

EL COLEGIO DE MEXICO  
CENTRO DE ESTUDIOS ECONOMICOS  
TRABAJO DE INVESTIGACION PARA OBTENER EL GRADO DE  
MAESTRIA EN ECONOMIA

GRUPOS ECONOMICOS, EMPRESAS MULTIMERCA  
DO DE CAPITAL PRIVADO NACIONAL: ESTRUC  
TURA Y ESTRATEGIAS.

Luz Elena Reyes de la Torre

Promoción 1987-89

Diciembre, 1989

ASESOR: Dr. Carlos Marichal  
REVISOR: Dr. Alejandro Nadal

## **AGRADECIMIENTOS**

Mi agradecimiento al Dr. Carlos Marichal por haber aceptado dirigir esta tesis y al Dr. Alvaro Baillet por su apoyo y comentarios a parte del texto.

En general agradezco a los que hacen posible que El Colegio de México sea una institución con el más alto reconocimiento por su excelencia académica.

## RESUMEN

En éste trabajo se presenta un análisis de la estructura y funcionamiento de las unidades empresariales "multimercados" de capital privado nacional conocidas como "grupos económicos".

A partir de las investigaciones empíricas publicadas y datos recientes se discute la relevancia del grupo económico como unidad de análisis en problemas de organización industrial, inversión y financiamiento de las empresas, impacto de esquemas fiscales, entre otros.

Se muestra como a partir del análisis de la estructura interna y las estrategias del grupo como unidad de toma de decisiones en los mercados, pueden entenderse ciertos fenómenos que a nivel de empresas individuales a veces resultan confusos y hasta contradictorios.

## INDICE GENERAL

INTRODUCCION.....	1
CAPITULO 1.- LA EMPRESA EN LA TEORIA ECONOMICA Y LA INVESTIGACION EMPIRICA.....	7
1.1.-El Cuestionamiento de la teoría neoclásica de la empresa y nuevos modelos analíticos.....	10
1.2.- Las empresas y el funcionamiento de los mercados...15	
CAPITULO 2. - UNIDADES EMPRESARIALES CARACTERISTICAS DE LA ORGANIZACION INDUSTRIAL EN MEXICO.....	17
2.1.- La estructura de la industria mexicana.....	17
2.2.- La influencia de las grandes empresas en los mercados manufactureros.....	21
2.3.- Las empresas grandes de capital privado nacional frente a sus competidoras extranjeras.....	25
CAPITULO 3.- GRUPOS ECONOMICOS; ASPECTOS CONCEPTUALES, ORIGEN, ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO.....	29
3.1.- Aspectos conceptuales. ....	29
3.2.- Modelos de formación de grupos.....	32
3.3.- Origen y estructuración de los grupos en México...34	
3.4.- La política de industrialización y la consolidación de los grupos de capital privado nacional..41	
CAPITULO 4.- EL COMPORTAMIENTO DE LOS GRUPOS EN DISTINTAS COYUNTURAS.....	45
4.1.- La diversificación: grupos económicos vs.....	45
la gran corporación	
4.2.- Modalidades de expansión y estructura .....	51
financiera.	
4.3. Los Grupos ante el "cambio estructural". ....	54
4.3.1.- Metodología y resultados del análisis empírico.....	56
4.3.2.- La reorganización interna de los grupos: el caso de los mayores grupos de grupos.....	62
CONCLUSIONES .....	67
APENDICE ESTADISTICO .....	72
BIBLIOGRAFIA .....	85

## INTRODUCCION

Cuando se diseña política económica en un país, es requisito fundamental disponer de una interpretación del funcionamiento de su economía, es decir, de una teoría que permita preveer la reacción que generará tal política en los agentes que actúan en ese ámbito económico.

En una economía de mercado, la empresa constituye la unidad básica de organización de la producción. Aún cuando no todos los agentes económicos estén integrados en empresas, los patrones de vida están determinados, en gran medida, por las características de estas unidades de producción. Una economía con una multitud atomizada de estas unidades de decisión, tendrá características muy distintas a una conformada por unos cuantos conglomerados.

La teoría económica tradicional nos dice que en la medida en que el poder de decisión sobre los problemas fundamentales de la economía (qué, cuánto, cómo producir y a qué precio) se concentre en unas cuantas empresas, el mecanismo del mercado competitivo dejará de operar. Según este enfoque, al ser éste el único mecanismo que en una sociedad de mercado puede garantizar, simultáneamente, "armonía y eficiencia"<sup>1</sup>, la implicación de política económica sería eliminar las trabas que puedan existir

-----  
(1) Armonía en el sentido que a través del mercado se "optimizan" todos los planes individuales y eficiencia, en la medida en que con los recursos escasos de la sociedad, se logra producir lo más "deseado" por cada individuo a ese nivel de precios.

para la creación de empresas, pues se asocia eficiencia en la asignación de recursos al número de empresas. Tradicionalmente se ha considerado a la competencia perfecta como el ideal a alcanzar en una economía de mercado. Una condición para su existencia, es que el tamaño y número de participantes sea tal, que sus acciones a nivel individual no influyan en el mercado. La optimización se alcanza gradualmente, en la medida en que se incrementa el número de empresas que ofrecen cierto bien.

Para muchos economistas en esta tradición, el oligopolio, como estructura dominante en las economías de mercado en la actualidad, es visto como una especie de "perversión" generada por la intromisión deliberada de las instituciones o los individuos en el mecanismo de libre competencia. Sin embargo, hay otra posición que plantea que el oligopolio debe verse simplemente como una necesidad histórica de la evolución de las economías de mercado (ver Eichner, 1976). Este enfoque busca entender el funcionamiento de la economía analizando el proceso por el cual surge el oligopolio como estructura representativa de las actuales economías de mercado, y enfatiza la importancia de explicitar las condiciones históricas e institucionales bajo las cuales son aplicables los modelos analíticos desarrollados.

La persistencia de estructuras de mercado de tipo oligopólico observadas en la realidad, ha llevado a nuevos desarrollos teóricos en los que se ya no se plantea la eficiencia en términos del número de empresas, sino de "contestabilidad" en los mercados

2

(Baumol, 1982) . En este nuevo enfoque, estructuras condenadas como el monopolio o el oligopolio pueden ser sinónimo de eficiencia y bienestar social dependiendo de otras características de los mercados en donde actúan.

A nivel teórico, las consecuencias del fenómeno oligopólico en el mercado de productos se ha estudiado ampliamente. Sin embargo, los efectos de la centralización y control de las decisiones de inversión y su financiamiento han captado, comparativamente, mucho menor atención que el tema anterior a pesar de que su importancia en los procesos de formación de capital de la economía, es ampliamente reconocida.

En nuestra economía, estos fenómenos adquieren una gran importancia por dos razones. La primera es porque desde sus orígenes, la estructura industrial en México, tiene un carácter marcadamente oligopólico.<sup>3</sup> La segunda, se deriva de la centralización y control que ejercen unos cuantos "agentes económicos", no sólo sobre los mercados de productos, sino también en el mercado de capitales.

La empresa característica de los sectores oligopólicos en las economías desarrolladas es la gran corporación. Diversos estudios empíricos sobre su estructura, funcionamiento y consecuencias de

-----

(2) Un mercado contestable ("contestable market") es aquel en el cual la entrada es absolutamente libre y la salida no tiene costo alguno. Se utiliza el término "libre entrada" en el sentido de Stigler. Este no quiere decir que la entrada sea sea fácil o no cueste nada, quiere decir que el competidor potencial no tiene ninguna desventaja en relación a los competidores existentes.

(3) Ello queda demostrado claramente en el reciente estudio de Stephen Haber (1989).

èsta en la concentraci3n econ3mica, muestran que a pesar de las grandes dimensiones de este tipo de empresas, la "propiedad" de la mayoria de las grandes corporaciones se distribuye entre una gran cantidad de accionistas, lo cual se considera como una combinaci3n altamente favorable para el funcionamiento de la economia. Por un lado, la gran gorporaci3n aprovecha economias que s3lo son alcanzables cuando la escala de operaci3n es muy grande y, por otro, al distribuir sus utilidades entre "m3ltiples accionistas", la gran escala no necesariamente significa concentraci3n econ3mica.

Sin embargo, como se sostendr3 en este trabajo, las características de las empresas oligop3licas en nuestro paìs, no nos permiten tener la visi3n tan optimista que se tiene sobre el fen3meno oligop3lico en los paìses desarrollados. Por el contrario, las particularidades que asume este fen3meno en nuestra economia, pueden explicar muchos de los problemas estructurales que la han caracterizado.

Puesto que el àmbito social e institucional de nuestro paìs es diferente al contexto en el que se han realizado los trabajos empiricos a partir de los cuales se han desarrollado los modelos analiticos sobre la empresa y, en general, sobre el fen3meno oligop3lico, es importante disponer de un anàlisis sobre las características y consecuencias de dicho fen3meno en Mèxico.

Fajnzylber, Jacobs y Martínez (1976), afirman que contamos con hip3tesis respecto al modo de funcionamiento de ciertos componentes de las estructuras industriales en Mèxico, pero



carecemos de una teoría en sentido articulado, coherente y exhaustivo.

Un componente de tales estructuras, poco estudiado desde una perspectiva económica y considerado como característico de los países Latinoamericanos, es el llamado "grupo económico", forma de organización empresarial del capital privado nacional que junto con la Empresa Pública y las Filiales de las Grandes Corporaciones, conforman las complejas estructuras del sector oligopólico en estos países.

Ante esto, surgen distintas interrogantes: qué es el grupo económico ? puede considerarse como unidad analítica relevante ? cuales son sus características ? y cuáles sus diferencias con otro tipo de unidades empresariales (en particular con la gran corporación) ? cuál es la importancia de su estructura en los mercados ? en la economía ?

Este trabajo contribuye a un mayor conocimiento sobre estas unidades empresariales en México, tratando de explicar , desde una perspectiva de historia-económica su estructura, funcionamiento, características y patrones de comportamiento que las distinguan (o no) de otro tipo de unidades empresariales. También su importancia en la organización industrial, sus estrategias de inversión, y la relevancia o no del grupo económico como unidad analítica dentro en el análisis económico.

En la primera parte se plantean algunos aspectos conceptuales y metodológicos sobre la empresa y se comentan diversos estudios empíricos que han tenido una significación especial en el

desarrollo de nuevos modelos analíticos sobre el comportamiento de la empresa y la teoría del oligopolio.

Enseguida se presenta un análisis general sobre la estructura de la industria manufacturera en México, haciendo énfasis en las unidades empresariales características de los sectores oligopólicos. Aquí se discuten los resultados de diversos trabajos empíricos sobre diferencias observadas en el desempeño entre empresas nacionales y extranjeras en dicha estructura.

En el capítulo tres se aborda el estudio del "Grupo Económico". Aquí se presenta una caracterización de éstos a partir del análisis de los resultados reportados en diversos estudios de tipo histórico, sociológico, monográfico y económicos. También se investiga sobre el origen de los grupos, y se analiza la influencia que tuvo la política de industrialización en su estructura y consolidación.

El capítulo cuarto se concentra en el análisis del comportamiento de los grupos en dos periodos importantes en el país, 1977-1982 y 1982-1988. Después se presenta la metodología y los resultados del trabajo empírico de una muestra de los cincuenta mayores grupos en México en 1972, 1982 y 1987. Después se toman dos grupos de los que se presenta un seguimiento más detallado de sus estrategias de crecimiento, así como de sus respuestas ante diversas condiciones en el ambiente económico e institucional.

En la última parte se plantean, a manera de conclusiones, diversas hipótesis tentativas sobre los grupos económicos en México.

## CAPITULO 1.- LA EMPRESA EN LA TEORIA ECONOMICA Y LA INVESTIGACION EMPIRICA

Difícilmente la empresa a la que se refiere el economista en sus análisis teóricos, es la misma entidad que conocen los hombres de negocios o el ciudadano común. En la literatura económica, la empresa del "mundo real" ha vivido por mucho tiempo en la "...incómoda tierra de nadie entre la elevada y árida 'teoría pura' y la intrincada selva de la investigación 'empírica realista'" (Penrose, 1972:9).

Cuando se realiza investigación empírica sobre estas entidades, es importante distinguir los alcances y límites de cualquier modelo sobre la empresa para no caer en el absurdo de querer reducir cualquier aspecto de la empresa observable al concepto abstracto, o al contrario, forzar al modelo teórico a explicar fenómenos para los cuales no fue diseñado. Como abstracción que es, el alcance del modelo estará condicionado por la elección de sus premisas.

La teoría neoclásica de la empresa se desarrolló como parte de una teoría más amplia cuyo problema central es explicar la manera en que se determinan los precios y la asignación de recursos mediante el mecanismo de mercado. En este esquema, la "firma teórica", es un "calculador pasivo"<sup>4</sup> que elige valores

-----  
(4) Con esta idea de calculador pasivo, Baumol (1969) quiere resaltar el hecho de que en la teoría neoclásica de la empresa ha quedado fuera la función empresarial, concebida ésta en el sentido Schumpeteriano.

alternativos entre un conjunto de variables 'bien definidas'. El cálculo matemático realizado por dicha entidad, a partir de una regla general y conocida --la regla marginal-- , debe llevar al valor que maximice beneficios bajo esas condiciones "dadas" y ante las cuales no puede, ni intenta, ejercer ninguna influencia (Baumol, 1968:67).

En la teoría neoclásica de la empresa, el tamaño y número de empresas que operen en un mercado es importante por la diferencia esencial que existe entre la manera en que se desarrolla la actividad económica al interior de la empresa y la que se lleva a cabo en el 'mercado'. En el caso de la empresa, el uso de los recursos productivos está en manos de una organización administrativa dirigida "concientemente" hacia el logro de un fin que responde a un interés individual.

La actividad económica en el mercado, está dirigida por fuerzas que reflejan las mejores alternativas sociales en el uso de recursos. Es decir, las fuerzas del mercado no están dirigidas concientemente por el interés de un sólo individuo, como sucede en la empresa, sino que dominan los intereses sociales. Esto es posible cuando los participantes no tienen poder de mercado y por lo tanto, puede operar el mecanismo de competencia. De ahí que en la medida en que se reduzca el número de empresas en un mercado, la asignación de recursos dependerá mucho más de las fuerzas que dirijen el proceso al interior de la empresa que de las del mercado.

Por lo anterior, la teoría convencional sobre la empresa,

considera al monopolio como un pésimo arreglo en términos de bienestar, y a la competencia perfecta como un ideal (Baumol, 1982:2).

La empresa monopólica y la competitiva son dos abstracciones extremas de las que la teoría se valió para explicar el comportamiento de las empresas reales. Sin embargo, si persistentemente se observan características y conductas de las empresas reales, que difieren sustancialmente de las concebidas a nivel teórico, es importante incorporarlo en la teoría.

Importantes estudios empíricos han contribuido al desarrollo de nuevos modelos analíticos sobre el comportamiento de la empresa. Estos han mostrado que las estructuras y conductas de las empresas se alejan, en mayor o menor medida, de las abstracciones originales. Prácticamente todos los trabajos empíricos a los que nos referimos, se han realizado en el contexto de Estados Unidos y otros países avanzados. Por lo tanto, parece interesante extender este tipo de estudios a países con condiciones económicas distintas, ya sea para corroborar la generalidad de los modelos, o para plantear otros más adecuados.

Para concluir esta parte, es importante aclarar que la empresa con la que estaremos tratando en este trabajo, no es la tomadora de decisiones de precio y producción para productos dados, o el mero instrumento de análisis de optimización de problemas bien definidos, como indica Baumol (1968), es la empresa como concepto empírico, como una entidad concreta que organiza y asigna recursos en un ambiente cambiante que afecta su estructura y

organización interna, así como ésta influye a la vez en dicho ambiente.

### 1.1.- EL CUESTIONAMIENTO DE LA TEORÍA NEOCLÁSICA DE LA EMPRESA Y NUEVOS MODELOS ANALÍTICOS

Uno de los estudios empíricos que se mencionan más frecuentemente en la literatura sobre el tema, como pionero en la controversia "neoclásica", es el de Hall y Hitch sobre el comportamiento de las empresas de la industria inglesa publicado en 1939. Este artículo, dió origen a una controversia sobre la validez explicativa de la teoría neoclásica de la empresa, sus supuestos y las reglas de comportamiento marginalistas (Steindl (1979) y Koutsoyiannis (1984)).

Antes de la aparición del trabajo de Hall y Hitch (1939), diversos autores ya habían propuesto modelos alternativos al modelo de competencia perfecta. En 1925-26, Sraffa había cuestionado la idea de que el productor no pudiera influir en la determinación de sus precios y, dentro de los enfoques marginalistas, Chamberlin y Robinson en 1933, reconociendo este hecho, habían planteado los modelos que se denominaron de "competencia imperfecta" (Robinson, 1934). Sin embargo, podemos decir que no es sino hasta la publicación de las evidencias empíricas del estudio de Hall y Hitch, cuando realmente se cuestiona el principio de comportamiento de la teoría marginalista y, a partir del cual, se desarrollan lo que más tarde se conocería como las teorías sobre el oligopolio.

Hall y Hitch señalaban que a la luz de las entrevistas realizadas

a los los hombres de negocios sobre la forma en que decidían qué precio cargar a sus productos y que producto producir, surgían dudas

...sobre la aplicación general de los análisis convencionales de precios y políticas de producto en términos del costo marginal e ingreso marginal, y sugiere un modo de comportamiento empresarial que la doctrina económica corriente tiende a ignorar. Esta es la de la fijación de precio sobre lo que llamaremos el principio del "costo total" (full-cost principle).... (1939:12)

Entre los planteamientos de estos autores que tuvieron más trascendencia en el debate teórico sobre la empresa, están los siguientes: en primer término, las empresas no actúan atomísticamente, siempre están conscientes de las reacciones de sus competidores, su meta es la maximización de beneficios en el largo plazo y los precios se fijan a un nivel tal que cubran los costos medios variables, los costos medios fijos y un margen "normal" sobre el costo. Este comportamiento sugería que el oligopolio era mucho más común de lo que se pensaba y las implicaciones de la interdependencia de las decisiones no podía tratarse adecuadamente dentro de un esquema teórico neoclásico.

Koutsoyiannis señala que en Estados Unidos, a mediados de los años cuarenta, se inició una discusión similar e independiente de la que se daba en Inglaterra. Entre los principales participantes menciona a Lester, Machlup, Oliver, Gordon y Friedman (K, 1984:256).

En Estados Unidos, otra vertiente que cuestionó el principio marginalista y el supuesto crítico de maximización de ganancias

como objetivo fundamental de la empresa, fue la que surgió a partir del trabajo empírico de Berle y Means (1934) sobre la "Gran Corporación". Este se constituyó en la fuente más importante para el desarrollo de las teorías conocidas en la teoría económica como "Gerenciales".

Los resultados de Berle y Means (1934) mostraban que de las 200 mayores corporaciones no financieras analizadas, sólo en 22 el control descansaba en manos de un grupo mayoritario de accionistas y en 88 estaba totalmente en manos de los gerentes.<sup>5</sup> Por lo anterior, las teorías gerenciales mostraban que con la separación de la propiedad y el control en la nueva organización empresarial, ya no era tan claro que el objetivo de las empresas fuera la maximización de ganancias, pues los objetivos de los gerentes podían ser mucho más complejos que la búsqueda de mayores beneficios para los accionistas.<sup>6</sup>

Desde el punto de vista sociológico, este estudio dió lugar a una discusión en torno a si la aparición de los "Gerentes" cambiaría la propia naturaleza de una economía de mercado, pues "...la dispersión de la propiedad entre un 'ejército de accionistas'....gradualmente aboliría las relaciones de -----

(5) Caves (1987) menciona que Edward S. Herman (1981) hace un seguimiento de los hallazgos de Berle y Means sobre el control gerencial en la Gran Corporación del siglo XX. Los resultados son los siguientes. En 1900 el 23.8% de las mayores empresas estaba bajo el control de sus gerentes, en 1929, el 40.5 y en 1974, el 82.5%. La fracción controlada por una mayoría de propietarios: en 1900, el 12.5%, en 1929, el 9.5% y en 1974, el 1.5%.. (1987:3).

(6) Entre los objetivos de los gerentes se mencionan: maximización de ventas, de sus propios salarios, búsqueda de status poder y prestigio, preferencia por seguridad entre otros. Machlup (1967) critica estas teorías por confundir "la firma como una construcción teórica, con la firma como un concepto empírico..."



producción de explotación capitalista" (Bernstein citado en Zeitlin y Ratcliff, 1988:16) .

Kaplan (1964) señala que en Estados Unidos la aparición de la gran corporación fue motivo de una controversia importante sobre sus repercusiones en la vida económica, desde principios del siglo . La actitud frente a estas era contradictoria, por un lado se les atacaba porque representaban el fin de lo que se consideraba el mejor sistema de organización de la producción, el sistema competitivo y, con él, los beneficios de la eficiencia, la libertad de elección, la descentralización del poder económico. Por otro lado, se consideraba que era importante reconocer que las corporaciones gigantes (MEGACORP)<sup>7</sup> podían ofrecer ventajas tales como: avances tecnológicos, capacidad de introducción de nuevos productos, seguridad de los "ahorros" del público por su reconocido manejo administrativo, entre otras.

La polémica sobre la megacorp derivó, a nivel teórico, según el autor, en desarrollos sobre la empresa que trataron de incorporar los aspectos observados de la realidad y, a nivel práctico, en un amplio debate sobre las políticas "antimonopolio" .

Otra discusión importante en la época fue sobre el tamaño , crecimiento y "límites" de la empresa (Penrose, 1972).<sup>8</sup> La evidencia empírica mostraba que el tratamiento teórico sobre el

-----  
(7) Término utilizado por Echner (1978), para referirse a la empresa representativa del sector oligopólico estadounidense.

(8) La principal conclusión de Penrose es que mientras existan oportunidades de inversión rentable, habrá oportunidades de crecimiento de las empresas, entonces la pregunta relevante es ! qué determina las oportunidades de inversión rentable para las empresas?

tamaño óptimo de la empresa, resultaba muy limitado para explicar los procesos de crecimiento y las dimensiones reales del tipo de empresas que dominaban las nuevas estructuras, particularmente de la gran corporación. También se hizo evidente la ausencia de condiciones que eran fundamentales, a nivel teórico, para poder definir un nivel máximo de beneficios de una empresa, al parecer los rendimientos crecientes a escala, eran la norma y no la excepción.

Otros aspectos no capturados en los modelos tradicionales fueron revelándose en la investigación empírica sobre la empresa, y más tarde, incorporándose en el cuerpo de la teoría: diferenciación de productos, beneficios extraordinarios, tendencia a la integración, las empresas "multiproducto", la diversificación, las fusiones y otros.

Gran parte de los nuevos elementos de la teoría sobre la empresa, fueron surgiendo a partir de estudios empíricos sobre historias individuales de las empresas, biografías de empresarios, reportes anuales de las corporaciones, reportes periodísticos y entrevistas. Este tipo de estudios dieron lugar al desarrollo de nuevos modelos analíticos que hoy ocupan un sitio importante, tanto a nivel teórico, como en un contexto de política económica.

La mayoría de los trabajos que fueron la base de nuevos modelos sobre el comportamiento de la empresa se han realizado, como se mencionó anteriormente, en países con condiciones distintas a las nuestras. Generalmente la investigación empírica sobre la empresa en nuestro país (desde un enfoque económico), parte de los

modelos analíticos ya desarrollados, luego "alimenta" el modelo con datos empíricos sobre empresas mexicanas, adoptando en consecuencia, los supuestos de comportamiento de las empresas que están atrás de la formalización utilizada, es decir, de las empresas norteamericanas e inglesas. Mucho se ha estudiado a las empresas transnacionales y a las empresas públicas, inclusive sobre el fenómeno de la pequeña y mediana empresa mexicana, pero poco sobre las grandes empresas oligopólicas de capital privado nacional. En este trabajo, se trata de rescatar la metodología que siguieron países como Estados Unidos e Inglaterra, en la primera etapa del desarrollo de modelos más consistentes con lo observado sobre el comportamiento de la empresa, analizando el caso de las empresas mexicanas.

### 1.3.- LAS EMPRESAS Y EL FUNCIONAMIENTO DE LOS MERCADOS

Los estudios empíricos sobre la empresa, no sólo se concentraron en su organización, funcionamiento y objetivos internos, sino que dedicaron especial atención a la relación entre ellas.

Las empresas entran en contacto entre sí en un mercado específico conformado por un grupo de empresas que producen un mismo tipo de bien. A este grupo de empresas se le denomina industria (Caves, 1987:2). A la rama de la teoría económica que estudia la interrelación entre las empresas en un mismo mercado se le conoce como: Organización Industrial y estudia la manera en que la organización entre las empresas afecta el funcionamiento de esos mercados.

En la literatura sobre Organización Industrial, se considera que

la base del esquema conceptual utilizado en la mayoría de sus análisis, es el trabajo de Joe S. Bain "Industrial Organization" (1959) (Scherer, 1980 y Waterson, 1984). Antes de este trabajo, Bain había publicado un libro cuyos planteamientos representaron una innovación en las teorías sobre el oligopolio y es difícil no encontrarlo citado en toda la literatura sobre el tema aún en la actualidad: "Barriers to New Competition" (1956). Modigliani (1958:215) resalta la importancia del trabajo empírico que sustenta su modelo.

A partir del trabajo de Bain, la consideración de barreras a la entrada, se ha convertido en uno de los atributos estructurales del mercado más importantes en cualquier análisis sobre la organización industrial. Este elemento ha sido tan trascendente, que en los modelos más novedosos (e.g. "contestable markets", Baumol (1982)), es una característica fundamental para definir el grado de eficiencia de los mercados, a diferencia del enfoque tradicional, en el que el número y tamaño relativo de las empresas es lo importante.

Independientemente de los resultados de la "controversia marginalista" o de la aceptación o rechazo generalizado de los "nuevos" modelos, lo que se pretende destacar en este punto del trabajo, es la importancia que ha tenido la observación sistemática de la realidad en el desarrollo de modelos analíticos más robustos. Asimismo, se intenta demostrar la necesidad de utilizar esta metodología de manera más frecuente en el análisis económico de la realidad mexicana y, de esta manera, plantear modelos más apropiados.

## CAPITULO 2. - UNIDADES EMPRESARIALES CARACTERISTICAS DE LA ORGANIZACION INDUSTRIAL EN MEXICO.

### 2.1.- LA ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA MEXICANA.

Existe un consenso generalizado entre los economistas respecto a que las estructuras de mercado dominantes en las economías de mercado en la actualidad son las llamadas oligopólicas. Estas se caracterizan no sólo por el poder de mercado del que gozan las empresas que la constituyen, sino por la interdependencia de las decisiones entre los competidores existentes y "potenciales" (Bhagwati, 1982:298)

Las estructuras de mercado dominantes en la industria manufacturera mexicana, no escapan a la anterior caracterización, como se demostrará en lo que resta de esta sección. Uno de los rasgos fundamentales que definen a la estructura de mercado es el denominado "poder de mercado". En términos prácticos, éste se ha identificado con el grado de concentración imperante en una industria que a su vez, se ha hecho operativo a través de distintos indicadores. El indicador de concentración más utilizado es la participación de las cuatro mayores empresas en la producción total de una industria (Márquez, 1988).

Según Fajnzylber y Martínez Tarragó (1976:75), se puede considerar a un sector como competitivo si el índice de

-----  
(9) El autor considera que el reconocimiento de la competencia "potencial" en la teoría del oligopolio, representó una innovación fundamental.

concentración es inferior al 25%. De acuerdo a estos criterios y a la información sobre producción e índices de concentración por clase y rama industrial que presenta INEGI e ILET (1988) para la industria mexicana en 1980, se puede concluir que el 75% de la producción industrial en México se genera en estructuras no competitivas.

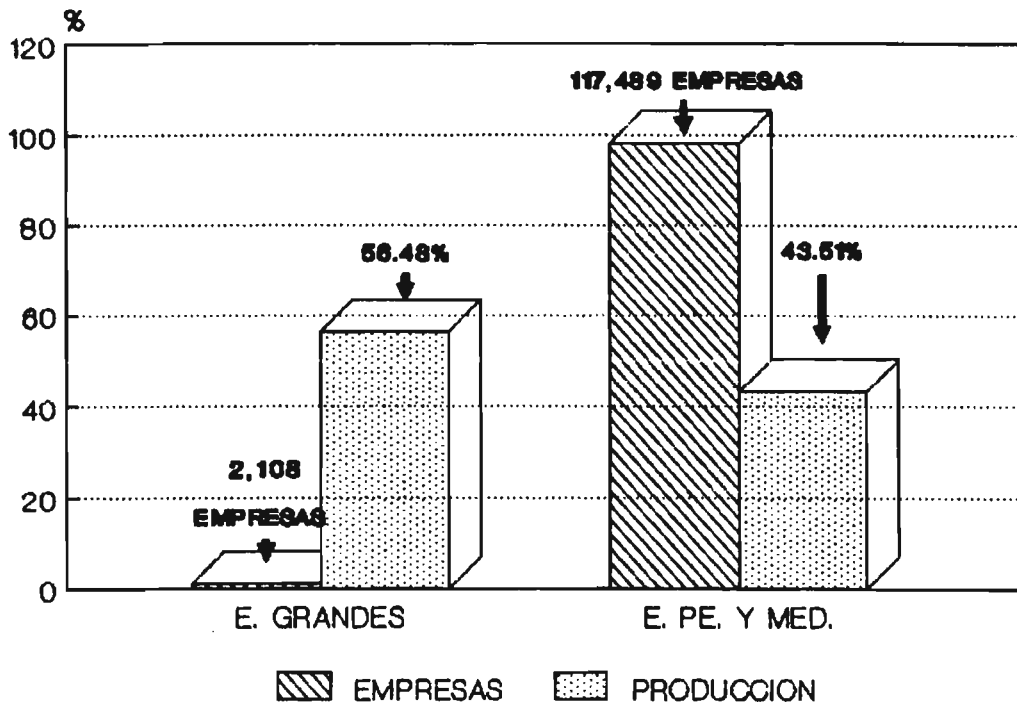
Por tipo de bienes producidos, la estructura de la industria mexicana muestra un patrón que es común a la mayoría de países de América Latina. El mayor volumen de producción (44%) corresponde a bienes de consumo básico mientras que los bienes de capital ocupan el último lugar (11%). Según Casar (1988), en Estados Unidos la menor proporción de la producción es de bienes intermedios, diferencia que es importante "...por su impacto en el progreso técnico y comercio exterior" (1988:8).

De acuerdo al tamaño de las empresas de la industria, predominan las consideradas medianas y pequeñas (98.2%). Sin embargo, en relación al volumen de producción aportado, casi el 60% es generado por empresas grandes que representaron solamente 1.3% del total de empresas (ver Figura No. 1).

-----  
(10) Ver un resumen de estos índices en el cuadro A.1 en el anexo estadístico.

(11) INEGI E ILET (1988) consideran como empresas privadas nacionales medianas a las que tienen personal ocupado superior a cien y menor a doscientas cincuenta personas, y empresas pequeñas, a las que tienen menos de cien personas ocupadas.

**FIGURA No. 1**  
**PRODUCCION INDUSTRIAL POR TAMANO DE**  
**EMPRESA (1980)**



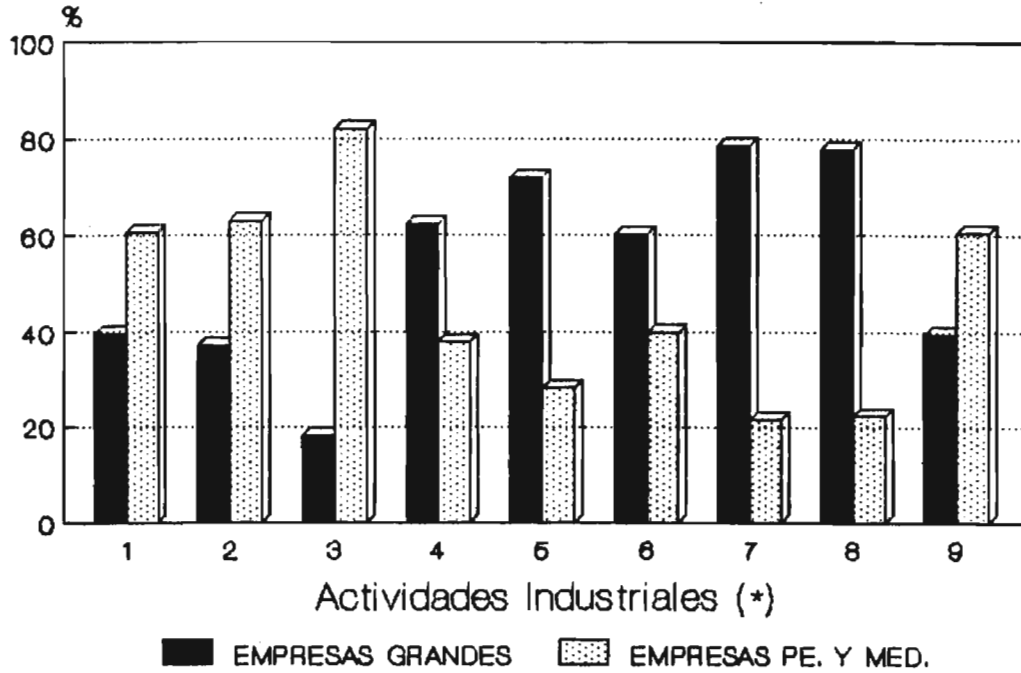
FUENTE: Datos de INEGI, ILET (1986).

A nivel de sectores, la participación de las pequeñas y medianas empresas predominan en los considerados tradicionales (sectores 1, 2 y 3),<sup>\*</sup> mientras que en el otro extremo, el de bienes de capital, productos de consumo duradero, productos químicos y farmacéuticos, son las grandes empresas las que aportan la mayor parte de la producción (ver Figura No. 2).

De esta manera, es clara la importancia que juegan las grandes empresas en la industria mexicana, no sólo por su participación en la producción, sino por el tipo de sectores en donde se ubican.

(\*) Descripción de sectores en A.1 en el apéndice estadístico.

**FIGURA No. 2**  
**PARTICIPACION EN LA PRODUCCION POR**  
**SECTOR Y TAMAÑO DE EMPRESA (1980)**



(\*) Descripción de ramas incluidas en A1  
 FUENTE: Datos de INEGI, ILET (1980).



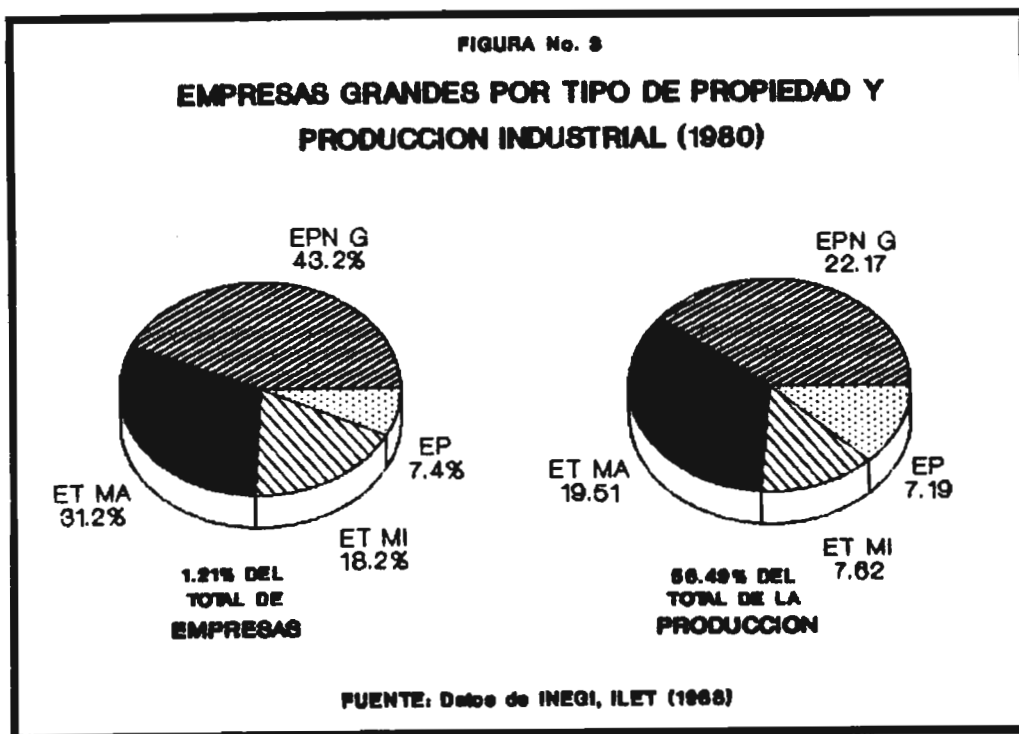
## 2.2.- LA INFLUENCIA DE LAS GRANDES EMPRESAS EN LOS MERCADOS MANUFACTUREROS.

En las economías desarrolladas, la empresa representativa de los sectores oligopólicos es la gran corporación. Según Caves, Esta puede ser de tres tipos, diversificada, integrada verticalmente o transnacional (1987:36). En nuestro país, como en muchos otros de industrialización reciente, no podemos hablar de una empresa representativa de los sectores oligopólicos, pues se presentan cuatro tipos de unidades cuyas características y determinantes de sus decisiones sobre asignación de recursos productivos, presentes o futuros (inversión), pueden variar de manera importante. Estas unidades representativas son: la Empresa Pública (EP), las Filiales de la Gran Corporación Transnacional (ET), los Grupos Económicos de Capital Privado Nacional (GE) y la Gran Empresa Privada Nacional (EN) (Casar, 1988; Cordero y Santín, 1977; Luna y Tirado, 1988)

A continuación se ofrece un análisis muy general, pero necesario como marco global, sobre las principales características y papel que juegan estas empresas en la estructura industrial. Para esto, se utilizarán diversos indicadores sobre producción y tipo de bienes en los que se especializan. Para detectar el grado de influencia de estas empresas en los distintos mercados, se utilizará un indicador común en este tipo de literatura: grado de concentración. Hay que aclarar que en ésta parte no se hace la distinción entre grupos económicos y las grandes empresas de capital privado nacional por no contar con la información. Sin embargo, de acuerdo a los informes de las 500 mayores empresas

del país, publicados por la revista Expansión, la mayoría de las grandes empresas de capital privado nacional son filiales de grupos económicos.

Como podemos observar en la Figura No. 3, del 1.2% de empresas grandes en el país en 1980, el 43% correspondía a empresas de capital privado nacional, le siguen con un 31.2%, las empresas con participación extranjera mayoritaria y con 13.5%, empresas con participación extranjera minoritaria asociada ya sea al capital privado nacional, o a empresas públicas, las que sólo participan con el 7.4% del total.<sup>12</sup>



(12) INEGI e ILET, (1988), consideran como empresa con participación extranjera mayoritaria, a las que tienen capital extranjero mayor a 50%; empresas con participación extranjera minoritaria, con capital mayor al 15% pero inferior al 50%; empresas públicas, si el capital es estatal, excepto si la participación del capital extranjero es mayor al 15%.

En relación a la importancia de cada tipo de empresa en la producción, las empresas transnacionales y las grandes empresas de capital privado nacional, participan con el 50% de la producción manufacturera total (ver cuadros nos. A.3 y A.4 en el apéndice estadístico). Sin embargo, el número de empresas de estos dos grupos solamente representa el 1.08% de las 119,591 empresas consideradas, lo cual puede darnos una clara idea de la influencia y poder que tienen unas cuantas empresas en los mercados de bienes manufacturados, y muestra el carácter oligopólico de la estructura industrial mexicana.

La afirmación anterior es más clara si analizamos el grado de concentración medido de acuerdo a la producción de las cuatro mayores empresas en su mercado respectivo. De acuerdo a los índices de concentración calculados por INEGI, ILET (1988) para la industria en 1980, fue, en promedio, 49.5%<sup>13</sup> (ver cuadro A.1). Lo cual quiere decir que a nivel de empresa individual, cada una de las cuatro mayores en cada sector participan en promedio, con el 12.4 % de la producción, mientras que las otras empresas a nivel individual participan con el 0.00042 %. Es claro que las reglas que rijan el comportamiento de las empresas en cada mercado, estarán definidas por esas cuatro empresas "líderes" cuyo carácter se confirma como eminentemente oligopólico.

-----  
(13) Scherer dice que "cualquier teoría del oligopolio debe tomar como punto de partida el hecho que cuando la concentración es alta, las decisiones de precios de los vendedores son interdependientes y las empresas involucradas, difícilmente pueden evitar reconocer su mutua interdependencia (1980:168).

Hasta aquí nos hemos referido a la industria en general, pero al analizar a nivel de ramas, los grados de concentración de un poco más del 50% de las 49 actividades industriales consideradas, se ubica por arriba del promedio con grados de concentración que van desde 50 hasta 94% (ver A.2 en el apéndice estadístico). Resalta el hecho de que en las ramas en las que el peso de las empresas transnacionales es mayor, son las más concentradas. Estas empresas son líderes en dos sectores: el de productos químicos, farmacéuticos, de caucho y plástico (sector 5) y en el de productos metálicos, maquinaria y equipo. En este último comparten liderazgo con las empresas nacionales grandes.

Las empresas nacionales grandes, presumiblemente los "grupos económicos", tienen el liderazgo en el sector de productos minerales no metálicos y en el de papel, sus productos e industrias editoriales, también en el sector de metálicos básicos aunque en éste último lo comparte con las empresas públicas.

En resumen, es clara la importancia e influencia que tienen las grandes empresas en la estructura industrial mexicana y, por lo tanto, la necesidad de conocer el comportamiento específico de las distintas unidades empresariales que la conforman.

### 2.3. LAS EMPRESAS GRANDES DE CAPITAL PRIVADO NACIONAL FRENTE A SUS COMPETIDORAS EXTRANJERAS.

Mucho se ha estudiado el fenómeno de las Empresas Transnacionales en las estructuras de mercado de los países Latinoamericanos. El énfasis se ha puesto en las consecuencias de su presencia en el desarrollo económico de dichos países. También se han generado innumerables estudios en los que se discuten las diferencias de la conducta y desempeño<sup>14</sup> de las empresas trasnacionales en relación a las empresas de capital privado nacional. En la mayoría de ellos, independientemente del enfoque y la metodología utilizada, se concluye que existen diferencias importantes (e.g. Lall, 1978; Fajnzylber y Martínez Tarragó (FyMT), 1976; Blomstrom, 1985; Evans, 1976 y 1979; Lauterbach, 1972).

Por lo general, estos estudios realizan comparaciones entre empresas transnacionales y empresas mexicanas sin distinguir, entre éstas últimas, "el tipo" de empresa de la que se trata. Al parecer, estos estudios no toman en cuenta que la heterogeneidad estructural es una característica distintiva de nuestra economía. Entre otros aspectos, ésta heterogeneidad se manifiesta en las grandes diferencias que existen entre unidades económicas que actúan en un mismo sector. Aún en los estudios más amplios y reconocidos sobre el tema, se descuida este elemento metodológico

-----  
(14) En la literatura sobre Organización Industrial, se entiende por conducta: políticas de fijación de precios, estrategias de producción y publicidad, investigación y desarrollo, inversión en plantas, tácticas legales etc. Y por desempeño, indicadores tales como: la eficiencia en la asignación de recursos, la productividad, márgenes de ganancia (Scherer, 1980).

fundamental. Por ejemplo, en el estudio más citado en el debate Latinoamericano sobre las Empresas Transnacionales (FyMT, 1976), la comparación se realiza entre filiales extranjeras y empresas mexicanas "promedio".

Blomstrom (1985) critica la metodología utilizada en dicho estudio, señalando, que al no tomar en cuenta las diferencias de tamaño y actividad entre empresas,

"...es posible que los resultados allí obtenidos se deban a una dicotomía entre empresas grandes y empresas pequeñas más que al hecho de tratarse de empresas extranjeras o empresas nacionales " (p.176).

Blomstrom estima un modelo econométrico en el que utiliza la misma muestra que FyMT pero tomando en cuenta las diferencias en tamaño, actividad y tecnología. Los resultados de las estimaciones confirman, parcialmente, su hipótesis al obtener menores diferencias que las obtenidas por FyMT (1976). Sin embargo, concluye que aunque no es posible afirmar con precisión que es lo que hace a las empresas transnacionales más efectivas que sus competidoras nacionales en la industria manufacturera mexicana, sus resultados sugieren que las filiales de las ET, "...tienen ventajas que son específicas a esa forma de propiedad" (p.193). Esta conclusión, aparentemente ingenua para muchos, reviste una importancia fundamental y trascendente de acuerdo a

la interpretación que se haga del significado de "esa forma de  
15  
propiedad".

Si bien la crítica de Blomstrom es importante en el sentido de que hay que comparar lo que es "comparable", es posible que además de considerar tamaños y actividades, sea importante tomar en cuenta si las empresas nacionales pertenecen a "grupos" o no.

16  
Según Cordero y Santín (1977 y 1986):

"Difiere mucho una empresa aislada en el mercado y el sistema productivo nacional de la que opera dentro de un grupo económico....constituyen realidades diferentes que hay que tomar en cuenta para el estudio del sistema empresarial mexicano" (1988:177)

Para Leff (1978) el "grupo económico" es una organización empresarial diferente a otras formas que operan en los países menos desarrollados y que son más conocidas y estudiadas, tales como, la Empresa Familiar, la Empresa Pública o la Corporación

-----  
(15) En los años setenta, se promovió la "explicación cultural" de las diferencias entre empresas extranjeras y nacionales. Se argumentaba que la capacidad empresarial era distinta entre nacionalidades, ese era el motivo por el cual las empresas nacionales tenían un estilo de administración tradicional, despótico y una organización, racionalidad y eficiencia diferentes a la de las empresas extranjeras (Davis y Goodman, 1972; Lauterbach, 1972; Leibenstein, 1968). Otra vertiente señalaba que las diferencias no podían atribuirse a la capacidad o escasez de "espíritu empresarial", que éstas se debían a elementos objetivos claramente identificables tales como: las desventajas tecnológicas, acceso a mercados, efectos de escala, escasez de capital, distorsiones institucionales, y en general a problemas estructurales (Evans, 1972 y Jurgensen, 1972).

(16) Es el estudio empírico sobre aspectos económicos de los Grupos en México más sistematizado y completo de los revisados.

Multinacional. Además constituye

"...un aspecto especial de la organización industrial que tiene efectos importantes sobre el funcionamiento de las economías menos desarrolladas, y en particular sobre las condiciones que afectan las decisiones de inversión y de producción" (p.87).

A fines de la década pasada y en el transcurso de la presente, se han realizado estudios en distintos lugares de América Latina en los que se coincide con el señalamiento de Leff, en relación a la importancia de los grupos en la organización industrial de estos países.<sup>17</sup>

Gran parte de estos estudios se caracterizan por un enfoque sociológico o histórico y el análisis de los grupos se realiza en un contexto de relaciones de poder. Es de llamar la atención que la mayoría de los estudios de tipo económico sobre la empresa o la organización industrial en estos países, no se distingua a esta organización empresarial de otras. Es probable que desde el punto de vista estrictamente teórico las características del grupo económico, en lo esencial, no amerite un análisis diferenciado. Sin embargo, esto no puede ser concluyente hasta que se analice de manera sistemática el fenómeno.

-----  
(17) En Brasil, Queiroz (1965) y Evans (1979); en Argentina, Azpiazu et.al. (1987); en Chile, Zeitlin y Ratcliff, (1988); en México, Cordero y Santín (1977 y 1988), Fragoso et.al. (1979), Jacobs (1981) y Hamilton (1988) entre los más relevantes). Además, el autor dice que José Buera menciona que existe un patrón semejante en Filipinas, Corea del Sur y la República Dominicana y Porter reporta que en su experiencia de campo encontró que los Grupos son comunes en otros países de Asia y África.



En lo que resta del trabajo se investigarán los aspectos característicos del llamado grupo económico para dar respuestas a las interrogantes que plantea, desde el punto de vista económico, el comportamiento de este tipo de unidades productivas en la organización industrial en nuestro país.

### **CAPITULO 3.- GRUPOS ECONOMICOS: ASPECTOS CONCEPTUALES, ORIGEN, ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO.**

#### **3.1 ASPECTOS CONCEPTUALES**

Tratar de ubicar el fenómeno "Grupo" dentro del marco analítico de la teoría de empresa, es una tarea sumamente compleja. Este concepto se ha ido elaborando a partir de observaciones empíricas aisladas relativas a países de industrialización reciente. Sin embargo, son escasos los intentos tendientes a conceptualizar y a analizar el grupo como un fenómeno general y con una uniformidad empírica que aparece en muchos de estos países (Leff, 1974 y 1978).

Al analizar las distintas definiciones que ofrecen los trabajos empíricos revisados sobre grupos, encontramos cierta imprecisión que, en la mayoría de los casos, plantea la interrogante de si en realidad puede considerarsele, desde el punto de vista de su actuación en los mercados, como una unidad distinta de otras formas oligopólicas que se observan en nuestro país y, con ello, como unidad analítica relevante.

Hay dos elementos comunes a tales definiciones. El primero es el hecho de que son unidades económicas con gran poder de mercado y

el segundo, que son unidades en las que no se ha dado la separación de la propiedad y el control que se ha observado en el caso de la gran corporación. Lo anterior lo encontramos claramente en la definición de Queiroz (1962) citada en la mayoría de los estudios empíricos sobre el tema (Evans, Leff, Hamilton, Cordero y Santín):

"Un 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"

Otro rasgo característico que se menciona frecuentemente, es que los grupos invierten y producen en múltiples actividades, es decir, exhiben una estructura muy diversificada. Lo cual, planteado de esa manera, podría sugerir que más que una diferencia con otras unidades oligopólicas, sea un rasgo común. Las grandes corporaciones transnacionales presentan una gran diversificación no sólo a nivel sectorial sino también a nivel de países.

En los dos trabajos más sistemáticos sobre grupos desde el punto de vista económico, tampoco quedan muy claras las diferencias de este tipo de unidades a pesar de que reiteradamente se enfatiza que sus características son "especiales". Por ejemplo, en el trabajo de Leff, cuyo objetivo es precisamente ofrecer una "...elaboración conceptual y analítica" de tal fenómeno, define al grupo como,

"...una empresa de múltiples compañías que tiene dos características especiales. Primera, el grupo obtiene su capital de fuentes que van más allá de una sola familia...Segunda, en

forma un tanto semejante a lo que ocurría en los Zaibatsu japoneses anteriores a la segunda guerra mundial, los grupos invierten y producen bienes de varios mercados en lugar de hacerlo en una sola línea de productos" (1974:522)

Cordero y Santin, por su parte, señalan que el grupo económico es un tipo de organización que ha adoptado el capital privado nacional que le permite controlar numerosas empresas o instituciones de diversa índole:

"...se diferencia sustancialmente de las empresas familiares, de las compañías estatales o paraestatales y de las grandes corporaciones multinacionales. Esta diferencia radica en que los grupos invierten y producen en múltiples actividades, obtienen sus recursos de capital más allá de una familia, y reúnen cuantiosos capitales que abarcan la mayor parte del sector moderno industrial, financiero, comercial y de servicios" (1977:34)

La definición de Nora Hamilton (1983) coincide con las señaladas anteriormente, pero además incorpora dos elementos. Dice que las empresas industriales de los grupos generalmente están "integradas verticalmente" y, como un todo, el grupo constituye no sólo un poder económico sino también financiero (p.44).

Cardero y Quijano llaman "Grupos Empresariales" a la articulación entre unidades productivas "...que suponemos, mantienen comportamiento grupal" (1988:261).

Una definición que refleja y resume los elementos que caracterizan a un grupo económico, según los diversos estudios empíricos revisados, es la de Azpiazu et.al., :

"..Un Grupo Económico es un conjunto articulado de empresas con una dirección única. Operan en una serie numerosa de sectores de la actividad económica. Deben incorporar empresas industriales importantes. Como su dirección conjunta opera en el país son considerados como actores nacionales..."  
(1987:207)

Cuando se pasa al análisis transversal de indicadores económicos sobre grupos, para tratar de identificar ciertos rasgos comunes entre ellos, estos estudios encuentran que existe gran heterogeneidad entre ellos (e.g. Luna y Tirado, 1986). Esto se explica por aspectos dinámicos de la formación de los grupos y, sólo mediante este enfoque, podemos encontrar la uniformidad empírica que supone existir entre ellos.

En lo que resta de este capítulo se presentará un análisis sobre origen, estructuración, funcionamiento y expansión de los grupos en México a partir de una revisión de investigaciones empíricas sobre grupos, así como de historias individuales, entrevistas e informes de empresas. La intención es presentar suficientes elementos para plantear en el siguiente capítulo: primero, una caracterización más clara que la ofrecida por los distintos autores que se trataron en este apartado, poniendo énfasis en los elementos que califican como "especiales" de esta organización empresarial (propiedad y control por dirigentes comunes de múltiples empresas altamente diversificadas) y, segundo, una discusión sobre su relevancia como unidad analítica en aspectos de organización industrial, y en general, en el análisis económico.

### 3.2.-MODELOS DE FORMACION DE LOS GRUPOS

En las investigaciones empíricas revisadas, encontramos dos perspectivas distintas en cuanto a patrones de formación de grupos. Una es la sociológica, representada por estudios como los de Hamilton (1988), Luna Tirado (1986) y Fragoso et.al., (1979). La otra es de tipo económica representada, por ejemplo, por el estudio de Cordero y Santín (1986).

En el primer caso, se identifican tres modelos de formación de grupos en México. Estos modelos los definen en términos del tipo de relación con el Estado. Es decir, se privilegia el elemento histórico-político por encima del económico. Estos tres modelos pueden sintetizarse de la siguiente forma:

- 1) Un desarrollo independiente del grupo, con respecto al Estado pre y posrevolucionario (e.g. Grupo Monterrey).
- 2) Un desarrollo del grupo, especialmente vinculado al aparato estatal (e.g. Grupo ICA, y Arón Sáenz).
- 3) Un desarrollo del grupo con anterioridad al Estado que surge de la revolución, pero que se consolida y expande en estrecha vinculación con el Estado postrevolucionario (Banamex, Cremi).

En cambio, en el estudio de Cordero y Santín (1986) se analiza la formación de grupos de acuerdo a distintos modelos de industrialización. Los autores identifican el periodo en que se funda la principal empresa manufacturera del grupo, después investigan cual fue el origen y monto total del capital de dicha empresa.

A partir de la metodología anterior, los autores encontraron que de los 50 mayores grupos del país (que estudian de una muestra de 135 en 1972), 44 surgieron antes de 1950. Distinguen dos periodos: de 1891 a 1910 en el que se formaron las primeras empresas de 12 grupos y, de 1931 a 1950, periodo cuando surgieron las de los otros 23 grupos.<sup>18</sup>

Al analizar el origen del capital inicial de la primera empresa manufacturera de los 50 mayores grupos del país, Cordero y Santín identifican dos sectores principales: la industria de la transformación (41.2%) y el sector comercio (21.7%). De las que surgieron en la industria, los autores plantean dos esquemas de industrialización, el que se denomina "clásico", y el esquema "dependiente".

El esquema clásico se identifica con el que siguieron los primeros países industrializados, particularmente Inglaterra. En el caso de México, casi la mitad de las primeras empresas de los grupos estudiados cuyo capital original fue de las manufacturas, tiene su origen en pequeños talleres cuyos capitales acumulados se desarrollan a partir del impulso de condiciones favorables para sus mercados.

Las otras empresas estudiadas surgen bajo el esquema denominado dependiente. Lo que caracteriza a este esquema es que, desde su fundación, son empresas muy grandes en términos relativos al

-----

(18) La importancia de los grupos industriales más antiguos se encuentra verificado en Haber (1989).

mercado doméstico, su capital es extranjero y su producción es,<sup>19</sup>  
por lo general, para exportación.

De las empresas cuyo capital original fue del comercio, "...es posible inferir que nacieron para producir lo que comercializaban" (Cordero y Santín, 1986:195). Lo cual, parece razonable, por el poder de mercado potencial que le daba al comerciante el control, no sólo de los canales de distribución, sino también de crédito en esa época .

A partir de esta información, podemos vislumbrar dos características que han sido distintivas de nuestra estructura industrial hasta la actualidad, por un lado, la heterogeneidad de las unidades económicas que la conforman y, por otro, el carácter oligopólico desde su origen.

### **3.3.- ORIGEN Y ESTRUCTURACION DE LOS GRUPOS EN MEXICO**

Gran parte de los estudios sobre la industrialización en México se refieren a los años posteriores a 1940. Según Enrique Cárdenas (1987) esto se debe a la certeza, "...aunque infundada, de que nada relevante desde el punto de vista económico, aparte de cambios meramente institucionales, ocurrió...entre 1910 y 1940. Esta visión la atribuye al énfasis excesivo que se ha dado a los factores políticos como determinantes de los fenómenos económicos.

-----  
(19) Mientras que algunas de las empresas que surgieron de la industria iniciaron sus operaciones con 50,000 pesos de capital (e.g. en las ramas de alimentos y bebidas), otras con capitales superiores a cinco millones de pesos (e.g. papel y celulosa y metales básicos) (Cordero y Santín, 1986:197). (p.7).

La tesis que sostiene Cárdenas, es que el sector industrial se convirtió en el motor de crecimiento durante la década de los treinta y, "...probablemente, desde algunos años antes" (p.9). El explica que este proceso fue posible por los efectos económicos internos causados por la "gran depresión". En su trabajo, muestra una amplia evidencia empírica de como la reducción de las exportaciones provocó que bienes producidos por el sector industrial externo, se sustituyeran por otros de origen nacional al incrementarse la rentabilidad de la industria interna. Proceso impulsado por políticas fiscal y monetaria expansionista que mantuvieron un alto nivel de la demanda agregada (p.10).

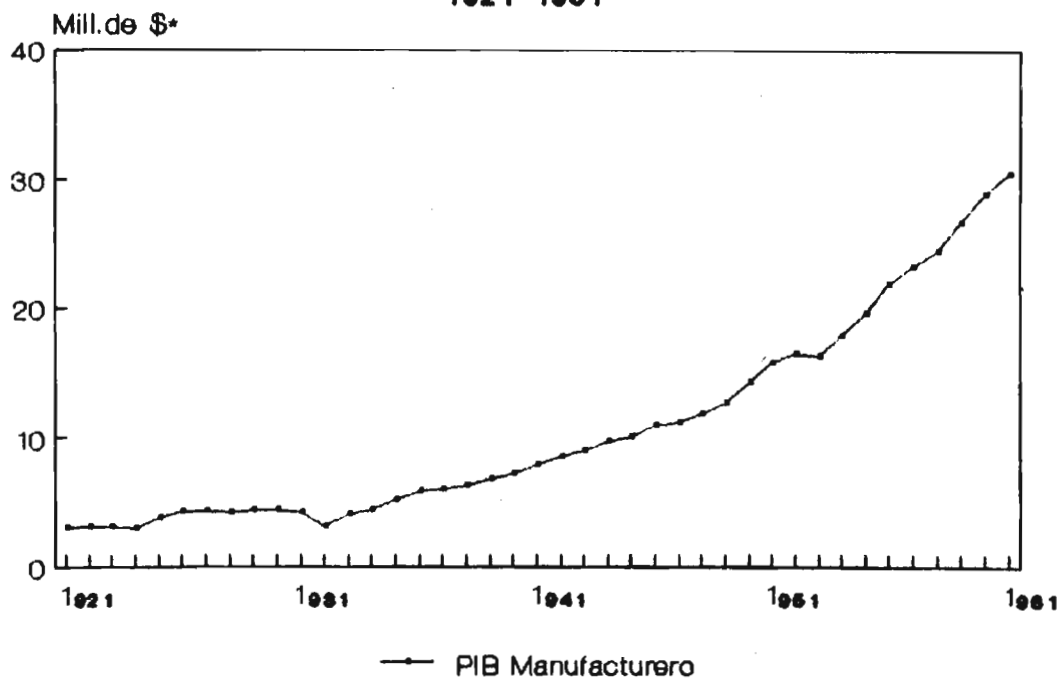
Al analizar la contribución sectorial al crecimiento del PIB entre 1929-1940, puede verse que ningún sector supera a las manufacturas (38.1%). En cuanto al dinamismo, sólo el sector gobierno presentó una tasa de crecimiento media anual superior al 4.9 de las manufacturas (Cárdenas, 1987:10). En la figura No. 4, es claro como a partir de 1931, se inicia un proceso de crecimiento acelerado del mercado manufacturero.

Los argumentos anteriores explican el hecho de que una parte importante de las primeras empresas, de lo que ahora constituyen los mayores grupos del país, se fundaran en esa época como puede observarse en la figura No. 5.

Gran parte de esas empresas fueron empresas grandes (capitales iniciales entre 100,000 pesos y más de un millón) y se establecieron principalmente en ramas consideradas tradicionales

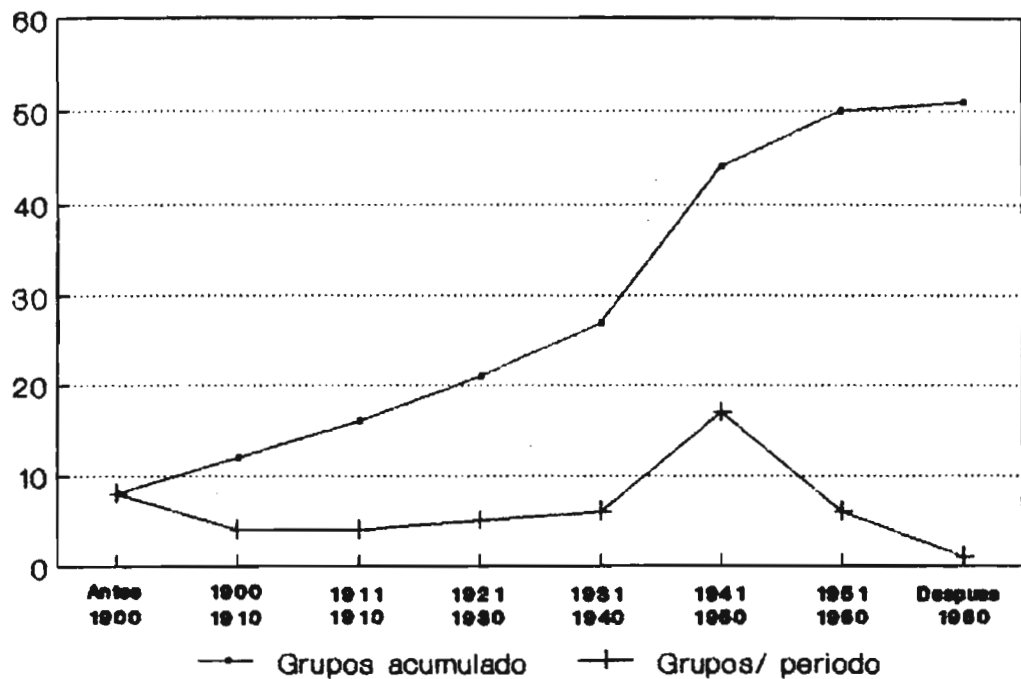


**FIGURA No. 4**  
**CRECIMIENTO DEL MERCADO MANUFACTURERO**  
**1921-1961**



(\*) Millones de pesos 1960-100  
 FUENTE: Datos de Cardenas, 1967.

**FIGURA No.5**  
**FECHA DE FUNDACION DE LA EMPRESA**  
**PRINCIPAL DE LOS GRUPOS \***



(\*) Se refiere a los 50 mayores grupos de la muestra de Cordero y Santín (1988)

como son: alimentos. bebidas. textiles. papel. y celulosa. También se ubicaron, aunque en menor medida, en la producción de minerales no metálicos y de metales básicos.

Aunque no se tiene suficiente información sobre el proceso de estructuración interna de las unidades empresariales que hemos denominado grupos económicos, ésta parece haberse desarrollado a partir de un patrón de integración vertical, entendido este, como la producción de materias primas del bien final producido originalmente.

Podemos ilustrar el proceso, analizando las respuestas ante las diversas condiciones económicas del periodo, de las empresas que dieron origen a cuatro de los mayores grupos económicos en la actualidad : ALFA, VISA VITRO Y CYDSA.<sup>20</sup>

La empresa que de una o otra forma dió origen a dicho grupos, fue la Cervecería Cuauhtemoc, fundada en 1890. En 1903 los mismos empresarios fundaron Malta S. A. para producir una de sus materias primas fundamentales. Enseguida incursionaron en una fábrica de vidrio con la idea de producir los envases para su producto (Vidriera Monterrey, 1909). En 1936, se abre la fábrica de cartón, Empaques de Cartón Titán. En ese mismo año, la decisión de producir las corcholatas metálicas (FAMOSA, 1936) para el producto original, los llevaría a la apertura, motivada por la coyuntura del periodo, de la empresa principal del Grupo

-----  
(15) En el informe de Expansión (1988) sobre 100 mayores grupos del país, Alfa aparece como el mayor grupo de capital privado en 1987. VISA, VITRO y CYDSA en el 4o. 7o. 10o. lugar respectivamente.

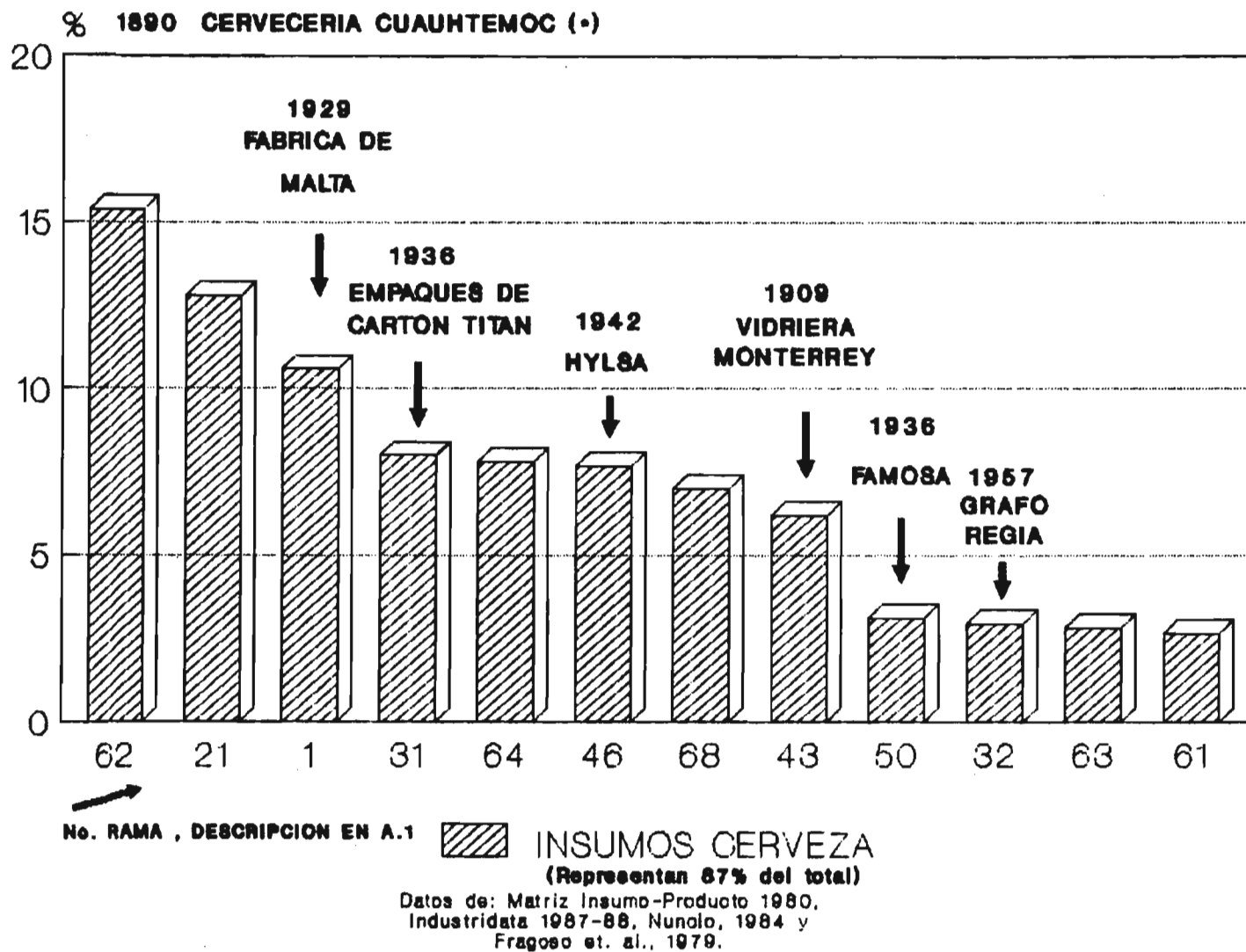
Alfa, Hojalata y Lámina, S.A.. (HYLSA, 1942). Según reporta Nuncio (1984), se decidió abrir esta fábrica, porque con los problemas derivados de la Segunda Guerra Mundial, no pudieron importar de Estados Unidos suficientes láminas de acero. Para finalizar con esta primera etapa, en 1945 se funda Celulosa y Derivados, S. A., que daría origen al Grupo CYDSA.

En la figura no. 6 puede apreciarse con claridad el patrón de integración que se describió en el párrafo anterior. Se muestran los principales insumos de la rama 21 (cerveza), así como la proporción utilizada en su producción. Se presentan también las empresas de los grupos mencionados, y las fechas en que se fueron creando relacionándolas con la rama en la que se ubicaron.

Al analizar el proceso de este grupo en dicho periodo, parecería no corresponder a la etapa histórica que muchas veces se identifica con estancamiento, inestabilidad y hostilidad gubernamental hacia la empresa privada. Por el contrario, como señala Hamilton (1988) "...la reconstrucción económica posrevolucionaria de México implicó considerable cooperación entre el Estado y el sector privado" (p.83). De allí que observamos la consolidación de numerosos grupos económicos (actuales) ya desde 1940.

En este sentido, hay que subrayar un elemento clave que contribuyó poderosamente a la etapa de formación de los primeros grupos que fue la reconstrucción del sistema bancario. Por un lado, el Estado creó sus propias instituciones (e.g. Banco de México y Nafinsa) cuyo principal objetivo fue canalizar fondos

**FIGURA No. 6**  
**PATRON DE INTEGRACION VERTICAL DEL**  
**GRUPO MONTERREY**



la inversión. Por otro, diversos grupos crearon sus propias instituciones financieras, muchas de ellas en el periodo de la incipiente industrialización durante la gran depresión. Hamilton (1988) dice que de las veintitrés instituciones financieras que controlaban gran parte del sistema financiero en 1969, 16 ya existían en 1941.

Por ejemplo, la financiera del grupo Alfa, Financiera Aceptaciones, que llegó a ser la tercera en el país en los setentas, se fundó en 1936. Al parecer correspondió a una estrategia de reorganización del grupo que se estaba estructurando a partir de la Cervecería Cuauhtemoc. En ese año quedan constituidos los grupos Cuauhtemoc y Vidriera aunque ambos siguen controlados por las mismas familias. En 1937 se estableció Financiera del Norte como organización financiera del grupo Vidriera que después constituiría la organización líder del grupo financiero Banpaís (Cordero y Santín, 1977:46).

También en esa época se fundó el Banco de Comercio (1932) y Crédito Minero y Mercantil (1934), vinculados por el grupo BUDA que más tarde se conocería como grupo CREMI del que surgieron tres grupos que actualmente son de los mayores del país, como Industrias Peñoles que en 1987 ocupó el quinto lugar de los mayores grupos de capital privado nacional. (\*) Hamilton presenta a este grupo junto con los cuatro mencionados anteriormente como ejemplos de incipiente formación de grupos.

En las investigaciones revisadas sobre grupos, se coincide en que el control del sistema financiero fué de vital importancia para

el desarrollo y poder de mercado que han gozado los grupos que lo controlaron hasta 1982.

"El control de los factores de producción por parte de los grupos fue indispensable para su desarrollo. Dentro de éstos se incluye, sin duda, el control al acceso del capital. El capital es un factor muy escaso en los países en vías de desarrollo y el tener la posibilidad de contar con medios financieros es fundamental para las empresas y grupos en general" (Cordero y Santín, 1988:169)

Jacobs (1981) no está de acuerdo con la afirmación anterior. El analiza si existe una relación significativa en el crecimiento de los grupos propietarios de bancos y los que no tienen bancos. Sus resultados sugieren que el crecimiento industrial y la actividad financiera local no parecen estar articuladas. Sin embargo, este resultado puede deberse al tipo de indicador que utiliza (Pasivo total/ Capital contable), relación financiera que difícilmente muestra las ventajas en tipo, líneas y plazos de créditos que pudieron obtener los grupos propietarios de bancos, o simplemente la manera en que este hecho pudo haber contribuido como "barrera de entrada" para otros competidores en sus áreas productivas estratégicas.

#### **3.4.- LA POLITICA DE INDUSTRIALIZACION Y LA CONSOLIDACION DE LOS GRUPOS DE CAPITAL PRIVADO NACIONAL.**

Fanjzylber y Martínez (1976), señalan que en la incipiente industrialización realizada hasta la década de los cuarenta, los principales actores fueron los empresarios locales, pues la inversión extranjera no mostró un crecimiento sustancial y se circunscribió a las actividades en las que había operado desde

finés del siglo anterior. Estos autores consideran que el tipo de industrialización que surgió a partir de los años cuarenta, conocido como sustitución de importaciones, es lo que determinó las características no sólo de la industria manufacturera en el país, sino también el tipo y participación de las diferentes unidades empresariales que conforman su estructura.

La sustitución de importaciones orientada a abastecer el consumo urbano,

"...dió origen a una industria que por el tamaño del mercado y el tipo de productos, requería a) de una fuerte protección de la competencia externa y b) del apoyo gubernamental para reducir costos....." (p. 142)

La protección que se dió a la industria (aranceles proteccionistas y controles cuantitativos a la importación) provocó en el sector empresarial local un interés exclusivo por el mercado interno y en actividades en donde el periodo de gestación de las inversiones fuese rápido y más rentable. Proceso que llevó al surgimiento de mercados cautivos que fortalecieron las tendencias oligopólicas ya existentes desde el origen de la industria en México como se señaló anteriormente.

Las características de las políticas proteccionistas que se aplicaron hasta los sesentas, pueden explicar no sólo la consolidación de los grupos económicos más importantes en el país, sino también su estructura. A lo que Fajnzylber y Martínez (1976) agregarían, esas políticas también propiciaron la forma de penetración de las empresas transnacionales, pues

"...Enfrentadas a una barrera comercial,....recurrieron más y más a la inversión directa..." (p.147) instalándose en las áreas que el modelo de sustitución descuidaba de manera importante (bienes intermedios y de capital).

Saúl Trejo Reyes (1987) resume las principales políticas proteccionistas del periodo que va de los años cuarenta a los años sesenta en los siguientes puntos:

- 1) Prohibición de importar bienes similares a los producidos en el país.
- 2) Concentración del esfuerzo productivo en los bienes de consumo final, con facilidades para la importación de maquinaria y equipo, materias primas, componentes tecnología y diseños.
- 3) Concentración del esfuerzo productivo en el mercado nacional, dado que éste era más rentable que la exportación. Como resultado de esto, rezago en aspectos de tecnología y diseño.
- 4) Tratamiento fiscal relativamente favorable, para facilitar el crecimiento de las empresas.

A pesar de que a principio de la década de los setenta se hace evidente el problema del proteccionismo excesivo, no sólo en la falta de competitividad de los productos manufactureros sino también del creciente déficit de la balanza de pagos, siguieron manteniendo esquemas proteccionistas. Se generalizó el uso de subsidios como instrumento de fomento industrial y se incrementó

-----  
(21) Dicha política tenía un costo que al agotar sus fuentes originales (la agricultura, los subsidios gubernamentales aunados al deterioro fiscal por apoyar el crecimiento de la industria), se tuvo que recurrir al endeudamiento externo creciente.



el uso de permiso previo para proteger a la industria de la competencia internacional (Trejo Reyes, 1987:18).

Se tiene evidencia de que en los años setenta se dió un proceso de expansión acelerada de los grupos económicos nacionales y una tendencia a la mayor concentración. Jacobs (1981) muestra como aumentan su participación en las ventas totales de las mayores empresas del país, en particular, en 1976-1977 y señala que este proceso se explica por: el impulso deliberado del Estado a la inversión privada nacional junto con las medidas tendientes al mayor control de la inversión extranjera; las facilidades para establecer holdings, y por la estructura productiva más diversificada de los grupos en el mercado interno.

Según Trejo (1987), el decreto que permitió la creación de controladoras o empresas holdings (1973) fortaleció a un reducido grupo de empresas nacionales, al abaratar el costo del capital para expansión a través de un tratamiento fiscal más favorable (p.51). Sin embargo, esta medida estaba inspirada en la idea de que al favorecer la consolidación de los grupos industriales, éstos podrían avanzar en objetivos tales como: incremento a las exportaciones o la generación de tecnologías nacionales. El resultado fue una expansión acelerada de los grupos sin modificar su estructura básica dedicada, fundamentalmente, al mercado interno.

Trejo también menciona que la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera (1973)<sup>22</sup> no logró sus objetivos, y sugiere, que estos intentos de política industrial, estuvieron dominados por una visión parcial de las formas de respuesta de las distintas empresas que conforman la estructura de la industria manufacturera mexicana.

#### CAPITULO 4.- COMPORTAMIENTO DE LOS GRUPOS EN DISTINTAS COYUNTURAS

##### 4.1.LA DIVERSIFICACION COMO ESTRATEGIA: GRUPOS ECONOMICOS VS. GRAN CORPORACION.

Decimos que una empresa se diversifica, cuando extiende sus actividades a mercados de nuevos productos en los que se requieren procesos productivos distintos a los procesos en los que originalmente opera.<sup>23</sup>

La diversificación se menciona como una característica común tanto de la gran corporación transnacional como de los grupos económicos. Sin embargo, se plantea que las razones por las que surge, así como las características y consecuencias de esta estrategia en el funcionamiento de los mercados es distinta (Cardero y Quijano, 1988).

-----  
(22) Entre otros objetivos de la ley están: delimitar la creciente inversión extranjera, al definir las actividades a las que podían dedicarse, los límites a su participación en nuevas empresas y su participación en la compra de empresas establecidas.

(23) En algunos textos utilizan en término diversificación para referirse a lo que aquí llamaremos diferenciación. Entendemos por ésta, al hecho de que una empresa penetra a nuevos mercados con productos distintos pero que en lo básico requieren del mismo proceso productivo.

Caves (1987) señala que la única manera de entender como afecta la diversificación a la economía, es conociendo las razones de su surgimiento. Además, su verdadera significación en el funcionamiento de los mercados se aprecia cuando se interpreta como un elemento de la estructura de mercado.

En relación a la diversificación observada de la gran corporación en Estados Unidos, se concluye que ésta revela ciertas desventajas para la sociedad porque afecta el proceso competitivo y la eficiencia en los mercados. Potencialmente, la gran corporación diversificada, puede utilizar las utilidades obtenidas en alguna línea de productos, para "financiar" la eliminación de competidores de otro mercado mediante la simple disminución de un precio por abajo del nivel "sostenible" por otras empresas no diversificadas (Caves, 1987 y Scherer, 1980).

Jurgensen (1972) dice que la diversificación puede explicarse, en general, por dos elementos: la aversión al riesgo o las tasas de crecimiento de los mercados. En cambio, Cardero y Quijano (1988) sugieren que la diversificación de las grandes corporaciones, parece estar vinculada al tamaño y a la consolidación de su posición en una rama o sector lograda a partir de la disposición o control de un poder "tecnológico" o financiero (p. 257).

En el caso de los grupos económicos, la diversificación se atribuye más a los factores que afectan las expectativas de ganancias en:

"...economías sujetas a la inestabilidad y cambio estructural acelerado...mercados internos de muchos productos manufacturados...relativamente pequeños...e incapacidad general para introducirse a los mercados de exportación" (Leff, 1974:523).

que a los elementos que la explican en la gran corporación.

En cuanto a la manera en que afecta la diversificación de los grupos económicos en la eficiencia del mecanismo de mercado, a diferencia de la gran corporación, se dice que en algunos sentidos, la mejoran, pues al participar "...en muchas actividades diferentes aumenta el flujo de información y disminuye la incertidumbre que rodea las decisiones de inversión y producción" (Leff, 1974:527).

Scherer dice que el estudio de la diversificación de las grandes corporaciones es interesante por diversas razones; como un atributo estructural cada vez más importante, como condición que puede afectar el comportamiento de fijación de precios de las empresas así como las decisiones investigación y desarrollo; como un aspecto para la política de gobierno en contra de las fusiones y como una posible causa del aumento de la participación de las grandes corporaciones en la actividad manufacturera. Aunque es difícil encontrar información confiable de la estructura individual de las empresas, se han realizado esfuerzos importantes por identificar el patrón de diversificación entre las grandes empresas manufactureras "...las grandes corporaciones tienden a ser más diversificadas que sus competidores más pequeños.." (p.75) y aunque el fenómeno no es nuevo, se considera que operó de una manera mucho más acelerada a partir

de la Segunda Guerra Mundial (p.76).

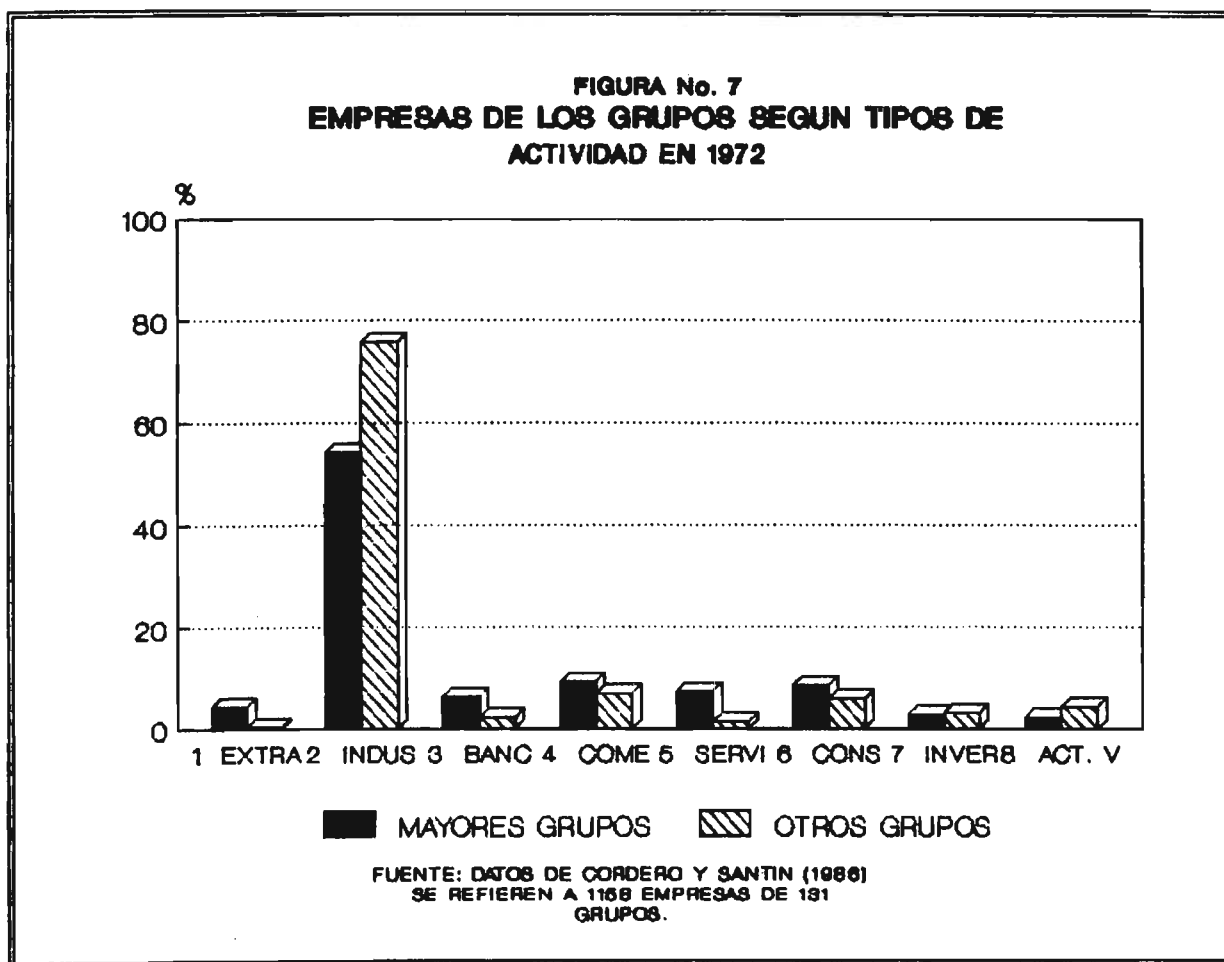
Scherer (1980) y Caves (1987) identificaron en sus investigaciones sobre la gran corporación, los siguientes patrones de diversificación:

- 1.- A partir de fusiones con empresas en nuevas líneas.
- 2.- Por el desarrollo de nuevos productos vía investigación y desarrollo (hay poca evidencia cuantitativa de la importancia de 1 y 2 fusiones vs. desarrollo interno).
- 3.- Por un desarrollo relacionado de alguna manera con la líneas existentes (líneas que requieren similares cualidades o canales de distribución) pero la tendencia en general es hacia mercados no relacionados.
- 4.- Por avances tecnológicos
- 5.- Por la alta concentración de los mercados. Este elemento puede provocar la tendencia a la diversificación, al hacer difícil el crecimiento de las empresas en los mismos mercados, sin afectar las relaciones establecidas de precios entre los oligopolistas.

Aunque en el caso de los grupos económicos, hay muy poca información respecto a la diversificación, realizaremos un análisis con los elementos con que contamos. En la muestra de 131 grupos industriales que estudian Cordero y Santín (1977), puede verse que la estructura productiva de los grupos, ya desde 1972, es muy diversificada.

-----  
(24) Se considera que la tendencia tanto a la asociación, como a la diversificación es anterior. Sin embargo, excepto algunas historias de grupos individuales, antes del estudio de Cordero y Santín, no hay información tan amplia al respecto.

Sin embargo, el grado de diversificación varía con el tamaño de la empresas. Puede verse en la figura No. 7 que los 50 mayores grupos muestran una estructura más diversificada que los 81 restantes. También el promedio de empresas por grupo varía en forma significativa, mientras que los 50 mayores tuvieron en promedio 14.7 empresas, los 81 restantes sólo contaron con un promedio de 5.17.



Según Jacobs (1981), la estructura diversificada de los grupos, aunada al tipo de sectores en los que se ubican predominantemente, es lo que les permitió, en la recesión de mediados de los setenta, reasignar internamente sus producciones entre sectores con distintos comportamientos cíclicos y, de esta manera, aumentar su participación en las ventas totales de las mayores empresas (de 34.2% a 41.1%). Las empresas transnacionales, en contraste, disminuyeron su participación debido a la especialización sectorial que las caracteriza en el mercado interno, y por el tipo de bienes que produce en el mercado doméstico (principalmente durables).

#### **4.2.-MODALIDADES DE EXPANSION Y ESTRUCTURA FINANCIERA EN LOS AÑOS SETENTA**

En cuanto a las modalidades de expansión de los grupos en los setentas, las fuentes consultadas indican que éstas se caracterizaron por adquisiciones más que por inversiones nuevas o ampliaciones de plantas existentes. En el caso de los cuatro mayores grupos en 1974 (GIS, ALFA, VISA Y VITRO), tres de ellos favorecieron la modalidad de crecimiento por adquisición de empresas ya establecidas. Esta estrategia no significa, a nivel agregado, inversión neta para la economía, sólo cambios en

la propiedad y en la concentración de los mercados. De cuarenta y tres adquisiciones de los grupos Alfa, Visa y Vitro, cinco se realizaron en 1975-76, cuatro en 1977 y 32 entre 1978 y 1981.

Aunque con la información de cuatro grupos no podemos generalizar el fenómeno, sabemos que toda inversión real de una empresa, tiene su contraparte financiera. De ésta última tenemos información más amplia a partir de la cual podemos inferir, cual fue la principal modalidad de expansión de las empresas mexicanas. En cuanto a los grupos, Cardero y Quijano (1988) utilizando indicadores de endeudamiento por origen, plazo y tipo de propiedad de los grupos, y una muestra mayor, llegan a la conclusión de que en la etapa de auge, los grupos crecieron principalmente a través de adquisiciones de empresas establecidas.

Según información de la Revista Expansión (enero de 1979), Gustavo Petricioli, presidente de la Comisión Nacional de Valores, habla declarado que las medidas que se tomaron en 1977 para impulsar el mercado bursátil, pretendían estimular el financiamiento directo y a largo plazo de las unidades productivas, pues se había hecho evidente en 1976, que las empresas mexicanas apoyaron su crecimiento con financiamiento indirecto y en una proporción importante en dólares .

Los resultados del estudio de Cardero y Quijano (1988) muestran que los objetivos de las reformas e impulso al mercado bursátil, no se cumplieron, pues a pesar del movimiento espectacular de la Bolsa Mexicana de Valores en 1978, éste no se apoya en nuevas



emisiones, al contrario,

"La bolsa parece haber sido...un mecanismo importante para articular mejor la modalidad de financiamiento indirecto...y el boom...uno de los elementos que apoyó la gran expansión de la deuda externa privada" (p.239).

Si consideramos que el financiamiento de las inversiones de las empresas fue principalmente indirecto, y que las inversiones en nuevas plantas o ampliaciones de las existentes dependen en gran medida de importaciones de tecnología y bienes de capital del exterior, podemos inferir, si el endeudamiento externo privado fue para éstos fines, a través del plazo para el que se contrató.

Al analizar la información de la deuda externa privada por plazos y origen de la empresa, se observa que mientras en el periodo 71-76, las empresas mexicanas contrataron solamente el 33% y las extranjeras 67%, en el periodo 78-81 se observa un cambio drástico al absorber las empresas mexicanas el 84% y las extranjeras el resto. Además, en cuanto a la estructura de la deuda de acuerdo al plazo contratado, se tiene que, el 72% de la deuda de las empresas mexicanas fue de corto plazo y la de las extranjeras 56% (ibid.)

Según Cardero y Quijano, éstas características del endeudamiento, pueden reflejar que la adquisición de empresas fue la modalidad de expansión de los grandes grupos, pues fueron éstos los que concentraron la mayor parte de la deuda externa privada (1988:255). También muestra que la respuesta de las empresas extranjeras es distinta a la de los grupos económicos en el contexto nacional, y que la diversificación que lograron estos

últimos en tan breve lapso, no estuvo apoyada en la disposición de un poder financiero propio, como fue el caso de las grandes corporaciones .

#### **4.3.- LA RESPUESTA DE LOS GRUPOS ANTE EL "CAMBIO ESTRUCTURAL"**

A partir de la llamada crisis petrolera en 1982, provocada por la caída de los precios internacionales del petróleo y el alza de las tasas de interés, se hicieron evidentes los problemas de una estructura industrial modelada por una política altamente proteccionista, y profundizada por un flujo indiscriminado de divisas y contratación de créditos en el periodo inmediato anterior.

Después de que la economía había crecido a tasas del 6% promedio anual en los años anteriores a 1982, en ese año el PIB mostró una disminución de 0.6% y la inflación alcanzó niveles cercanos al 100%. Las relaciones comerciales y financieras del país con el exterior se deterioraron seriamente y las empresas privadas se vieron severamente afectadas en sus finanzas (e.g. el 70% del pasivo total del grupo Alfa era en dólares)

En 1981, más de 30% de los ingresos del sector público provenían del sector petrolero, sector que contribuía con el 75% de las exportaciones totales, por lo que la caída de sus precios, generó serios problemas tanto para el financiamiento del gasto público, como para el cumplimiento de compromisos contraídos en el exterior. Estas condiciones han marcado y condicionado las políticas económicas de los últimos años.

En este contexto, en lo que toca al aparato productivo, se han promovido cambios a nivel interno cuya meta ha sido poder contar con una planta industrial más competitiva con el exterior. Esto se ha tratado de lograr eliminando paulatinamente los esquemas de protección bajo los cuales se desarrolló la empresa privada. A nivel interno, eliminando subsidios directos e indirectos, y en el frente externo, abriendo las fronteras no sólo a la competencia internacional, sino también a la inversión extranjera directa, es decir, cambios que en relación al patrón de industrialización que se siguió desde los años cuarenta, es tan drástico, que se postula al periodo 1982-1988 como de cambio estructural.

Ante estas nuevas condiciones y teniendo en cuenta no sólo las características de la estructura industrial, sino las de los agentes económicos que la conforman y que son los que organizan y canalizan la actividad productiva a través de distintas formas de organización empresarial, surgen varias preguntas: las empresas privadas nacionales desarrolladas bajo esquemas altamente distorsionadores están preparadas para la competencia internacional? cuales han sido las respuestas, en particular, de los grupos económicos? su estructura se ha modificado? sus estrategias de inversión y financiamiento como se han visto afectadas? la estructura altamente diversificada de los grupos, que les permitió en la recesión de mediados de los setentas reasignar recursos entre sectores, les ha favorecido o afectado en este periodo?, es precisamente esta estructura la que les permite "competir" con sus rivales extranjeros?

extranjeros ? Son las respuestas a estas preguntas las que se buscan en esta parte del trabajo. El análisis siguiente se realiza a dos niveles, uno global con indicadores generales sobre una muestra de 70 grupos, y otro particular o de caso, en el que se investigan las diversas estrategias que han seguido en este periodo dos de los grupos más antiguos (que en 1987 eran siete grupos con dos direcciones únicas).

#### 4.3.1.- METODOLOGIA Y RESULTADOS DEL ANALISIS EMPIRICO.

Mucho se ha comentado en la investigación empírica en general, que la falta de información condiciona, en gran medida, la metodología que tiene que seguirse en muchos estudios. En éste trabajo, tampoco es la excepción. La atención al grupo como unidad de análisis es relativamente reciente y además escasa. Aparte de diversos estudios de caso, el primer estudio (del que tenemos noticia) más sistemático y completo sobre características económicas de los grupos en México, es el de Cordero y Santín (1977).<sup>25</sup> Es por eso, que para poder establecer comparaciones

-----  
(25) A partir de información Censal, dichos autores toman una muestra de las mayores empresas. Después realizan una encuesta directa a nivel de empresa individual. Entre las preguntas del cuestionario está la de si pertenecen a un grupo o no, cual y que otras empresas están relacionadas con esa empresa. De ésta forma organizan un directorio de grupos. Hay que mencionar que originalmente, el grupo como unidad de análisis no era su objetivo, pero en el trabajo empírico se dieron cuenta que este fenómeno era mucho más común de lo que se pensaba y es por ello que decidieron considerarlo. Detectaron 131 grupos que controlaban 1,158 empresas, 739 controladas por los 50 mayores y 419 por los 81 restantes. Esta información se refiere al año de 1972, después de ese año, la información que se tiene sobre grupos es la que apareció, de manera aislada, en los informes de la revista Expansión sobre las mayores empresas. En 19 la SPP realizó... y a partir de 1985 la revista expansión publica un informe en el que el grupo es la unidad de análisis.

sobre la estructura productiva de los grupos en la actualidad, con información similar en otros años, hemos seguido algunos lineamientos metodológicos similares a los de dicho estudio.

El análisis del grado de diversificación de la estructura productiva de los grupos en la actualidad, así como de algunas características de su estructura, la realizamos de la siguiente forma: se tomó una muestra de 70 grupos de los cien que aparecen en 1987 como los mayores del país en el informe de Expansión (agosto, 1987), y se agruparon de acuerdo al tipo de propiedad. Se clasificaron como grupos económicos a aquellos en los que el capital privado nacional es mayoritario; como filiales de empresas extranjeras a los grupos que contaban con más del 50% del capital de grupo; como empresas públicas, a los grupos cuyo capital mayoritario es estatal .

Con estos criterios se reunieron 50 grupos económicos que controlan 745 empresas, 14 grupos de filiales extranjeras con 62 empresas, y 6 grupos estatales con 31 empresas. Las empresas de cada grupo se clasificaron por tipo de actividad (a nivel de gran división de la clasificación de cuentas nacionales) después, las que estaban ubicadas en el sector industrial se organizaron de acuerdo a nueve grupos de ramas industriales (ver A.1 y de A.7 a A.10 en el apéndice estadístico) . En relación al problema de cual es la representatividad de estos grupos en el aparato productivo nacional, no tenemos datos precisos, sin embargo, a partir de la siguiente información se puede tener una buena aproximación.

Las ventas de los 70 grupos seleccionados representan el 95% de las ventas totales de los cien mayores grupos (se excluye Pemex, sus ventas representan 43% del total). Por lo menos, el 50 % de las 838 empresas de estos grupos están en el informe de las 500 mayores del país. Expansión informa que consideradas las ventas totales de las empresas manufactureras y extractivas, estas representan un 44% del valor bruto de la producción del país (Agosto 17, 1988:97).

En la primera parte del trabajo empírico se obtuvieron los siguientes resultados.

Como se puede observar en el cuadro no. 1 existen grandes diferencias en cuanto al número y tamaño de las empresas de acuerdo al tipo de propiedad. Los grupos económicos tienen en promedio 14.9 empresas y las ventas anuales por empresa ascienden a 20, 500 millones de pesos. Los grupos de capital extranjero mayoritario tienen 4.4 empresas por grupo, pero a juzgar por el volumen de ventas por empresa, son tres veces mayores que las de los grupos nacionales. Los grupos reportados como de capital estatal mayoritario, presentaron 5.1 empresas por grupo pero con un volumen de ventas que rebasa considerablemente, aún sin considerar a Pemex, a cualquiera de los dos anteriores.

Comparando el promedio de empresas por grupo económico con años anteriores, se observa que el dato de 1987 es muy similar al que obtuvieron Cordero y Santín en 1972 (14.7) pero menor que las registradas en 1982 (22.3). Al interior de los 50 grupos, se pueden observar diferencias importantes, por ejemplo, los 10

**CUADRO No.1**  
**PROMEDIO DE EMPRESAS POR GRUPOS 1987**

<b>TIPO DE GRUPOS</b>	<b>No. EMPRESAS</b>	<b>VENTAS/EMP *</b>
<b>GRUPOS ECONOMICOS</b>	<b>14.9</b>	<b>20,600</b>
<b>FILIALES DE EMPRESAS EXTRANJERAS</b>	<b>4.4</b>	<b>82,900</b>
<b>EMPRESAS PUBLICAS</b>	<b>5.1</b>	<b>178,800 **</b>

(\*) Cifras en millones de pesos

(\*\*) No se considera Femex

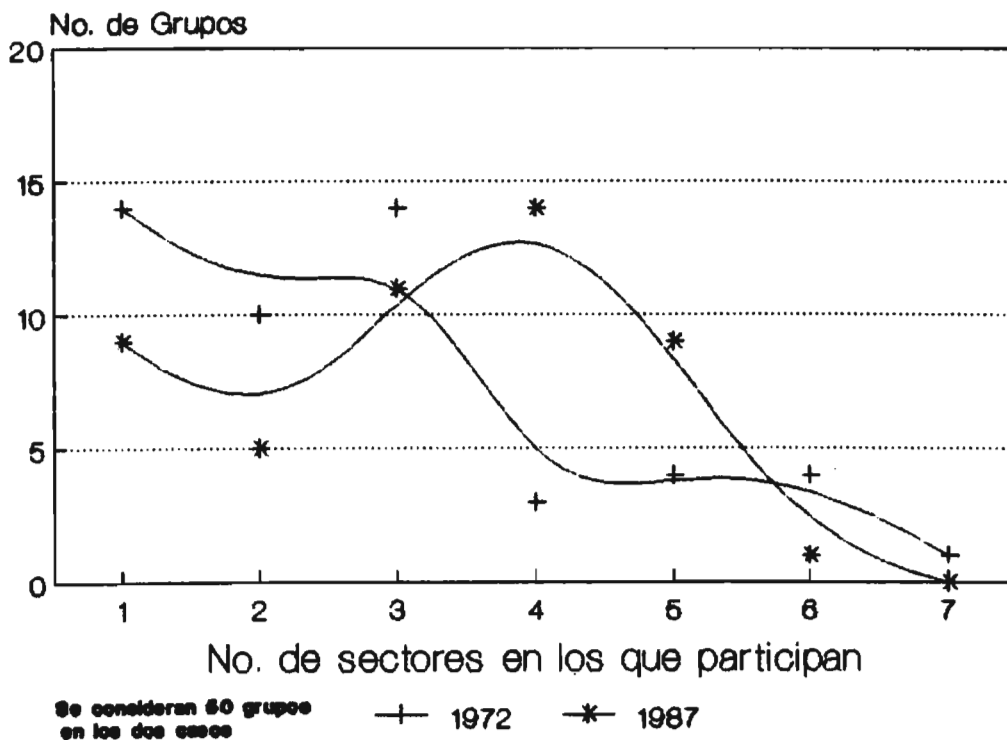
FUENTE: Realizado con datos de Expendios, agosto, 1988

primeros grupos presentaron más del doble de empresas en promedio que el resto tanto en 1972 como en 1987, mientras que en 1982, fueron 41 por grupo.

En cuanto a la diversificación de la estructura productiva, ésta es mayor en la actualidad que la que tenían en 1972. Hay que aclarar que este dato se refiere al promedio de los grupos, y como todo promedio, oculta que las diferencias intragrupos, en 1972 eran mucho mayores que las que se observan actualmente. En la figura 8 puede verse que la mayoría de los grupos participaron entre tres y cinco sectores, mientras que en 1972 entre uno y tres de los siete considerados. Sin embargo, más grupos participaron en seis y siete sectores en 1972 que en 1987.

Al analizar la diversificación intraindustrial se confirma una diferencia fundamental, entre los grupos económicos y los grupos de empresas extranjeras, que hemos venido discutiendo en secciones anteriores de este trabajo, estos últimos muestran una clara especialización sectorial en la estructura productiva

**FIGURA No. 8**  
**DIVERSIFICACION DE LOS GRUPOS**  
**1972 Y 1987**



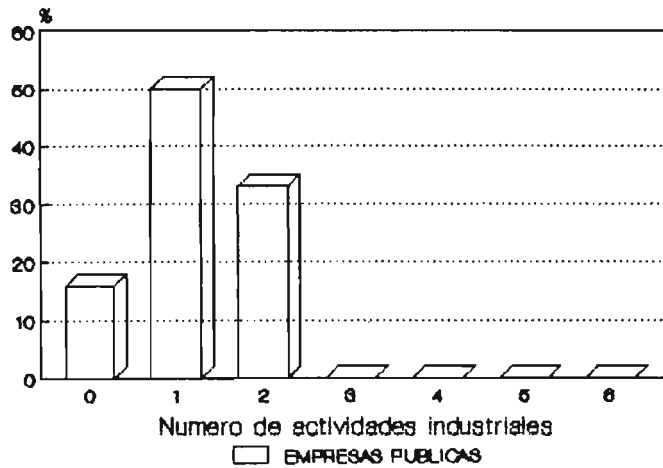
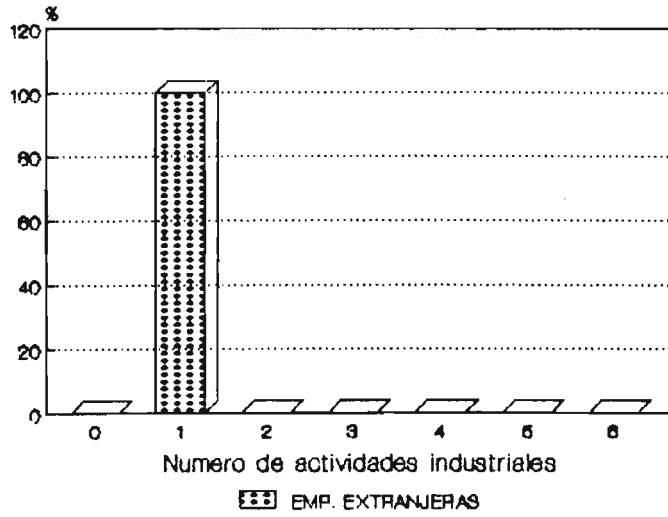
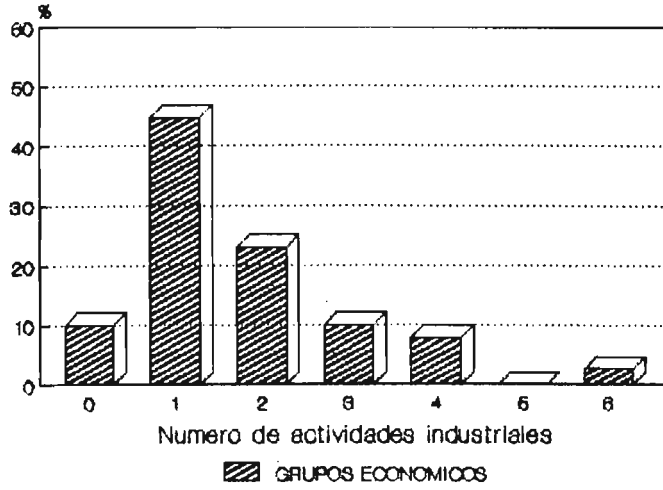
local, que según Fajnzylber y Martínez (1976), "...responde necesariamente a las características de la estructura productiva del país de origen y al nivel relativo de eficiencia económica alcanzado en las distintas ramas" (p.29).

En la figura 9 se compara la diversificación intraindustrial por tipo de grupos. El 100% de los grupos de capital extranjero sólo participan en una actividad industrial, los grupos de capital estatal no participan en más de dos actividades, mientras que los nacionales, aunque casi la mitad (44.7%) sólo participan en un grupo de ramas industriales, el resto participa entre 2 y 6. Hay que aclarar que también hay patrones de diversificación entre

-----  
(26) Se utilizó la clasificación de actividades industriales del Sistema de Cuentas Nacionales de México, ver listado en el A.1 del apéndice.



**FIGURA No. 8**  
**DIVERSIFICACION DE LOS GRUPOS**



PLANIFICACION ECONOMICA DEL PERU - 1980

ramas de un mismo sector que podrían observarse con datos a un nivel más desagregado del que se está tratando aquí.

En cuanto al tipo de sectores en los que se concentra la actividad de los grupos, se observa el mismo patrón que se discutió para el conjunto de la estructura industrial en 1980. Los grupos extranjeros concentran más del 80% de su actividad en dos de los sectores considerados como más dinámicos, el de productos metálicos, maquinaria y equipo (sector 8) y el sector cinco: sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico. En el caso de los nacionales y estatales, también son los sectores en los que concentran su actividad (el 50% en los dos casos) (Cuadro no. A.11 en apéndice estadístico)

#### **4.3.2.- LA REORGANIZACION INTERNA DE LOS GRUPOS: EL CASO DE DOS DE LOS MAYORES GRUPOS DE GRUPOS.**

En 1987 entre los seis mayores grupos económicos del país, aparecen cinco que habían surgido antes de la política de industrialización de los años cuarenta. Cuatro de ellos se originaron a partir de la estrategia expansión mediante integración vertical de la Cervecería Cuauhtemoc, la "empresa madre". El quinto, surgió en la década de los treinta del grupo BUDA, conocido hasta principios de los ochentas como grupo CREMI, ligado a la minería y competidor importante (a partir de los cuarentas) de la Cervecería Cuauhtemoc a través de la Cervecería Moctezuma.

El grupo Alfa que en 1987 aparece como el mayor grupo de capital privado nacional, sólo superado por Pemex, es un caso difícil de

ignorar tanto por el espectacular crecimiento que experimentó en el período de auge, como por la profunda crisis financiera que sufrió desde 1981.

El grupo Alfa surge como tal en 1974 del grupo que hasta entonces se conocía como Cuauhtemoc-Hylsa. El grupo de empresas más ligadas a la Cervecería conformaron el grupo VISA, y las más ligadas al acero, formaron el grupo ALFA. Es a partir de entonces que se define una estrategia de diversificación como prioritaria para el grupo. En palabras del presidente de su consejo de administración,

"...considerando que 79% de los activos totales y 81% de las ventas del grupo dependían del acero en 1974, se estimó necesaria la diversificación...el crecimiento es el objetivo primordial, y la diversificación es un medio para acelerar el proceso a corto plazo y para suavizar las posibles fluctuaciones en el futuro" (Informe de Alfa, 1980)

Aprovechando las condiciones y estímulos que a partir de 1977 el Gobierno Federal ofreció a la inversión privada, Alfa siguió dos estrategias en la dirección de sus inversiones. Por un lado, invirtió en ramas que el gobierno había definido como prioritarias y que por lo tanto gozaban de importantes estímulos. Por otro, invirtió en ramas cuya producción era insuficiente para satisfacer la demanda (MANZO, 1988:290). De esta forma, el crecimiento de sus subsidiarias y su diversificación, fueron considerables. De 44 empresas que tenía en 1977, se llegó a 157 en 1981. En cuanto a la diversificación, fue y sigue siendo en la actualidad, el grupo que exhibe la

estructura más diversificada en el país (ver cuadros A.7 y A.9 y figuras A.1, A.2, A.3, A.4 apéndice estadístico).

En la "crisis petrolera" de 1981, también Alfa fue el grupo más endeudado del país. De su pasivo total, 70% era en dólares, lo que en un contexto de altas tasa de interés y deslizamiento del peso, agudizó su crisis financiera.

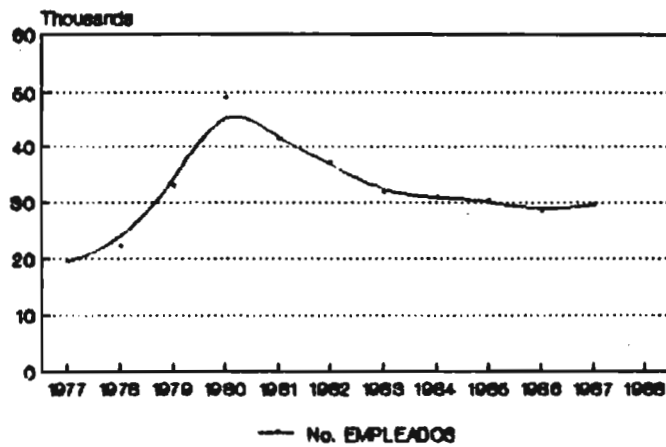
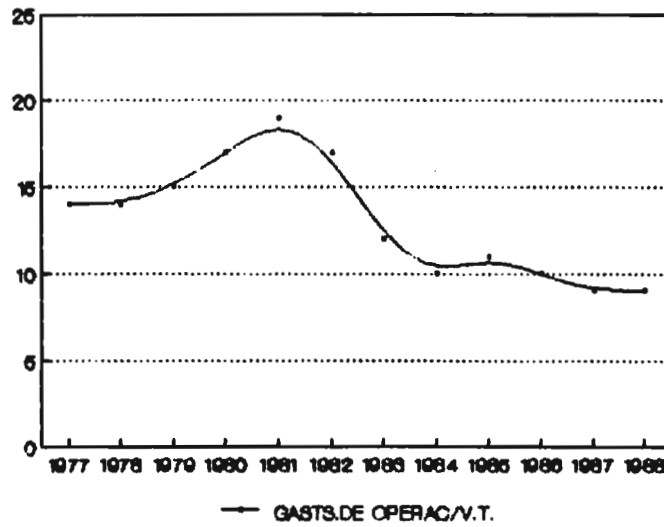
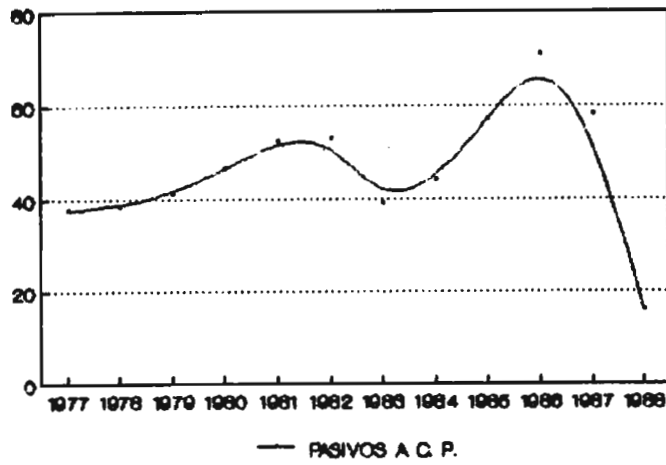
A partir de esa fecha, su política de crecimiento y diversificación se cambió por otra de consolidación, cuyos principales instrumentos fueron: reestructuración de la estructura organizativa, de la estructura financiera y la "desinversión" (Garza Sada, Informe del Grupo Alfa, 1981).

Los resultados de algunas de sus políticas internas de ajuste, se muestran en la siguiente serie de gráficas (figuras 10 y 11) que abarcan los dos periodos, el de expansión y crisis, en los que se puede observar claramente la drástica reestructuración interna del grupo.

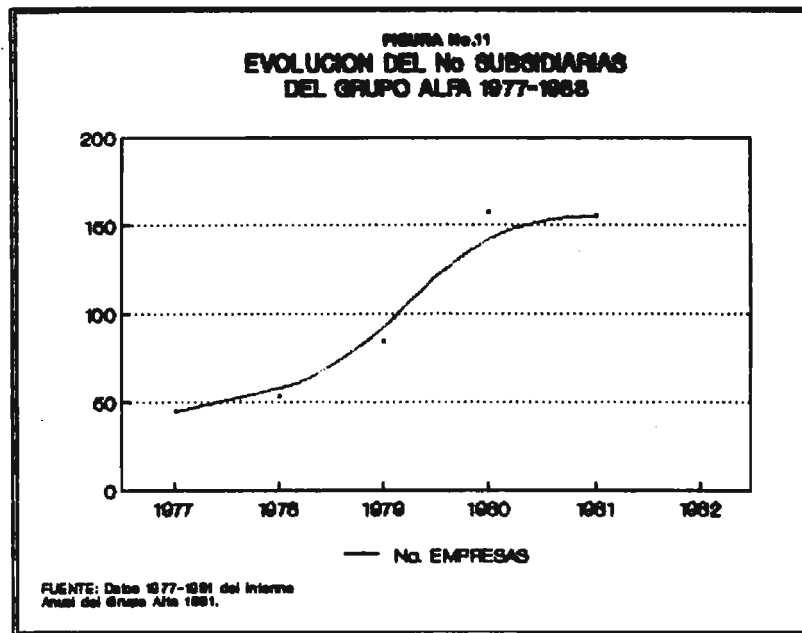
De esta forma, después de haber operado con pérdidas hasta 1987, en 1988, según el informe financiero del grupo, vuelve a operar con utilidades (Acciones y Valores, 1989).

Los otros tres grupos del llamado grupo Monterrey, han seguido políticas muy similares en cuanto inversión, estructura financiera y reorganización administrativa.

**FIGURA No. 10**  
**EVOLUCION DE DIVERSOS INDICADORES DEL**  
**GRUPO ALFA 1977-1981**



FUENTE: Datos 1977-1981 del Informe Anual del Grupo Alfa 1981 y los de 1982-1988 de Acciones y Valores 1989.



El grupo CREMI cuyas áreas de actividad estuvieron desde su origen, menos integradas que el grupo Monterrey, aparece en los ochentas dividido en tres grupos: Industrias Peñoles, grupo Cermoc y El Palacio de Hierro (con una dirección común). Industrias Peñoles ha sido la más importante de las tres, sus áreas de especialización son el ramo minero metalúrgico y químico. Industrias Peñoles depende en un 50% de la demanda externa, y ha gozado de estabilidad económica ininterrumpida desde 1978. Para ésta empresa, la devaluación del peso contribuyó con buenos resultados, y en contraste con el grupo anterior, sus estrategias al inicio de los ochentas fueron "re inversión y diversificación". Actualmente, es más diversificada que en años anteriores y según informes de la Bolsa de Valores, no ha dejado de operar con utilidades en todo el periodo de crisis.

Mientras Industrias Peñoles mostraba estos resultados tan satisfactorios a lo largo del periodo 82-88, el grupo Cermoc mostró mucha inestabilidad. Este grupo había sido el competidor más importante para el grupo Visa, pero al parecer, la concentración de esfuerzos del antiguo grupo Cremi en sus áreas originales de especialización (minero-metalurgia), les impidió manejar una área que a nivel interno tenía una competencia muy importante. Esto parece haber culminado en 1988 cuando el grupo Cermoc pasa a formar parte del grupo Visa, S.A. (Acciones y Valores, 1989).

### CONCLUSIONES

En esta parte se discuten a manera de conclusiones y de hipótesis tentativas, la interpretación que surge de esta revisión sobre grupos económicos en México.

En la primera parte se vio la importancia que han tenido diversos estudios empíricos sobre la empresa en el desarrollo de nuevos modelos analíticos. También la necesidad de realizar estudios de las empresas en contextos distintos a los que tradicionalmente se han llevado a cabo (E. U. y G. B.).

Encontramos que las características de las unidades empresariales que conforman la estructura industrial en México, le imprimen un carácter marcadamente oligopólico. Fue clara la heterogeneidad existente entre las distintas empresas y el poder de mercado del que gozan las empresas oligopólicas, tanto de capital privado nacional, capital extranjero o empresas públicas.

El subsector oligopólico, conformado por las empresas mencionadas

anteriormente, también muestra una gran heterogeneidad. Cada tipo de empresa tiene una estructura interna distinta y sus estrategias y respuestas varían ante las mismas condiciones en el mercado nacional.

Así como en los países desarrollados, la gran corporación es la empresa representativa del subsector oligopólico, en México, es el grupo económico.

El grupo económico es una empresa multimercado con una dirección única. Como su dirección opera en el país, son considerados "actores nacionales". Los grupos económicos se distinguen de la gran corporación transnacional en los siguientes aspectos:

En el grupo económico no se ha dado la separación de la propiedad y el control que se observa en la empresa transnacional, esto provoca que los mercados de capitales sean muy estrechos y que la concentración del ingreso sea más pronunciada.

El comportamiento del grupo hasta 1982, estuvo dirigido más por el objetivo de crecimiento que por el objetivo de maximización de beneficios en el sentido neoclásico. En este contexto se utilizó la diversificación como medio para acelerarlo.

Aunque la diversificación es una característica común al grupo económico y a la gran corporación, su naturaleza y consecuencias a nivel nacional son muy distintas.

La diversificación observada en la gran corporación en E.U. parece estar vinculada al tamaño y a la consolidación de su posición en una rama o sector lograda a partir de la disposición



o control de un poder "tecnológico o financiero". Los patrones de diversificación han respondido a fusiones, a nuevos productos desarrollados vía investigación y desarrollo, por aprovechamiento de canales de distribución o por avances tecnológicos.

En el caso de la diversificación de los grupos económicos, se atribuye a los factores que afectan las expectativas de ganancias en economías sujetas a la inestabilidad y cambio estructural acelerado, mercados internos estrechos, e incapacidad general para introducirse a los mercados de exportación. También a distorsiones de los mercados causadas por elementos institucionales y a esquemas fiscales que favorecieron estructuras productivas diversificadas.

A diferencia de la marcada estructura diversificada de los grupos económicos a nivel nacional, las filiales de las empresas transnacionales, presentan una especialización sectorial, eso determina respuestas diferentes ante las medidas de política económica o ante cualquier choque interno o externo.

La estructura de grupo nos sugiere que al analizar el funcionamiento de los mercados, es importante considerar la diversificación como elemento estructural. También es claro que los índices de concentración usuales, no nos dirá mucho sobre el "poder de mercado" de alguna empresa, será más adecuado medirlo por otros índices como puede ser el grado de monopolio.

En general, podemos decir que el grupo económico como unidad de análisis es importante y puede explicar fenómenos que a nivel de

empresa individual pueden parecer oscuros.

En el análisis de la estructura de grupo, quedó claro que las decisiones y estrategias fiscales, financieras y de inversión, se definen a nivel de la dirección del grupo, no a nivel de empresa individual. Las empresas individuales sólo deben dirigir las operaciones de corto plazo que eleven la rentabilidad en los mercados específicos.

Desde una perspectiva histórica se observó, que existen evidencias de importantes relaciones entre las decisiones de inversión y financiamiento, en especial en los grupos.

Un importante estudio sobre patrones de inversión y financiamiento de las empresas mexicanas (Villarreal, 1987) muestra que existen interrelaciones estadísticas significativas. Además señala que los patrones son muy complejos y que varían notablemente dependiendo del tamaño de empresa, por lo que propone repetir los ejercicios de su trabajo con distintas muestras, "A fin de comprender más a fondo el comportamiento de empresas de distintos tamaños..."

A la luz del análisis del grupo económico, parecería interesante realizar lo que propone Villarreal pero con el grupo como unidad de análisis. Pues si las unidades empresariales más importantes en los procesos de formación de capital han adoptado la estructura de grupo, y es a ese nivel donde se toman las decisiones de inversión y financiamiento, las políticas que propone de estímulo a la inversión privada, podrían estar más claramente definidas al identificarse y conocerse el

comportamiento de los "ejecutores".

La perspectiva histórica de los grupos nos ha permitido ver que, al parecer, no es casual que los mayores grupos que analizamos en la última parte del trabajo sean los que han podido realizar con mayor oportunidad los ajustes internos ante los cambios que han enfrentado en el ambiente económico. Estos grupos tienen en común, que no surgieron de los esquemas proteccionistas que operaron a partir de los años cuarenta, los aprovecharon, pero su dinámica interna ha respondido más que otros grupos, a condiciones reales de los mercados. En el caso de Industrias Peñoles, por el tipo de productos y la fijación de precios a nivel internacional, no se vió tan afectada por la recesión interna ni por medidas "desregulatorias".

Las lecciones que podemos derivar de la respuesta de los grupos ante coyunturas económicas tan diversas, es que si sus patrones de inversión y producción ha respondido a los incentivos que los gobiernos han seguido de acuerdo a una política determinada, ésta interpretación también implica que si los gobiernos crean una estructura de incentivos diferente, los grupos responderán favorablemente.

La operación de los grupos también destruye la idea de "escasez de espíritu empresarial", hay condiciones distintas, de mercados, de disponibilidad de capital, de tecnología pero es claro que la actividad empresarial se ha desplegado, aunque en distintos contextos, con la misma racionalidad que en otros países.

CUADRO No. A.1

RAMAS CONSIDERADAS EN LOS DISTINTOS SECTORES  
DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

SECTOR	RAMA	DESCRIPCION
1		PRODUCTOS ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACO
		11 CARNES Y LACTEOS
		12 PREPARACION DE FRUTAS Y LEGUMBRES
		13 MOLIENDA DE TRIGO
		14 MOLIENDA DE NIXTAMAL
		15 BENEFICIO Y MOLIENDA DE CAFE
		16 AZUCAR
		17 ACEITES Y GRASAS COMESTIBLES
		18 ALIMENTOS PARA ANIMALES
		19 OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS
		20 BEBIDAS ALCOHOLICAS
		21 CERVEZA Y MALTA
		22 REFRESCOS Y AGUAS GASEOSAS
		23 TABACO
2		TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL C
		24 HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS BLANDAS
		25 HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS DURAS
		26 OTRAS INDUSTRIAS TEXTILES
		27 PRENDAS DE VESTIR
		28 CUERO Y CALZADO
3		INDUSTRIAS DE LA MADERA Y SUS PRODUCTOS
		29 ASERRADEROS, TRIPLAY Y TABLEROS
		30 OTROS PRODUCTOS DE MADERA Y CORCHO
4		PAPEL, SUS PRODUCTOS E IMPRENTAS Y EDITORIALE
		31 PAPEL Y CARTON
		32 IMPRENTAS Y EDITORIALES
5		SUSTANCIAS QUIMICAS, DERIVADOS DEL PETROLEO PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLASTICO
		33 PETROLEO Y DERIVADOS
		34 PETROQUIMICA BASICA
		35 QUIMICA BASICA
		36 ABONOS Y FERTILIZANTES
		37 RESINAS SINTETICAS Y FIBRAS ARTIFICIALES
		38 PRODUCTOS FARMACEUTICOS
		39 JABONES DETERGENTES Y COSMETICOS
		40 OTROS PRODUCTOS QUIMICOS
		41 PRODUCTOS DE HULE
		42 ARTICULOS DE PLASTICO
6		PRODUCTOS DE MINERALES NO METALICOS EXCEPTO DERIVADOS DEL PETROLEO Y CARBON.
		43 VIDRIO Y SUS PRODUCTOS
		44 CEMENTO
		45 PRODUCTOS A BASE DE MINERALES NO METALICOS

- 7           INDUSTRIAS METALICAS BASICAS
    - 46 INDUS. BASICAS DEL HIERRO Y ACERO
    - 47 INDUS. BASICAS DE METALES NO FERROSOS
  
  - 8           PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO.
    - 48 MUEBLES METALICOS
    - 49 PRODUCTOS METALICOS ESTRUCTURALES
    - 50 OTROS PRODUCTOS METALICOS EXCEPTO MAQUINARIA
    - 51 MAQUINARIA Y EQUIPO NO ELECTRICO
    - 52 MAQUINARIA Y APARATOS ELECTRICOS
    - 53 APARATOS ELECTRODOMESTICOS
    - 54 EQUIPOS Y APARATOS ELECTRICOS
    - 55 OTROS EQUIPOS Y APARATOS ELECTRICOS
    - 56 AUTOMOVILES
    - 57 CARROCERIAS, MOTORES, AUTOPARTES
    - 58 EQ. Y MATERIAL DE TRANSPORTE
  
  - 9           OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
    - 59 OTRAS INDUSTRIA MANUFACTURERAS
-

CUADRO No.A.1.1

ACTIVIDAD INDUSTRIAL	INDICE CONCEN- TRACION	GRADO DE MONOPOLIO 1980-88
1 ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	48.16	0.92
2 TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E INDUSTRIAS DEL CUERO	37.20	1.01
3 INDUSTRIAS DE LA MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA	36.63	0.89
4 PAPEL, PRODUCTOS DE PAPEL IMPRESAS Y EDITORIALES	40.75	1.12
5 SUSTANCIAS QUIMICAS, PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLASTICO	63.64	1.27
6 PRODUCTOS DE MINERALES NO METALICOS (EXCEPTO DERIVADOS DE PETROLEO Y CARBON)	53.53	1.02
7 INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	68.61	1.57
8 PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	47.57	1.05
9 OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	51.20	0.80
PROMEDIO INDUSTRIAL	49.70	1.07

FUENTE: El Grado de Monopolio se calculo con datos del Banco de Mexico y de la Matriz I-P 1980. Los Indices de Concentracion son de INEGI, ILET Y NF, 1988 y corresponden a la produccion de las 4 mayores empresas de cada sector en 1980.

Cuadro No. A.2

INDICES DE CONCENTRACION POR RAMA INDUSTRIAL  
1980

RAMA Y SECTOR	DESCRIPCION	INDICE # CONCEN
34	PETROQUIMICA BASICA	100.00
33	PETROLEO Y DERIVADOS	100.00
36	ABONOS Y FERTILIZANTES	94.12
21	CERVEZA Y MALTA	93.48
23	TABACO	89.94
43	VIDRIO Y SUS PRODUCTOS	76.61
56	AUTOMOVILES	76.20
46	INDUS. BASICAS DEL HIERRO Y ACERO	70.02
12	PREPARACION DE FRUTAS Y LEGUMBRES	68.33
47	INDUS. BASICAS DE METALES NO FERROSO	67.20
20	BEBIDAS ALCOHOLICAS	66.62
39	JABONES DETERGENTES Y COSMETICOS	65.89
55	OTROS EQUIPOS Y APARATOS ELECTRICOS	64.63
58	EQ. Y MATERIAL DE TRANSPORTE	61.65
25	HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS DURAS	60.52
50	OTROS PRODUCTOS METALICOS EXCEPTO MA	60.17
54	EQUIPOS Y APARATOS ELECTRICOS	57.70
31	PAPEL Y CARTON	55.31
37	RESI. SINTETICAS Y FIB. ARTIFICIALES	54.64
26	OTRAS INDUSTRIAS TEXTILES	53.20
15	BENEFICIO Y MOLIENDA DE CAFE	52.66
19	OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS	51.78
59	OTRAS INDUSTRIA MANUFACTURERAS	51.20
57	CARROCERIAS, MOTORES, AUTOPARTES	50.51
51	MAQUINARIA Y EQUIPO NO ELECTRICO	50.33
40	OTROS PRODUCTOS QUIMICOS	49.68
41	PRODUCTOS DE HULE	47.05
35	QUIMICA BASICA	44.54
44	CEMENTO	42.65
11	CARNES Y LACTEOS	42.58
45	PRODUCTOS A BASE DE MINERALES NO	41.34
13	MOLIENDA DE TRIGO	38.82
52	MAQUINARIA Y APARATOS ELECTRICOS	38.34
30	OTROS PRODUCTOS DE MADERA Y CORCHO	38.11
29	ASERRADEROS, TRIPLAY Y TABLEROS	35.15
24	HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS BLANDAS	31.56
53	APARATOS ELECTRODOMESTICOS	29.20
17	ACEITES Y GRASAS COMESTIBLES	28.22
14	MOLIENDA DE NIXTAMAL	26.74
32	IMPRESAS Y EDITORIALES	26.26
18	ALIMENTOS PARA ANIMALES	24.16
16	AZUCAR	23.46
27	PRENDAS DE VESTIR	22.44
22	REFRESCOS Y AGUAS GASEOSAS	19.29
48	MUEBLES METALICOS	19.21
28	CUERO Y CALZADO	18.30
38	PRODUCTOS FARMACEUTICOS	16.91
49	PRODUCTOS METALICOS ESTRUCTURALES	15.36

#/ Se refiere a la participacion de las cuatro mayores empresas

CUADRO No. 3

ACTIVIDAD INDUSTRIAL	% DE EMPRESAS POR SECTOR Y TIPO DE PROPIEDAD						TOTAL
	ET MA	ET MI	EP	EPN G	EPN ME	EPN PE	
1 ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	0.18	0.07	0.17	0.45	0.55	98.59	100.00
2 TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E INDUSTRIAS DEL CUERO	0.31	0.12	0.06	0.94	1.98	96.59	100.00
3 INDUSTRIAS DE LA MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA	0.06	0.08	0.08	0.20	0.80	98.77	100.00
4 PAPEL, PRODUCTOS DE PAPEL IMPRESAS Y EDITORIALES	0.41	0.26	0.22	0.97	1.58	96.56	100.00
5 SUSTANCIAS QUIMICAS, PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLASTICO	4.77	2.33	0.37	2.20	5.22	85.12	100.00
6 PRODUCTOS DE MINERALES NO METALICOS (EXCEPTO DERIVADOS DE PETROLEO Y CARBON)	0.11	0.23	0.08	0.70	0.74	98.14	100.00
7 INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	3.10	3.88	3.10	6.46	8.79	74.68	100.00
8 PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	1.25	0.77	0.07	1.11	1.90	94.90	100.00
9 OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	0.00	0.94	0.00	0.59	1.06	97.41	100.00
TOTAL	0.00	0.32	0.13	0.76	1.32	96.92	100.00

FUENTE: Realizado con datos de INEGI, NF E ILET 1988.

CUADRO No. 4

ACTIVIDAD INDUSTRIAL	DISTRIBUCION DE EMPRESAS POR TIPO DE ACTIVIDAD						TOTAL
	ET MA	ET MI	EP	EPN G	EPN ME	EPN PE	
1 ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	12.31	7.79	47.50	22.76	15.91	38.97	38.31
2 TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E INDUSTRIAS DEL CUERO	9.73	6.75	8.13	21.55	26.11	17.36	17.42
3 INDUSTRIAS DE LA MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA	0.91	2.34	5.63	2.43	5.45	9.18	9.01
4 PAPEL, PRODUCTOS DE PAPEL IMPRESAS Y EDITORIALES	4.10	4.42	8.75	6.96	6.53	5.42	5.44
5 SUSTANCIAS QUIMICAS, PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLASTICO	27.36	22.86	8.75	9.17	12.48	2.77	3.16
6 PRODUCTOS DE MINERALES NO METALICOS (EXCEPTO DERIVADOS DE PETROLEO Y CARBON)	1.37	4.94	4.38	6.41	3.87	7.01	6.92
7 INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	1.82	3.90	7.50	2.76	2.15	0.25	0.32
8 PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	42.40	44.94	9.38	27.40	26.93	18.32	18.71
9 OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	0.00	2.08	0.00	0.55	0.57	0.71	0.71
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE: Realizado con datos de INEGI, NF E ILET 1988.



CUADRO No. A.5

POSICION 1987	GRUPOS ECONOMICOS	SECTORES #					TOTAL	
		1	2	4	5	6		7
2	GRUPO INDUSTRIAL ALFA	4.55	72.73		18.18		4.55	100.00
4	VITRO, S.A. Y SUBS.		48.28	27.59	17.24	3.45	3.45	100.00
7	VISA Y SUBS		28.13	53.13	7.81	9.38	1.56	100.00
8	DESC.SOC.FOMENTO INDUS.		100.00					100.00
9	IND.PENOLES	59.09	40.91					100.00
10	CYDSA, S.A. Y SUBS.		87.50	6.25	6.25			100.00
11	CEMENTOS MEXICANOS		63.64	27.27	9.09			100.00
12	GRUPO IND. BIMBO		95.45	4.55				100.00
13	TRANSPORTACION MARITIMA MEX.		77.55	2.04	20.41			100.00
15	GRUPO CONDUMEX, S.A. DE C.V.		74.36	5.13	12.82		7.69	100.00
16	GRUPO CERMOX, S.A. DE C.V.		34.48	58.62	6.90			100.00
18	EMPRESAS TOLTECA DE MEXICO	11.11	55.56	5.56	16.67	11.11	11.11	100.00
19	GRUPO GAMESA Y SUBS.		53.33	13.33	13.33	20.00		100.00
20	TUBOS DE ACERO DE MEXICO		100.00					100.00
21	CIA. IND. SAN CRISTOBAL		40.00	15.00	15.00	10.00	20.00	100.00
22	GRUPO SIDEK, S.A.		14.29	21.43	57.14	7.14		100.00
24	GRUPO IND. SALTILLO		63.64		18.18	9.09	9.09	100.00
25	INDUSTRIAS NACOBRE		75.00	15.00	5.00		5.00	100.00
27	GRUPO ALUMINIO		100.00					100.00
28	ORGANIZACION SORIANA		8.33	33.33	33.33	8.33	16.67	100.00
30	EL PUERTO DE LIVERPOOL			21.05	26.32	47.37	5.26	100.00
31	APASCO		75.00	8.33		8.33	8.33	100.00
34	UNION CARBIDE MEXICANA		42.86	14.29	14.29	14.29	14.29	100.00
35	MABESA		50.00	25.00	16.67	8.33		100.00
36	COPAMEX		84.62		7.69	7.69		100.00
37	GRUPO CONTINENTAL		47.22	13.89	8.33	27.78	2.78	100.00
39	SALINAS Y ROCHA		50.00	50.00				100.00
40	GRUPO IDESA		100.00					100.00
42	SOC. INDUSTRIAL HERMES		100.00					100.00
43	CIA MINERA AUTLAN	12.50		37.50	25.00	25.00		100.00
44	BUFETE INDUSTRIAL		8.33		41.67	41.67	8.33	100.00
45	INDUSTRIAS PURINA		83.33		16.67			100.00
46	CORP. INDUS. SAN LUIS	57.69		3.85	11.54	11.54	15.38	100.00
47	JOHN DEERE		33.33		33.33	33.33		100.00
48	TRANSMISIONES Y EQ.MECANICOS		50.00		25.00		25.00	100.00
49	PIGMENTOS Y OXIDOS		100.00					100.00
50	GRUPO INDUS. RAMIREZ		50.00	16.67	16.67	8.33	8.33	100.00
51	EMPRESAS IND. DEL HIERRO		66.67	22.22			11.11	100.00
54	CONSORCIO IND. MALDONADO		100.00					100.00
55	GRUPO HEMEX		50.00	16.67		16.67	16.67	100.00
56	INDUSTRIAS OXY		45.45		27.27	18.18	9.09	100.00
57	GRUPO URREA		46.67	6.67	20.00	13.33	13.33	100.00
58	GRUPO IND. DEL FUERTE		100.00					100.00
60	PRINTAFORM INDUSTRIAL		100.00					100.00
61	QUINICA PENWALT		57.14		28.57		14.29	100.00
62	CORAZA CORPORACION AZTECA		57.14	14.29	14.29	14.29		100.00
63	GRUPO COMERCIAL HERMES			70.59	17.65	11.76		100.00
64	GRUPO BERMUDEZ		20.00			80.00		100.00
65	GRUPO UTIL		8.33	16.67	16.67	58.33		100.00
66	CIA. INDUSTRIAL DE PARRAS		50.00	25.00			25.00	100.00
	TOTAL DE EMPRESAS	4.30	51.81	16.91	13.15	9.53	4.56	100.00

(\*) Descripción de sectores incluidos en A.1

FUENTE: Realizado con datos de la Revista Expansión, agosto 31 de 1988.

CUADRO No. A.6

POSICION 1987	GRUPOS DE CAPITAL ESTATAL MAYORITARIO	SECTORES *					TOTAL
		1	2	4	5	6	
	1 PETROLEOS MEXICANOS	44.44		33.33	11.11	11.11	100.00
	5 TELEFONOS DE MEXICO				100.00		100.00
	6 SIDERMEX	100.00					100.00
	14 FERTILIZANTES MEX.	66.67			33.33		100.00
	17 INDUS. CONASUPO	100.00					100.00
	41 RASSINI	83.33					100.00
	TOTAL POR SECTOR	70.97	9.68	12.90	3.23	3.23	100.00
	GRUPOS DE CAPITAL EXTRANJERO MAYORITARIO						
	3 GENERAL MOTORS	100.00					100.00
	23 GRUPO KODAK MEXICANA	50.00	50.00				100.00
	26 TELEINDUSTRIAS ERICSSON	50.00	25.00			25.00	100.00
	29 GRUPO UNISYS	60.00	40.00				100.00
	32 GRUPO BASF	100.00					100.00
	33 CIBA-GEIGY	100.00					100.00
	38 BAYER	100.00					100.00
	52 N.C.R. DE MEXICO	66.67	33.33				100.00
	53 SQUARE D DE MEXICO	66.67				33.33	100.00
	59 GROLIER, S.A.	85.71	14.29				100.00
	69 G.F.T. DE MEXICO	33.33	33.33	16.67			100.00
	76 AMERICAN REFRIGERATION	100.00					100.00
	84 FEDERAL PACIFIC ELECTRIC	100.00					100.00
	87 GRUPO GARLOCK	50.00	50.00				100.00
	TOTAL POR SECTOR	79.03	14.52	1.61	3.23	1.61	100.00

(\*) Descripción de sectores incluidos en A.

FUENTE: Realizado con datos de la Revista Expansion, agosto 31 de 1988.

CUADRO No. A.7

POSICION 1987	GRUPOS ECONOMICOS	ACTIVIDADES INDUSTRIALES #									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	2
2	GRUPO INDUSTRIAL ALFA	6.25	12.5	0	6.25	31.25	0	25	18.75	0	100
4	VITRO, S.A. Y SUBS.	0	0	0	0	14.29	21.43	0	57.14	7.14	100
7	VISA Y SUBS	77.78	0	0	5.56	11.11	0	0	5.56	0	100
8	DESC.SOC.FOMENTO INDUS.	100	0	0	0	0	0	0	0	0	100
9	IND.PENOLES	0	0	0	0	66.67	33.33	0	0	0	100
10	CYDSA, S.A. Y SUBS.	0	0	0	14.29	85.71	0	0	0	0	100
11	CEMENTOS MEXICANOS	0	0	0	14.29	0	71.43	0	14.29	0	100
12	GRUPO IND. BIMBO	90.48	0	0	0	0	0	0	9.52	0	100
13	TRANSPORTACION MARITIMA MEX	0	0	0	0	0	0	0	100	0	100
15	GRUPO CONDUMEX, S.A. DE C.V	0	0	0	0	10.34	0	6.90	82.76	0	100
16	GRUPO CERMOC, S.A. DE C.V.	40	0	0	20	0	10	0	30	0	100
18	EMPRESAS TOLTECA DE MEXICO	0	0	0	0	0	100	0	0	0	100
19	GRUPO GAMESA Y SUBS.	100	0	0	0	0	0	0	0	0	100
20	TUBOS DE ACERO DE MEXICO	0	0	0	0	0	0	100	0	0	100
21	CIA. IND. SAN CRISTOBAL	0	0	25	75	0	0	0	0	0	100
22	GRUPO SIDEK, S.A.	0	0	0	0	0	0	50	50	0	100
24	GRUPO IND. SALTILLO	0	0	0	0	0	28.57	0	57.14	14.29	100
25	INDUSTRIAS NACOBRE	0	0	0	0	0	0	40	60	0	100
27	GRUPO ALUMINIO	0	0	0	0	0	0	100	0	0	100
28	ORGANIZACION SORIANA	100	0	0	0	0	0	0	0	0	100
30	EL PUERTO DE LIVERPOOL										
31	APASCO	0	0	0	0	11.11	88.89	0	0	0	100
34	UNION CARBIDE MEXICANA	0	0	0	0	100	0	0	0	0	100
35	MABESA	0	0	0	0	16.67	0	0	83.33	0	100
36	COPAMEX	0	0	0	100	0	0	0	0	0	100
37	GRUPO CONTINENTAL	76.47	0	0	5.88	17.65	0	0	0	0	100
39	SALINAS Y ROCHA	0	0	0	0	0	0	0	33.33	66.67	100
40	GRUPO IDESA	0	0	0	0	100	0	0	0	0	100
42	SOC. INDUSTRIAL HERMES	0	0	0	0	0	0	0	100	0	100
43	CIA MINERA AUTLAN										
44	BUFETE INDUSTRIAL	0	0	0	0	0	0	0	100	0	100
45	INDUSTRIAS PURINA	100	0	0	0	0	0	0	0	0	100
46	CORP. INDUS. SAN LUIS										
47	JOHN DEERE	0	0	0	0	0	0	0	100	0	100
48	TRANSMISIONES Y EQ.MECANICO	0	0	0	0	0	0	0	100	0	100
49	PIGMENTOS Y OXIDOS	0	0	0	0	100	0	0	0	0	100
50	GRUPO INDUS. RAMIREZ	0	0	0	0	0	0	0	100	0	100
51	EMPRESAS IND. DEL HIERRO	0	0	0	0	0	0	0	100	0	100
54	CONSORCIO IND. MALDONADO	0	0	0	0	100	0	0	0	0	100
55	GRUPO HEMEX	0	0	0	0	0	0	0	100	0	100
56	INDUSTRIAS OXY	0	0	0	0	80	0	0	0	20	100
57	GRUPO URREA	0	0	0	0	0	0	28.57	71.43	0	100
58	GRUPO IND. DEL FUERTE	100	0	0	0	0	0	0	0	0	100
60	PRINTAFORM INDUSTRIAL	0	0	0	33.33	0	0	0	66.67	0	100
61	QUIMICA PENWALT	0	0	0	0	100	0	0	0	0	100
62	CORAZA CORPORACION AZTECA	0	0	0	0	75	0	0	25	0	100
63	GRUPO COMERCIAL HERMES										
64	GRUPO BERMUDEZ	0	0	0	0	0	100	0	0	0	100
65	GRUPO UTIL	0	0	0	0	0	100	0	0	0	100
66	CIA. INDUSTRIAL DE PARRAS	0	100	0	0	0	0	0	0	0	100
	TOTAL POR SECTOR	26.17	1.04	0.52	6.74	16.32	8.81	4.66	34.46	1.30	100.00

(\*) Descripción de ramas incluidas en A.1

FUENTE: Realizado con datos de la Revista Expansion, agosto 31 de 1988.

CUADRO No. A.8

POSICION GRUPOS DE CAPITAL 1987 ESTATAL MAYORITARIO	ACTIVIDADES INDUSTRIALES *									2
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
1 PETROLEOS MEXICANOS	0	0	0	0	100	0	0	0	0	100
5 TELEFONOS DE MEXICO										
6 SIDERMEX	0	0	0	0	0	0	100	0	0	100
14 FERTILIZANTES MEX.	0	0	0	0	100	0	0	0	0	100
17 INDUS. CONASUPO	88.89	0	0	0	11.11	0	0	0	0	100
41 RASSINI	0	0	0	0	0	0	20	80	0	100
<b>TOTAL POR SECTOR</b>	<b>36.36</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>31.82</b>	<b>0</b>	<b>13.64</b>	<b>18.18</b>	<b>0</b>	<b>100</b>
<b>GRUPOS DE CAPITAL EXTRANJERO MAYORITARIO</b>										
3 GENERAL MOTORS	0	0	0	0	0	0	0	100	0	100
23 GRUPO KODAK MEXICANA	0	0	0	0	0	0	0	0	100	100
26 TELEINDUSTRIAS ERICSSON	0	0	0	0	0	0	0	100	0	100
29 GRUPO UNISYS	0	0	0	0	0	0	0	100	0	100
32 GRUPO BASF	0	0	0	0	100	0	0	0	0	100
33 CIBA-GEIGY	0	0	0	0	100	0	0	0	0	100
38 BAYER	0	0	0	0	100	0	0	0	0	100
52 N.C.R. DE MEXICO	0	0	0	0	0	0	0	100	0	100
53 SQUARE D DE MEXICO	0	0	0	0	0	0	0	100	0	100
59 GROLIER, S.A.	0	0	0	100	0	0	0	0	0	100
69 G.F.T. DE MEXICO	0	100	0	0	0	0	0	0	0	100
76 AMERICAN REFRIGERATION	0	0	0	0	0	0	0	100	0	100
84 FEDERAL PACIFIC ELECTRIC	0	0	0	0	0	0	0	100	0	100
87 GRUPO GARLOCK	0	0	0	0	0	100	0	0	0	100
<b>TOTAL POR SECTOR</b>	<b>0</b>	<b>4.08</b>	<b>0.00</b>	<b>12.24</b>	<b>20.41</b>	<b>2.04</b>	<b>0.00</b>	<b>59.18</b>	<b>2.04</b>	<b>100.00</b>

(\*) Descripcion de ramas incluidas, en A.1.

FUENTE: Realizado con datos de la Revista Expansion, agosto 31 de 1988.

CUADRO No. 9

ACTIVIDAD INDUSTRIAL	% DE LA PRODUCCION DEL SECTOR POR TIPO EMPRESA						TOTAL
	ET MA	ET MI	EP	EPN G	EPN ME	EPN PE	
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	13.59	2.64	6.20	16.97	6.30	54.30	100.00
TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E INDUSTRIAS DEL CUERO	5.95	2.68	3.00	25.45	13.06	49.85	100.00
INDUSTRIAS DE LA MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA	2.00	5.14	0.95	10.06	10.03	71.82	100.00
PAPEL, PRODUCTOS DE PAPEL IMPRESAS Y EDITORIALES	13.90	4.26	6.25	37.75	12.08	25.76	100.00
SUSTANCIAS QUIMICAS, PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLASTICO	35.89	13.52	5.70	16.76	10.37	17.76	100.00
PRODUCTOS DE MINERALES NO METALICOS (EXCEPTO DERIVADOS DE PETROLEO Y CARBON)	2.47	9.70	5.34	42.71	4.19	35.58	100.00
INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	4.96	9.15	29.52	34.78	4.17	17.41	100.00
PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	38.59	13.71	4.96	20.40	8.33	14.01	100.00
OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	0.00	25.99	0.00	13.47	12.16	48.39	100.00
TOTAL			7.19	22.17	8.18	35.33	100.00

FUENTE: Realizado con datos de INEGI, NF E ILET 1988.

CUADRO No. 10

ACTIVIDAD INDUSTRIAL	DISTRIBUCION DE LA PRODUCCION DE LAS EMPRESAS POR SECT						TOTAL
	ET MA	ET MI	EP	EPN G	EPN ME	EPN PE	
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	22.30	11.08	27.62	24.50	24.67	49.20	32.01
TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E INDUSTRIAS DEL CUERO	3.51	4.05	4.81	13.21	18.38	16.23	11.51
INDUSTRIAS DE LA MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA	0.33	2.16	0.42	1.45	3.93	6.51	3.20
PAPEL, PRODUCTOS DE PAPEL IMPRESAS Y EDITORIALES	3.41	2.67	4.16	8.15	7.07	3.49	4.79
SUSTANCIAS QUIMICAS, PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLASTICO	22.18	21.39	9.56	9.11	15.29	6.06	12.06
PRODUCTOS DE MINERALES NO METALICOS (EXCEPTO DERIVADOS DE PETROLEO Y CARBON)	0.60	6.07	3.55	9.19	2.44	4.80	4.77
INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	2.10	9.93	33.98	12.98	4.22	4.08	8.27
PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	45.56	41.44	15.90	21.20	23.47	9.14	23.04
OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	0.00	1.21	0.00	0.21	0.53	0.48	0.35
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE: Realizado con datos de INEGI, NF E ILET 1988.

CUADRO No. 11

ACTIVIDAD INDUSTRIAL	No. TOTAL% DE EMPRESAS POR SECTOR Y TIPO DE PROPIEDAD						TOTAL
	ET MA	ET MI	EP	EPN G	EPN ME	EPN PE	
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	81	30	76	206	251	45172	45816
TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR	64	26	13	195	412	20126	20836
E INDUSTRIAS DEL CUERO							
INDUSTRIAS DE LA MADERA	6	9	9	22	86	10641	10773
Y PRODUCTOS DE MADERA							
PAPEL, PRODUCTOS DE PAPEL	27	17	14	63	103	6283	6507
IMPRENTAS Y EDITORIALES							
SUBSTANCIAS QUIMICAS, PRODUCTOS	180	88	14	83	197	3214	3776
DE CAUCHO Y PLASTICO							
PRODUCTOS DE MINERALES NO	9	19	7	58	61	8123	8277
METALICOS (EXCEPTO DERIVADOS							
DE PETROLEO Y CARBON)							
INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	12	15	12	25	34	289	387
PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA	279	173	15	248	425	21230	22370
Y EQUIPO							
OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS		8		5	9	827	849
TOTAL	658	385	160	905	1578	115905	119591

FUENTE: Realizado con datos de INEGI, NF E ILET 1988.

## BIBLIOGRAFIA

- AZPIAZU, D. BASUALDO, E. M. KHAVISSE, M. (1987). El Nuevo Poder Económico en la Argentina de los Años 80, Ed. Legasa, Argentina.
- BAILEY, Elizabeth E. y FRIEDLAENDER, Ann F. (1982) "Market Structure and Multiproduct Industries", en Journal of Economic Literature, vol XX (september, 1982), pp. 1024-1048.
- BAUMOL, William (1968). "Entrepreneurship in Economic Theory" in American Economic Review, may .
- (1982). "Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure" en The American Economic Review, vol. 72, no. 1, marzo pp. 1-15.
- BARAN, Paul y SWEEZY, Paul . (1976) El Capital Monopolista, Ed. Siglo XXI, 12va. ed. (1a. en español: 1968). México.
- BERLE, Adolf y MEANS, Gardiner C. (1934) The Modern Corporation and Private Property, Mc. Millan Company, New York.
- BHAGWATI, Jagdish N. (1982) "Oligopoly Theory, Entry-prevention, and Growth" en
- BLOMSTROM, Magnus. (1985) "El Comportamiento de las Empresas Nacionales y Extranjeras en México", en El Trimestre Económico,
- BRANDENBURG, Frank. (1972) "The Development of Latin American Enterprise" en Davis y Goodman (coor.) Workers and Managers in Latin America, Lexington, Mass., pp.179-184.
- CARDENAS, Enrique (1987). La Industrialización Mexicana Durante la Gran Depresión. El Colegio de México, México, D.F.
- CARDERO, M. Elena y QUIJANO, J. Manuel (1988). "'Expansión y Estrangulamiento Financiero: 1978-1981" en La Banca: Pasado y Presente, ensayos del CIDE, colección economía no. 5 (3a. reim.), México.
- CARDOSO, Fernando H. (1972) "The Industrial Elite in Latin America", en Davis and Goodman Workers and Managers in Latin America, Lexington, Massachusetts, pp. 53-56.

- CASAR, José. (1988) "Estructura y Desempeño en la Industria Mexicana: Algunas implicaciones de Política Industrial", mimeo.. ILET, México.
- CAVES, Richard. (1987) American Industry: Structure, Conduct, Performance, Prentice-Hall, Inc., 6a. ed. New Jersey, E.U.
- CONNOR, John M. y MUELLER Willard F. (19 ) "Market Structure and Performance of US Multinationals in Brazil and Mexico" en The Journal of Development Studies
- CORDERO, Salvador H. y SANTIN, Rafael. (1977) Los Grupos Industriales: Una Nueva Organización Económica en México. Cuadernos del CES, no. 23, Colmex, México.
- (1986) "Concentración, Grupos Monopólicos y Capital Financiero del Sector Privado en México" en Julio Labastida Grupos Económicos y Organizaciones Empresariales en México, Alianza Editorial Mexicana y UNAM, México.
- COWLING, Keith (1981). "Oligopoly, Distribution and the Rate of Profit" en European Economic Review, no. 15, North-Holland Publishing Company. pp. 195-224.
- DAVIS, Stanley M. y Goodman, Louis W. (1972) "United States Versus Latin America: Business and Culture" en Workers and Managers in Latin America, Lexington, Massachusetts.
- DEROSSA, Flavia. (1977) El Empresario Mexicano, OCDE. UNAM, México.
- EICHNER, Alfred S. (1978) The Megacorp and Oligopoly: Microfoundations of Macrodynamics, Cambridge University Press, (1a. ed. 1976), Cambridge.
- EVANS, Peter. (1972) "The Latin American Entrepreneur: Style, Scale, and Rationality ", in Davis and Goodman (coor.) Workers and Managers in Latin America, D.C. Heath and Company, Lexington, Massachusetts.
- (1979) Dependent Development : The Alliance of Multinational, State, and Local Capital in Brazil, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.



- FAJNZYLBER, Fernando y MARTINEZ TARRAGO, Trinidad. (1976) Las Empresas Transnacionales Expansi3n a Nivel Mundial y Proyecci3n en la Industria Mexicana. F.C.E., M3xico.
- FAJNZYLBER, F., JACOBS, E. Y MARTINEZ, J.J. (1976). "Teoria de la Empresa y Estructura Industrial" CIDE, mimeo.
- FRAGOSO, J. Manuel. CONCHEIRO, Elvira y GUTIERREZ, Antonio. (1979) El Poder de la Gran Burguesia. Ed. de Cultura Popular, M3xico.
- GALBRAITH, John Kenneth. (1988) "The New Industrial State After Twenty years" en American Economic Review, vol. 78 no. 2, mayo, pp.373-382.
- HABER, Stephen (1989). Industry and Underdevelopment: The industrialization of Mexico, 1890-1940 Stanford University Press.
- HALL, R. L. Y HITCH, C.J. (1939) "Teoria de los Precios y Comportamiento de las Empresas" traducci3n de la E.N.E de Estudios Superiores de la UNAM en 1976 del articulo original "Price Theory and Business Behaviour" en Oxford Economic Papers, no.2 mayo de 1939, pp.12-45.
- HAMILTON , Nora (1988) M3xico: Los L3mites de la Autonomia del Estado, Ediciones Era, (1a. ed. en espa3ol:1983). M3xico.
- HART, P.E. Y MORGAN, Eleanor. (1977) "Market Structure and Economic Performance in the United Kingdom" en The Journal Of Industrial Economics, Vol. XXV, No. 3 Marzo.
- JACOBS, Eduardo. (1981) "La Evoluci3n de los Grupos de Capital Privado Nacional", en Econom3a Mexicana, num. 3, CIDE, M3xico.
- JORGENSON, Dale W. (1967) "The Theory of Investment Behavior", en Ferber (ed.) Determinants of Investment Behavior, NBER, Columbia University Press, N.Y., London.
- JURGENSEN, Edgardo. (1972) "Risk, Diversification and Profits" en Davis y Goodman (coor.) Workers and Managers in Latin America, Lexington,

Mass., pp.185-190.

KALECKI, Michael (1956). Teoría de la Dinámica Económica: Ensayo sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista, F.C.E., México.

KAPLAN, A.D.H. (1964) Big Enterprise in a Competitive System, The Brookings Institution, Washington, D.C.

KOUTSOYIANNIS, A. (1984). Modern Microeconomics, Macmillan, E.U.

LAUTERBACH, Albert. (1972) "Management, Entrepreneurship, and Development Needs", en Davis y Goodman (coor.) Workers and Managers in Latin America, Lexington, Mass., pp. 173-178.

LALL, S. (1978) "Transnationals, Domestic Enterprises and Industrial Structure in Host LDCs: A Survey", Oxford Economic Papers 30(2), pp. 217-248.

LEFF, Nathaniel H. (1974) "El Espíritu de Empresas y la Organización Industrial en los Países Menos Desarrollados: Los Grupos" en El Trimestre Económico, vol. XII, jul-sep no. 163, F.C.E., México.

----- (1978) "El Espíritu de Empresa y La Organización Industrial en los Países Menos Desarrollados" en El Trimestre Económico,

LEIBENSTEIN, Harvey . (1968) "Entrepreneurship and Development" en American Economic Review, vol. LVIII, no. 2 may, pp. 72-83.

LUNA, Matilde y TIRADO, Ricardo. (1986) "Los Grupos Privados Nacionales y Las Empresas Estatales en los Setenta (Notas para su Caracterización)" en Julio Labastida (comp.) Grupos Económicos y Organizaciones Empresariales en México, Alianza Editorial Mexicana, UNAM, México.

MARQUEZ, Carlos. (1988) Concentración Técnica y Económica: Determinantes y Evolución en la Década de los Setenta, ILET, Docto. de Trabajo No. 4, México.

MACHLUP, Fritz. (1967) "Theories of The Firm: Marginalist, Behavioral, Managerial" en American Economic Review, vol. LVII, no. 1, march,

- MARTIN LIPSET, Seymour. (1967) "Values, Education, and Entrepreneurship" en Solari y Martin Lipset (ed.) Elites in Latin America, Oxford University Press, New York.
- MARTINEZ, J. RIVERA, A. (1978) " La Estructura Financiera de las Grandes Empresas en México, 1969-1973" Tesis profesional presentada ante la UNAM, no publicada, México.
- MEANS, Gardiner C. (1961) The Corporate Revolution In America: Economic Reality vs. Economic Theory, The Crowell-Collier Press, U.S.A.
- MIRACLE, Marvin. (1970) "Comparative Market Structures in Developing Countries ", Nebraska Journal of Economics and Business (9).
- MODIGLIANI, Franco (1958) "New Developments on the Oligopoly Front" en Journal of Political Economy, Vol. 66, pp. 215-232.
- NAIM, Moises. (1986) " Porque una Empresa Invierte en otros Países ? Análisis de algunas teorías sobre los determinantes de las Inversiones Extranjeras directas" en El Trimestre Económico, vol. LIII (2), abril-junio, no. 210 F.C.E., México, pp. 225-256.
- NUNCIO, Abraham. (1984) El Grupo Monterrey, Ed. Nueva Imagen (4a. ed.), México.
- NURKSE, Ragnar. (1980) Problemas de Formación de Capital en los Países Insuficientemente Desarrollados, F.C.E.(5a. reim.), México.
- ROBINSON, Joan. (1934) "The Polar Cases of Competition and Monopoly: What is Perfect Competition ?" tomado de una reimpresión del artículo original publicado en The Quarterly Journal of Economics, en noviembre de 1934, Cambridge, Mass. Harvard University Press.
- PENROSE, Edith T. (1972) The Theory of The Growth of The Firm, Oxford Basil Blackwell, Great Britain.
- SCHERER, F. M. (1980) Industrial Market Structure and Economic Performance, Rand Mc. Nally College Publishing Company/Chicago, (2a. ed.), E.U.

- SOLTOW, James H. (1968) "The Entrepreneur in Economic History" en American Economic Review, vol. LVIII, no. 2, may, pp. 84-92.
- SPENCE, Michael A. (1982) "Investment Strategy and Growth in a New Market" en The Bell Journal of Economics,
- STEINDL, Josef (1979) Madurez y Estancamiento en el Capitalismo Norteamericano. Siglo XXI eds. México.
- TREJO REYES, Saúl (1987). El Futuro de la Política Industrial en México., el Colegio de México, México, D.F.
- VILLARREAL GONDA, Roberto. (1987) Patrones de Inversión y Financiamiento de las Empresas Mexicanas. Tesis Doctoral, MIT.
- WATERSON, Michael (1984). Economic Theory of the Industry. Cambridge University Press, Gran Bretaña.
- WILLIAMSON, Oliver E. (1981) "The Modern Corporation: Origins, Evolution. Attributes" en Journal of Economic Literature, vol. XIX , diciembre, pp. 1537-1568.
- ZEITLIN, Maurice. (1974) "Economic Concentration, Industrial Structure, and National and Foreign Capital in Chile in 1966", en Industrial Organization Review :2, pp. 195-205.
- ZEITLIN, Maurice y EARL RATCLIFF, Richard. (1988) Landlords and Capitalists: The Dominant Class of Chile, Princeton U. P., Princeton, New Jersey.

#### FUENTES ESTADISTICAS

- ACCIONES Y VALORES DE MEXICO, S.A. (1989). Compendio Financiero y Bursatil 1983-1988, Acciones y Valores, México.
- BANCO DE MEXICO, Indicadores Económicos. 1987 y 1988 y y series proporcionadas en la oficina de Precios Productor en la Subdirección de Investigación Económica.
- REVISTA EXPANSION, Se consultaron los informes de las 500 mayores empresas así como de los mayores grupos (1981, 1982, 1984, 1986, 1988).

INDUSTRIDATA: Empresas Grandes 1987-1988, Mercamétrica Ediciones,  
México 1988.

Informe Del Grupo Alfa, México 1981.

INSTITUTO NACIONAL DE GEOGRAFIA Y ESTADISTICA (INEGI). Matriz  
Insumo-Producto 1980, México.

INEGI, ILET Y NF (1988). Estadísticas Industriales, México.