenecía al conjunto de la comunidad. Sin embargo, la política de bajos precios en los derivados del petróleo, significaba que se asignaba dicha renta pública a beneficiarios privados. Particularmente en lo que se refiere a las empresas quería decir que en la formación de sus utilidades había un componente recibido por la vía de los precios de los derivados, en desmedro del resto de los sectores, tal componente era la renta petrolera.²¹

Otro precio formado administrativamente por el Estado era el de los productos agrícolas, que se hacía mediante las políticas de precios de garantía. Los bajos niveles de estos, significaron una reasignación masiva y sostenida de los excedentes generados en el sector rural, hacia los actores del sector urbano. En forma inmediata esto beneficiaba, principalmente, a los nuevos asalariados urbanos ya que contribuía a mantener sus costo de vida en un nivel bajo, pero los beneficiarios finales de esta transferencia de excedente agrícola eran las empresas urbanas, ya que podían apropiarse de aquellos excedentes al mantenerse estables los salarios.²²

Finalmente, el Estado también administraba la formación de los salarios a través del poder ejercido sobre los sindicatos y gracias a las políticas de salarios mínimos. La formación de este precio contribuía en forma relevante a la estabilidad económica, pero también era decisivo para las utilidades de las empresas en tanto impactaba sobre un costo principal de sus productos.

En consecuencia, puede señalarse que la política de precios administrados, adoptada por el Estado, era un factor principal en la formación de las utilidades de empresas privadas en general, y por lo tanto de aquellas que nos ocupan. De este modo se establecía un nexo crucial entre la gestión de precios administrados y la rentabilidad privada.

²⁰ Para un análisis sobre el problema en la industria petrolera véase Manzo (1988).

²¹ Esta política para gestionar la renta petrolera a favor de sectores privados inauguró un estilo de gestión que habría de perpetuarse hasta la actualidad, convirtiendo a esta renta en un pilar de las finanzas públicas y un medio para evitar una reforma fiscal que afecte los ingresos de las grandes empresas.

²² Los trabajos sobre precio producción de Castaigns, aplicados a México muestran en general que existe en el país una divergencia sistemática entre dichos precios y los precios de mercado, por lo cual algunas ramas logran captar montos diferenciales de ganancia respecto a otras. En el sentido hasta aquí considerado, esto ocurre particularmente en relación a las ramas de productos agrícolas, dando como resultado el efecto de transferencia de excedente desde este sector hacia los sectores urbanos a que hicimos referencia. Véase Castaigns (1984), particularmente (1994: capítulo 1).

Sin embargo, el Estado realizaba la gestión de precios bajo el enfoque de sostener sus niveles con independencia de la dinámica seguida por la productividad y las condiciones de equilibrio en los respectivos mercados. Por lo tanto, implicaba que para mantener la política de precios y la rentabilidad privada, asociada a la misma, el Estado necesitaba absorber sin límites los diferenciales entre los precios administrados y los que deberían regir de acuerdo a las condiciones económicas. En buena parte de los casos, debía hacerse con cargo a fondos públicos no previstos presupuestalmente en programas establecidos para ese fin, y todo ello sin ninguna correlación con la evolución de los ingresos fiscales.

Esta estrategia gubernamental de precios administrados generaba una tendencia a incrementar los déficits fiscales. Pero aún cuando durante el periodo los déficits públicos se mantuvieron en magnitudes importantes, pero controladas, ya que no superan el 3% del PIB, lo que aquí se destaca es su configuración estructural como condición para la estabilidad y reproducibilidad del “desarrollo estabilizador”; y además el hecho, que de lo anterior dependía la rentabilidad privada, en general, y especialmente el control hegemónico del excedente por parte de las grandes empresas.

Puesto de esta manera, un problema crucial para la reproducción del control hegemónico del excedente, en este orden económico, era cómo financiar los déficits fiscales requeridos para mantener el sistema de precios relativos sobre el cual se basaba. Dadas las restricciones en los ingresos impositivos, esto remitía necesariamente a la contratación de deuda pública. Con ello, se establecía una relación básica entre deuda pública y control hegemónico del excedente, ya que el financiamiento de los déficits públicos era lo que en última instancia aseguraba la validación del excedente controlado por las empresas. Esto porque de no lograrse dicho financiamiento, se pondrían en cuestión los precios administrados por el Estado, lo que significaría desequilibrios cambiarios y de precios, que terminarían erosionando la rentabilidad efectiva obtenida por las empresas.

En el límite, el desenlace de esa tensión, bajo este orden económico era la llamada “fuga de capitales”, es decir el modo que cada capitalista buscaba para convertir en divisas internacionales sus capitales y el excedente logrado con ellos, para asegurar la validación de los mismos. Para financiar esos déficits el Estado disponía de dos grandes opciones: la deuda externa y la interna.

De acuerdo a lo que hemos visto anteriormente este orden económico se basaba en un sólido vínculo financiero internacional con la banca pública multilateral, lo que permitía acceso a financiamiento internacional mediante los llamados “fondos para el desarrollo”, otorgados con bajas tasa de interés y a largo plazo, así como con excelentes condiciones para refinanciarse. Ello le permitía al Estado captar

deuda externa para cubrir los déficits crónicos en la balanza comercial, que se generaban por el peso relativo de las importaciones de bienes de capital e insumos intermedios, requerida por este patrón de industrialización, así como financiar en pesos los proyectos de inversión de empresas privadas y finalmente financiar parte del déficit público. Desde el punto de vista gubernamental se justificaba dicha deuda externa puesto que promovía la industrialización y la misma se financiaba con el crecimiento económico resultante.²³

Por su parte la opción de financiar el déficit público, en el contexto del mercado interno, se daba a partir de la premisa establecida para lograr la estabilidad de precios. Al asumir ese objetivo el gobierno había desechado el camino utilizado por otros países en desarrollo, cuando recurrían al llamado “impuesto inflacionario”, generado por la monetización del déficit como medio para financiar la “industrialización sustitutiva”.

La alternativa que representaba la estrategia del “desarrollo estabilizador” era financiar los déficits públicos mediante la emisión de deuda pública interna. Sin embargo, el país carecía de un mercado de valores desarrollado, por lo que esto se cumplió con base en un acuerdo entre el Banco de México y la banca privada. Conforme a él, la banca privada gozaría del monopolio sobre el mercado bancario nacional, a cambio de aceptar que parte de la captación fuera retenida como encaje, y que alguna proporción de éste se utilizara para financiar el gasto y el déficit público. Como complemento, el Estado, por medio del Banco de México, tenía también el poder para organizar los flujos de financiamiento a la economía conforme a sus estrategias de política económica, lo que hacía mediante el control selectivo del crédito.

Para la banca esto significaba reasignar parte del poder que tenía para otorgar créditos a los particulares y con ello obtener utilidades. En cambio podía asignar créditos en forma preferencial a las empresas vinculadas, y aseguraba ingresos por el pago de intereses correspondientes al encaje, lo cual podía negociar con el gobierno dada la necesidad que tenía de fondos.

El papel de la banca como financista básico del gobierno, le otorgaba un poder económico diferencial, respecto a las grandes empresas industriales, ya que se encontraba en una posición estratégica para asegurar la reproducción del mecanismo que controlaba en su totalidad el excedente, desde el punto de vista de las grandes empresas. Asimismo, con ello se afirmaba la importancia relativa que tenía en este orden económico la modalidad financiera para el control del excedente, frente a las modalidades de control que resultaban de la actividad productiva.

²³ Véase Ortíz Mena (1960).

Este poder de los banqueros, al interior del gran empresariado y ante el Estado, se expresaba en la participación como accionistas y miembros del Consejo Consultivo del Banco de México, conformado a la par con funcionarios del propio Banco y de la Secretaría de Hacienda. Ese vínculo orgánico era importante por el predominio que tenía la gestión de los equilibrios monetarios, financieros y cambiarios, dentro del conjunto de las regulaciones estatales mediante la política económica. Otra manifestación de la extraordinaria influencia de los banqueros ante el gobierno, la daba el hecho de que año con año, el Secretario de Hacienda elegía la asamblea anual de la Asociación de Banqueros de México para presentar su informe al país sobre la marcha de la economía.

Resumiendo lo analizado en este apartado, puede concluirse que bajo las condiciones del “desarrollo estabilizador” los grandes conglomerados industrial-bancarios de origen bancario, poseían un poderoso medio de control del excedente a través de las relaciones financieras. Esto por la interrelación entre ganancias bancarias, flujos de ganancias dinerarias obtenidas por las empresas productivas en razón de los subsidios, transferencias, poderes oligopólicos y sus colocaciones financieras, así como por su papel en el financiamiento de la deuda pública interna.

La configuración del mecanismo de los déficits y la deuda pública, mediante el cual se aseguraba la validación y reproducción del excedente controlado por los actores del bloque hegemónico, permitirá explicar posteriormente de qué manera, por medio de esas relaciones, se sostuvo y prolongó dicho control con cargo a la deuda pública; a pesar del agotamiento y pérdida de dinamismo de las actividades productivas.

Asimismo, la articulación entre los desequilibrios macrofinancieros y el financiamiento de los mismos, mediante los préstamos obtenidos con la deuda externa o con los fondos otorgados por la banca privada en el país, explica que el control hegemónico del excedente se asociara con las conductas especulativas en los niveles cambiarios y financieros.

Finalmente, la configuración de esta articulación, entre reproducción de la rentabilidad privada y deuda pública creó las bases a partir de las cuales se desarrolló una institución informal para que el Estado operara como garante último de los riesgos privados, hasta asumir los quebrantos empresariales con cargo a la deuda pública. Esta institución surgida en el “proteccionismo” habría de prolongar su existencia hasta nuestros días, constituyéndose en un factor principal para la configuración actual del liderazgo de los grupos privados nacionales.

4. Bloque hegemónico, límites y tensiones estructurales en el “desarrollo estabilizador”

Lo expuesto en los apartados anteriores nos permite señalar que esta modalidad de la industrialización estaba determinada por el control hegemónico del excedente, ejercido por un bloque de actores sociales integrado por las grandes empresas nacionales, el Estado y las empresas extranjeras con inversiones en el país.

Sin embargo se observa que los actores nacionales tenían distinta participación dentro del bloque, en razón de su papel para articular el control del excedente. Es así que dentro del actor estatal ocupaban un lugar central la Secretaría de Hacienda y el Banco de México, mientras que del lado de las grandes empresas privadas nacionales, el papel principal correspondía a los conglomerados dominados por la banca.

Esto muestra que la importancia del Estado en esta modalidad de industrialización sustitutiva no significaba asumir un carácter “estatista”, en el sentido de oponerse a la actividad de las empresas privadas. Por el contrario, aquella articulación del Estado con las grandes empresas en general, y en particular con la gran banca, muestra que la actividad del actor público servía al objetivo de conformar y reproducir un modo hegemónico en el control del excedente, dentro de una lógica particular de operación de la economía de mercado bajo las condiciones específicas del proteccionismo.²⁴

El control del excedente y el modo de industrialización que impulsaba, se habían constituido bajo ciertas condiciones sociohistóricas, económicas y tecnológicas. Por lo tanto tendría un ciclo de vida durante el cual se desarrollarían y agotarían sus potencialidades, abriendo paso a otros modos más complejos de organización económico-social.

En general, el “desarrollo estabilizador” compartía la dinámica y límites de las estrategias centradas en la “industrialización sustitutiva”, bajo condiciones de proteccionismo y orientadas por la dinámica de la acción económica del Estado.

²⁴ El control del excedente ejercido por este bloque social, no significaba que sólo las grandes empresas privadas nacionales se beneficiaran. Por lo expuesto anteriormente, las empresas transnacionales participaban de ese control creando un problema para la reproducción del orden económico al transferir dichos excedentes al exterior. Por su parte, el actor estatal también se beneficiaba del control del excedente, lo que se expresaba en los ingresos diferenciados que obtenía la alta burocracia pública, particularmente del sector financiero, así como a los extraordinarios procesos de enriquecimiento logrados por diversos funcionarios del gobierno del más alto nivel a través de diversos mecanismos de corrupción.

Dados por las restricciones que emanaban de la hipótesis de “industrialización infantil”, según la cual, se aceptaba que en los países atrasados se aplicaran políticas públicas para impulsar la formación de la industria, el desarrollo de los mercados y la creación de una clase empresarial privada capaz de tener el liderazgo económico de la organización económica nacional.²⁵

Desde la óptica de la lógica capitalista, cabría esperar que esas estrategias condujeran a la creación de bases al servicio de una organización productiva, centrada en la acción de los mercados industriales privados, mediante una maduración progresiva hacia niveles más complejos que viabilizaran, para la economía nacional, una presencia de largo plazo en la escena internacional. Esto se traduciría en el desarrollo de la organización industrial, bajo la perspectiva de una creciente integración productiva, que endogenizaría la generación e incorporación del progreso técnico como factor de rentabilidad y competitividad de la economía nacional en donde se aplica la estrategia.

Todo ello debería conducir progresivamente a cambiar las modalidades de inserción de la economía en el comercio mundial, pasando de la exportación de bienes primarios y la importación de bienes industriales intermedios y de capital, hacia una estructura de comercio exterior con creciente presencia de los productos industriales en la exportación.

Sin embargo, en el caso del “desarrollo estabilizador” esto no ocurrió, en su lugar esta modalidad de industrialización generaba tensiones y desequilibrios crecientes que se acumulaban debido a su propio carácter. De un lado se desarrollaba una progresiva desarticulación productiva, con rezagos crecientes en la competitividad, ya que la sustitución de importaciones no llevó a endogenizar la incorporación del progreso técnico como factor de la rentabilidad y competitividad de las empresas privadas, ni condujo a integrar la planta productiva.

Lo cual significó que se perpetuara la estructura del comercio exterior, supuestamente transitoria, y con ello la vulnerabilidad externa del país implícita en esa estructura. En consecuencia, los desequilibrios comerciales externos tendieron a incrementarse por el debilitamiento en las exportaciones de productos primarios, que habían sido fuente de superávit comercial. Asimismo este estilo de industrialización alentó la concentración económica²⁶ que, con la regresiva distribución de la propiedad y el ingreso, concurrieron para establecer límites al mercado interno como

²⁵ Sobre los problemas e inconsistencias lógicas que planteaba esta proposición, para quienes la argumentaban desde una perspectiva ortodoxa, véase McKinnon (1976), no obstante, en este texto se enfatizan particularmente los aspectos referidos al circuito ahorro-inversión y el papel del sistema financiero.

²⁶ Para un análisis sobre las tipologías de estructuras de mercados en la economía mexicana a fines de los años sesenta véase Ros (1985).

espacio de acumulación, generando una tendencia a la caída de rentabilidad y de freno a la inversión productiva privada.

En consecuencia se originó una inclinación a incrementar los déficits comerciales, amenazando la estabilidad cambiaria obligando al Estado a contratar deuda externa con el fin de financiar dicho déficit, perpetuando el inmovilismo en el tipo de cambio que implícitamente otorgaba un subsidio para el sector privado. Esta deuda externa en expansión, obligaba al gobierno a pagos de intereses que se sumaban a sus otras necesidades presupuestales.²⁷

Al aumentar el consumo interno sin que se integrara el proceso industrial local, se incrementaron las importaciones que, de este modo, se convirtieron en un factor desequilibrante para mantener la expansión económica, ya que inducía a déficits continuos y crecientes en la balanza comercial. De conjunto, estos factores de crisis estructural en la industrialización substitutiva del “desarrollo estabilizador”, surgían de las propias características del modo de acumulación y de las condiciones creadas con su propia evolución, las que fueron frenando la dinámica de la rentabilidad y competitividad privada de largo plazo.

A estos procesos tendenciales internos se sumarían los cambios ocurridos en los años sesenta. A fines de esa década se produjo la crisis del sistema monetario de Bretton Woods, que condensaba la hegemonía norteamericana en este terreno y mediante el cual se ordenaban las relaciones comerciales a nivel mundial. A consecuencia de ello, se colapsó el papel del dólar en la economía internacional y comenzó un periodo de turbulencias cambiarias y financieras.

Al mismo tiempo grandes cambios se generaban en la producción mundial como consecuencia de los desarrollos científico-tecnológicos, que condujeron a modificar la importancia relativa de los sectores económicos para dar lugar a nuevos sectores con alta rentabilidad y dinámica de largo plazo en la economía mundial.²⁸ Por otra parte, los cambios en las modalidades del comercio internacional provocaban lo que algunos autores denominan como “patrones de intercambio múltiple”, en donde el intercambio y las ganancias en el comercio, que captan las naciones, están determinadas por un amplio espectro de factores; por lo tanto existen diversas opciones de vinculación comercial internacional, que los países pueden asumir atendiendo a sus antecedentes y a la vocación de las fuerzas económi-

²⁷ En la lógica de la estrategia del “desarrollo estabilizador”, se asumía que la deuda externa no representaba riesgos, en tanto se aplicaran dichos fondos a actividades que incrementaran los ingresos del país. Véase Ortíz Mena (1960).

²⁸ Para un análisis de estos cambios en la economía mundial y su impacto en la industria local véase Trejo (1987).

cas que lideran el posicionamiento internacional.²⁹ Asimismo crecía la presión para liberalizar el comercio mundial poniendo fin a la era de los “proteccionismos”, al impulso de una creciente tendencia a la internacionalización y transnacionalización económica.

Por último, y condensando estos y otras múltiples cambios procesados durante estos años, la hegemonía económica estadounidense se fue erosionando, con la consabida recuperación del poderío por parte de Japón y Alemania, para dar lugar a un mundo tripolar. Esto se acompañaba con cambios decisivos en la división internacional del trabajo y en la localización geográfica de la industria en el mundo, incrementándose significativamente la participación de algunos países en desarrollo dentro de dicho mapa industrial, al tiempo que otros resultan marginados de las nuevas direcciones de cambio que asume la economía mundial.

En ese contexto, las economías atrasadas del sudeste asiático encontraban nuevos caminos para un ciclo largo de desarrollo e industrialización, siguiendo configuraciones distintas a las que asumieron las economías latinoamericanas bajo la organización de la industrialización substitutiva. Para la economía mexicana significaba la necesidad de buscar una inserción en el nuevo orden cambiando la organización económica interna, mientras que para las grandes empresas privadas nacionales, representaba confrontarse al desafío de crecer en el contexto de escenarios de competencia global, lo que les exigía importantes transformaciones en las modalidades y la escala de sus negocios.³⁰

Por lo tanto, las transformaciones monetarias y financieras, así como los cambios en la dinámica industrial y del comercio, la organización de las empresas y en la conformación de la geografía económica mundial, ocurridos desde los sesenta, deteriorarían los elementos del orden mundial en el que se había formado y daban soporte al “desarrollo estabilizador”, con ello se agotaban sus posibilidades de permanencia. Sin embargo, el elemento clave para explicar como se procesarían

²⁹ Por ejemplo Hopenhayn y Rojo (1990), citando a Hirsch (1974) proponen una tipología con tres grupos estilizados de bienes determinantes del comercio internacional: “[...] bienes ricardianos (principalmente productos primarios), bienes ‘Hercscher-Olin’ (manufacturas de consumo masivo) y bienes de ‘ciclo de vida’ (o nuevos de tecnología avanzada).” Por último Dickens (1993) analiza la evolución del comercio internacional de los grandes países industriales como los Estados Unidos, según el ciclo de vida del producto determinado por el proceso de incorporación de la innovación tecnológica.

³⁰ Para un análisis de esta relocalización puede verse Dickens (1993). En relación a la gran perspectiva de este cambio véase Pipitone (1994). En cuanto al análisis sobre la situación de la industria mexicana vista en la perspectiva del cambio en el comercio y la economía mundial, el estudio más importante realizado en el país son Clavijo y Casar (1994) y particularmente Casar (1994) y Clavijo y Valdivieso (1994).

los límites, tensiones y desequilibrios de esta modalidad de industrialización sería la forma en que se organizó el control del excedente por parte del bloque hegemónico.

Las modalidades financiera para el control del excedente permitían a los grandes conglomerados, y a los que se asociaran con ellos, obtener rentabilidades favorables con relativa independencia del curso que siguiera la dinámica de la rentabilidad productiva de largo plazo. Sin embargo, con esto se alentaban las tensiones entre rentabilidad industrial y financiera, lo que operaría en desmedro de la expansión e innovación productiva.

Por lo tanto, ante las señales de agotamiento de este orden económico y bajo el liderazgo de los grandes bancos privados, esos conglomerados y el conjunto de las relaciones financieras del país, que ellos influían, seguirían una dinámica para sostener la rentabilidad por la vía financiera. Para ello, el espacio principal lo daría la tensión entre la demanda de fondos, por parte del gobierno, para financiar el déficit requerido para sostener el patrón de control del excedente y la tasa activa que los bancos cobran por los fondos que controlan.

Finalmente y dado lo anterior, la dinámica en la que se procesarían las tensiones que resultan por límites de este orden económico y las acciones para conservar el control del excedente, por parte del bloque hegemónico, remitirían al espacio del déficit y la deuda pública, donde el Gobierno operaría como la “garantía en última instancia” para el cierre de las cadenas financieras, que validaban la rentabilidad privada. Esto mismo hace comprensible que las tensiones generadas con los desequilibrios y las tendencias al “agotamiento” en la dinámica de largo plazo de este patrón de acumulación, tuvieran necesariamente que condensarse en la deuda pública hasta que la misma estallara en crisis, como ocurría en 1982.

Esto permite comprender que con el desarrollo de esos desequilibrios y las crecientes demandas de fondos públicos para cerrar los circuitos que validaban las ganancias privadas, se incrementarían los conflictos entre el Estado y los conglomerados privados, particularmente los bancos, en la pugna por el control del excedente.

Referencias bibliográficas

- Aguilar, Alonso y Carmona, Fernando (1984). *México: riqueza y miseria*, México: Nuestro Tiempo.
- Banco de México (1945-1970). *Anuarios de comercio exterior; revaluaciones del Banco de México*.
- (1955-1970). *Cuentas nacionales y acervos de capital*.
- (1955-1970). *Cuentas de producción y precios*.

- Basave, Jorge (1996). *Los grupos de capital financiero en México (1974- 1995)*, México: El Caballito-III-UNAM.
- Brother Dwight y Solís Leopoldo (1967). *Evolución financiera de México*, México: CEMLA.
- Campos Andapia, A. (1963). *Las sociedades financieras*, México: CEMLA.
- Cárdenas, Enrique (1987). *La industrialización mexicana durante la gran depresión*, México: El Colegio de México.
- Cardero, María Elena (1984). *Patrón monetario y acumulación de capital en México*, México: Siglo XXI.
- Castaings, Juan (1984). *Dinero, valor y precios. Un análisis estructural cuantitativo sobre México*, México: UAM Xochimilco, Colección: Ensayos.
- (1994). *México, economía, mito y poder*, México: UAM-Iztapalapa.
- Ceceña, José Luis (1970). *México en la órbita imperial*, México: El Caballito.
- CEPAL (1982). *Rasgos principales de la política económica de México en la posguerra y consideraciones sobre sus perspectivas al comienzo de la década de los ochenta*, México.
- Chandler Jr, Alfred D. (1977). *The visible hand*, Cambridge: Harvard University Press.
- Cordero, Salvador y Santín, Rafael (1977). *Los grupos industriales. Una nueva organización económica en México*, Cuadernos del CES, núm. 23, México: El Colegio de México.
- (1986). “Concentración, grupos económicos y capital financiero del sector privado en México” en Julio Labastida (comp), *Grupos económicos y organizaciones empresariales en México*, México: Alianza.
- De la Peña, Sergio (1992). *La formación del capitalismo en México*, México: Siglo XXI.
- Díaz Cereser, Miguel Angel (1985). “Las transformaciones en la agricultura mexicana” en *Economía Teoría y Práctica*, núm. 1, México: UAM.
- Fajnzylber, Fernando (1976). *La industrialización trunca de América Latina*, México.
- y Martínez Tarragó, Trinidad (1976). *Las empresas transnacionales, expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*, México: FCE.
- Fitzgerald, E.V.K. (1980). “La política de estabilización en México: el déficit fiscal y equilibrio macroeconómico de 1960 a 1977” en *Investigación Económica*, núm. 144, México: UNAM.
- (1981). “El Déficit presupuestal y el financiamiento de la inversión. Una nota sobre la acumulación de capital en México”, en Rolando Cordera (coord.), *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*, Lecturas de El Trimestre Económico, núm. 39, México: FCE.

- Garrido, Celso (2000). "Mexico's financial system and economic development. The structural factors of the present crisis and challenges for the future" in Kevin J. Middlebrook and Eduardo Zepeda (ed.), *Confronting development*, Center for US Mexican Studies UC San Diego–Stanford University (forthcoming).
- Gribomont y Rimez (1979). "Porqué el "desarrollo estabilizador" era desestabilizador" en *El Trimestre Económico*, México: FCE.
- González Méndez, Héctor (1981). *Algunos aspectos de la concentración en el sistema financiero mexicano*, Banco de México.
- Manzo, José Luis. (1988). "Patrón de acumulación y excedente petrolero en México" en Garrido, Celso (coord), *Empresarios y Estado en América Latina*, México: UAM–CIDE.
- Morera, Carlos (1998). *El capital financiero en México y la globalización*, México: ERA-IIE-UNAM.
- Navarrete, Ifigenia M. (1967). *Los incentivos fiscales y el desarrollo económico en México*, México: UNAM.
- Ortíz Mena, Antonio (1960). *El desarrollo estabilizador*, (documento mimeografiado), México: Secretaría de Hacienda.
- Quijano, José Manuel (1981). *México: Estado y banca privada*, México: CIDE.
- (1981a). "El Estado mexicano y la banca privada" en Quijano, *México: estado y banca privada*, México: CIDE.
- Ros, Jaime (1985). "La crisis económica: un análisis general" en González Casanova, Pablo y Héctor Aguilar Camín (comp.), *México, la crisis*, México: Siglo XXI.
- SPP (1958-1970). *Anuario estadístico*.
- (1965). *viii Censo Industrial*.
- Vitelli, Guillermo (1981). "México, la lógica del desarrollo capitalista dependiente. Notas para una discusión" en Rolando Cordera (comp), *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*, Lecturas de El Trimestre Económico, núm. 39, México: FCE.
- Williamson, Oliver E. (1989). *Las instituciones económicas del capitalismo*, México: FCE.

Anexos

Anexo 1

Relación de las 50 mayores empresas industriales en el Censo de 1965*

<i>Núm.</i>	<i>Nombre</i>	<i>Inicio de actividades</i>	<i>Tipo de capital Predominante**</i>	<i>Tipo de organización</i>
1	Altos Hornos de México, S.A.	1942	A	Estatal
2	Cía. Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey, S.A.	1900	C	Grupo Fundidora
3	Fábrica-Automex, S.A.	1938	B	Subsidiaria de Chrysler Co.
4	Hojalata y Lámina, S.A.	1942	C	Grupo Hylsa
5	Ford Motor Company, S.A.	1925	B	Subsidiaria de Ford Motor Co.
6	Industrial de Abastos, S.A. de C.V.	1951	A	Estatal
7	Cervecería Cuauhtémoc, S.A.	1890	C	Grupo Cervecería Cuauhtémoc
8	General Motors de México, S.A. de C.V.	1935	B	Subsidiaria de General Motor Co.
9	Metalúrgica Mexicana Peñoles, S.A.	1934	D	Grupo Cremi y American Metal Climax Inc.
10	Anderson Clayton & Co., S.A.	1931	B	Anderson Clayton
11	Cía. Cigarrera La Moderna, S.A.	1936	B	Grupo El Águila y La Moderna. Subsidiaria de Wallbrook Tobacco Co.
12	Celanese Mexicana, S.A.	1948	D	Subsidiaria de Celanese Co.
13	Tubos de Acero de México, S.A.	1954	D	Grupo Pagliai y Dalmine and Dalmine And Siderca.
14	Cervecería Moctezuma, S.A.	1896	C	Grupo Cremi
15	Empresa Longoria, S.A.	1930	C	Grupo Longoria
16	Cervecería Modelo, S.A.	1925	C	Grupo Cervecería Modelo
17	Cía. Manufacturera de Cigarros El Águila, S.A.	1924	B	Subsidiaria de B. American Tobacco Co.
18	Colgate Palmolive, S.A.	1925	B	Subsidiaria de Colgate Palmolive Co.
19	Compañía Nestlé, S.A.	1934	B	Subsidiaria de Nestlé
20	Cía. Hulera Euzkadi, S.A.	1936	B	Subsidiaria de B.I. Goodrich Co.
21	Cía. de las Fábricas de Papel de San Rafael y Anexas, S.A.	1894	C	Grupo San Rafael
22	Asarco Mexicana, S.A.	924	D	Grupo Pagliai y American Smelting and Refining Co.
23	Cía. Hulera Good Year Oxo, S.A.	1932	B	Subsidiaria de Good Year Tire and
24	Cobre de México, S.A.	1943	D	Grupo CANANEA y Condumex y Anaconda Cooper Co.
25	General Electric, S.A. de C.V.	1948	B	Subsidiaria de General Electric Co.
26	Aceros Nacionales, S.A.	1948	D	Grupo Amco Steel Co.
27	Guanos y Fertilizantes de México, S.A.	1960	A	Estatal
28	Diesel Nacional, S.A.	1954	A	Estatal
29	Condumex, S.A.	1952	D	Grupo Condumex y Anaconda Wire and Cable
30	Cordomex, S.A. de C.V.	1961	A	Estatal
31	Industria Eléctrica de México, S.A.	1945	B	Subsidiaria

Continúa

Termina

<i>Núm.</i>	<i>Nombre</i>	<i>Inicio de actividades</i>	<i>Tipo de capital Predominante**</i>	<i>Tipo de organización</i>
32	Ingenio de San Cristóbal y Anexas, S.A.	1909	A	Estatal
33	Volkswagen de México, S.A. de C.V.	1964	B	Subsidiaria de Volkswagen Werke, A.G.
34	Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril, S.A.	1952	C	Estatal
35	Bacardí y Cía., S.A.	1931	B	Subsidiaria de Bacardí and Co.
36	Aceros Ecatepec, S.A.	1951	C	E.I.
37	Ralston Purina de México, S.A. de C.V.	1956	B	Subsidiaria
38	Compañía Industrial Jabonera del Pacifico, S.A.	1926	B	E.I.
39	Vehículos Automotores Mexicanos, S.A. de C.V.	1946	A	Grupo Somex
40	General Popo, S.A.	1924	B	Subsidiaria de General Tire and Rubber
41	Atoyac Textil, S.A.	1921	C	Grupo Atoyac
42	Philips Mexicana, S.A de C.V.	1946	B	Subsidiaria de Philips
43	La Tabacalera Mexicana, S.A.	1907	D	Subsidiaria de Ligget and Myers Tobacco Co.
44	Empaques de Cartón Titán, S.A.	1936	C	Grupo Cervecería Cuauhtémoc
45	Procter & Gamble de México, S.A.	1952	B	Subsidiaria de Procter & Gamble Co.
46	Vidriera Monterrey, S.A.	1909	C	Grupo Vidriera
47	Campos Hermanos, S.A.	1938	C	Grupo Campos Hermanos
48	Monsanto Mexicana, S.A.	1950	B	Subsidiaria de Monsanto Chemical.
49	Fertilizantes de Istmo, S.A.	1960	A	Estatal
50	Cía. Industrial de Orizaba, S.A.	1889	C	Grupo El Asturiano CIDOSA

* Relación de empresas elaborada con base en informaciones no publicadas del *VIII Censo Industrial de 1965*.

** Esta clasificación se hizo utilizando diversas fuentes y representa su situación hasta 1973.

A: Empresas con predominio de capital estatal.

B: Empresas con predominio de capital extranjero.

C: Empresas con predominio de capital privado nacional.

D: Empresas de capital privado nacional con participación minoritaria de capital extranjero.

Fuente: Cordero (1986: 45-57).

Anexo 2

Grupos económicos privados nacionales y sus empresas*

<i>Núm. Grupo</i>	<i>Grupo</i>	<i>Núm. empresa según el listado</i>	<i>Empresas</i>	<i>Fecha de Fundación</i>	<i>Núm. empresa por grupo</i>
1	Grupo Fundidora	2	Cía. Fundidora de Hierro y Acero de Monterrey, S.A.	1900	1
2	Grupo Hylsa	4	Hojalata y Lámina, S.A.	1942	4
		91	Fierro Esponja, S.A.	1955	
		94	Aceros Alfa Monterrey, S.A.	1954	
		121	Aceros de México, S.A.	1958	
3	Grupo Cervecería Cuauhtémoc	7	Cervecería Cuauhtémoc, S.A.	1890	3
		44	Empaques de Cartón Titán, S.A.	1936	
		101	Fábricas Monterrey, S.A.	1936	
4	Grupo Cremi	14	Cervecería Moctezuma, S.A.	1896	2
		167	Central de Malta, S.A.	1957	
5	Grupo Cremi y American Metal Climax Inc.	9	Metalúrgica Mexicana Peñoles, S.A.	1934	1
6	Grupo Longoria	15	Empresa Longoria, S.A.	1930	1
7	Grupo Cervecería Modelo	16	Cervecería Modelo, S.A.	1925	4
		129	Empaques Modernos San Pablo, S.A.	1959	
		191	Empaques de Cartón United, S.A.	1954	
		242	Aranguren y Cía., S.A.	1954	
8	Grupo San Rafael	21	Cía. de las Fábricas de Papel de San Rafael y Anexas, S.A.	1894	1
9	Grupo Atoyac	41	Atoyac Textil, S.A.	1921	1
10	Grupo Vidriera Monterrey	46	Vidriera Monterrey, S.A.	1909	3
		114	Vidriera México, S.A.	1935	
		192	Vidriera Los Reyes, S.A.	1944	
11	Grupo Campos Hermanos	47	Campos Hermanos, S.A.	1938	1
12	Grupo el Asturiano	235	Cía. Industrial veracruzana, S.A.	1899	1
13	Grupo El Asturiano CIDOSA	50	Cía. Industrial de Orizaba, S.A.	1889	2
		251	Cía. Industrial de Guadalajara	1899	
14	CIDOSA	236	Fábrica de Máquinas, S.A.	1943	1
15	Grupo (US)	70	Cía. Industrial de San Cristóbal, S.A.	1954	1
16	Grupo Santos	71	Galletera Mexicana, S.A.	1920	1
17	Grupo González-Rivero	77	Fábrica de Aceites La central, S.A.	1944	2
		81	Industrias González, S.A.	S/D	
18	Grupo Canadá	80	Fábrica de Calzado Canadá, S.A.	1955	1
19	Grupo Loreto	84	Fábrica de Papel de Loreto y Peña Pobre, S.A.	1906	1
20	Grupo Claudio Zapata	100	Envases de Hoja de Lata, S.A.	1949	1

Continúa

Anexo 2

<i>Núm. Grupo</i>	<i>Grupo</i>	<i>Núm. empresa según el listado</i>	<i>Empresas</i>	<i>Fecha de Fundación</i>	<i>Núm. empresa por grupo</i>
21	Grupo Pagliai y Dalmine and Dalmine and Siderca	13	Tubos de Acero de México, S.A.	1954	1
22	Grupo Pagliai y American Smelting and Refining Co.	22	Asarco Mexicana, S.A.	1925	1
23	Grupo CANANEA y Condumex y Anaconda Cooper Co.	24	Cobre de México, S.A.	1943	1
24	Grupo Amco Steel Co.	26	Aceros Nacionales, S.A.	1948	1
25	Grupo Condumex y Anaconda Wire and Cable	29	Condumex, S.A.	1952	1
26	Grupo Vallina	97 228	Aceros de Chihuahua, S.A. Bosques de Chihuahua, S. de R.L. de C.V.	1955 1952	2
27	Grupos Vallina y Trouyet y Snia Viscosa	53	Celulosa de Chihuahua, S.A.	1954	1
28	Grupo Cydsa y R. Brown D.	59	Celulosa y Derivados, S.A.	1945	1
29	Grupo Condumex y American Brass	61	Nacional de Cobre, S.A.	1952	1
30	Grupo ICA y American Foreign Power Clark Equipment	90	Transmisiones y Equipos Mecánicos, S.A.	1963	1
31	Grupo ICA	104	La Tolteca. Cía. de cemento Portland, S.A.	1912	2
32	Grupo Ramírez	110	Industria del Hierro, S.A.	1948	
33	Grupo Fundidora Harbison Walker Refractories Co.	119 122	Trailers de Monterrey, S.A. Fábrica de Ladrillos Industriales Re-fractarios Harbinson-Walker-Flir, S.A.	1946 1927	1 1
34	Grupo de Dirección	124	Industria embotelladora de México, S.A. de C.V.	1967	1
35	Grupo Aarón Sáenz y First National City Bank	127	Ingenio Xicotécatl, S.A., o Cía. Azucarera del Guayalejo	1948	1
36	Grupo Aarón Sáenz y United Sugar Co.	56	Compañía Azucarera de Los Mochis, S.A.	1917	1
37	Grupo Aarón Sáenz y steel Co.	157	Productos Metálicos Steele, S.A.	1950	1
38	Grupo Aarón Sáenz	154 299	Ingenio Tamazula, S.A. Compañía Industrial Azucarera, S.A.	1944 1939	2
39	Grupo Grumasa	132	Molinos Azteca, S.A.	1950	1
40	Grupo Resistol y Monsanto Chemical	133	Adhesivos Resistol, S.A.	1941	1
41	Grupo Termo Asbestos	134	Termo Asbestos, S.A.	1956	1
42	Grupo Brener Ibero-mex	137	Empacadora Brener, S.A.	1952	1
43	Grupo Ruiz Galindo	140	D.M. Nacional, S.A.	1929	1
44	Grupo Lance	142	Fábrica de Galletas y Pastas Tres Estrellas o Lance Hnos., Ahora Lan-	1948	1

Continúa

Anexo 2

Termina

<i>Núm. Grupo</i>	<i>Grupo</i>	<i>Núm. empresa según el listado</i>	<i>Empresas</i>	<i>Fecha de Fundación</i>	<i>Núm. empresa por grupo</i>
45	Grupo el Águila y La Moderna	143	Tabaco en Rama, S.A.	1946	1
46	Grupo IMSA	144	Industrias Monterrey, S.A.	1936	1
47	Grupo Cementos Mexicanos	146	Cementos Mexicanos, S.A.	1920	1
48	Grupo Industrial Saltillo	149	Cía. Fundidora del Norte, S.A.	1935	1
49	Grupo Suberbie	153	Extractos y maltas, S.A.	1949	1
50	Grupo Claudio Zapata	161	Tapón Corona, S.A.	1936	1

*Esta relación fue tomada de una muestra de las 300 empresas industriales más grandes del país de acuerdo a su producción bruta total.

Fuente: Cordero y Santin (1977).