

Cuadernos del

CES

18

Salvador Cordero H.

**Concentración industrial
y poder económico
en México**

**Centro de Estudios Sociológicos
EL COLEGIO DE MEXICO**

Salvador Cordero H.

**CONCENTRACION INDUSTRIAL
Y PODER ECONOMICO
EN MEXICO**



Centro de Estudios Sociológicos
El Colegio de México

Cuadernos del CES, número 18

Primera edición, 1977

Derechos reservados conforme a la ley
© 1977, EL COLEGIO DE MÉXICO
Camino al Ajusco 20, México 20, D. F.

Impreso y hecho en México
Printed and made in Mexico

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo es uno de los resultados de la investigación sobre "El empresario industrial y el desarrollo económico de México" que se inició en el Centro de Estudios Económicos y Demográficos y se continuó, hasta su terminación, en el Centro de Estudios Sociológicos de *El Colegio de México*. El trabajo obedece a la necesidad de conocer cuáles son los marcos económicos en donde se mueve el empresario industrial mexicano, como antecedente para un estudio profundo sobre el empresario industrial en México.

El propósito de esta investigación es conocer cuáles son las condiciones objetivas de las grandes empresas industriales, en cuanto a su ubicación geográfica, época en la que iniciaron actividades, tipo de participación predominante en el capital y formas de organización. Asimismo conocer cuáles han sido las medidas fiscales y de fomento a la industrialización promulgadas por el Estado mexicano que favorecieron la creación de su sistema industrial, cuya característica principal es el predominio de la gran empresa industrial, la cual controla monopólicamente el mercado de productos industriales.

En los capítulos "El Estado como principal promotor de la vida económica y política en México" y "Políticas fiscales y de fomento, seguidas por el Estado para impulsar el desarrollo industrial", hago un somero análisis de las condiciones históricas que permitieron que el Estado mexicano tenga un papel de gran importancia en el desarrollo económico de nuestro país, así como una indicación general de las principales medidas fiscales y de fomento industrial que, a nuestro juicio, han contribuido a conformar el sistema industrial de México.

En el capítulo sobre la "Estructura industrial y el mercado nacional" analizo, de acuerdo con el Censo Industrial de 1965, la composición de la industria de transformación, determinando, en relación con el valor bruto de la producción, los establecimientos que constituyen la base de las grandes empresas industriales. { Dividimos a las empresas de acuerdo con el capital predominante en *estatales*, aquellas en las cuales la participación del Estado es mayoritaria; *privadas nacionales*, aquellas en las cuales la participación del capital nacional es mayoritario, y *extranjeras*, aquellas que tienen un capital extranjero mayoritario. Posteriormente analizamos la época en que iniciaron actividades, su ubicación geográfica, las ramas industriales en donde se encuentran localizadas, encontrando que las empresas extranjeras controlan las actividades industriales más dinámicas y "estratégicas" para el desarrollo de un país.

En la observación sobre el mercado nacional señalamos: el altísimo consumo de las regiones en donde se encuentra la gran empresa industrial; que los centros

productores y consumidores son los mismos; que los productores se encuentran localizados tan sólo en 10 entidades federativas, y que una sola produce y consume más de la mitad del total de la producción y del consumo del país.

No se puede estudiar el desarrollo económico de México sin hacer mención a la industrialización, y no se puede estudiar ésta sin mencionar las inversiones extranjeras. Por esta razón nuestro último capítulo "Desarrollo, inversión extranjera y grupos económicos" dedica una parte al estudio de esas inversiones señalando la importancia que han tenido en la industrialización de México, sobre todo en los años de 1950 a 1970, y el aumento de la inversión extranjera directa, principalmente la de los Estados Unidos de América.

Dé esta manera observamos que: las grandes empresas industriales que controlan las dos terceras partes de la producción bruta total y de la inversión total del país, se encuentran básicamente organizadas en conglomerados o son parte de conglomerados; las empresas de capital privado nacional han logrado su integración, tanto vertical como horizontal, organizándose en *grupos*; las empresas extranjeras son generalmente *subsidiarias* de las corporaciones transnacionales, quedando solamente algunas de las grandes como empresas independientes.

Para finalizar, anexamos a este trabajo una relación de las 300 empresas industriales más grandes del país, señalando el tipo de capital predominante, su fecha de iniciación de actividades y su forma de organización.

EL ESTADO COMO PRINCIPAL PROMOTOR DE LA VIDA ECONÓMICA Y POLÍTICA EN MÉXICO

Las bases de la industria de México se establecen en los últimos años del porfiriato. Con esto no queremos decir que anteriormente no existiera una industria, pero en esa época se dan las condiciones que van a permitir un desarrollo industrial y una participación mayor de este sector en la economía de México.

En el lapso comprendido de 1911 a 1920, en el cual tenemos los períodos de lucha armada de la Revolución y del conflicto entre los caudillos triunfantes, la producción industrial del país se vio frenada, y algunas de las instalaciones industriales destruidas. A partir de la década siguiente, en la que el país entra en la fase de reorganización, se reinició el crecimiento industrial, pero el mayor auge se presenta en los años posteriores a 1940.

Empezaremos por hacer una breve reseña de las medidas económicas más importantes que permitieron que la industria acelerara su ritmo de crecimiento a partir de 1940.

Las décadas de los años veinte y treinta se caracterizaron por una búsqueda incesante de medidas políticas y económicas para conformar un Estado moderno, dentro y después del caso social que se produjo como consecuencia del proceso revolucionario iniciado en 1910.

Después del triunfo de una de las facciones que se disputaron el poder, al terminar la etapa armada de la Revolución y una vez incorporadas las demandas

principales de las masas campesinas y obreras a la Constitución de 1917, se pasó a la difícil tarea de la reconstrucción de lo destruido, y del impulso hacia un necesario desarrollo del país.

Era indispensable, en primer lugar, hacer respetar la autoridad del Estado en todo el territorio nacional, puesto que sólo en algunas regiones se aceptaba. Las primeras medidas de los gobiernos revolucionarios tendieron más hacia la finalidad de consolidarse en el poder, que hacia una política de desarrollo. Como no es nuestro objetivo hacer un resumen general del proceso de consolidación del Estado mexicano y del sistema político, ni de las disputas entre las clases y grupos, pasaremos directamente a las medidas que hicieron posible el crecimiento industrial.

En la década de 1920 a 1930 surgen como las más importantes creaciones de los gobiernos revolucionarios las siguientes instituciones: el Banco de México, en 1925, con las funciones de banco central, es decir de emitir moneda y regular la acción bancaria; el Banco Nacional de Crédito Agrícola, S. A., en 1926, y otras instituciones bancarias orientadas al campo, con el propósito de otorgar créditos; la Comisión Nacional Bancaria en 1924; organismos tales como la Comisión Nacional de Carreteras, la Comisión Nacional de Irrigación, y algunas compañías para generar electricidad, todas ellas con el fin de crear una infraestructura que permitiera el desarrollo económico del país.

Se incrementaron la agricultura, la industria y el comercio, una vez que volvía al país la seguridad en el transporte de bienes y personas. Se instalaron plantas para ensamblar automóviles (la Ford Motor Company en 1926), se inició la producción de nuevos artículos como llantas. Se activaron las antiguas ramas textiles, de acero, de vidrio y de otros productos más, iniciándose así una línea ascendente. La vida económica de México renacía con nuevos bríos.

Por otra parte las exportaciones de minerales como la plata, el plomo, el zinc, el cobre y de fibras como el henequén, salieron a cubrir la creciente demanda del mercado mundial, que experimentaba un aumento debido a la expansión económica por la que atravesaban, en la década de los veinte, la Europa Occidental y los Estados Unidos. Este último país había impuesto su hegemonía mundial poco después de la primera gran guerra, desplazando a la vieja Inglaterra, y México tendería a hacerse más subordinado al nuevo líder mundial.

El Distrito Federal y las ciudades de Guadalajara y Monterrey habían crecido rápidamente, hasta el grado de que en 1940 Guadalajara había duplicado la población que tenía en 1910, Monterrey tuvo más del doble, y el Distrito Federal se triplicó en el mismo periodo. El censo de población de 1940 señaló que casi la mitad de la población residía en localidades diferentes de aquellas en las que había nacido.¹

Sin embargo, la estructura de la propiedad en el campo no se había modificado significativamente, y no fue sino hasta la década de 1930 a 1940 cuando la propiedad y la distribución de la tierra cambiaron profundamente, constituyendo el cambio un factor de impulso para el crecimiento de la economía del país. En el as-

¹ Raymond Vernon, *El dilema del desarrollo en México*, Ed. Diana, México, 1966; p. 95.

pecto industrial, en la década de los años treinta, ante el deterioro del comercio externo, tiene un primer impulso el proceso de "sustitución de importaciones" para frenar las compras al exterior y proteger el crecimiento industrial y agrícola interno. Otras medidas, ~~como~~ fueron la devaluación de nuestra moneda y las tarifas aduanales, tenían como fin levantar barreras que protegieran las actividades frente a la competencia externa.

Dos hechos políticos de gran trascendencia tienen lugar en esta década, más concretamente en el período que va de 1934 a 1940, que corresponde al gobierno de Cárdenas. Uno de ellos fue el inicio de la consolidación del Estado y la organización del sistema político. Cárdenas estructuró y organizó a una parte del proletariado urbano y rural en grandes centrales que dieron unidad al movimiento obrero y campesino. Esto le permitió enfrentarse a los grandes intereses extranjeros que todavía dominaban los sectores fundamentales de la economía, tales como minería, petróleo, energía, y transportes. Este enfrentamiento con los intereses extranjeros culminó con la apropiación, por parte del Estado mexicano, del sistema de transporte y del petróleo, así como con la clara definición del papel que en adelante el Estado jugaría en el desarrollo económico del país. El otro hecho político consistió en que el gobierno de Cárdenas llevó adelante uno de los principios de la revolución con el reparto de tierras, el cual tuvo un gran impacto en la distribución del ingreso, la explotación de la tierra y la movilidad de la mano de obra agrícola.²

Los efectos de estas políticas no tardaron en presentarse. El crecimiento industrial inicia en los años subsiguientes un ritmo ascendente, hasta convertirse en el sector más importante de la economía. Los grupos dirigentes iniciaron la reconstrucción sin un plan definido, y el mercado exterior, con sus contradicciones, va delimitando unas veces favorablemente y otras desfavorablemente la política a seguir en el interior del país.

En la industria, se logra utilizar más ampliamente la capacidad instalada y se emprende la formación de capital y la instalación de nuevas industrias, proceso que vendría a intensificarse en las décadas siguientes. Aunque en gran medida la capacidad del sistema productivo era la misma que existía en el porfiriato, hubo un incremento en estos años en las siguientes industrias: productos alimenticios, cervecías, tabacaleras, fábricas de cemento, plantas siderúrgicas y otros renglones, aumentando así la base del sistema industrial.

La segunda guerra mundial vino a impulsar definitivamente el proceso de sustitución de importaciones, al quedar los países exportadores de manufacturas imposibilitados temporalmente para cubrir la demanda de productos manufacturados, debido a que su sistema industrial estaba orientado a la producción bélica. Además, como estos mismos países requerían de materias primas agrícolas, ganaderas y minerales para su subsistencia, se abrió el mercado mundial nuevamente a las

² Véase Leopoldo Solís, "Hacia un análisis general a largo plazo del desarrollo económico de México", en *Demografía y Economía*, vol. 1, núm. 1, El Colegio de México, 1967, pp. 40 a 91.

exportaciones de los países latinoamericanos, y por lo tanto nuestro país se vio beneficiado con esta situación favorable del mercado internacional.

La inversión canalizada hacia la industrialización se inicia por parte del sector público a partir de 1940, y se incrementa conforme las necesidades del país van cambiando. La inversión federal, en los años de 1925, 1930 y 1935, se destina en su mayor porcentaje a construcciones y transportes, destacándose la inversión en ferrocarriles. En 1940 se encuentra la inversión destinada a la industria con 60 millones de pesos, de los cuales 57 millones están en el petróleo. Cinco años después (1945) se duplicó esta inversión, alcanzando los 132 millones.

En 1950 la inversión alcanza más de cinco veces la cantidad invertida en 1945. Así, vemos que se canalizaron hacia la industria 796 millones de pesos, repartiéndose la mayor parte en dos grandes industrias, 362 millones en electricidad y 398 en petróleo. A partir de 1955 el sector de la industria pasa a ser el principal renglón al cual se destina la inversión federal. En ese año de 1955, mientras que para la industria se canalizaron recursos de 1978 millones de pesos, a la agricultura se destinaban 605, a las construcciones y transportes 1942, y a las áreas de asistencia social, administración, defensa y otros, 542 millones. Del total de la inversión federal la industria recibió el 39.4%. En 1965 del total de 16 301 millones de pesos corrientes de la inversión federal, 8 372 millones (51.3%) se destinaron a la industria con ejes principales en el petróleo y la electricidad, además de las actividades en las industrias del hierro, del acero, del carbón, de los fertilizantes y en una variedad grande de la petroquímica y de los productos químicos. De esta manera, el Estado pasó de la inversión en caminos y ferrocarriles, como renglón principal, al cual se canalizaban los recursos federales, a un campo más variado, en donde la industria ocupa la mayor captación de dichos recursos.

Sin embargo las inversiones en la agricultura, la pequeña irrigación, la ganadería y el fomento forestal no se descuidaron y en cuanto a las comunicaciones y transportes, éstos se han ampliado en lo que respecta a aeropuertos, puertos marítimos y telecomunicaciones.

Las inversiones de seguridad social se han diversificado y ampliado, mejorando en los sistemas de asistencia social y en la extensión de los servicios.³ En síntesis, se puede decir que *la participación del Estado en forma directa en la industria del país ha sido y es de vital importancia para la economía, si no tanto por su volumen, sí por los sectores que controla.*⁴ Esta participación se ha manifestado, por un lado, en la formación del capital social (creación de la infraestructura que requiere el crecimiento económico del país), y por otro, a partir de los años cuarentas, en el control de industrias básicas como el petróleo y la energía eléctrica, y la organización de nuevas empresas industriales o el mantenimiento de aquellas

³ Véase David Ibarra, "Mercados, desarrollo y política económica" en varios autores, *El perfil de México en 1980*, Vol. 1, Ed. Siglo XXI, 1971.

⁴ En el total de la inversión en la industria y en el volumen de producción del país, el Estado tiene una participación minoritaria, pero en cambio por los sectores que controla, transportes, petróleo, electricidad, etc., como los más importantes, su participación es clave para el desarrollo del país.

que los empresarios privados estuvieron a punto de cerrar, y que el Estado, para no suprimir fuentes de trabajo, tomó bajo su administración.

La participación del Estado en la industria manufacturera ha venido adquiriendo importancia en las últimas décadas. Las empresas manufactureras que el Estado controlaba en 1971, a través de instituciones oficiales o semioficiales como Nacional Financiera, Sociedad Mexicana de Crédito, Financiera Nacional Azucarera, Petróleos Mexicanos, Banco de Fomento Cooperativo y otras, abarca un amplio campo en la industria. Las empresas que controla el Estado se encuentran en las ramas de alimentos, bebidas, vestuario, textiles, productos de madera, productos químicos, papel y celulosa, productos metálicos, maquinaria, etc. En una palabra, en casi todas las ramas que componen el sector de la industria de transformación.⁵

En resumen, la participación del Estado en la promoción y la organización de la vida económica y política del país han sido básicas, puesto que al amparo de él se formaron los grupos y clases que constituyen el México de hoy.

POLÍTICAS FISCALES Y DE FOMENTO SEGUIDAS POR EL ESTADO PARA IMPULSAR EL DESARROLLO INDUSTRIAL

Además de las formas de participación directa anteriormente descritas, el Estado mexicano contribuyó de manera sobresaliente al proceso de industrialización, adoptando una política de incentivos fiscales y el establecimiento de programas educativos orientados hacia la capacitación de la mano de obra obrera y hacia la preparación de técnicos de nivel medio. Dentro de los incentivos fiscales para promover el desarrollo económico del país,⁶ destacan, entre otros, los siguientes:

En México la tasa impositiva ha sido bastante reducida, especialmente la que grava los ingresos de capital; el sector de las manufacturas es comparativamente al que mayor beneficio se ha permitido con el fin de crear un clima favorable a la inversión en la industria, propiciando la obtención de utilidades altas y por consiguiente una capacidad de ahorro mayor, estimulándose la reinversión; los ingresos que obtiene el Estado por concepto de impuestos son los más bajos de Latinoamérica (en 1962 el Gobierno recibía apenas por concepto de impuestos el 9% del ingreso nacional).⁷

Los aranceles aplicados a las importaciones. La manipulación del arancel, para

⁵ Véase, CEPAL, *La política industrial en el desarrollo económico de México*, NAFINSA, México, 1971, pp. 283-289.

⁶ Para un estudio más detallado de los incentivos fiscales pueden verse, entre otros, los trabajos siguientes: Ifigenia M. de Navarrete, *Los incentivos fiscales y el desarrollo económico de México*, UNAM, 1967; Víctor L. Urquidí, "El impuesto sobre la renta en el desarrollo económico de México", *El Trimestre Económico*, oct.-dic. de 1956; R. L. Dávila, *La estructura federal impositiva en México*, UNAM, 1959; CEPAL, *La política industrial en el desarrollo económico de México*, NAFINSA, 1971; Stanford G. Rosa y John B. Christensen, *Tax Incentives for Industry in Mexico*, Harvard Law School, Cambridge, Mass., 1959.

⁷ Miguel S. Wionczek y otros autores, *¿Crecimiento o desarrollo económico?, presente y futuro de la sociedad mexicana I*, Sep/Setentas, 1971, p. 97.

la protección de la industria, fue más una respuesta a factores del mercado internacional que una política deliberadamente proteccionista a la industria nacional. En los años treinta, estas medidas fueron provocadas por la depresión mundial y por el resquebrajamiento del sector externo, que junto con las dificultades en el financiamiento de los gastos gubernamentales llevaron a los regímenes revolucionarios a imponerlas.

Posteriormente, una vez aislada la economía del país del impacto causado por las oscilaciones en las demandas del mercado internacional, estas políticas se tradujeron en medidas que fomentaban un clima favorable al crecimiento de la industria y a la sustitución de importaciones. Sin embargo, el carácter general con que se aplicaban hizo que paulatinamente se fuera modificando este tipo de control y se pasara a otros.

Los controles cuantitativos. Conforme la complejidad del sistema productivo crecía, se hizo necesario restringir el tipo de controles, que, como el arancel, hacían difícil la selección de los productos que se importaban. Había que impedir la importación de bienes de consumo, pero se tenían que facilitar las importaciones de bienes intermedios y de capital, que requería la industrialización del país.

El problema se resolvió con el sistema de licencias, que establece la aceptación o rechazo de una solicitud con base en: a) que el bien que se va a importar no se fabrique en el país o que la producción nacional no satisfaga el mercado interno; b) que por alguna razón exista una escasez de ese producto y sea necesario importarlo, y c) que las mercancías nacionales no sustituyan a las extranjeras en calidad, precio y puntualidad en la entrega. Este sistema de licencias tiene como principales ordenamientos jurídicos:

i) El artículo 131 de la Constitución General de la República y su ley reglamentaria, que autorizan al Ejecutivo Federal a determinar las importaciones, con el propósito de regular la economía y mejor aprovechar los recursos financieros del país.

ii) La Ley sobre Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica. Esta ley faculta al Ejecutivo para imponer controles a las importaciones y a las exportaciones si así lo exigen las condiciones económicas del país. La ley fue creada durante el régimen de Miguel Alemán, y constituye uno de los instrumentos jurídicos más importantes con que cuenta el Estado para intervenir en la economía de México. Es, como lo señalan algunos empresarios, un revólver apuntando a la cabeza de la iniciativa privada, en el cual el gobierno tiene puesto el dedo en el gatillo. El mismo Alemán comentaba que dependía de los empresarios que el gobierno no lo usara.

iii) La ley de Secretarías y Departamentos de Estado que estipula, en el artículo 8, que corresponde a la Secretaría de Industria y Comercio estudiar y dictaminar, consultando con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, las restricciones que sea necesario aplicar a las importaciones y exportaciones.

Otro tipo de medida de control. Estas son impuestas a las compras y ventas al exterior, variando según la rama de la industria de que se trate, con un espíritu flexible en su aplicación y con el mismo objetivo de promover la industrialización

del país. Existen otros instrumentos que el Gobierno ha usado para propiciar la re-inversión de capital en la industria. Entre otros, los subsidios virtuales⁸ los subsidios que se conceden para promover las exportaciones de bienes manufacturados, las exenciones del pago de impuestos federales o locales, los subsidios y las transferencias de capital a través de fideicomisos, las autorizaciones para depreciaciones aceleradas, etc. Por último, subrayamos dentro de los incentivos fiscales que el Estado mexicano ha creado para impulsar el desarrollo industrial, la ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias, y la Regla XIV de la tarifa del Impuesto General de Importación aplicable a la importación de bienes de capital.

La Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias. Esta ley tiene sus antecedentes en los decretos que los primeros regímenes revolucionarios promulgaron una vez que se consolidó la Revolución. Entre esos decretos tenemos uno del año 1926, en el que se exoneraba de pagar los impuestos federales durante tres años a las empresas industriales nacionales que tuvieran un capital no mayor de cinco mil pesos oro, que emplearan elevado porcentaje de mano de obra mexicana y utilizaran materias primas del país. En lo referente a la mano de obra, requería ocupar un 80 por ciento de mano de obra nacional cuando las empresas ya estuvieran establecidas, o 50 por ciento cuando eran nuevas. Este decreto estuvo vigente hasta 1934.

En 1939 aparece un nuevo decreto que se aplicó únicamente a las "empresas que se organicen para desarrollar en territorio nacional actividades totalmente nuevas". Se concedían exenciones completas, hasta por cinco años, de pagos de impuestos de importación, exportación, renta, utilidades y timbre. Estos incentivos se aplicaban solamente a empresas nuevas, a fin de diversificar el sistema productivo, ante las perspectivas de la segunda guerra mundial. Una ley vino a sustituir en 1941 al anterior decreto. Se denominaba Ley de Industrias de Transformación. Tiene la misma base de los decretos anteriores, y es aplicable no sólo a las nuevas industrias que se instalarán, sino a otras consideradas "necesarias". Se denominó industria "necesaria" a aquella que viniera a completar la oferta interna para la satisfacción completa de la demanda del mercado nacional. Esta ley tenía preceptos que impedían que se perjudicara a las empresas ya establecidas.

En 1946 fue promulgada una nueva ley con características muy similares a la anterior. Esta Ley de Fomento de Industrias de Transformación tuvo un mejor criterio para seleccionar las ramas de mayor importancia para el crecimiento manufacturero. Amplió la franquicia de exención de impuestos a 5, 7 o 10 años a industrias calificadas de "fundamentales" y de "importancia económica". Mantenía también la cláusula de "empresa más favorecida", y distinguía entre industrias "nuevas" y "necesarias".

La actual ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias, que data de 1955,

⁸ Estos subsidios consisten en que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público autoriza un pago en favor del causante que viene a compensar el cobro parcial o total de un impuesto determinado. En esta forma la contabilidad fiscal registra como ingreso el total del impuesto, y reembolsa al contribuyente una cantidad igual a la deducción acordada por la Secretaría, pagando de esta manera el contribuyente un impuesto inferior al prescrito.

ha incorporado la experiencia administrativa de los diez años anteriores. Distingue con mayor precisión las ramas industriales y el carácter de las empresas a las cuales se les otorga la protección. Señala que deben entenderse por industrias "nuevas, aquellas que estén dedicadas a la fabricación de mercancías que no se producen en el país, siempre que no se trate de simples sustitutos de otras que ya se elaboran". Y por industrias "necesarias" aquellas "que tienen por objeto la elaboración de mercancías que se produzcan en el país en cantidades insuficientes para satisfacer el consumo nacional, siempre que el déficit sea considerable y no se deba a causas transitorias". Además, esta ley faculta al Estado a orientar la inversión industrial, asignándole un rol más activo, en cuanto a que dispone de medidas para cancelar las exenciones concedidas a las industrias que obtuvieran ganancias excesivas, y de este modo evitar privilegios.

La Regla XIV de la Tarifa del Impuesto General de Importación. Esta disposición se estableció en 1930 con el fin de permitir el ingreso, libre de impuestos, de la maquinaria y el equipo necesario para estimular la industrialización del país. Los propósitos de esta Regla XIV respondían a las necesidades de un país que se encontraba en las primeras fases de su industrialización, y requería ampliar y diversificar su sistema productivo. Con el trascurso del tiempo, las necesidades del país fueron cambiando y hubieron de modificarse los mandatos de esta medida fiscal.

En 1948 se fijan por primera vez en México las tarifas *ad volorem* a la importación y se establece un 2% de gravamen a las mercancías que ampara esta Regla XIV. Pero no fue sino hasta 1953 cuando empiezan a restringirse los campos de aplicación de la Regla, con el objeto de hacerla más selectiva. Esta medida se debe principalmente a la intención de proteger y desarrollar industrias manufactureras que ya se encontraban en el país.

Diez años más tarde, en 1963, es necesario solicitar una licencia de importación ante la Secretaría de Industria y Comercio, para importar los bienes de capital que reunieran las industrias ya instaladas o por instalar. A partir de 1956 la Ley del Impuesto sobre la Renta adicionó un párrafo que permitía la exención hasta el 100% del impuesto sobre ganancias distribuibles siempre y cuando fueran reinvertidas.

Programas educativos y de capacitación de mano de obra. El Estado ha considerado necesarios programas educativos para promover la industrialización del país proporcionando recursos para la preparación del personal a diferentes niveles, como profesionistas, técnicos superiores y de nivel medio, y obreros especializados. Entre ellos tenemos los siguientes:

El Instituto Politécnico Nacional (1937), que fue una de las primeras instituciones que se crearon con el fin de preparar profesionistas y técnicos, que cubrirían la demanda de personal idóneo para la industria; las escuelas secundarias y las preparatorias técnicas, que dependen de la Secretaría de Educación Pública, para la preparación de técnicos de nivel medio; en las Universidades de la República se ha incrementado considerablemente el número de estudiantes que cursan carreras técnicas, y se han abierto nuevas especialidades en los programas docentes.

También se han proporcionado los medios institucionales, como son un menor número de años para obtener el diploma de técnico, modificaciones en las formas de pagar los créditos, etc., para que los estudiantes se incorporen más rápidamente a la fuerza de trabajo calificada, en aquellos casos en que no terminaran la carrera profesional completa.

En los últimos años, el gobierno mexicano se ha preocupado por ofrecer un número mayor de centros que preparen técnicos de nivel medio y adiestren obreros especializados. Entre otros centros dedicados a impartir enseñanza técnica, se encuentran: el Centro Nacional de Enseñanza Técnica Industrial, (CENETI, 1963),⁹ el Centro Regional de Enseñanza Técnica Industrial, (CERETI, 1963), el Servicio Nacional de Adiestramiento Rápido de la Mano de Obra (ARMO, 1965) y el Centro Mexicano Alemán (AMA, 1966).

Sintetizando, los incentivos fiscales y los programas educativos han sido instrumentos muy valiosos para impulsar la industrialización del país, y junto con los estímulos ya descritos anteriormente (creación de una infraestructura básica, participación directa en la organización industrial) *hacen del Estado mexicano en los últimos cincuenta años un factor substancial en el desarrollo económico de México.*

ESTRUCTURA INDUSTRIAL Y MERCADO NACIONAL

México pasó en los últimos 40 años del predominio de un sector agrícola sobre la economía, a una fuerte influencia del sector manufacturero como consecuencia de las políticas seguidas por el Estado a lo largo de estos años. Ahora bien ¿cuál ha sido el resultado del proceso de industrialización impulsado por el Estado a partir de los años cuarentas?

Concentración industrial. Analizando la estructura del sistema industrial a través de las informaciones oficiales consignadas en el VIII Censo Industrial de 1965, se advierte que de los 136 066 establecimientos industriales que existían, dedicados a las actividades extractivas y de transformación, 1 117 de ellos, o sea el 0,82% del total, controlan el 64,28% de la producción bruta de la industria de transformación y extractiva, la cual ascendió en ese año a 121 560 115 000.00 pesos, es decir, que dicho porcentaje, constituido por los grandes establecimientos industriales, produjo 78 141 679 000.00 pesos.¹⁰

⁹ El CENETI se convirtió en institución de enseñanza superior en el año de 1966, duplicando de esta manera, una vez más, el tipo de preparación que se imparte en otros centros educativos de enseñanza superior, y perdiéndose así la finalidad para la que fue creado, en acuerdo con las Naciones Unidas: capacitar profesores e instructores de talleres y laboratorios para que fueran a enseñar a las escuelas de técnicos de nivel medio y obreros calificados.

¹⁰ La información que utilizaremos de aquí en adelante respecto a los establecimientos y las empresas industriales que tuvieron un valor de producción superior a los 20 millones en el año de 1965, fue elaborada en base a informaciones no publicadas, en especial del VIII Censo Industrial durante la investigación que sobre *El empresario industrial y el desarrollo*

En lo que respecta al capital invertido y al número de establecimientos en la industria, del total del capital que es 95 664 020 000.00 pesos, un 0.82% de establecimientos (1 117) controla el 66.34% de ese capital, es decir 63 471 000.00 pesos; y respecto a la mano de obra, tales establecimientos ocupan sólo el 34.10% del personal que en el año de 1965 fue de 1 409 894 trabajadores. Como se puede ver, menos del 1% de los establecimientos industriales tienen el control de las dos terceras partes del valor de la producción y de la inversión, empleando un poco más de la tercera parte de los trabajadores (cuadro No. 1).

Cada uno de los 1 117 establecimientos tuvo una producción superior a los 20 millones de pesos en ese año y están constituidos en 933 empresas.¹¹ Si a ellas se agrega la propiedad de los otros 126 establecimientos que ellos controlaban pero que tuvieron una producción menor a los 20 millones de pesos anuales, contarían con un total de 1 243 que representarían el 0.91% de los establecimientos, y el control en la producción y la inversión por una cantidad algo superior a las dos terceras partes mencionadas.

Pero el estudio del control sobre la producción y la inversión en la industria en México, no se queda ahí. En un análisis interior de las 938 empresas, nos encontramos con lo siguiente: las 100 primeras empresas controlan el 49.45% de la producción de las 938, y el 30.6% de la del país. A las 300 mayores les corresponde el 72.16% y 44.70% de la producción de las 938 y del país respectivamente.

Por otra parte tenemos que las 638 empresas restantes tienen un control de la producción de sólo el 27.84% de las 938, y del 17.25% de las del país (cuadro No. 2).

Ahora bien, si hacemos la separación de las empresas de acuerdo con la composición y tipo del capital predominante, nos encontramos con datos interesantes.¹² De las 938 empresas industriales 639 son de capital privado nacional (68%); 251 son extranjeras (26.7%), y 48 son estatales (5.3%).

En vista de que las 300 mayores son las que acaparan la producción y la inversión, veamos cómo es su composición de acuerdo con el tipo predominante de capital. De las 10 empresas industriales más grandes del país el 50% son de capital extranjero, 30% de capital privado nacional y 20% estatales. De las 50 primeras, tenemos que 48% son extranjeras, 30% privadas nacionales y 22% estatales. De las 100 mayores, 47% son extranjeras, 40% privadas nacionales y 13% estatales. Y del total de las 300, que controlan como ya vimos el 44.7% de la producción

económico de México inició Ricardo Cinta en el Centro de Estudios Económicos y Demográficos de El Colegio de México, y que continúa ahora en el Centro de Estudios Sociológicos de la misma institución.

¹¹ El establecimiento es la unidad física en donde se realiza la actividad industrial y sirve de guía para el Censo Industrial. Una empresa puede tener uno o más establecimientos, los cuales pueden estar ubicados en distintas poblaciones o varios en la misma localidad.

¹² Esta clasificación del capital en privado nacional, extranjero y estatal fue elaborada tomando en cuenta el tipo de capital predominante, de acuerdo con diversas fuentes de información, principalmente las de: Nacional Financiera, S. A. (1970), *Business Trends* (1968-1970), Americana de Comercio (1966) y Relaciones Exteriores (1970).

Cuadro 1

DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN BRUTA TOTAL, CAPITAL INVERTIDO Y PERSONAL
OCUPADO POR NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS, 1965

<i>Número y proporción de establecimientos</i>		<i>Grados de control</i>					
		<i>Producción bruta total*</i>		<i>Capital invertido*</i>		<i>Personal ocupado</i>	
<i>Absolutos</i>	<i>%</i>	<i>Absolutos</i>	<i>%</i>	<i>Absolutos</i>	<i>%</i>	<i>Absolutos</i>	<i>%</i>
134 949	99.18	48 419 036	35.72	32 192 753	38.66	929 041	65.90
1 117	0.82	78 141 679	64.28	63 471 267	66.34	480 853	34.10
Total							
136 066	100.00	121 560 715	100.00	96 664 020	100.00	1 409 894	100.00

* Miles de pesos.

FUENTE: VIII Censo Industrial, 1966, sic, México, 1967.

NOTA: Incluye la industria extractiva y de transformación.

del país, 34.7% son de capital extranjero, 55.6% de capital privado nacional, y 9.7% de capital estatal (cuadro No. 3).

En resumen observamos que conforme el volumen de producción es mayor, aumenta la participación del sector extranjero y estatal disminuyendo la participación del sector privado nacional. Así pues, consideramos que por la magnitud de las empresas en su producción bruta total, el capital extranjero tiene una enorme importancia en el control de la gran industria en México.¹³

Al añadir otros criterios, además del de magnitud para medir la importancia que tiene la empresa de capital extranjero en la industria del país, encontramos algunos datos de gran interés. Otro criterio sería el control de ciertos productos que son considerados como "estratégicos" para el desarrollo de la industrialización de un país.

Concentración productiva. Si clasificamos a las 938 empresas conforme al tipo más importante de sus productos,¹⁴ en empresas dedicadas a la fabricación de: bienes de capital, bienes intermedios básicos, bienes intermedios no básicos y bienes de consumo,¹⁵ se advierte que:

De las 116 empresas (12.4%) que son productoras de bienes de capital, el 53 por ciento son extranjeras, el 4.3 por ciento estatales, y el 42.7 por ciento, privadas nacionales. En la segunda clasificación, empresas productoras de bienes intermedios básicos, están 311 empresas (33.2%), de las cuales el 41.9% son extranjeras, el 3.8% estatales, y el 54.4% privadas nacionales. De esta manera, de las 427 empresas productoras de bienes de capital y de bienes intermedios básicos: 191 son extranjeras, es decir, el 44.73%. Esto significa que casi el 50 por ciento de las empresas que fabrican los productos "estratégicos" para el desarrollo de la industria en México pertenecen al capital extranjero.

En cambio, en la producción de bienes intermedios no básicos y bienes de consumo, la participación del capital extranjero disminuye. De las 174 empresas (18.5%), que producen bienes intermedios no básicos, sólo 16 (9.2%) son de capital extranjero. En las 337 empresas (35.9% del total) productoras de bienes de consumo, están solamente 44 (13.1%). (Véase cuadro número 4.)

Aparentemente el control de la empresa extranjera en la producción de bienes

¹³ Según la información de un estudio hecho por CEPAL, *La política industrial y el desarrollo Económico de México*, México, 1971 y cuya fuente es el Octavo Censo Industrial de 1965, la participación de la inversión extranjera en la industria representaba alrededor del 32% de la producción industrial (empresas con participación extranjera), el 35.4% del capital invertido y el 16.9% del personal ocupado en la industria. Ahora bien, el total de las empresas con capital extranjero superior al 50% tenía una participación del 20.0% en la producción bruta total, 20.0% en el capital invertido y 10.2% del personal ocupado en la industria en general.

¹⁴ Se puede encontrar otra clasificación semejante a la de este estudio en: Joel Bergman, *Industrialización: Past-Success and Future Problems*, que fue citado por Leopoldo Solís en *La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas*, Siglo XXI Editores, S. A., México, 1970, p. 222.

¹⁵ Las ramas industriales que se incluyen en la clasificación de las actividades productivas, se encuentran al pie del cuadro núm. 4.

Cuadro 2

ESTRATIFICACIÓN DE LAS 938 EMPRESAS INDUSTRIALES MÁS GRANDES DEL PAÍS DE ACUERDO CON EL VALOR DE SU PRODUCCIÓN BRUTA TOTAL*

Número de empresas agrupadas	% respecto a las 938 empresas	Control de la producción bruta total (%)	
		De las 938	Del país
10	1.06	17.73	10.99
100	10.63	49.45	30.61
300	31.89	72.16	44.70
938	100.00	100.00	61.95
El 31.89% de la empresas		72.16	44.70
El 68.11% restante		27.84	17.25

* Todos los datos que se refieren a las 938 mayores empresas industriales del país han sido obtenidos y elaborados especialmente con base en informaciones no publicadas —sobre todo del Censo Industrial, 1965— como parte de la investigación que sobre *El empresario industrial y el desarrollo económico de México* se encuentra en proceso en el Centro de Estudios Económicos y Demográficos 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.

de capital y bienes intermedios básicos no es mayoritario. Pero si agregamos un segundo criterio, con base en la magnitud de las empresas, se puede comprobar, todavía más, quién domina estos sectores. Entonces se aprecia claramente que el capital extranjero es el predominante y, por tanto, el que marca las líneas a seguir en las inversiones y en el control del mercado nacional. Ya se vio que las primeras 300 empresas de mayor tamaño de las 938 son las que dominan la producción, y si las analizamos por el tipo de bienes que producen, veremos que en las empresas más grandes, las primeras 10, 50, 100 y 200, se manifiesta un predominio mayor del sector extranjero de la gran empresa industrial sobre el sector nacional.

Inicio el análisis con las empresas que producen bienes de capital (116 de las 938). En las primeras 10 empresas de las 938, se advierte que sólo tres están orientadas a la producción de bienes de capital y éstas son extranjeras. Dentro de las primeras 50 están 11, de las cuales 8 son extranjeras y 3 estatales y ninguna privada nacional.¹⁶ En las primeras 100 grandes hay 15, de las cuales 11 son extranjeras, 3 estatales y aparece al fin una privada nacional. Para finalizar, encontramos

¹⁶ Las empresas se clasificaron en estratos de diez, descendiendo de la más grande a la más pequeña conforme a su valor bruto de la producción. Las primeras diez están compuestas en este caso por 3 empresas productoras de bienes de capital, 5 empresas en la producción de bienes intermedios básicos, y 2 empresas productoras de bienes de consumo.

Cuadro 3

DISTRIBUCIÓN DE LAS 938 EMPRESAS INDUSTRIALES MÁS GRANDES DEL PAÍS, SEGÚN LA COMPOSICIÓN DE SU CAPITAL, POR ESTRATOS*

Estrato	Grado de control del valor de la producción bruta total (%)			
	Extranjeras	Estatales	Privadas nacionales	Total
1-10	50.00	20.00	30.00	100.00
1-20	55.00	15.00	30.00	100.00
1-50	48.00	22.00	30.00	100.00
1-100	47.00	13.00	40.00	100.00
1-300	34.70	9.70	55.60	100.00
1-500	31.00	7.40	61.60	100.00
1-938	26.70	5.30	68.00	100.00

* Datos elaborados durante la investigación que sobre *El empresario industrial y el desarrollo económico de México* se efectuó en el C.E.E.D. de El Colegio de México, en base a informaciones no publicadas del Censo Industrial de 1965.

que en las 200 primeras,¹⁷ hay 27 empresas que producen bienes de capital, de las cuales 16 empresas (13.8%) son extranjeras, 4 (3.4%) son estatales, y 7 (6.0%) privadas nacionales.

De esta manera se manifiesta un predominio tanto en el número de empresas como en el tamaño de la gran empresa industrial extranjera. El sector estatal sigue en importancia, y el privado nacional disminuye conforme aumenta el tamaño de las empresas.

De las empresas productoras de bienes intermedios básicos (311 de las 938), en las primeras 100 la proporción favorece al sector extranjero, que tiene 22 empresas (7.1%) en comparación con las 15 (4.8%) del sector privado nacional. En las primeras 200, esta relación se modifica en favor de las privadas nacionales con 44 (14.1%) de las 86 empresas en este estrato. Una vez más, en las empresas de mayor tamaño el capital extranjero es el predominante.

En las empresas productoras de bienes intermedios no básicos y de consumo, la relación se invierte, la empresa privada nacional adquiere dominio sobre la extranjera.¹⁸

En las empresas productoras de bienes intermedios no básicos (174 de las 938) y cuyos artículos son quizá menores en importancia que los productos básicos, den-

¹⁷ De las primeras 200 empresas del marco muestral que son las más grandes: 27 son productoras de bienes de capital; 36, de bienes intermedios básicos; 27, de bienes intermedios no básicos, y 60 de bienes de consumo.

¹⁸ Véase al final de este trabajo el apéndice estadístico sobre la distribución por estratos de las 200 mayores empresas y por el tipo de producción (bienes de capital, bienes intermedios básicos y no básicos y bienes de consumo).

tro de las 200 primeras la empresa extranjera tiene 7 (de las 16 que tiene en esta actividad), y que representan un 43.75% del total. En cambio la empresa privada nacional tiene 14 en el estrato indicado, (de las 148 que tiene en esta actividad) y que representan un 9.52% del total.

En la producción de bienes de consumo, el sector nacional cuenta significativamente con una mayor participación. Pero aunque el sector extranjero no tiene una situación de dominio en esta actividad, sí cuenta con un control importante, considerando que dentro de este estrato, de las 100 primeras empresas, participan con 12, que representan un 27.27 por ciento del total de 44 que tiene en este grupo de

Cuadro 4

DISTRIBUCIÓN DE LAS 938 EMPRESAS MAYORES INDUSTRIALES DEL PAÍS SEGÚN LA COMPOSICIÓN DE SU CAPITAL Y GRUPO DE ACTIVIDAD

Grupo de actividad	Control de las empresas según la composición del capital							
	Número de empresa	Extranjeras		Estatales		Privadas nacionales		
		%	Número de empresa	%	Número de empresa	%	Número de empresa	%
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	26.7	48	5.3	639	68.0

^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), y construcción, ensamble y reparación de equipo y material de transporte (rama 38).

^b Incluye: Fabricación y reparación de productos de hule (rama 30), fabricación de productos químicos (rama 31), 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: manufactura de productos alimenticios, excepto bebidas (rama 20), elaboración de bebidas (rama 21), fabricación de productos de tabaco (rama 22), fabricación y reparación de calzado, 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 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 (sic).

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

actividad. El sector privado nacional cuenta con 15 empresas (5.51%) en el estrato de las 100 primeras, de un total de 272 en esta actividad de bienes de consumo.

Con respecto a sus fechas de fundación vemos que de las 251 empresas industriales extranjeras establecidas en 1965 en México,¹⁹ 197 (78.4%) se establecieron de 1941 a 1965, es decir, que más de las tres cuartas partes de la industria extranjera se estableció en nuestro país durante las tres últimas décadas,²⁰ y tan sólo en 20 años, de 1941 a 1960, se instalaron el 67.3% (169 empresas); 74 empresas de 1941 a 1950, y 95 de ellas de 1951 a 1960. En los últimos años, de 1961 a 1965, sólo se instalaron 28 empresas porque a pesar de que la inversión extranjera en la década de 1960 a 1970 fue muy alta, un significativo porcentaje se dirigió particularmente a la adquisición de industrias ya establecidas, lo que llevó a un proceso de desnacionalización en la industria manufacturera, especialmente en las ramas de alimentos, química, electrónica y maquinaria en general. En estos casos de compra de empresas ya establecidas, la inversión extranjera adquiere un carácter financiero predominante, al mismo tiempo que no cubre el costo social que significa la creación y desarrollo de tales empresas, desplazándose de una función complementaria a una competitiva. El resto de las empresas —54 (21.6%)— se establecieron en los años anteriores y principalmente en los años que van de 1921 a 1940.²¹

Por lo que se refiere a las actividades desarrolladas en el sector manufacturero tenemos que de las 251 empresas, 85 (33.69%) están en productos químicos (rama 21); 33 empresas (13.18%), en la producción de minerales no metálicos (rama 37); 25 empresas (9.9%), en alimentos (rama 20); 15 empresas (5.97%),

¹⁹ Las empresas industriales extranjeras, a las que hacemos referencia aquí, controlan solamente el 26.7% del total de la producción bruta de las 938 empresas que componen el marco muestral, y las que pertenecen al capital nacional (estatal o privado) controlan el 73.3% restante. Esto no quiere decir que la industria nacional domine el sistema productivo del país. Si examinamos las ramas en las cuales predomina la industria nacional y las comparamos con aquellas en las que dominan las extranjeras, advertimos que en su mayor parte las empresas privadas nacionales se dedican a la producción de bienes de consumo que no requieren de un alto desarrollo tecnológico y son las menos dinámicas en la economía del país. El análisis comparativo entre el tipo de producción de las empresas privadas nacionales y las extranjeras se desarrollará más adelante en este trabajo con mayor profundidad. Baste por ahora enunciarlo.

²⁰ Un dato muy importante que nos da idea de este crecimiento es que la inversión extranjera directa pasó de 32 millones de dólares en 1940 a 2 100 millones de dólares en 1970, es decir, tuvo un crecimiento a una tasa anual del 15%.

²¹ Hay que aclarar que definimos a la empresa extranjera como aquella que tiene una mayor participación de capital extranjero, y se hizo la diferenciación con el otro tipo de empresas (estatales y privadas nacionales) en 1965. En base a esto examinamos sus fechas de fundación para determinar la década en que se establecieron en México. Debido a ello nos encontramos con dos problemas. Primero: sobre todo en los últimos 15 años del porfiriato se establecieron empresas extranjeras en las ramas textil, tabaco y bebidas, principalmente, que sobrevivieron a la revolución y que en la actualidad están bajo control nacional. Por esta razón se encuentran localizadas en el sector de la gran industria nacional. Estos casos los estudiaremos con mayor detenimiento en el análisis del porfiriato que se hará en otros trabajos.

en la construcción y reparación de maquinaria (rama 36); 13 empresas (5.22%), en la fabricación y reparación de productos metálicos (rama 35); y 11 empresas (4.38%), en la construcción, ensamble y reparación de equipo y material de transporte (rama 38). En resumen, *que en seis de los sectores más dinámicos y modernos de la industria de transformación, se encuentran 182 empresas industriales, es decir, un 72.41% del total de las empresas industriales extranjeras establecidas en el país.*²²

(*Concentración regional.* Si observamos en qué regiones se establecieron las 251 empresas industriales de capital extranjero, advertiremos que en sólo tres entidades federativas: en el Distrito Federal con 141 (56.2%), el Estado de México con 63 (25.1%) y Nuevo León con 14 (5.5%) se encuentra el 86.8% (218) de tales empresas en el año de 1965. Hacemos notar que el Distrito Federal y el Estado de México prácticamente forman una sola región y un solo mercado, quedando por tanto el resto del país sin los beneficios de la industrialización.)

En lo que respecta a las ramas de la industria, podemos encontrar que en el Distrito Federal, con el 56.2% del total de las empresas extranjeras, está, en sólo tres ramas, el 60.9% de las empresas: en alimentos (rama 20) con 16 empresas; en productos químicos (rama 31) con 55 empresas, y en aparatos eléctricos (rama 37) con 15 empresas. Así es como se encuentra concentrado ese alto porcentaje de industria con capital extranjero. Si recordamos que los otros dos núcleos también son densamente poblados, observaremos cómo la inversión extranjera buscó un campo propicio para su desarrollo en las regiones urbanas del país, escogiendo además las industrias de mayor rentabilidad.²³

En resumen, existe un alto grado de concentración de la industria de capital extranjero en las entidades federativas que más crecimiento económico y demográfico han tenido en las últimas décadas, así como que tal industria se ha especializado en las ramas de la producción que este crecimiento ha exigido.

También se puede observar que en los últimos años las inversiones extranjeras se han dirigido al tipo de industria que requiere una alta capacidad técnica y de capital, como son la producción de maquinaria, de equipo y de material de transporte. Esto es, que los rubros a los cuales se han dirigido las inversiones son claves en la producción y el desarrollo del mercado interno.

(Con respecto al sector industrial de propiedad nacional, el mayor número de empresas también fueron creadas en los años que van de 1941 a 1960. De las 639 empresas privadas nacionales, 435 (68.07%), fueron fundadas en esta etapa. Asi-

El segundo problema, que es menor, es relativo a que las empresas actualmente extranjeras tuvieron un origen privado nacional y se encuentran, en nuestra división por sectores, en el sector extranjero de la gran industria. En el mismo caso estarían algunas empresas estatales.

Sin embargo, el porcentaje de empresas que se encuentran en estos dos casos no es muy significativo, puesto que la mayoría de ellas se ajustan a la diferenciación efectuada.

²² Véase al final de este trabajo el apéndice estadístico sobre la distribución de las 938 empresas según su fecha de fundación y actividad industrial.

²³ Véase al final de este trabajo el apéndice estadístico sobre la distribución de las 938 empresas según la entidad federativa en donde se establecieron.

mismo en lo que se refiere a las estatales, del total de 48 empresas, 28 (58.3%) de ellas se establecieron en la misma época.²⁴)

Las ramas de actividad industrial de las empresas privadas nacionales, principalmente se encuentran concentradas en los sectores menos dinámicos de la industria. Así tenemos que en alimentos (rama 20), bebidas (rama 21), textil (rama 23) y vestuario (rama 24), están el 53.2% (340) de las empresas privadas nacionales. En las estatales sucede algo similar: el 50% de las empresas (24), están en alimentos (rama 20) y textil (rama 23).²⁵

(Por otra parte es también importante señalar que *la concentración regional de las empresas privadas nacionales, al igual que las extranjeras, se ha efectuado en las entidades federativas que más desarrollo han tenido.*) Cabría preguntarse si el desarrollo regional se ha debido a la instalación de las grandes industrias en esas localidades, si las industrias se instalaron allí gracias a que eran zonas urbanas anteriormente desarrolladas por el comercio u otras actividades, o bien a una combinación de ambas circunstancias.

Por el momento sólo anotamos que, (de las 639 empresas industriales de capital privado nacional, 389 (60.86%) se encontraban en 3 entidades federativas; en el Distrito Federal 224 (35.05%); en el Estado de México 86 (13.45%), y en Nuevo León 79 (12.36%).²⁶ Otros estados que en menor grado cuentan con un desarrollo industrial importante, y que han sido considerados como regiones tradicionalmente industriales, son Jalisco con 34 empresas (5.32%) y Puebla con 23 (3.59%).)

Es interesante observar que los seis estados fronterizos del norte del país —Baja California Norte, 15 empresas (2.34%); Coahuila, 21 (3.28%); Chihuahua, 16 (2.5%); Tamaulipas, 11 (1.71%); Sonora, 9 (1.41%), y Nuevo León, 79 (12.36%)— tienen, en su conjunto, el 23.6% de las grandes empresas industriales. En comparación, el resto del país tiene una participación industrial mínima, y podría decirse que casi nula, exceptuando a Veracruz con 31 empresas (4.85%).

En resumen, en dos regiones, la que comprende al Distrito Federal y al Estado de México, con 310 empresas (48.5%), y en el norte del país (6 entidades fede-

²⁴ Cuando analizamos las empresas extranjeras observamos que en el mismo lapso se instalaron el 67.33% de ellas. Esto indica claramente que un poco más de las dos terceras partes de la gran industria de transformación se estableció en México en el lapso de veinte años. Como vemos, el proceso de instalación de empresas es paralelo, y las causas que lo propiciaron las señalaremos más adelante.

²⁵ Véase al final de este trabajo el apéndice estadístico sobre la distribución de las 938 empresas según su fecha de fundación y su actividad industrial.

²⁶ En las 3 entidades está también concentrado el 80.6% de las empresas extranjeras, como lo vimos anteriormente. Por otra parte, las 3 entidades se apuntaban ya desde el año de 1900 como las más industrializadas, y solamente las superaba Durango que tenía una fuerte inversión en la minería. Considerando sólo la industria de transformación, en 1960 estas tres entidades, Distrito Federal, Nuevo León y México, concentran aproximadamente el 60% de la producción nacional de esta industria, y absorben el 41.8% de la fuerza de trabajo de esa misma rama. Véase Appendini, Dimínguez y Murayama, "Desarrollo desigual en México: 1900-1960" en *Demografía y Economía*, núm. 16, El Colegio de México, 1972.

rativas) con 151 empresas (23.6%), se encuentra el 72.1% de las mayores empresas industriales de capital privado nacional del país,²⁷ quedando 24 entidades federativas con una cuarta parte del total de las empresas industriales de capital privado nacional.²⁸

En lo que se refiere a la distribución regional de las grandes empresas industriales estatales, éstas se encuentran esparcidas más ampliamente y, aunque el grueso de ellas está en dos entidades, el Distrito Federal con 10 empresas (20.7%) y Veracruz con 8 (16.5%),²⁹ se observa una orientación hacia las entidades federativas menos favorecidas por las industrias extranjeras y privada nacional.³⁰ Ahora bien, como hemos expresado a lo largo de nuestra exposición, *las grandes empresas industriales, tanto las privadas nacionales como las extranjeras, se han multiplicado aceleradamente a partir de 1940, y se han concentrado en las mismas regiones del país.*³¹

Las empresas estatales también se multiplicaron a partir de los años cuarenta, pero su distribución en el país se ha orientado, como lo señalábamos anteriormente, hacia las entidades federativas menos favorecidas por las otras industrias, y como política para fomentar la industrialización de dichas regiones. Así tenemos que en la región metropolitana (Distrito Federal y Estado de México) están ubicadas

²⁷ Un estudio de Nacional Financiera sobre la "concentración" geográfica arroja cifras similares para el total de la industria. El Distrito Federal, los estados de México, Nuevo León, Coahuila, Chihuahua, Jalisco, Puebla y Veracruz generaron el 75% del producto interno bruto industrial en 1960. También a estas mismas entidades les corresponde el 68% de la ocupación industrial. Es decir, que a las 24 entidades restantes (75%) de las 32 que componen la República Mexicana con el 42% de la población, les correspondió el 25% del producto bruto industrial, menos de un tercio de la ocupación de dicha actividad. Véase CEPAL, *La política industrial en el desarrollo económico de México*, pp. 111-112. Por otra parte el estudio ya citado de Appendini, Domínguez y Murayama señala que desde 1900 las entidades del norte, junto con el Distrito Federal, tenían las mayores proporciones de inmigrantes, y que actualmente siguen siendo estas mismas entidades las que tienen las tasas de migración más altas del país. Explican que, posiblemente, tal aumento en el proceso migratorio se deba a que existen, indudablemente, mejores niveles de salarios, mejores oportunidades educativas, y en general condiciones sociales elevadas.

²⁸ Véase al final de este trabajo el apéndice estadístico sobre la distribución de las 938 empresas según la entidad federativa en donde se instalaron.

²⁹ El caso de Veracruz se podría explicar debido a la influencia ejercida por la explotación y refinación del petróleo y del azufre.

³⁰ Véase al final de este trabajo el apéndice estadístico sobre la distribución de las 938 empresas según la entidad federativa en donde se instalaron.

³¹ Esta concentración se debe probablemente a que las industrias que deseaban establecerse buscaron aquellas zonas en donde ya existían condiciones favorables, tales como electricidad, comunicaciones y mano de obra semicalificada o calificada, de tal manera que el costo de la inversión les resultara más bajo, pues de otra forma tendrían que crear dichas condiciones con un aumento en sus costos. Por otra lado, la política de industrialización que siguió el Estado a partir de los años cuarentas fue encaminada a la creación de la infraestructura necesaria para el desarrollo industrial, precisamente en aquellas regiones donde ya existía una estructura industrial, y que permitiría aprovechar los recursos existentes. Además, probablemente también obedeció a la presión ejercida por los grupos establecidos en dichas zonas que condicionaron la política de inversiones seguida por el Estado. Véase R. Vernon, *El dilema del desarrollo económico de México*, Ed. Diana, 1966.

514 (54.8%) empresas privadas nacionales y extranjeras de las 938 grandes empresas industriales del país, es decir, más de la mitad de ellas. Esta región representa un mercado del 22.12% de la población según el censo de 1970, y que tiene, además, uno de los más altos ingresos del país.³²

En el norte (Baja California, Coahuila, Chihuahua, Tamaulipas, Sonora y Nuevo León) se encuentran 177 (18.9%); en Jalisco 40 (4.2%) y en Puebla 25 (2.6%). En estas 8 entidades federativas tenemos en total 242 empresas. (25.7%)

En resumen, la zona del norte con 6 entidades federativas y el centro con Jalisco, Puebla, México y El Distrito Federal, concentran 756 (80.5%) de las 938 empresas. Es decir, que en 10 entidades federativas de las 32 que componen la República Mexicana, están ubicadas cuatro quintas partes de las empresas industriales que, como señalábamos al inicio de este capítulo, controlan el 61.95% de la producción bruta de la industria de transformación y cerca del 66.34% del capital invertido en ella.

Mercado nacional. Como además de la localización regional de las instalaciones industriales se pretende evaluar la importancia de los centros consumidores del país, y especialmente subrayar la importancia de la ciudad de México como el principal mercado nacional, analizaremos el índice de consumo por regiones.

El consumo del sector urbano representa un 58.6% del consumo total (gasto total), mientras que un 41.4% pertenece al rural, o sea que de cada peso gastado, alrededor de 40 centavos se consumen en el campo y 60 en la ciudad. En esta magnitud se puede considerar la importancia relativa de los sectores en el mercado nacional. Sin embargo, la atracción del mercado urbano como factor locacional, se acentúa dado que representa un mercado geográficamente concentrado, con menores costos y más facilidades de distribución, más adecuado para la promoción y publicidad y ubicados en los centros productores.³³

De acuerdo con la información de la población obtenida en el año de 1970, y de la producción industrial de 1966³⁴ nos encontramos con que el Distrito Federal, con una población de 14.20% del total en México, consume el 50.8% del total de materias primas agrícolas y ganaderas no elaboradas, materias primas auxiliares elaboradas y material para construcción (A); el 50.5% de la maquinaria, herramienta y equipo, aparatos científicos, técnicos y de precisión, equipo de transporte y refacciones (B); el 42.5% de vehículos de motor y aparatos para el hogar, radios y TV (C); el 35.4% de azúcar, cerveza, refrescos, conservas, jabón, medicinas, cosméticos y cigarros (D). Agregando al Estado de México el por ciento de población, representaría el 22.12% y el consumo sería (A) 55.5%; (B) 54.8%; (C) 46.6% y (D) 39.0%.³⁵

³² Véase Luis Unikel, *El Desarrollo Urbano de México, diagnóstico e implicaciones futuras*, Centro de Estudios Económicos y Demográficos, El Colegio de México, 1976.

³³ Se consideró como sector urbano a las localidades con más de 10 000 habitantes, y como rural a las menos de 10 000. Luis Unikel, *op. cit.*, p. 258.

³⁴ Véase al final del trabajo el índice general de consumo por regiones.

³⁵ (A) Significa consumo de materias primas agrícolas y ganaderas no elaboradas, materias primas auxiliares elaboradas y materiales para construcción. (B) Significa consumo

Jalisco, con un por ciento de población de 6.81%, consume en (A) 3.4%; en (B) 4.6%; en (C) 6.4% y en (D) 6.8%. Puebla, con un por ciento de población de 5.18%, consume en (A) 1.0%; en (B) 2.0%; en (C) 3.5% y en (D) 3.5%. Las 6 entidades federativas del norte, (Baja California, Coahuila, Chihuahua, Tamaulipas, Sonora y Nuevo León), en conjunto representan el 16.49% de la población y consumen en (A) 27.3%; en (B) 18.7%; en (C) 16.2% y en (D) 19.4%.

Por lo tanto, las 10 entidades federativas a las cuales hicimos referencia en relación a la ubicación de las grandes empresas industriales, concentran un porcentaje de 50.6% de la población total del país de acuerdo con el censo de 1970 y consumen el 87.2% de las materias primas agrícolas y ganaderas no elaboradas, materias primas auxiliares elaboradas y el material para la industria de la construcción; el 80.1% de la maquinaria, herramientas y equipo, aparatos científicos y técnicos de precisión, y equipo de transporte y refacciones; el 72.7% de los vehículos de motor y aparatos para el hogar, y el 68.7% de la azúcar, cerveza, refrescos, conservas, jabones y medicinas, cosméticos y cigarros. Es importante subrayar el alto nivel de consumo en los dos primeros renglones (materias primas no elaboradas, elaboradas, etc. y maquinaria, equipo y herramientas) de la población en estas 10 entidades debido, básicamente, a que allí se concentran los centros productores más importantes del país. Por otra parte, el índice de consumo en vehículos de motor y aparatos para el hogar de estas regiones, y principalmente del Distrito Federal, que tiene el consumo de cerca de la mitad, ya que son las regiones con mayor urbanización y nivel de ingreso.

Se ha visto a lo largo de este capítulo cuál es la estructura del sistema industrial mexicano. En él nos encontramos con una gran concentración de la producción, de la inversión y del consumo en donde la gran empresa industrial controla las dos terceras partes de la producción y de la inversión en México. Y en el interior de este 0.82% de establecimientos existen 300 empresas que tienen el 44.7% del control sobre la producción bruta total del país y el 72.16% de la producción de las 938 grandes empresas de que hemos venido hablando. Además, dentro de estas 938 empresas las que tienen un capital predominantemente extranjero ocupan un lugar privilegiado en cuanto a que dentro de las 100 primeras 47% son extranjeras y de las 300 grandes tienen el control del 34.7%.

Con respecto al mercado, lo encontramos dividido en dos tipos: uno de tipo extensivo que comprendería los artículos de consumo popular y que hemos clasificado como artículos de consumo no duradero en que es abastecido por la mediana y pequeña empresas industrial, así como por el sector privado nacional de la gran empresa industrial. Este mercado está representado por los sectores populares urbanos y rurales que se encuentran, parte en las 10 entidades federativas que hemos mencionado y, principalmente, en el resto del país.

El otro tipo de mercado al que hemos denominado "intensivo" se caracteriza

de maquinaria, herramienta y equipo, aparatos científicos, técnicos y de precisión, equipo de transporte y refacciones. (C) Significa consumo de vehículos de motor y aparatos para el hogar, radios y televisores. (D) Significa consumo de azúcar, cerveza, refrescos, conservas, jabón, medicinas, cosméticos y cigarros.

por un tipo de consumo de artículos de consumo duradero como automóviles, aparatos para el hogar, radios y televisores. Estos artículos son producidos por empresas de capital extranjero y del sector nacional, pero tienen como característica que pertenecen al sector de la gran empresa industrial y están apuntados principalmente al consumo de los sectores medios y altos que cuentan con una alta capacidad de compra. Su mercado se basa, principalmente, en hacer que se consuman estos artículos a través de grandes gastos en publicidad. Es importante señalar que de acuerdo al tipo de productos y forma del mercado que abastezcan estas empresas, sus propietarios originan conductas políticas y sociales muy diversas.³⁶

Un tercer mercado estaría constituido por las mismas empresas que requieren de bienes de capital como son maquinaria, aparatos científicos y técnicos de precisión, etc., o bienes intermedios básicos en donde entrarían los productos químicos, de hule, etc., cuyos consumidores principales serían las empresas mismas. Este mercado está dominado básicamente por las empresas extranjeras, como se vio en el análisis que hicimos en este capítulo sobre la elaboración de ciertos productos "claves" o "estratégicos" para el desarrollo de la industrialización de un país.

Desarrollo, inversión extranjera y grupos económicos.

En México el proceso de desarrollo económico ha sido espectacular en algunos renglones. Desde la década de los treintas el ritmo de crecimiento sostenido fluctúa alrededor de un 6% anual. La tasa de crecimiento de las manufacturas, principalmente, y de otros sectores de la actividad económica, ha venido aumentando año con año hasta adquirir preponderancia sobre los ya poco dinámicos sectores agrícolas y mineros. Las actividades industriales y de servicios han tenido un constante crecimiento a partir del año de 1940, hasta alcanzar en el quinquenio 1965-1970 un 8.7% y 7.7% respectivamente.

En el aspecto social, este desarrollo ha tenido las siguientes repercusiones: de la población económicamente activa, que en 1935 estaba dedicada en un 67% a las actividades agrícolas y similares, para 1970 sólo el 46% permanecía en dichas actividades; con respecto a la población total del país, en 1935 el 34% vivía en localidades de 2 500 o más habitantes, y en la actualidad el 60% de ella vive en este tipo de localidades. Si consideramos las localidades de 15 mil o más habitantes, en 1935 el 15% de la población del país vivía en ellas, y en 1970, el 45%. Por otra parte, a partir de 1935 las comunicaciones se han incrementado aceleradamente. La red de carreteras que existía en ese año, estimada en un poco más de 5 mil kilómetros, en 1970 alcanza los 70 mil. La producción de energéticos, como el petróleo y la energía eléctrica, adquirió una fuerte dinámica. Así tenemos que la capacidad instalada de energía eléctrica que en 1935 ascendía a 550 mil kilovatios, en 1970 era de 7 millones y medio. Respecto a la producción de pe-

³⁶ Véase Robert Scott, *Mexican Government in Transition*, University of Illinois Press, 1964 y Sanford Mosk, *Industrial Revolution in Mexico*, University of California Press, 1954.

tróleo encontramos que se multiplica más de cuatro veces. La superficie cubierta por las obras de riego realizadas por el sector público aumenta de 160 mil ha. en 1935 a más de 3 millones en 1970. En el mismo lapso los programas educativos, asistenciales, de salud, y otros, modificaron la estructura social de México.

Sin embargo, el desarrollo económico de México ha creado grandes desigualdades entre la población mexicana.⁸⁷ Propició la concentración de la riqueza social en un reducido grupo y ha marginado de sus beneficios a la mayoría como lo hemos visto en el capítulo precedente, sobre el consumo de artículos industriales. Esta concentración de la riqueza social es el resultado de la apropiación que tiene un reducido grupo de la población sobre los medios de producción, y como efecto de las medidas de industrialización seguidas por el Estado en el país, a lo largo de los últimos cincuenta años.

En los primeros capítulos analizamos cuáles han sido las políticas fiscales y de fomento seguidas por el Estado para impulsar la industrialización en México; posteriormente hicimos el análisis de la estructura industrial y la importancia de las grandes empresas en ella. En este capítulo nos proponemos buscar las causas que originaron dicha concentración a la que nos hemos referido, poniendo énfasis en el sector industrial.

En el proceso de industrialización se conocen dos grandes etapas. La primera que va de los años de 1930 a 1950 y es conocida como la etapa de "sustitución fácil y forzosa" de importaciones, y se dirigió hacia la producción de bienes de consumo que tenían un mercado asegurado en el interior del país. *Hay una alta participación de la inversión interna y el tipo de apropiación del mercado es extensivo*,⁸⁸ pues las posibilidades de expansión de las empresas estaban en el crecimiento del mercado interno. Esta etapa se caracteriza también por una ideología nacionalista y es el periodo de auge de las llamadas "burguesías nacionales" que pretenden dar al país un desarrollo autosustentado.⁸⁹

La segunda etapa va de 1950 a 1970 y se caracteriza por la fabricación de bienes de capital y bienes intermedios, debido a que el sector industrial que había crecido en los años anteriores requería de la maquinaria y el equipo necesario para seguir produciendo. *En este periodo hay una alta participación de la inversión extranjera*

⁸⁷ Sobre las desigualdades que produjo el desarrollo económico de México, pueden consultarse, entre otros, los trabajos de: Carlos Tello, "Un intento de análisis de la distribución personal del ingreso", en Miguel S. Wionczek y varios autores, *Disyuntivas sociales presentes y futuras de la sociedad mexicana*, II, Sep/Setentas, 1971; Ifigenia Martínez de Navarrete, *La distribución del ingreso y el desarrollo económico de México*, UNAM, 1960; "La distribución del ingreso en México, tendencias y perspectivas", en *El perfil de México en 1980*, vol. 1. K. Albrechtsen, M. Domínguez y D. Murayama, "Desarrollo desigual en México 1900-1960", *Demografía y Economía*, núm. 16, 1972.

⁸⁸ Véase Cardoso y Faletto, *Desarrollo y dependencia en América Latina*, Siglo XXI Ed., 1969; Cardoso H., *Cuestiones de sociología del desarrollo de América Latina*, Ed. Universitaria, Santiago de Chile, 1968; Ricardo Cinto, "Burguesía Nacional y Desarrollo", en *El Perfil de México en 1980*, vol. III, Siglo XXI Ed. México, 1972.

⁸⁹ El mercado extensivo lo constituyen básicamente los sectores populares del país que cuentan, generalmente, con bajos ingresos y que representan la mayoría de la población.

y el tipo apropiación del mercado es intensivo.⁴⁰ Esta etapa se caracteriza también por la "internalización del mercado" y de la ideología de ciertos sectores empresarios nacionales que trabajan estrechamente con las empresas extranjeras.⁴¹ El sector de propiedad nacional empezó a ser sustituido en la producción de los "artículos estratégicos para el desarrollo" y en las empresas de mayor magnitud, colocándolo en un segundo plano. Durante la etapa conocida como "sustitución fácil y forzoza" de importaciones, la inversión interna se orientó, como habíamos dicho, a la formación de empresas industriales para satisfacer un mercado interno caracterizado por una demanda extensiva de artículos manufacturados. Esto es, que se habían incorporado nuevos sectores populares rurales y urbanos al consumo, como efecto de las medidas políticas y económicas que antes se han analizado.

Los efectos de este periodo de sustitución de importaciones de bienes de consumo se pueden apreciar claramente al analizar cómo éstas pasan del 28% en 1940 y en 1945, al 18% en 1950, para descender hasta el 14% en 1963.⁴² A partir de la década de los años cincuenta, una vez que los países del centro restablecieron sus economías, se inicia un movimiento de capitales hacia los países periféricos, con la particularidad de que las inversiones extranjeras pasan de las actividades financieras o de préstamos para infraestructura, a la inversión directa a través de las grandes corporaciones transnacionales.

Por otra parte, el proceso de "sustitución fácil y forzoza" de importaciones, tiende a agotarse y las empresas industriales que surgieron durante los años de 1930 a 1950 requieren de bienes de capital para modernizarse o para la instalación de nuevas plantas. Esta necesidad se refleja en el aumento que tuvieron las importaciones de bienes de capital a partir de 1940, y, especialmente, de los bienes destinados a la industria y a la minería. Del 28 por ciento en 1940 pasan al 36 por ciento en 1950, al 40 por ciento en 1955, al 44 por ciento en 1960 y al 39 por ciento en 1963. Si globalmente hubo una disminución en 1963, observando los bienes de capital que forman el equipo industrial y minero, encontramos un aumento constante, inclusive a partir de 1940. Así tenemos que del 13 por ciento en 1940, pasa al 21 por ciento en 1950, y casi se duplica 20 años después (25% en 1960), pues en 1963 alcanza ya un 27%, es decir, un crecimiento mayor al cien por ciento..

Ahora, comparando las importaciones de bienes de consumo y bienes de capital, encontramos que ocupaban un 28% cada una del total de las importaciones en 1940. Las importaciones de bienes de consumo habían descendido un 50% en 1963 (14%), y las importaciones de bienes de capital destinados a la industria y a la minería, crecieron más del diez por ciento (27% del total).

⁴⁰ El mercado intensivo lo constituye una reducida parte de la población del país con un alto nivel de ingresos, a quienes se ha creado, por parte de los productores, una necesidad de consumo intensivo de ciertos bienes y servicios que por su precio no son asequibles masivamente a otros consumidores generalmente con ingresos bajos.

⁴¹ Véase, entre otros, a Cardoso y Faletto, *op. cit.*, pp. 130-160, T. dos Santos, "El nuevo carácter de la Dependencia", pp. 19 y 55.

⁴² Véase C. W. Reynolds, *La economía mexicana, su estructura y crecimiento en el siglo XX*, FCE, 1973, p. 247.

— Dos hechos importantes hay que señalar en los cambios que se producen en la composición del sector manufacturero a partir de los años cincuenta, y que se van acentuando conforme pasa el tiempo. A estos cambios se les conoce como “internacionalización del mercado” y consisten básicamente en la penetración de las economías nacionales por el capital extranjero debido a la necesidad de “sustituir forzosamente” la producción de los bienes de capital y bienes intermedios básicos que requiere la industria nacional. Dicha internacionalización no se manifiesta solamente en el nivel del mercado sino en el de capital y la ideología del empresariado industrial.⁴³

El primer acontecimiento importante en la estructura industrial es un aumento en el crecimiento de las ramas industriales más dinámicas de una economía, en comparación con las ramas menos dinámicas. En el quinquenio 1955-1960 los productos químicos tuvieron una tasa de crecimiento del 12.9%, los siderúrgicos y metálicos 21%, la construcción de maquinaria 12.9%, los productos de hule 9.7%, el equipo de transporte 8.7% mientras que los alimentos, bebidas y tabaco un 7%, los textiles 4.2% y el vestuario 4.4%.

En 1960-1965 la tasa de crecimiento de los productos químicos fue de 10.8%, de la siderúrgica y de los productos metálicos 8.8%, de la construcción de maquinaria 10.5%, del equipo de transporte 13.2%, de los productos de hule 10.9%; sobresalen los productos de imprenta editorial con 10.1%, que tuvo un crecimiento mayor al anterior que fue de 4.0%. Los alimentos, bebidas y tabacos también disminuyeron su tasa de crecimiento al 6.8%, en tanto que textiles aumentó al 6.1% y vestuario al 5.2%.⁴⁴ La contribución al producto bruto interno de la industria manufacturera, que pasó de 8 437 millones de pesos en 1950, a 30 294 millones en 1967, creció en 17 años casi un 400%. Las ramas cuya contribución aumentó ampliamente a partir de 1950, tenían entonces 745 millones de pesos, y en 1967, 5 361 millones; los minerales no metálicos tenían en 1950 368 millones y en 1967 1 362 millones; la siderurgia y fabricación de productos metálicos pasó de 648 millones en 1950 a 4 326 millones en 1967; la construcción de maquinaria, de 350 a 1 769 millones en 1967; el equipo de transporte, de 261 millones en 1950 a 1 404 millones en 1967.

Por otra parte, las ramas de alimentos, bebidas y tabaco aumentaron de 2 536 millones en 1950, a 7 918 millones en 1967. En esta rama, aunque aumentó su participación ampliamente, su crecimiento no fue tan espectacular como las de productos químicos y siderúrgica y fabricación de productos metálicos. La fabricación de textiles aumentó su participación de 1 278 millones en 1950, a 2 880 en 1967.⁴⁵

El segundo acontecimiento importante está ligado íntimamente con el primero,

⁴³ Véase F. H. Cardoso y Enzo Faletto, *Desarrollo y Dependencia en América Latina*, México, Siglo XXI Ed., pp. 130-160.

⁴⁴ Véase al final de este trabajo en el apéndice estadístico las tasas de crecimiento de la industria manufacturera en los años de 1955-1960 y 1960-1965.

⁴⁵ Véase David Ibarra, “Mercados, desarrollo y política económica”, en varios autores, *El perfil de México en 1980*, vol. 1, Siglo XXI, Ed., México, 1970, pp. 108-109.

puesto que las ramas que aumentaron su participación global en el producto interno bruto, y cuyo crecimiento ha sido mayor, son las actividades a donde han sido orientadas principalmente las inversiones extranjeras de los últimos 20 años (1950-1970).

Las características principales que ha adquirido la inversión extranjera en México, son tres fundamentalmente: a) el aumento de la inversión directa hacia la industria manufacturera; b) un predominio de la inversión norteamericana sobre las inversiones directas de los otros países, y c) la canalización de la inversión norteamericana básicamente a través de subsidiarias de las grandes empresas transnacionales. El aumento del valor de la inversión extranjera directa en el periodo que va de 1940 a 1970, se puede observar en lo siguiente: en 1940 el valor de dicha inversión ascendía a 449.1 millones de dólares. Diez años más tarde, el incremento de la inversión extranjera había sido apenas de 116.9 millones de dólares. (556 millones de dólares en 1950).

-Para 1960, sin embargo, la inversión directa alcanzaba la suma de 1 081.3 millones de dólares, es decir, que, si entre 1940 y 1950 solamente se había incrementado 116.9 millones, en el mismo lapso (diez años) de 1951 a 1960 se había casi duplicado. En los diez años siguientes, 1961 a 1970, el valor de la inversión extranjera directa alcanzó la cantidad de 2 825.9 millones de dólares; una vez más la inversión pasa a más de 2 veces del total de la década anterior. En síntesis, el valor de la inversión extranjera directa creció de 1950 a 1970 casi 5 veces, pasando de 566.0 a 2 825.9 millones de dólares. Es decir, en 20 años hubo un aumento de 2 259.9 millones de dólares en el valor de la inversión extranjera directa.⁴⁶ Al analizar los sectores a donde han sido canalizados los 2 825.9 millones de dólares de la inversión extranjera directa en 1970, encontramos que el 74.4% fue orientado hacia la industria manufacturera.

En 1950 el sector manufacturero ocupaba solamente el 26.1% del total de la inversión; en 1960 el 55.7%; en 1965, el 68.8%, y en 1969 el 75%. Hubo una desinversión en ese año de 1969 de 18.0 millones de dólares con motivo de la compra de empresas petroleras por parte de inversionistas nacionales. El rubro que sigue en importancia a las manufacturas a partir de 1960, es el de comercio. Anteriormente, en 1950 y 1955 eran electricidad, gas y agua, con 24.2 y 20.3%. Este sector disminuyó ampliamente con la nacionalización de la industria eléctrica, ya que en 1960 con el 1.4% del total del valor de la inversión extranjera directa.⁴⁷

La importancia que tiene la inversión norteamericana directa, respecto a las inversiones extranjeras totales, la podemos conocer por medio de la información de tres conocidos investigadores, J. L. Ceceña, M. Wionczek y Leopoldo Solis. En el periodo de 1940 a 1968 ha ocupado un lugar destacado en el volumen global de las inversiones extranjeras.

En 1940 la inversión estadounidense tiene el 63.7%; en 1950 el 68.8%; en 1960

⁴⁶ Véase José Ángel Pescador, "Notas sobre la inversión extranjera directa en México", en *Factor Económico*, 2a. Época, Año 3, No. 21, agosto de 1973. Órgano informativo de El Colegio Nacional de Economistas, A. C.

⁴⁷ Véase José Ángel Pescador, *op. cit.*

el 83.3%, y en 1968 el 74.4% del total de la inversión extranjera en México. El traslado de los capitales norteamericanos a la economía mexicana se efectuó, por un lado, básicamente a través de subsidiarias de las grandes corporaciones transnacionales y en forma autónoma, a través de la instalación de nuevas industrias con una alta concentración de capital y tecnología (aunque muchas veces la tecnología transferida a nuestro país resulta atrasada en relación con los países de donde proviene la inversión); y, por otro, comprando empresas de capital privado nacional ya establecidas, en forma "asociada", mediante la asociación con los empresarios mexicanos en la instalación de nuevas empresas, o participando en la dirección y en la propiedad por medio del control minoritario o mayoritario de las acciones de las compañías manufactureras.

De acuerdo con la información de un estudio elaborado en 1969 por dos profesores de la Universidad de Harvard, James W. Vaupel y Joan P. Curhan, *The Making of Multinational enterprise, a source book of tables based on a study of 187 major manufacturing corporations*, en relación con las 187 mayores corporaciones transnacionales de los Estados Unidos de Norteamérica, se encontraron con que en México funcionan empresas subsidiarias de 179 corporaciones transnacionales de las 187 estudiadas.⁴⁸

De la información de las 179 corporaciones transnacionales que se encuentran establecidas en México, vemos que en 1968, había 162 en la producción de manufacturas (90.49%) y solamente 17 (9.51%) en actividades no manufactureras; también es importante señalar que es a partir de 1945 cuando aumenta su número. Hasta ese año había 60 corporaciones. Entre 1945 y 1968 se instalaron 119, principalmente en la producción de manufacturas. De las 162 corporaciones transnacionales que se encontraron en 1968 en las actividades manufactureras de la economía mexicana, el 79.6% estaban dedicadas a la fabricación de artículos de producción (bienes intermedios básicos y bienes de capital). Este 79.6% se dividía en: 14.4% en productos químicos; 11.8% en productos químico-farmacéuticos; 11.2% en maquinaria eléctrica; 10.5% en maquinaria no eléctrica; 9.9% en industria metálica; 9.5% en equipo de transporte; 4.3% en minerales no metálicos; 3.1% en productos de hule, y 4.9% en manufacturas diversas. El 20% de estas 162 corporaciones se encontró en la producción de artículos de consumo; 15.4% en alimentos y bebidas; 1.9% en textiles; y 3.1% en madera y papel.

El número de empresas subsidiarias en América Latina, y en especial en México, ha ido en aumento. Según James W. Vaupel y Joan P. Curhan, en 1945 existían en América Latina 452 subsidiarias, de las cuales se encontraban 134 en México; en 1950 aumentó a 606 en los países latinoamericanos y nuestro país tenía 178; en 1960, eran 1 341 y 403, respectivamente; ya en 1968 las subsidiarias en América Latina alcanzaban el número de 1 924 y México contaba con 625, tercera parte de las subsidiarias de las corporaciones transnacionales norteamericanas.

⁴⁸ Esta parte del trabajo que hace referencia al estudio de la Universidad de Harvard, se basa en la información del trabajo de tesis de Angelina Gutiérrez Arriola, *Análisis sobre la estructura y funcionamiento de las corporaciones transnacionales norteamericanas: caso México*, F. de C. P. y S., 1972, quien lo analizó detenidamente.

nas de la región. Así pues, *México ocupa el primer lugar de la región latinoamericana en lo que se refiere al número de subsidiarias que operan en su territorio, y el quinto en el mundo después de Canadá con 1 967, Inglaterra con 1 189, Francia con 670, y Alemania con 632.*

Al examinar la distribución de las 625 subsidiarias por sectores, nos encontramos con que, de las 625 que operaban en México en 1968, el 58.4% se encontraban en las actividades manufactureras, el 12.3% en las comerciales, el 10.2% en las extractivas, y el 19.1% en otras actividades. El 58.4% (365 subsidiarias) dedicado a las actividades manufactureras, estaba repartido en las siguientes ramas de la industria manufacturera: producción de bienes de consumo 23.0%, alimentos 18.7%, textiles 1.6% y madera y papel 2.7%.

En la fabricación de bienes de producción estaba el 77.0%: 22.2% en productos químicos; 10.9% en productos químico-farmacéuticos; 9.6% en la industria metálica; 9.4% en equipo de transporte; 8.5% en maquinaria eléctrica; 7.4% en maquinaria no eléctrica y 62.7% en manufacturas diversas. Hay que anotar también que en México, hasta el año 1950, había 71 subsidiarias dedicadas a la fabricación de manufacturas, de las 178 que existían en total en ese año.

Para 1968 eran 365 subsidiarias en la industria manufacturera, del total de 625. Es decir, que en los 18 años que van de 1951 a 1968 hubo un incremento de 294 subsidiarias en la fabricación de manufacturas, y de 347 en toda la industria. Se advierte, pues, que durante los 37 años (1913 a 1950) se instalaron en México 178 subsidiarias de las grandes corporaciones transnacionales, y sólo en 18 años (1951 a 1968) se establecieron 347 subsidiarias; o sea, casi el doble de empresas en la mitad del tiempo, y de esas 347 subsidiarias, 294 se orientaron a la industria manufacturera. En una palabra, el 85.1% del total de las subsidiarias que se establecieron en México en los años de 1951 a 1968 fueron en industrias manufactureras, y precisamente en las actividades más dinámicas del sector de la industria de manufacturas.

Sin embargo, como se anotó anteriormente, estas subsidiarias no se establecieron como industrias nuevas y autónomas, sino que se asociaron algunas veces al empresario mexicano y otras compraron las empresas totalmente. Esta última forma de adquisición de industrias se acentuó en los últimos cinco años.⁴⁹

El mismo estudio al que se ha hecho referencia en el transcurso de este tema, sobre las subsidiarias de las grandes corporaciones transnacionales norteamericanas, dice que la forma de penetración de estas empresas en la industria manufacturera ha sido la siguiente:

Hasta 1950, la forma de incorporarse de las subsidiarias a la economía de nuestro país fue principalmente mediante la instalación de empresas nuevas, que la

⁴⁹ En los últimos 5 años (1968-1972), la adquisición de empresas mexicanas por los inversionistas extranjeros, y principalmente por el capital norteamericano, se ha incrementado. La compra de industrias en aquellas ramas en donde antes dominaba el capital nacional, como en la alimenticia (La Azteca, S. A., Clemente Jacques y otras), ha motivado que en el año de 1973 se pusiera a discusión una nueva ley que viniera a regular, aún más, la inversión extranjera en México.

matriz se encargaba de planear y organizar de acuerdo con su propia manera de operar. De las 71 subsidiarias en 1950, el 73.24% eran empresas nuevas, y el 15.49% adquiridas. Del resto, 11.27%, se desconoce su forma de establecerse.

Se dijo que en 18 años (1951 a 1968) se establecieron el mayor número de subsidiarias. Así, *se considera que de las 365 subsidiarias en 1968 en la industria manufacturera, el 43.29 por ciento eran empresas adquiridas*. Del 13.42% restante se desconoce su modo de incorporación. La forma de penetración en las empresas mexicanas establecidas se realizó a través de diversas formas: por medio de la asociación con los empresarios mexicanos; comprando el total de la empresa; por medio del control mayoritario de las acciones, y mediante contratos de asistencia técnica, y venta de marcas y patentes.

En lo que respecta al sector de la industria nacional, el desarrollo económico ha propiciado la creación de grupos,⁵⁰ que son un tipo de organización de las grandes empresas industriales de propiedad nacional, y que se encuentran especialmente en las actividades en donde se hace uso de técnicas relativamente modernas y se tiene un uso intensivo de capital, es decir en el sector industrial moderno.

Los grupos tienen como características principales las siguientes: a) El capital que obtienen proviene de más de un individuo o familia. b) Producen e invierten en diferentes tipos de mercados, en vez de hacerlo en uno solo; es decir, que controlan inversiones y producción en campos muy diversos, que van desde textiles a productos químicos e incluso acero. c) Generalmente se originaron en la actividad empresarial de un individuo o una familia que tuvo éxito en sus actividades industriales o comerciales, lo cual le permitió atraer capital adicional de otros individuos o familias, para emprender nuevas actividades o inversiones, debido a que eran cantidades muy difícil de movilizar por sí solas; cuando era el caso de actividades que requerían un importante volumen de capital, establecieron bancos o financieras con el fin de obtener recursos externos. d) Su actuación no se circunscribe solamente al papel de *TRUSTS* o compañías tenedoras, *holdings*, sino que desarrollan una importante actividad empresarial en múltiples aspectos. e) Tienen una propiedad y/o dirección común, es decir, que un individuo o una familia controla gran parte o la totalidad de las acciones de las em-

⁵⁰ La investigación sobre la formación de grupos en México es prácticamente nula. Sólo recientemente, en un marco de la investigación sobre *El empresario industrial y el desarrollo económico de México*, se inicia de una manera sistemática. Por el momento sólo señalaremos algunas de sus características y las condiciones bajo las cuales se han formado, con el propósito de profundizar en otros trabajos posteriores. Existen algunos estudios sobre los grupos económicos en Brasil que son de gran utilidad para analizar este tipo de organización de la gran empresa industrial. Véanse: Mauricio Vinhas de Queiros, Luciano Martínez, y J. A. Pessoa de Queiros, en *Revista del Instituto de Ciencias Sociales*, vol. II, núm. 1, 1965, y Martínez Luciano *Industrialização, Burguesia Nacional e Desenvolvimento*, Editora Saga, Río de Janeiro, 1968. Para Mauricio Vinhas de Queiros, "grupo económico" es "todo conjunto estable y relativamente poderoso de firmas relacionadas entre sí por el capital y el poder de decisión de dirigentes comunes". Véase también el trabajo de Nathaniel H. Leff, "El espíritu de empresa y la organización industrial en los países menos desarrollados: Los 'grupos'" en *El Trimestre Económico*, vol. XLI, (3), México, jul.-sept., 1974, núm. 163, F.C.E., 1974.

presas que constituyen el grupo y ocupan los cargos claves en la dirección de las mismas.

La importancia que han adquirido en la estructura y desarrollo industrial es muy grande puesto que, como lo veremos más adelante, están formados principalmente por las empresas más grandes del país que constituyen sus núcleos. Tienen algunas semejanzas con los conglomerados norteamericanos, los cuales surgieron por el tipo de legislación impositiva y el mercado de capital de ese país en forma interna e independiente, pero en los países subdesarrollados las causas que los originaron son muy diferentes.

En el caso de México, como en el de otros países con características semejantes, podría decirse que la formación de grupos es una respuesta a las condiciones impuestas por los incentivos gubernamentales que buscaron impulsar la industrialización a lo largo de varios decenios, así como a las condiciones del mercado interno. A continuación analizamos estas y otras causas con mayor detalle.

En primer lugar hay que señalar la política proteccionista indiscriminada seguida por el Estado para impulsar la sustitución de importaciones, aunada a una política de fomento y capitalización que al hacer más barato el capital que la mano de obra, orilló a las empresas a la utilización de una tecnología intensiva y de capital, que generalmente debe importarse. Una tasa de cambios sobrevaluada y en general una política que ha favorecido, a través de estímulos e incentivos fiscales, programas de fabricación y de integración industrial.

En segundo lugar una economía con cambios estructurales acelerados, un mercado interno estrecho para los productos manufacturados y una falta de capacidad para introducirse en los mercados de exportación. Ante estos problemas los empresarios se vieron obligados a vender sus productos a un reducido sector de la población con alta capacidad de consumo (mercado intensivo) y prefirieron iniciar la producción de nuevos artículos en la medida que aumentaban sus recursos financieros (diversificación), en lugar de orientar sus ventas con productos a bajos precios hacia los sectores con menor capacidad de consumo y así ampliar su mercado.

En tercer lugar para no depender de un monopolista o monopsonista debido a las condiciones del mercado, demasiado estrecho para permitir las actividades de uno o más compradores o vendedores para muchos de los productos intermedios, las empresas optaron por dirigir sus inversiones hacia una integración tanto horizontal como vertical y hacia la diversificación de su producción.

La integración vertical fue una respuesta a un mercado incierto e imperfecto que les permitió aliviar incertidumbres en cuanto a los proveedores de insumos y disminuir costos. Además este tipo de integración permite que las inversiones que genera el grupo repercutan favorablemente en su interior y en su beneficio. La integración horizontal y la diversificación en la producción les permite aumentar sus flujos de información y disminuir las incertidumbres en la toma de decisiones sobre inversiones y producción. Generalmente, en la fabricación de nuevos productos o la iniciación de actividades completamente nuevas se ha propiciado la

creación de empresas nuevas en las cuales el capital extranjero participa directamente o a través de licencias internacionales.

Para finalizar presentamos la composición de las 300 mayores empresas industriales⁵¹ que acaparan la producción y la inversión en México. Recordemos que estas 300 controlaban en 1965 el 44.70% de la producción industrial bruta total del país y un 72.16% de las 938 grandes empresas industriales a las que nos hemos estado refiriendo a lo largo de este trabajo.

De las 300 empresas más grandes del país, 79 son subsidiarias de las corporaciones transnacionales; 109 forman parte de un *grupo económico* o constituyen la empresa principal; 84 son empresas independientes y 28 son estatales.⁵²

En resumen, por un lado tenemos que las grandes empresas extranjeras controlan las actividades más dinámicas y de mayor magnitud en la industria en México; que se encuentran fabricando los productos "estratégicos" para el desarrollo, y que son generalmente subsidiarias de las corporaciones transnacionales; y por otro lado, las grandes empresas industriales de propiedad nacional y especialmente las que se encuentran en el sector industrial moderno se encuentran organizadas en *grupos económicos*. Todo esto significa que *el tipo de desarrollo industrial seguido durante las últimas cinco décadas ha propiciado la concentración del poder económico en un reducido grupo de individuos o familias, por las causas que hemos señalado, y un control monopolístico u oligopólico del mercado de productos industriales por la gran empresa industrial.*

6. Conclusiones

A lo largo de este trabajo hemos analizado las políticas fiscales y de fomento seguidas por el Estado para impulsar la industrialización en México, y la estructura industrial del país; asimismo subrayamos la importancia que tiene la gran empresa industrial en ella por el control que tiene de la producción y de las inversiones. También analizamos algunas de las causas que provocan dicha concentración y las características que presenta la organización de estas grandes empresas en *grupos* y subsidiarias de las corporaciones transnacionales.

En conclusión señalamos que una de las contribuciones más importantes de nuestro trabajo consiste en mostrar la existencia de *grupos industriales* en el sector privado nacional que mantienen una situación de predominio en la producción, y que se encuentran asociados a las filiales de las grandes corporaciones transnacionales, en lo que se refiere al control de la producción y la inversión en la in-

⁵¹ Véase al final del trabajo el apéndice en donde se encuentran listadas las 300 mayores empresas estatales, extranjeras y privadas nacionales en donde se señala, además de su fecha de iniciación de actividades, su participación como empresa independiente, GRUPO o subsidiaria.

⁵² De las 109 empresas que forman parte de *grupos*, 36 de ellas se encuentran asociadas a las transnacionales debido a que la inversión extranjera participa minoritariamente en el capital de la empresa. Las empresas independientes incluyen tanto extranjeras (12) como privadas nacionales (72).

dustria de transformación. Los grupos industriales y las filiales de las corporaciones transnacionales producen e invierten en distintas actividades y en diferentes mercados que se encuentran situados básicamente en las zonas de mayor desarrollo y concentración urbano-industrial. Además controlan o están integrados a las principales instituciones financieras del país, y poseen una enorme influencia en las organizaciones patronales más importantes: CONCAMIN, CONCANACO, COPARMEX y Consejo Coordinador Empresarial. Por medio de ellas y de los medios de comunicación colectiva, que en gran parte también son controlados por ellos, ejercen y actúan en el contexto político como formidables grupos de presión y poder, haciendo uso de los inmensos recursos económicos que manejan.

Una de las consecuencias más negativas de esta concentración económica y del modelo de desarrollo industrial impuesto hasta los inicios de la década de los setentas, es el control monopólico u oligopólico del mercado de productos industriales por los grandes grupos y las filiales de las corporaciones transnacionales. Lo anterior impide bajar costos y precios y ampliar el mercado de estos productos a otros sectores de la población, debido a que los trabajadores tienen que pagar precios altos por los bienes y servicios consumidos, beneficiándose sólo estos grupos y empeorando así la distribución del ingreso.

Finalmente, concluimos que la política de industrialización seguida por el Estado ha conducido a una gran concentración en el sistema industrial. Debido a esto, en lugar de *disminuir* la concentración económica y conducir al país a un desarrollo económico armónico y con justicia social —postulados éstos de la Revolución que luchó en contra del poder dominante de un reducido grupo de familias terratenientes— ha llevado a un *único cambio*: que el *poder económico* se concentra ahora en un reducido grupo de industriales-financieros y en las filiales de las grandes corporaciones transnacionales.

Sin embargo, a pesar de que el Estado ha impulsado la industrialización y que las medidas fiscales y de fomento seguidas han beneficiado principalmente a este sector de la gran empresa industrial, existen algunos grupos empresariales que muestran una gran incompreensión hacia él, generando, en varias ocasiones, actitudes y comportamientos políticos de enfrentamiento entre estos grupos y el Estado.

El Estado debe tomar en cuenta los resultados a los cuales han conducido estos 50 años de industrialización y reorientar el modelo de desarrollo económico del país, definiendo una clara política industrial que tienda a modificar esta situación. La razón es que el Estado es la única institución en estos momentos con la *fuerza económica* y el *poder político* para lograr este objetivo. No se trata de acabar con los recursos creados por la actividad empresarial, sino de que a través de medidas fiscales, financieras, de descentralización de la industria, etcétera, se trate de darle un nuevo cauce a este potencial económico que tienda a beneficiar a las grandes mayorías del país.

DISTRIBUCIÓN DE LAS 938 MAYORES EMPRESAS INDUSTRIALES DEL PAÍS, SEGÚN SU FECHA DE FUNDACIÓN Y SU ACTIVIDAD INDUSTRIAL.*

36

	S/F	Antes de 1900	1901 1910	1911 1920	1921 1930	1931 1940	1941 1950	1951 1960	1961 1965	Total
20. Alimentos										
a. Privadas nacionales	3	—	—	3	8	30	55	60	17	176
b. Estatales	—	—	1	—	—	4	3	5	5	18
c. Extranjeras	—	1	—	—	2	4	5	10	3	25
21. Bebidas										
a. Privadas nacionales	—	4	—	1	2	8	24	13	4	56
b. Estatales	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
c. Extranjeras	—	—	—	—	—	—	1	1	1	3
22. Tabaco										
a. Privadas nacionales	—	—	—	—	—	—	1	1	—	2
b. Estatales	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
c. Extranjeras	—	—	1	—	1	1	—	—	—	3
23. Textil										
a. Privadas nacionales	—	6	1	1	5	10	29	33	11	96
b. Estatales	—	—	—	—	—	—	2	3	1	6
c. Extranjeras	—	—	—	1	—	1	3	4	1	10
24. Vestuario										
a. Privadas nacionales	—	—	—	—	—	2	1	8	1	12
b. Estatales	—	—	—	—	—	1	—	—	—	1
c. Extranjeras	—	—	—	—	1	1	—	1	—	3
25. Madera y corcho										
a. Privadas nacionales	—	—	—	—	2	—	3	4	—	9
b. Estatales	—	—	—	—	—	1	—	1	—	2
c. Extranjeras	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
26. Muebles y accesorios										
a. Privadas nacionales	—	—	—	—	—	1	—	—	—	1
b. Estatales	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
c. Extranjeras	—	—	—	—	—	1	—	—	—	1
27. Papel y celulosa										
a. Privadas nacionales	—	1	—	—	2	3	7	21	2	36
b. Estatales	—	—	—	—	—	—	1	—	1	2
c. Extranjeras	—	—	—	—	1	—	1	3	2	7
28. Artes gráficas										
a. Privadas nacionales	—	—	—	1	—	6	8	8	1	24
b. Estatales	—	—	—	—	—	2	—	—	—	2
c. Extranjeras	—	—	—	—	1	—	2	3	1	7
29. Cueros										
a. Privadas nacionales	—	—	—	—	1	1	1	1	1	5
b. Estatales	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
c. Extranjeras	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
30. Caucho y hule										
a. Privadas nacionales	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
b. Estatales	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
c. Extranjeras	—	—	—	—	1	3	1	1	—	6
31. Productos químicos										
a. Privadas nacionales	—	1	—	—	3	10	14	22	4	54
b. Estatales	—	—	—	—	—	—	1	2	2	5
c. Extranjeras	—	—	—	1	6	7	31	32	8	85
32. Derivados del petróleo										
a. Privadas nacionales	—	—	—	—	—	—	2	—	—	2
b. Estatales	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
c. Extranjeras	—	—	—	—	2	—	—	—	—	2

SALVADOR CORDERO

CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL Y PODER ECONÓMICO

37

	S/F	Antes de 1900	1901 1910	1911 1920	1921 1930	1931 1940	1941 1950	1951 1960	1961 1965	Total
33. Minerales no metálicos										
a. Privadas nacionales	1	—	1	1	3	9	10	9	2	36
b. Estatales	—	—	—	—	—	1	—	1	—	2
c. Extranjeras	—	—	—	1	2	1	3	3	1	11
34. Metales básicos										
a. Privadas nacionales	—	—	—	—	—	5	12	20	2	39
b. Estatales	—	—	—	—	—	—	2	2	1	5
c. Extranjeras	—	—	1	—	—	2	2	4	—	9
35. Productos metálicos										
a. Privadas nacionales	1	1	—	—	3	9	12	13	—	39
b. Estatales	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
c. Extranjeras	—	—	—	—	—	3	4	3	3	13
36. Maquinaria										
a. Privadas nacionales	—	—	—	—	—	—	2	3	—	5
b. Estatales	—	—	—	—	—	—	—	1	—	1
c. Extranjeras	—	—	—	—	1	—	3	8	3	15
37. Equipo eléctrico										
a. Privadas nacionales	2	—	—	—	—	1	5	15	4	27
b. Estatales	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
c. Extranjeras	—	—	—	—	—	3	13	14	3	33
38. Material de transporte										
a. Privadas nacionales	—	—	—	—	—	—	5	11	2	18
b. Estatales	—	—	—	—	—	—	1	3	—	4
c. Extranjeras	—	—	—	—	—	2	2	5	3	12
39. Diversos										
a. Privadas nacionales	—	—	—	—	—	—	—	2	—	—
b. Estatales	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
c. Extranjeras	—	—	—	—	—	2	3	3	—	7
TOTAL										
a. Privadas nacionales	7	13	2	7	29	95	193	242	51	639
b. Estatales	—	1	—	—	—	9	10	18	10	48
c. Extranjeras	—	1	2	3	18	30	74	95	28	251
GRAN TOTAL	7	15	4	10	41	134	277	355	89	938

* Cuadro elaborado por el autor con informaciones no publicadas en el *Censo Industrial* de 1965.

DISTRIBUCIÓN DE LAS 639 EMPRESAS PRIVADAS NACIONALES, 251 EXTRANJERAS Y 48 ESTATALES
POR ENTIDAD FEDERATIVA EN DONDE SE ESTABLECIERON

Entidad federativa	No. de empresas privadas nacionales	%	No. de empresas extran- jeras	%	No. de empresas estata- les	%	Total	%
1. Aguascalientes	2	0.32	—	—	—	—	2	0.21
2. Baja California Norte	15	2.34	—	—	—	—	15	1.60
3. Baja California Sur	2	0.32	—	—	3	6.3	5	0.53
4. Campeche	4	0.64	—	—	—	—	4	0.43
5. Coahuila	21	3.28	5	2.0	—	—	26	2.77
6. Colima	3	0.43	—	—	3	6.3	6	0.64
7. Chiapas	4	0.64	—	—	—	—	4	0.43
8. Chihuahua	16	2.50	1	0.4	—	—	17	1.81
9. Distrito Federal	224	35.05	141	56.2	10	20.7	375	39.97
10. Durango	9	1.41	1	0.4	—	—	10	1.07
11. Guanajuato	12	1.86	3	1.2	1	2.1	16	1.71
12. Guerrero	2	0.32	—	—	—	—	2	0.21
13. Hidalgo	5	0.78	—	—	4	8.3	9	0.96
14. Jalisco	34	5.32	6	2.4	2	4.2	42	4.48
15. México	86	13.45	63	25.1	4	8.3	153	16.31
16. Michoacán	4	0.64	—	—	—	—	4	0.43
17. Morelos	5	0.78	5	2.0	1	2.1	11	1.17
18. Nayarit	2	0.32	—	—	—	—	2	0.21
19. Nuevo León	79	12.36	14	5.5	—	—	93	9.91
20. Oaxaca	5	0.78	1	0.4	1	2.1	7	0.75
21. Puebla	23	3.58	2	0.8	1	2.1	26	2.77
22. Querétaro	5	0.78	4	1.6	—	—	9	0.96
23. Quintana Roo	0	—	—	—	1	2.1	1	0.11
24. San Luis Potosí	5	0.78	1	0.4	3	6.3	9	0.96
25. Sinaloa	12	1.87	—	—	2	4.2	14	1.49
26. Sonora	9	1.41	1	0.4	1	2.1	11	1.17
27. Tabasco	0	—	—	—	1	2.1	1	0.11
28. Tamaulipas	11	1.71	3	1.2	1	2.1	15	1.60
29. Tlaxcala	3	0.48	—	—	—	—	3	0.32
30. Veracruz	31	4.85	—	—	8	16.5	39	4.16
31. Yucatán	5	0.78	—	—	1	2.1	6	0.64
32. Zacatecas	1	0.16	—	—	—	—	1	0.11
TOTAL	639	100.0	251	100.0	48	100.0	938	100.0

* Cuadro elaborado por el autor con informaciones no publicadas en el *Censo Industrial* de 1965.

DISTRIBUCIÓN DE LAS MAYORES EMPRESAS PRODUCTORAS DE BIENES DE CAPITAL INTERMEDIOS BÁSICOS, INTERMEDIOS NO BÁSICOS Y DE CONSUMO POR ESTRATOS Y SEGÚN LA COMPOSICIÓN DE SU CAPITAL

Control de la producción y composición del capital	ESTRATOS									
	1-10		1-50		1-100		1-200		1-9.38	
	Núm. de empresa	%	Núm. de empresa	%						
I. Bienes de capital										
Extranjero	3	3.0	8	7.0	11	9.5	16	13.8	61	6.51
Estatad	—	—	3	3.0	3	3.0	4	3.4	5	0.53
Priv. nacional	—	—	—	—	1	0.8	7	6.0	50	5.33
	<hr/>		<hr/>		<hr/>		<hr/>		<hr/>	<hr/>
	3		11		15		27		116	12.37
II. Bienes intermedios básicos										
Extranjero	2	0.6	11	3.5	20	7.1	35	11.9	130	13.86
Estatad	1	0.3	5	1.6	5	1.6	7	2.3	12	1.28
Priv. nacional	2	0.6	6	1.9	15	4.8	44	14.5	169	18.02
	<hr/>		<hr/>		<hr/>		<hr/>		<hr/>	<hr/>
	5		22		40		86		311	33.16
III. Bienes intermedios no básicos										
Extranjero	—	—	1	0.6	4	2.3	7	4.1	16	1.71
Estatad	—	—	1	0.6	2	1.1	6	3.4	10	1.07
Priv. nacional	—	—	5	2.9	9	5.2	14	8.0	148	15.77
	<hr/>		<hr/>		<hr/>		<hr/>		<hr/>	<hr/>
	0		7		15		27		174	18.55
IV. Bienes de consumo										
Extranjero	—	—	4	1.2	12	3.4	15	4.5	44	4.68
Estatad	1	0.3	2	0.6	3	0.9	7	2.1	21	2.24
Priv. nacional	1	0.3	4	1.2	15	4.5	38	11.3	272	29.00
	<hr/>		<hr/>		<hr/>		<hr/>		<hr/>	<hr/>
	2		10		30		60		337	35.92
										100.00

Véase en el cuadro 4 las ramas que incluye cada apartado.

Datos compilados durante la investigación sobre *El Empresario Industrial y el Desarrollo Económico de México*, C.E.E. y D de El Colegio de México. Con informaciones no publicadas en el *Censo Industrial de 1965*.

MÉXICO: ÍNDICE GENERAL DE CONSUMO POR REGIONES, 1972

(En porcentajes de las ventas al mayoreo)

Estado	Población (1970)	Productos industriales ^a		Productos de consumo	
		Materias primas ^b	Artículos terminados ^c	Durade- ros ^d	Consumo inmediato ^e
Estado	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
<i>Región I</i>	8.09	13.9	10.2	8.3	9.2
Baja California Norte	1.80	3.9	2.3	1.7	2.0
Baja California Sur	.27	0.8	0.5	(—)	0.1
Nayarit	1.13	0.1	0.6	0.6	0.7
Sinaloa	2.62	1.4	3.0	3.0	3.3
Sonora	2.27	7.7	3.8	3.0	3.1
<i>Región II</i>	11.08	9.8	10.5	11.0	12.3
Coahuila	2.31	3.6	2.3	2.7	3.0
Chihuahua	3.33	3.2	2.7	2.5	3.1
Durango	1.94	0.3	0.8	1.0	1.2
Nuevo León	3.50	2.7	4.7	4.8	5.0
<i>Región III</i>	10.89	7.4	5.9	7.6	9.0
Tamaulipas	3.01	5.4	2.4	2.5	3.2
Veracruz	7.88	2.0	3.5	5.1	5.8
<i>Región IV</i>	5.32	1.1	2.0	2.6	3.3
Aguascalientes	.70	0.3	0.4	0.7	1.0
San Luis Potosí	2.65	0.5	1.1	1.3	1.6
Zacatecas	1.97	0.3	0.5	0.6	0.7
<i>Región V</i>	16.81	6.9	8.5	11.4	12.9
Colima	.50	0.1	0.3	0.5	0.5
Guanajuato	4.69	2.4	2.3	2.6	3.0
Jalisco	6.81	3.4	4.6	6.4	6.8
Michoacán	4.81	1.0	1.3	1.9	2.6
<i>Región VI</i>	10.80	2.4	4.5	6.7	6.6
Hidalgo	2.47	0.3	0.8	0.9	0.9
Morelos	1.28	0.4	0.8	1.1	1.1
Puebla	5.18	1.0	2.0	3.5	3.5
Querétaro	1.00	0.3	0.6	1.1	0.9
Tlaxcala	.87	0.1	0.3	0.1	0.2
<i>Región VII</i>	22.12	55.5	54.8	46.6	39.0
Distrito Federal	14.20	50.8	50.5	42.5	35.4
México	7.92	4.7	4.3	4.1	3.6

	Población (1970)	Productos industriales ^a		Productos de consumo	
		Materias primas ^b	Artículos terminados ^c	Durade- ros ^d	Consumo inmediato ^e
<i>Región VIII</i>	14.89	1.9	3.6	5.8	7.7
Campeche	.52	0.1	0.3	0.4	0.4
Chiapas	3.24	0.4	0.7	1.1	1.6
Guerrero	3.30	0.3	0.8	1.3	1.9
Oaxaca	4.49	0.7	0.7	0.7	1.1
Quintana Roo	.18	(—)	0.1	0.3	0.2
Tabasco	1.59	0.0	0.5	0.9	1.1
Yucatán	1.57	0.4	0.5	1.1	1.4

FUENTE: Índice de consumo de Marinka Olizar, *Guía de los mercados de México*, México 7, D. F., 1973, p. 223. Población Cuadro II.

^a Datos de 1966.

^b Incluye: materias primas, agrícolas y ganaderas no elaboradas; materias primas y auxiliares elaboradas; material para la industria de la construcción.

^c Incluye: maquinaria, herramienta y equipo; aparatos científicos, técnicos y de precisión; equipo de transporte y refacciones.

^d Incluye: vehículos de motor y aparatos para el hogar, radios y televisores.

^e Incluye: azúcar, cerveza, refrescos, conservas, jabón, medicinas, cosméticos y cigarros.

Tomado de: Luis Unikel, *El desarrollo urbano de México, diagnóstico e implicaciones futuras*, Vol. I, CEED, El Colegio de México, Dic., 1974, mimeógrafo.

TASAS DE CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA 1955-1960 Y 1960-1965

	1955-1960	1960-1965
Total	8.1	8.1
Alimentos, bebidas y tabaco	7.1	6.8
Calzado, prendas de vestir, etc.	4.4	5.2
Madera y corcho	3.6	2.6
Papel	8.7	9.9
Imprenta, editorial, etc.	4.0	10.1
Cuero	4.6	4.0
Productos de hule	9.7	10.9
Productos químicos	12.9	10.8
Minerales no metálicos	7.2	6.9
Siderurgia y productos metálicos	12.1	8.8
Construcción de maquinaria	12.9	10.5
Equipo de transporte	8.7	13.2
Otras industrias	8.0	8.0

FUENTE: Banco de México, S. A.

**RELACIÓN DE LAS 300 EMPRESAS INDUSTRIALES MÁS GRANDES DEL PAÍS DE ACUERDO
A SU PRODUCCIÓN BRUTA TOTAL***

No.	N o m b r e	Iniciación de ac- tividades	Tipo de ca- pital predo- minante**	Tipo de organización
1.	Altos Hornos de México, S. A.	1942	A	Estatal
2.	Cía. Fundidora de Fierro y Acero de Monte- rrey, 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 To- bacco 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 Dolmine and Dolmine and Sierca
14.	Cervecería Moctezuma, S. A.	1896	C	Grupo Cremi
15.	Empresas Longoria, S. A.	1930	C	Grupo Longoria
16.	Cervecería Modelo, S. A.	1925	C	Grupo Cervecería Modelo

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

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

No.	N o m b r e	Iniciación de actividades	Tipo de capital predominante**	Tipo de organización
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.	1925	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 Rubber Co.
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 - 3
28.	Diesel Nacional, S. A.	1954	A	Estatal A
29.	Condumex, S. A.	1952	D	Grupo Condumex y Anaconda Wire and Cable
30.	Cordomex, S. A. de C. V.	1961	A	Estatal - 5
31.	Industria Eléctrica de México, S. A.	1945	B	Subsidiaria
32.	Ingenio de San Cristóbal y Anexas, S. A.	1909	A	Estatal - 6
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 - 7
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 Pacífico, 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 and 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. ¹	1950	B	Subsidiaria de Monsanto Chemical
49.	Fertilizantes del Istmo, S. A.	1960	A	Estatal ?
50.	Cía. Industrial de Orizaba, S. A.	1889	C	Grupo El Asturiano CIDOSA
51.	Cartón y Papel de México, S. A.	1957	B	Subsidiaria de Container Co. of America
52.	Chicles Adams, S. A.	1938	B	Subsidiaria de American Gum Co.
53.	Celulosa de Chihuahua, S. A.	1954	D	Grupos Vallina y Trouyet y Snia Viscosa
54.	Productos Api-Aba, S. A.	1956	C	E.I.
55.	Fábrica de Jabón La Corona, S. A.	1934	C	E.I.
56.	Compañía Azucarera de Los Mochis, S. A.	1917	D	Grupo Aarón Sáenz y United Sugar Co.
57.	Industrial Aceitera, S. A.	1945	C	E.I.
58.	Industrias Unidas, S. A.	1939	A	Estatal - 8
59.	Celulosa y Derivados, S. A.	1945	D	Grupo Cydsa y R. Brown D.

¹ Se fusionó con Resistol, S. A.

No.	N o m b r e	Iniciación de actividades	Tipo de capital predominante**	Tipo de organización
60.	Embotelladora Nacional, S. A.	1942	B	Subsidiaria de Pepsi Cola Inc.
61.	Nacional de Cobre, S. A.	1952	D	Grupo Condumex y American Brass
62.	Impulsora de la Industria	1955	C	E.I.
63.	Heinz Alimentos, S. A. de C. V.	1944	B	Subsidiaria de H. J. Heinz Co.
64.	Cía. Medicinal La Campana, S. A. de C. V.	1917	C	E.I.
65.	Avon Cosmetics, S. A. de C. V.	1956	B	Subsidiaria de Avon Products
66.	Empresa Importadora, S. A.	1948	B	E.I.
67.	Sociedad Cooperativa de Ejidatarios Obreros y Empleados del Ingenio Emiliano Zapata, S. C. de P. S.	—	A	Estatal - (1)
68.	Productos Orther	1965	B	E.I.
69.	Kimberly Clark de México, S. A.	1961	B	Subsidiaria Kimberly Clark Co.
70.	Cía. Industrial de San Cristóbal, S. A.	1954	C	Grupo (US)
71.	Galletera Mexicana, S. A.	1920	C	Grupo Santos
72.	Productos de Maíz, S. A.	1930	B	Subsidiaria Corn Products and Co.
73.	Pepsi Cola Mexicana, S. A.	1949	B	Subsidiaria de Pepsi Cola Inc.
74.	Unión Carbide Mexicana, S. A.	1960	B	Subsidiaria de Unión Carbide Co.
75.	Aluminio Industrial Mexicano, S. A.	1946	C	E.I.
76.	Cía. Industria Azucarera San Pedro, S. A.	1949	A	Estatal - (1)
77.	Fábrica de Aceites La Central, S. A.	1944	C	Grupo González-Rivero
78.	International Harvester de México, S. A. de C. V.	1947	B	Subsidiaria de International Harvester
79.	Corporación Nacional Distribuidora	1945	B	E.I.
80.	Fábrica de Calzado Canadá, S. A.	1955	C	Grupo Canadá
81.	Industrias González, S. A.		C	Grupo González-Rivero
82.	Textiles Morelos, S. A. de C. V.	1944	B	Subsidiaria de Burlington Industries
83.	Ingenio El Potrero, S. A.	1944	B	E.I.
84.	Fábrica de Papel de Loreto y Peña Pobre, S. A.	1906	C	Grupo Loreto
85.	Lever de México, S. A.	1965	C	E.I.
86.	Aceros Esmaltados, S. A.	1943	A	Grupo Somex
87.	Ayotla Textil, S. A.	1946	A	Grupo Ayotla (Estatal)
88.	Pfizer de México, S. A.	1958	B	Subsidiaria
89.	Aluminio, S. A. de C. V.	1963	D	E.I. Filial de Aluminium Co. of America
90.	Transmisiones y Equipos Mecánicos, S. A.	1963	D	Grupo ICA y American Foreign Power Clark Equipment
91.	Fierro Esponja, S. A.	1955	C	Grupo Hylsa
92.	Carnation de México, S. A.	1948	B	Subsidiaria de Carnation Co.
93.	The Sidney Ross Company, S. A.	1929	B	Sidney Ross Co.
94.	Aceros Alfa Monterrey, S. A.	1954	C	Grupo Hylsa
95.	U.S. Rubber Mexicana, S. A.	1934	B	Subsidiaria
96.	Richardson Merrell, S. A. de C. V.	1965	B	Subsidiaria de Richardson Merrell, S. A. de C. V.
97.	Aceros de Chihuahua, S. A.	1955	D	Grupo Vallina
98.	Syntex, S. A.	1944	B	Subsidiaria
99.	Henry K. Wampole y Cía. de México, S. A.	1926	B	Subsidiaria de Syntex
100.	Envases de Hoja de Lata, S. A.	1949	C	Grupo Claudio Zapata
101.	Fábricas Monterrey, S. A.	1936	C	Grupo Cervecería Cuauhtémoc
102.	La Polar, Fábrica de Aceite Hidrogenado y Manteca Vegetal, S. A.	1935	C	E.I.
103.	Cía. Industrial de Atenquique, S. A.	1941	A	Estatal - (1)
104.	La Tolteca, Cía. de Cemento Portland, S. A. ¹	1912	C	Grupo ICA. Subsidiaria
105.	Empresas Hoheberg, S. A.	1952	B	Subsidiaria de Hoheberg Brothers, Co.
106.	Cristalería, S. A.	1936	C	E.I.
107.	Philco, S. A. de C. V.	1950	B	Subsidiaria de Philco International
108.	Spicer Perfect Circle, S. A.	1952	B	Subsidiaria

¹ Fue comprada por ICA y el Banco del Atlántico a la empresa extranjera que la controlaba.

No.	N o m b r e	Iniciación de actividades	Tipo de capital predominante**	Tipo de organización
109.	Firestone El Centenario, S. A.	1942	B	Subsidiaria de Firestone Tire and Rubber
110.	Industria del Hierro, S. A.	1948	C	Grupo ICA
111.	Ray-o-vac de México, S. A.	1949	B	Subsidiaria de The Electric Storage Battery Co.
112.	Mobiloil de México, S. A.	1928	B	Subsidiaria de Mobil Oil Co.
113.	Sociedad Cooperativa de Ejidatarios y Obremos del Ingenio del Mante, S. C. L.	1931	C	E.I.
114.	Vidriera México, S. A.	1935	C	Grupo Vidriera Monterrey
115.	Cemento Anáhuac, S. A.	1943	B	Subsidiaria, participación estatal y privada nacional
116.	Fundidora de Aceros Tepeyac, S. A.	1946	B	Subsidiaria de Atlas Steel Co.
117.	Cynamid de México, S. A. de C. V.	1959	B	Subsidiaria de American Cynamid Co.
118.	Du-Pont, S. A. de C. V.	1925	B	Subsidiaria de E.I. Dupont
119.	Trailers de Monterrey, S. A.	1946	C	Grupo Ramírez
120.	Publicaciones Herrerías, S. A.	1936	C	E.I.
121.	Aceros de México, S. A.	1958	C	Grupo Hylsa
122.	Fábrica de Ladrillos Industriales Refractarios Harbinson-Walker-Flir, S. A.	1927	D	Grupo Fundidora Harbinson Walker Refractories Co.
123.	Química General, S. A.	1957	C	E.I.
124.	Industria Embotelladora de México, S. A. de C. V.	1967	C	Grupo de Dirección
125.	Olivetti Mexicana, S. A.	1952	B	Subsidiaria de Olivetti, S.P.A.
126.	Fábrica de Chocolates La Azteca	1958	B	Subsidiaria
127.	Ingenio Xicoténcatl, S. A., o Cía. Azucarera del Guayalejo,	1948	D	Grupo Aarón Sáenz y First National City Bank
128.	La Carolina y Reforma, S. A.	1965	C	E.I.
129.	Empaques Modernos San Pablo, S. A.	1959	C	Grupo Cervecería Modelo
130.	Cristales Mexicanos, S. A.	1940	C	E.I.
131.	Cooperativa Manufacturera de Cemento	1934	A	Estatal
132.	Molinos Azteca, S. A.	1950	C	Grupo Grumasa
133.	Adhesivos Resistol, S. A.	1941	D	Grupo Resistol y Monsanto Chemical
134.	Termo Asbestos, S. A.	1956	C	Grupo Termo Asbestos
135.	Nabisco Famosa, S. A.	1949	D	Subsidiaria de National Biscuits
136.	Química Hoechst de México, S. A.	1957	D	Subsidiaria de Trans-American Chemical Ltd.
137.	Empacadora Brener, S. A.	1952	D	Grupo Brener Ibero-Mex
138.	Troqueles y Esmaltes, S. A.	1930	C	E.I.
139.	Sosa Texcoco, S. A.	1943	A	Grupo SOMEX
140.	D. M. Nacional, S. A.	1929	C	Grupo Ruiz Galindo
141.	Fibras Químicas, S. A.	1959	D	Subsidiaria de Narden y Algene Kunstzide
142.	Fábrica de Galletas y Pastas Tres Estrellas o Lance Hnos., S. A. Ahora se llama Lance, S. A.	1948	C	Grupo Lance
143.	Tabaco en Rama, S. A.	1946	C	Grupo El Aguila y La Moderna
144.	Industrias Monterrey, S. A.	1936	C	Grupo IMSA
145.	Refrescos Pascual, S. A.	1940	C	E.I.
146.	Cementos Mexicanos, S. A.	1920	C	Grupo Cementos Mexicanos
147.	Tetraetilo de México, S. A.	1964	C	E.I.
148.	Metalver, S. A.	1961	D	Subsidiaria de Acciaieria e Tubificio de Brescia
149.	Cía. Fundidora del Norte, S. A.	1955	C	Grupo Ind. Saltillo
150.	La Hacienda, S. A. de C. V.	1962	D	International Milling Co.
151.	E. R. Squibb y Sons de México	1943	B	Subsidiaria de Squibb
152.	Admiral de México, S. A. de C. V.	1954	B	Subsidiaria de Admiral Co.
153.	Extractos y Maltas, S. A.	1949	C	Grupo Suberbic
154.	Ingenio Tamazula, S. A.	1944	C	Grupo Aarón Sáenz
155.	Empacadora de Chihuahua, S. A.	1954	C	E.I.
156.	Frigoríficos del Bajío, S. A.	1961	C	E.I.
157.	Productos Metálicos Steele, S. A.	1950	D	Grupo Aarón Sáenz y Steel Co.

No.	N o m b r e	Iniciación de actividades	Tipo de capital predominante**	Tipo de organización
158.	Wyeth Vales, S. A.	1943	B	Subsidiaria de Wyeth Laboratories
159.	Geigy Mexicana, S. A. de C. V.	1961	B	Subsidiaria de J. R. Geigy
160.	Sales Químicas, S. A.	1965	C	E.I.
161.	Tapón Corona, S. A.	1936	C	Grupo Claudio Zapata
162.	Artículos Mundet para Embotelladores, S. A.	1918	C	Grupo Mundet
163.	Hidrogenadora Nacional, S. A.	1953	C	Grupo XACUR
164.	Ingenio Rosales, S. A.	1953	A	Estatal
165.	Cía. Industrial del Norte, S. A.	1932	C	Grupo Industrial Saltillo
166.	Orfeón Videovox, S. A.	1963	D	Subsidiaria de Orfeón-Videovox
167.	Central de Malta, S. A.	1957	C	Grupo Cremi
168.	Cooperativa de Obreros de Venustiano y Equipo de P. E.	1935	A	Estatal
169.	Hilos Cadena, S. A. de C. V.	1913	B	Clark and Co. Ltd.
170.	Aceites, Grasas y Derivados, S. A.	1941	D	Grupo Aceites y Derivados, Pa- veccor y Anderson Clayton
171.	Rehidratadora de Leche Conasupo, S. A.	1961	A	Estatal
172.	Conductores Monterrey, S. A.	1956	D	Grupo Garza Hnos. y Canada Wire and Cable
173.	La Firestal, F. C. L.	1954	A	Estatal
174.	Cía. Industrial Kindy, S. A.	1957	B	E.I.
175.	Vidrio Plano, S. A.	1936	D	Grupo Vidriera Monterrey y Pil- kington Brothers Ltd.
176.	Ron Castillo, S. A.	1947	B	Subsidiaria
177.	Ferroaleaciones Textiutlán	1945	C	Grupo Senderos
178.	Fábrica de Papel Tuxtepec, S. A.	1955	A	Estatal
179.	Siderúrgica Nacional, S. A.	1954	A	Estatal
180.	Reynolds Aluminio, S. A.	1945	B	Subsidiaria de Reynolds Metal Building
181.	Zahuapan, S. A.	1943	C	Grupo Barroso
182.	General Refactorías de México, S. A.	1957	B	E.I.
183.	Industrial Química Pennsalt, S. A. de C. V.	1956	B	E.I.
184.	Cía. Industrial de Plásticos, S. A.	1941	D	Grupo Monsanto
185.	Industrial Jabonera La Esperanza, S. A.	1942	C	Grupo Esperanza
186.	Comercial Mexicana de Pintura, S. A.	1956	C	E.I.
187.	Celorey, S. A.	1952	C	E.I.
188.	Raúl García y Cía.	1936	C	E.I.
189.	Ingenio Motzorongo o Central Motzorongo, S. A.	1940	C	Grupo Céspedes y Rul
190.	Zapata Hnos., Sucs., S. A.	1940	C	E.I.
191.	Empaques de Cartón United, S. A.	1954	C	Grupo Cervecería Modelo
192.	Vidriera Los Reyes, S. A.	1944	C	Grupo Vidriera Monterrey
193.	Eli Lilly y Cía. de México, S. A. de C.V.	1943	B	Subsidiaria de Eli Lilly and Co.
194.	Cía. Periodística Nacional El Universal, S. A.	1915	C	E.I.
195.	Ken Wort Mexicana, S. A. de C. V.	1952	D	Subsidiaria de Pacific Car and Foundry
196.	Cables Mexicanos, S. A.	1959	B	E.I.
197.	Fábrica de Aceites El Faro, S. A.	1943	C	Grupo Aceites y Derivados
198.	Cementos Guadalajara, S. A.	1941	C	E.I.
199.	Ingenio Independencia, S. A.	1947	A	Estatal
200.	Pigmentos y Productos Químicos, S. A. de C. V.	1959	A	Estatal
201.	Phelps Dodge Pycsa, S. A.	1962	D	Subsidiaria de Phelps Dodge Co.
202.	Embotelladora Orange Crush, S. A.	1961	C	Grupo Casasús Trigueros
203.	Industria de Telecomunicaciones, S. A. de C. V.	1957	B	Subsidiaria de Telephone and Te- legraph Co.
204.	Ingenio de Atencingo, S. A.	1947	A	Estatal
205.	Lanera Moderna	1939	C	E.I.
206.	Tequila Cuervo, S. A.	1937	C	Grupo Cuervo
207.	Hierro Maleable de México, S. A.	1940	C	E.I.
208.	Herramientas de Acero, S. A.	1960	C	E.I.
209.	Nueva Pesquera de Topolobampo, S. A.	1957	A	Estatal
210.	Grupo Roussel, S. A.	1933	B	Grupo Roussel
211.	Embotelladora de Occidente, S. A.	1949	C	E.I.

No.	N o m b r e	Iniciación de actividades	Tipo de capital predominante**	Tipo de organización
212.	Tapetes Luxor, S. A.	1950	B	Subsidiaria de Mohasco Industries Co.
213.	Cía. Industrial de Azcapotzalco	1948	C	Grupo Central de Fábricas
214.	Fundiciones de Hierro y Acero, S. A.	1943	C	E.I.
215.	Crown Cork de México, S. A.	1949	B	Subsidiaria de Crown Cork Sealco Inc.
216.	Textiles Monterrey, S. A.	1934	C	E.I.
217.	Aceite Casa, S. A.	1948	C	Grupo Cusi
218.	Colomer, S. A.	1956	C	Grupo Colomer
219.	Compañía Industrial de Parras, S. A.	1899	C	E.I.
220.	Grasas Vegetales, S. A.	1924	C	E.I.
221.	Gillette de México, S. A.	1956	B	Subsidiaria de Gillette Co.
222.	Fábrica de Papel Coyoacán, S. A.	1930	C	Grupo Ortiz Mier
223.	Galas de México, S. A.	1933	C	Grupo Galas
224.	Industrias de la Peña, S. A.	1950	C	E.I.
225.	Corporación Mercantil de México, S. A.	1945	C	E.I.
226.	Algodonera Comercial, S. A.	1964	C	E.I.
227.	Productos de Leche, S. A.	1958	B	Subsidiaria de Kraft Products
228.	Bosques de Chihuahua, S. de R. L. de C. V.	1952	C	Grupo Vallina
229.	Ingenio Tala, S. A.	1946	A	Grupo Rafael Ochoa
230.	Fertilizantes del Bajío, S. A.	1964	A	Estatal
231.	Industrias Avícolas, S. A.	1947	C	Grupo Mezquital del Oro
232.	Readers Digest México S. A. de C. V.	1960	B	Subsidiaria
233.	Moore Business Forms de México, S. A. de C. V.	1951	B	Subsidiaria de Moore Business Form Co.
234.	Sunbeam Mexicana, S. A. de C. V.	1957	B	Subsidiaria de Sunbeam Co.
235.	Cía. Industrial Veracruzana, S. A.	1899	C	Grupo El Asturiano
236.	Fábrica de Máquinas, S. A.	1943	C	CIDOSA
237.	Industrias Químicas de México, S. A.	1946	C	E.I.
238.	Acer-Mex, S. A.	1950	B	E.I.
239.	Square D. de México, S. A.	1945	B	E.I.
240.	Nacional Textil Manufacturera	1943	C	Subsidiaria de Square D. Co.
241.	Fábrica Nacional de Vidrio, S. A.	1935	C	E.I.
242.	Aranguren y Cía., S. A.	1954	C	Grupo Cervecería Modelo
243.	Johnson y Johnson de México	1936	B	Grupo Aranguren
244.	Park Davis y Compañía de México, S. A.	1944	B	Subsidiaria de Johnson
245.	Esteve Hnos., S. A. de C. V.	1957	D	Subsidiaria de John Davis
246.	Bebidas Mundiales, S. A.	1948	C	E.I.
247.	Ingenio La Primavera o Cía. Azucarera de Navolato, S. A.	1944	C	E.I.
248.	Casa Madero, S. A.	1946	C	Grupo Madero
249.	Alimentos y Víveres, S. A.	1952	C	E.I.
250.	Pasteurizadora Laguna, S. A.	1951	C	E.I.
251.	Cía. Industrial de Guadalajara, S. A.	1899	C	Grupo El Asturiano CIDOSA
252.	Industria Petroquímica Nacional, S. A.	1965	C	E.I.
253.	Cía. Mexicana de Refractarios, A. P. Green, S. A.	1945	D	Grupo Trouyet y A. P. Green Firebrick
254.	Sánchez y Martín, S. A.	1938	C	E.I.
255.	Procesa Standard, S. A. de C. V.	1961	C	E.I.
256.	Sirak Miguel Baloyán Pashgian o Fábrica de Cigarros Baloyán	1967	C	E.I.
257.	Farmacéuticos Lakeside, S. A.	1943	B	Subsidiaria
258.	Fábrica de Jabón La Luz, S. A.	1923	C	E.I.
259.	Concretos Alta Resistencia, S. A. de C. V.	1955	C	E.I.
260.	Cía. Azucarera de Río Blanco, S. A.	1943	C	E.I.
261.	Plásticos Laminados, S. A.	1957	B	Subsidiaria
262.	Fábrica de Papel México, S. A.	1956	C	E.I.
263.	Antares, S. A.	1960	C	E.I.
264.	Vidrio Plano de México, S. A.	1955	D	Grupo Vidriera Monterrey y Pilkington Brothers Ltd.
265.	Maíz Industrializado, S. A.	1960	A	Estatal
266.	Smith Kline y French, S. A.	1951	B	E.I.
267.	Maderera del Trópico, S. A.	1944	C	E.I.

No.	N o m b r e	Iniciación de actividades	Tipo de capital predominante**	
268.	Fábricas y Laboratorios de Alimentos para Ganadería y Avicultura, S. A.	1958	A	Estatal
269.	General Foods de México, S. A.	1963	B	Subsidiaria de General Food Co.
270.	Fábrica Santa de Guadalupe, S. A.	1947	C	E.I.
271.	Cementos de Atotonilco, S. A.	1958	C	E.I.
272.	Sanitarios El Águila, S. A.	1946	C	E.I.
273.	Química Niágara de México, S. A.	1956	C	E.I.
274.	Salsas La Fama	1963	C	E.I.
275.	Hooker Mexicana, S. A. de C. V.	1959	B	E.I.
276.	Telas Oxford, S. A.	1962	C	E.I.
277.	Embotelladora La Favorita, S. A.	1951	C	E.I.
278.	Envases Plásticos Enrique Ornelas Adame	1963	C	E.I.
279.	Ciba de México, S. A.	1944	B	Subsidiaria de Ciba Pharmaceutical Products Inc.
280.	Merck Sharp Dohme de México, S. A. de C. V.	1933	B	Subsidiaria de M. S. D. Troad and Wallace
281.	Cartonajes Estrella, S. A.	1947	C	E.I.
282.	Cía. Sherwin Williams, S. A. de C. V.	1929	B	Subsidiaria de Sherwin Williams Co.
283.	Negociación Papelera Mexicana, S. A.	1922	C	E.I.
284.	Ferro Enamel de México, S. A. de C. V.	1950	B	Subsidiaria de Ferro Corp.
285.	Manufacturas Electrónicas, S. A.	1956	B	E.I.
286.	Construcciones Electrónicas, S. A.	1949	D	Grupo Construcciones Electrónicas
287.	Pedro Domecq México, S. A. de C. V.	1958	B	Subsidiaria de Pedro Domecq
288.	Laminadora Azcapotzalco	1950	C	E.I.
289.	Industrias Mabe, S. A.	1946	C	Grupo Mabe
290.	Cía. Papelera Maldonado, S. A.	1956	C	Grupo Maldonado
291.	Productos Esteroides, S. A. de C. V.	1955	C	E.I.
292.	Compañía Cerillera La Central, S. A.	1930	C	E.I.
293.	Scheramex, S. A. de C. V.	1950	B	Subsidiaria de Shearing Co.
294.	Texaco, S. A.	1930	B	Subsidiaria de Texas Co.
295.	R.C.A. Víctor Mexicana, S. A. de C. V.	1935	B	Subsidiaria de Radio Co. of America
296.	Manufacturera Fairbanks Morse, S. A.	1951	B	Subsidiaria de Fairbanks Morse Co.
297.	Productos de Zinc y Plomo, S. A. de C. V.	1951	C	Grupo Industrial Trébol
298.	Lubrizol de México, S. de R. L.	1956	B	E.I.
299.	Compañía Industrial Azucarera, S. A.	1939	C	Grupo Aarón Sáenz
300.	Estaño Electro, S. A. de C. V.	1958	C	Grupo Industrial Trébol

Se terminó de imprimir en el mes de enero de 1977 en Imprenta Madero, S. A., Avena 102, México 13, D. F. Se tiraron 3 000 ejemplares más sobrantes para reposición utilizándose en su composición tipos Baskerville de 10 y 8 puntos. La edición estuvo al cuidado del Departamento de Publicaciones de El Colegio de México.

Cuadernos del Centro de Estudios Sociológicos

1. *Sistemas de relaciones obrero-patronales en América Latina*, por Rodolfo Stavenhagen y Francisco Zapata (2ª edición)
2. *Las migraciones rural-urbanas*, por Claudio Stern (2ª edición)
3. *Control político, estabilidad y desarrollo en México*, por José Luis Reyna (2ª edición)
4. *Las relaciones entre el movimiento obrero y el gobierno de Salvador Allende 1970-1973*, por Francisco Zapata (2ª edición)
5. *Aspectos psicológicos del rendimiento escolar*, por Jorge Padua (2ª edición)
6. *Estado y sociedad civil: patrón de emergencia y desarrollo del Estado argentino 1810-1936*, por Leopoldo Allub
7. *El proceso chileno de transformación y los problemas de dirección política, 1970-1973*, por Hugo Zemelman
8. *Organización de las sociedades de crédito ejidal de La Laguna*, por Silvia Gomez Tagle
9. *Espaldas mojadas: materia prima para la expansión del capital norteamericano*, por Jorge A. Bustamante
10. *Agricultura capitalista y agricultura campesina en México (diferencias regionales en base al análisis de datos censales)*, por Kirsten A. de Appendini y Vanilde Almeida de Salles
11. *Tensiones estructurales y diferenciación en las organizaciones: ¿Un caso de amulación teórica?*, por Viviane B. de Márquez
12. *Paquete estadístico para las ciencias sociales (SPSS): oferta y condiciones para su utilización e interpretación de resultados*, por Jorge Padua
13. *Los mineros de Chuquicamata: ¿productores o proletarios?*, por Francisco Zapata
14. *Migración y absorción de mano de obra en la ciudad de México: 1930-1970*, por Orlandina de Oliveira
15. *El componente administrativo: sus determinantes estructurales e institucional*, por Viviane Brachet de Márquez
16. *Faccionalismo y patronazgo del PRI en un municipio de la huasteca hidalguense*, por Franz J. Schryer
17. *La militarización del estado en América Latina: un análisis de Uruguay*, por Nelson Minello

