

LA EVOLUCION RECIENTE DE LOS GRUPOS DE CAPITAL PRIVADO NACIONAL*

Eduardo Jacobs

I. INTRODUCCION

La temática quizá más recurrente en la discusión sobre la estructura del sector industrial mexicano y sus características gira alrededor de los altos niveles de concentración que éste registra, así como la elevada participación de empresas transnacionales en sus sectores más dinámicos. Recientemente, se ha agregado una tercera problemática derivada de las dos precedentes: la creciente importancia de los grupos privados de capital nacional. Como tal, este nuevo fenómeno vendría a dar un nuevo carácter a los dos problemas "tradicionales" del sector industrial, agudizando el primero de ellos: la concentración; y, aparentemente, atenuando el segundo: la participación de las filiales de empresas transnacionales. Pese a que existe cierto consenso sobre la importancia del tema, no parece haber, correlativamente, una clara comprensión de la extensión y naturaleza de este proceso.

Así, por un lado, se escuchan comentarios elogiosos enfatizando, por ejemplo, que el Grupo Alfa se ubica entre las 250 empresas mayores del mundo o en el sentido de que estos grupos son sociedades íntegramente mexicanas y que, por lo tanto, constituyen un freno al crecimiento del capital transnacional en la industria. Por otro lado, se externan juicios respecto a que ese crecimiento se está dando básicamente en sectores no productivos o de servicios —hoteles, restaurantes— y que, por lo tanto, dicho proceso no es significativo para el desarrollo propiamente manufacturero del país, o que ese crecimiento está básicamente apoyado en el Estado a través, por ejemplo, de los subsidios que éste les asigna a dichos grupos.

Buena parte de esta polémica, sin embargo, puede ser resuelta a través del análisis de lo que ha sido la expansión reciente de los grupos privados nacionales, y este es básicamente el objetivo de nuestro trabajo: el tratar de mejorar el nivel de conocimiento que se tiene sobre uno de los "actores" principales del sector industrial mexicano: los grupos de capital privado nacional. Consideramos que existen tres actores, o conjuntos de actores principales: uno encuadrado como objeto de este trabajo, y los otros dos constituidos por las filiales de empresas transnacionales —que son quizá las más estudiadas, véase en particular F. Fajnzylber y T. M. Tarragó (1976)—, y las empresas públicas —poco estudiadas desde la perspectiva del sector manufacturero. La continuación futura de este trabajo será el estudio conjunto de estos tres bloques de grandes empresas industriales.

Pero vayamos acercándonos al tema que nos ocupa. Como casi siempre ocurre al tratar de estudiar un área poco desarrollada, enfrentamos serios problemas de información. La mayor parte de los datos con que contamos están a nivel de grupo, y muy pocas veces disponemos de la información desagregada por empresa. Esta información a nivel de grupo proviene de los anuarios de la revista *Expansión*, que cubren el periodo 1973-1979, y de los informes que buena parte de los grupos presentan anualmente ante la Bolsa de Valores. Para seleccionar la muestra de grupos que íbamos a estudiar —finalmente 23— nos fue también de mucha utilidad un trabajo sobre Grupos Nacionales,¹ no publicado aún, perteneciente a la Secretaría de Programación y Presupuesto.

Un primer elemento a destacar es el hecho de que este proceso de crecimiento acelerado de los grupos privados nacionales (de ahora en adelante, GPN) se

* Agradecemos los valiosos comentarios y críticas de F. Fajnzylber y la colaboración de G. Traslosheros en la recopilación y elaboración de la información.

¹ Entre los factores considerados para formar dicho conjunto están los siguientes: el carácter nacional, la tasa de crecimiento y el tamaño relativo.

CUADRO 1
(en porcentajes)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Ventas de las 100 mayores empresas industriales entre el valor de la producción industrial. ^{1/2}	19.2	20.5	21.3	21.08	23.7	24.7	28.2
Ventas de los GPN entre las ventas de las 100 mayores. ³	32.8	33.7	34.2	37.6	41.1	41.5	43.22
Ventas de las empresas transnacionales entre las ventas de las 100 mayores. ⁴	35.4	33.2	35.6	34.6	30.9	31.8	29.6
Ventas de las empresas públicas (sin Pemex) entre las ventas de las 100 mayores.	15.5	16.2	14.9	14.6	15.2	16.1	15.4

¹ Los datos de ventas de las 100 mayores empresas provienen de *Expansión*. El valor bruto de la producción, que incluye minería, manufactura, construcción y petroquímica y excluye petróleo, proviene de las Cuentas de Producción y Gasto del Banco de México. El sector petróleo fue excluido porque entendemos que es un caso muy particular y que por lo tanto es difícil de analizar en este contexto en donde preponderan las empresas manufactureras. El valor de la producción bruta difiere del de ventas, porque el primero incluye cambios en los *stocks*, y por lo tanto este elemento tendería a subvaluar el dato de participación. Sin embargo, no creemos que altera sustancialmente nuestras conclusiones, más que nada porque estamos interesados en los cambios en la relación y no en el nivel de la misma.

² Excluimos también el dato de Pemex de las ventas de las 100 mayores empresas.

³ El dato de ventas de los GPN —aparecen desglosados en el Apéndice A— puede estar sobrevaluado en tanto incluye ventas de algunas empresas comercializadoras y de servicios que no son estrictamente industriales. La evidencia que se presenta posteriormente valida nuestra presunción de que ese problema no altera significativamente los resultados.

⁴ Consideramos como empresas transnacionales a todas aquellas con una inversión extranjera superior al 25%, de acuerdo al informe de mayo de 1980 de la Dirección General de Inversiones Extranjeras de SEPAFIN. Vale la pena señalar que algunas empresas que forman parte de los GPN tienen una participación extranjera superior a ese porcentaje, pero por lo general fueron consideradas como parte del grupo, no sólo porque no se podían separar, sino porque en la mayor parte de los casos la empresa parecía estar controlada por el grupo. Se consideraron únicamente las ventas de las transnacionales que anualmente están entre las 100 mayores empresas.

CUADRO 2
(en porcentajes)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Ventas de los GPN entre las ventas de las 100 mayores empresas, incluyendo Pemex	26.2	26.1	26.8	29.7	31.8	32.3	32.8
Ventas de las empresas transnacionales entre las ventas de las 100 mayores empresas, incluyendo Pemex	28.3	25.7	27.9	27.3	23.9	24.7	22.5
Ventas de las empresas públicas (sin Pemex) entre las ventas de las 100 mayores empresas, incluyendo Pemex	12.4	12.5	11.7	11.5	11.7	12.5	11.7
Ventas de Pemex entre las ventas de las 100 mayores empresas, incluyendo Pemex	19.9	22.5	21.5	20.9	22.5	22.2	23.9

Fuente: Idem, Cuadro 1.

da al interior de otro proceso como es el aumento sostenido de la concentración global; en el Cuadro 1 se aprecia claramente que la participación de las 100 mayores empresas en la producción industrial del país — índice por lo general usado para medir la concentración agregada— aumentó sensiblemente en el periodo 1973-1979, pasando del 19% al 28%. Pero también se observa que dentro de ese conjunto creciente, la participación de los GPN aumentó constantemente, en tanto que las filiales de transnacionales disminuyeron su participación, al interior de las 100 mayores, y las públicas se sostenían aproximadamente al mismo nivel. Estas consideraciones no cambian sustancialmente si incluimos a Pemex entre las 100 mayores empresas industriales; en el Cuadro 2 podemos observar que las tendencias apuntadas se mantienen, con algunas variantes, y se agrega una nueva característica: la creciente participación de Pemex entre las 100 mayores empresas industriales. De este aspecto no nos vamos a ocupar en nuestro trabajo porque entendemos que el fenómeno petrolero responde a una lógica diferente y por lo tanto merece un tratamiento especial que nos desviaría del objeto del trabajo. De aquí en adelante, entonces, trabajaremos en el contexto de las grandes empresas, sin incluir a Pemex.

Esta primera presentación del problema nos sugiere varias preguntas, algunas de las cuales contestaremos a lo largo del trabajo y otras sólo replantearemos sobre bases más precisas. En primer lugar ¿por qué se incrementa tan aceleradamente la participación de los GPN entre las mayores empresas del país?² Este será el tema que trataremos en el Apartado II de nuestro trabajo, investigando el papel que jugaron factores tales como la crisis económica, la legislación de tipo nacionalista, la diversificación de la producción y la formación de *holdings*, o compañías tenedoras.

La segunda pregunta que se nos ocurre importante y que constituye el Apartado III es la de, ¿cómo se dio este proceso de crecimiento diferenciado de los GPN al interior de las 100 mayores empresas? ¿fue a través del crecimiento de las empresas que ya formaban parte de los grupos a comienzos del periodo o a través de compras conglomeradas? Cualquiera que fuera la respuesta a la anterior pregunta: ¿cómo se financió tal crecimiento? ¿cuál fue la importancia de los bancos que estos grupos controlan, en este proceso?

² En el trabajo no nos ocuparemos del surgimiento de los GPN, sino de la aceleración reciente en su crecimiento. Sobre ese tema existen a lo menos dos trabajos muy interesantes, Cordero y Santin (1977) y Frago y otros (1979).

En tercer lugar nos preguntamos ¿hacia dónde se dirigió el crecimiento de los GPN? ¿hacia el sector manufacturero o el de servicios? ¿se dirigió a sectores tradicionales o a los no tradicionales? ¿se puede decir que los GPN, a través de su expansión, tienden a competir con las empresas transnacionales? Estos puntos serán discutidos en el Apartado IV. Concluirémos analizando las implicaciones que son dables de esperar de un proceso de esta naturaleza, sobre la estructura y el funcionamiento del sector industrial mexicano.

II. ¿POR QUE SE INTENSIFICA LA PARTICIPACION DE LOS GPN ENTRE LAS MAYORES EMPRESAS DEL PAIS?

El hecho de que las grandes empresas crezcan más rápido que las pequeñas y que por lo tanto la concentración global tienda a crecer, es un fenómeno que ha sido extensamente estudiado en las economías industrializadas (S. J. Prais, 1976, R. Marris, 1979). Por lo general, las explicaciones giran en torno a dos elementos: las economías técnicas de la producción en gran escala y los beneficios derivados de la conglomeración (crecimiento por fusiones). El fenómeno que aquí analizamos, no puede ser planteado en esos términos pues tiene que ver con una cierta diferenciación en las tasas de crecimiento *al interior* del conjunto de las mayores empresas del país, esto es, el subconjunto de los GPN creció en el periodo reciente más rápidamente que el resto de las grandes empresas. Tratamos entonces de investigar diversos aspectos que pueden haber afectado diferencialmente a los GPN *vis a vis* las otras grandes empresas.

En el Cuadro 1 podemos ver que los GPN no dejan de aumentar su participación en ningún año, pero es durante los años de recesión, en particular 1976-1977, cuando aumentan en mayor proporción su participación, del 34.2% al 41.1% de las ventas totales. Tres conjuntos de argumentos están, a nuestro modo de ver, involucrados en la explicación de dicho proceso. En primer lugar, el Estado impulsó deliberadamente la inversión privada nacional y trató de poner bajo un mayor control a la inversión extranjera; derivado de lo anterior, y en segunda instancia, las empresas nacionales recibieron facilidades, no siempre disponibles para las transnacionales, de establecer *holdings* de las más variadas características; y finalmente los GPN tienen una estructura productiva más diversificada que las empresas transnacionales en el mercado interno, y eso determina una respuesta muy diferente ante la crisis.

CUADRO 3
(en porcentajes)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Ventas de los GPN entre el Valor de la Producción Industrial.	6.3	6.9	7.3	7.9	9.7	10.2	12.1
Ventas de las empresas transnacionales que están entre las 100, entre el Valor de la Producción Industrial.	6.8	6.8	7.6	7.3	7.3	7.8	8.4
Ventas de las empresas públicas que están entre las 100, entre el Valor de la Producción Industrial.	2.9	3.3	3.2	3.0	3.6	3.9	4.3

Fuente: Idem, Cuadro 1.

Con respecto al primer punto se verifica —Cuadro 3— que si bien las empresas transnacionales reducen su participación entre las 100 mayores, la aumentan en el conjunto de la economía de 6.8% a 8.4%.³

Esa tendencia es mucho más significativa si tomamos al conjunto de las empresas transnacionales y no solamente a aquellas ubicadas entre las 100 mayores; en 1975 la participación de las transnacionales en la producción manufacturera llegaba al 30% del total.⁴ A principio de la década de los setenta, algunos sectores del aparato de Estado comenzaron a ver con creciente preocupación el incremento que venía registrándose en la participación extranjera en el sector manufacturero. La preocupación crecía al verificarse que ese incremento no se debía exclusivamente al crecimiento más acelerado —que efectivamente se registraba— sino al hecho de que las empresas transnacionales se instalaban a través de compras de empresas nacionales. En el Cuadro 4 podemos observar cómo se iba incrementando, en el transcurso de la década de los setenta, el porcentaje de transnacionales establecidas a través de compras de empresas locales.

Como resultado de esa preocupación, se sancionaron dos leyes que tendieron a frenar ese tipo de crecimiento de la inversión extranjera, y a controlar mucho más estrictamente sus actividades. Estas leyes fueron: la ley para promoción de la inversión mexicana y regulación de la inversión extranjera (1973) y, la ley que norma las transferencias por

³ Este porcentaje indica la participación de las empresas transnacionales que están entre las 100 mayores en el valor de la producción industrial.

⁴ Este dato proviene del trabajo de Jacobs y Martínez (1980), y se obtuvo considerando la totalidad de las empresas transnacionales en el sector manufacturero. La ausencia de esta información para algún año anterior, nos impide dar una idea más clara de lo que ha sido la evolución de la presencia de transnacionales en el sector manufacturero.

CUADRO 4

	Porcentajes de nuevas filiales establecidas por adquisiciones	Número total de nuevas filiales establecidas
1961-1965	43	60
1966-1970	64	77
1971-1972	75	32

Fuente: Newfarmer y Mueller (1975).

tecnología (1975). Mediante esta legislación, el Estado otorgó todo tipo de facilidades para la expansión de las empresas de capital nacional y reguló el crecimiento de las transnacionales, al tener éstas que presentar sus proyectos de expansión al gobierno para su aprobación. Con esto no pensamos que sea imposible para una empresa transnacional aparecer como nacional para adquirir otra empresa, pero el hecho de que no pueda hacerlo abiertamente hace, quizá, menos atractiva esta posibilidad. Creemos entonces que este tipo de actitud discriminatoria por parte del Estado puede haber sido un elemento importante para explicar el fenómeno que estamos estudiando.

Ligado a este punto, hay otro que también tiene que ver con una cierta redefinición por parte del Estado, del entorno institucional dentro del cual se desenvuelve la actividad empresarial privada. Este punto es el de la formación cada vez más difundida de compañías tenedoras de acciones —*holdings*—, que en el periodo bajo estudio han tenido un auge sin precedente.⁵ La posibilidad, entonces, abierta ma-

⁵ En 1973, el Estado dicta una ley por la cual autoriza la formación de lo que se llamó Unidades de Fomento para el desarrollo industrial; esa ley es la única forma jurídica reconocida para los *holdings* —sociedades tenedoras—, y tiene como uno de sus rasgos básicos el hecho de que solamente ciudadanos mexicanos pueden ser suscriptores de las acciones de dicha sociedad.

yormente para las compañías nacionales, de formar *holdings* sería un mecanismo directo para aumentar su participación entre las 100 más grandes. Lamentablemente carecemos de la información necesaria para cuantificar el impacto específico de este mecanismo; sin embargo, volveremos más adelante sobre el mismo para discutir algunos aspectos interesantes.

CUADRO 5

GPN	Sectores de la industria en que tienen empresas
Grupo Alfa	Mineral de hierro Minerales metálicos no ferrosos Productos cárnicos y lácteos Empacado de frutas y legumbres Producción de celulosa Producción de papel y cartón Resinas y plásticos Fabricación de productos de plástico Industrias básicas del hierro y acero Otros productos metálicos Maquinaria y equipo no eléctrico Maquinaria y aparatos eléctricos Electro domésticos Autopartes Construcciones
Grupo ICA	Cemento Otros productos minerales no metálicos Productos metálicos estructurales Otros productos metálicos Maquinaria y equipo no eléctrico Autopartes Otros equipos y material de transporte Construcción
Grupo Peñoles	Minerales metálicos no ferrosos Otros minerales no metálicos Cerveza Refrescos embotellados Otras industrias químicas Construcción
Grupo VISA	Productos cárnicos y lácteos Empacado de frutas y legumbres Alimentos para animales Otros productos alimenticios Cerveza Refrescos embotellados Prendas de vestir Industrias de madera Jabones y detergentes Otros productos químicos
Grupo VISA	Productos de plástico Otros productos metálicos Maquinaria y equipo no eléctrico Construcción

Fuente: Este cuadro surge de ubicar las empresas pertenecientes a estos GPN en los sectores de producción específicos.

El tercer punto sobre el cual queremos llamar la atención, tiene que ver con la diversificación de la producción por parte de los GPN. El grado de diversificación de la estructura productiva que parecen tener los GPN es sustancialmente mayor al de las filiales de empresas transnacionales y al de las empresas públicas. Por lo menos 21 de los 23 GPN estudiados, ya en 1973 estaban produciendo en tres o más sectores de la industria.⁶ A modo de ejemplo, en el Cuadro 5 presentamos el caso de los cuatro GPN más importantes, haciendo la salvedad de que esta es la situación de la mayoría.

Desde el punto de vista de la diversificación del riesgo, una estructura de la producción diferenciada que involucre sectores de la producción con distintos comportamientos cíclicos, es la mejor forma de hacer frente a una recesión como la que vivió México a mediados de los setenta, ya que en ese caso no todos los sectores productivos se ven afectados en la misma forma. Los GPN pudieron entonces reasignar internamente sus producciones, de manera tal que el volumen de ventas total no se resintiera tanto como lo haría si toda la producción del grupo estuviera localizada en un sector seriamente afectado por la recesión. Otro elemento estrechamente ligado a éste, es que los sectores productores de bienes no durables —en algunos de los cuales, como veremos, estos grupos aparecen como dominantes— son los que menos reaccionaron ante las crisis, esto es, juegan un papel anticíclico durante las fluctuaciones económicas (*Economía Mexicana*, núm. 2, Cide, 1980). Las empresas transnacionales, por su parte, tienen la mayor parte de sus ventas en un solo sector de la producción; así, por ejemplo, las automotrices⁷ se vieron seriamente afectadas por la recesión —los durables son procíclicos y tienden a acentuar las fluctuaciones— ya que el grueso de su volumen de ventas proviene de la industria automotriz; si este mercado se estanca, se estancan las ventas de las filiales. La pregunta sería, entonces, ¿porqué no están diversificadas para prever este tipo de situaciones? y la respuesta es que sí lo están, y las filiales establecidas en el sector industrial mexicano son, por lo general, una parte muy pequeña de esa gran estructura diversificada constituida por la matriz, la cual no solo está diversificada en términos de productos, sino también en diferentes países. La posibilidad, entonces, de que una filial ubicada en un determinado sector de la producción, en un país determinado, sea

⁶ En el Apéndice B se presenta un listado de las empresas pertenecientes a cada grupo y a partir de allí es posible formarse una idea bastante aproximada de este hecho.

⁷ Las cuales representan el mayor volumen de las ventas de empresas transnacionales dentro de las 100 mayores.

afectada por la recesión, está contemplada, a nivel de la política de crecimiento de la matriz que seguramente compensará esa recesión 'relativa', con el crecimiento de algún otro sector, o del mismo sector, en otro país.

No conocemos situaciones de diversificación en gran escala por parte de filiales de empresas transnacionales en economías semindustrializadas y este es un factor relevante a la hora de tratar de explicar el crecimiento diferenciado entre las mayores empresas.

Este caso se daría también con las empresas públicas, las cuales también forman parte de una gran estructura diversificada —el aparato productivo del Estado— y que por lo tanto tienen, como empresas, menos posibilidades y necesidades de enfrentar la crisis.⁸

Hasta ahora nos hemos ocupado de aquellos elementos que pudieron afectar diferencialmente a los GPN y a las otras grandes empresas. Existe también un conjunto de medidas de apoyo al crecimiento que establece el Estado durante los años setenta y que aprovecharon en distinta medida —por las razones antes apuntadas— los diferentes bloques de grandes empresas. Nos encontramos con que al principio del periodo estudiado, el grueso de medidas de aliento a la inversión industrial se presentó bajo dos antiguas leyes de cuño industrializador: la ley que declara de utilidad nacional el establecimiento y ampliación de empresas y el decreto que establece los estímulos, ayudas y facilidades que se otorgarán a las empresas industriales para propiciar la descentralización industrial y el desarrollo regional. A través de estos decretos se les otorgaban a las empresas reducciones impositivas importantes, por periodos comprendidos entre 5 y 10 años. Este impulso, que ya era sustancial, se intensifica a fines de los setenta cuando los viejos decretos que había que tramitar para obtener excensiones fiscales fueron reemplazados por los CEPROFI (Certificados de Promoción Fiscal), los cuales constituyen un crédito fiscal a favor de las empresas, que se otorga de acuerdo con los montos de inversión y de generación de empleo de la empresa. Estos son descuentos de cualquier tipo de impuesto federal con vigencia de 5 años. Asimismo, a principios de los ochenta, se introducen nuevas disposiciones respecto al impuesto sobre la renta, por las cuales, a partir de 1981, todos

⁸ También estaría en este caso el hecho de que las empresas públicas en México por lo general aumentan sensiblemente los precios por debajo del promedio.

los dividendos que perciban las empresas no pagan impuestos siempre que sean reinvertidos.⁹

En síntesis, parecieran existir ciertas características institucionales y económicas que hacen que los GPN tengan mayores posibilidades para crecer más aceleradamente aún, que los otros conjuntos de grandes empresas, a saber, las filiales de transnacionales y las empresas públicas involucradas en la industria.

III. ¿COMO SE PRODUJO EL PROCESO DE CRECIMIENTO DE LOS GPN?

El punto quizá más controvertido sobre esta cuestión, es el siguiente: ¿el crecimiento de los GPN implica, o no, inversión neta para el conjunto de la economía? Si el crecimiento de estos grupos se basa en adquisiciones de empresas en funcionamiento, esta situación lleva a cambios en la propiedad del capital y en la concentración agregada, pero no en la inversión global.¹⁰ La información que disponemos sobre este aspecto es bastante limitada, ya que comprende la política de crecimiento —distinguiendo entre inversión nueva y adquisiciones— de tan sólo cuatro de los GPN estudiados.¹¹ Para estos cuatro grupos contamos con información directa que nos permite ver si sus empresas fueron construidas, producto de inversión nueva, o si fueron adquiridas por el grupo.

Del análisis de esta información surge que la actividad compradora entre los grupos no parece ser homogénea. De nuestra muestra de cuatro grupos, tenemos un caso, el de GIS (Grupo Industrial Saltillo), el cual no registra ninguna adquisición, es decir que todas las nuevas empresas implican inversiones originales. Los otros tres grupos (Alfa, VISA y VITRO) tienden crecientemente a expandirse a través de adquisiciones; decimos crecientemente porque esta actividad compradora comienza después

⁹ Son importantes de tener en cuenta, este tipo de disposiciones cuando estudiemos las formas de financiamiento de los GPN.

En el último periodo la reacción de las inversiones extranjeras ha sido impresionante. El secretario de Patrimonio y Fomento Industrial apuntaba en una entrevista reciente que la inversión extranjera se duplicó entre 1978 y 1979, y se volvió a doblar entre 1979 y 1980, y continuará aumentando. La única causa que puede frenar este proceso, es que las empresas transnacionales tengan dificultades para encontrar empresas mexicanas que actúen como contraparte de las extranjeras (*Fortune*, mayo de 1981).

¹⁰ Al momento en que una empresa pasa a formar parte de un grupo, éste incrementa sus ventas totales por el monto de ventas de la primera; vale decir que al comprar una empresa, está comprando también su mercado.

¹¹ Como atenuante tenemos que entre esos cuatro contamos con el primero, el cuarto y el sexto en orden de importancia. Presentamos esta información en el Apéndice C.

de la crisis de mediados de los años setenta. De 43 adquisiciones que estos tres grupos han llevado a cabo, sólo 5 se concretaron durante los años de 1975 y 1976; cuatro en 1977 y el resto, 32, entre 1978 y 1981. Esta información sugiere que el crecimiento a través de adquisiciones se produce básicamente cuando la economía se dinamiza. Esta hipótesis está ampliamente probada para el caso de Estados Unidos en donde las olas de fusiones se desencadenan en los periodos de auge, que es cuando las empresas tienen un nivel creciente de excedentes más o menos líquidos, y encuentran en la adquisición de otras empresas una colocación muy atractiva (A. Singh, 1979).

Durante la recesión no se registran adquisiciones y de las pocas inversiones nuevas, seis en los años de 1975, 1976 y 1977, cinco de ellas se localizaron en el sector servicios.

Con respecto al carácter que asumen las inversiones de los GPN, la interpretación que sugerimos plantea un comportamiento heterogéneo entre los grupos. Este comportamiento parece estar asociado al tamaño relativo de los mismos: cuanto más grande el grupo, mayor es la posibilidad de recurrir a las adquisiciones como modalidad de crecimiento e, inversamente, los que no recurren a ella, se vuelven cada vez relativamente más pequeños.¹² A su vez, este recurso de las adquisiciones o compras conglomeradas parece estar ligado al ciclo productivo; en la recesión básicamente no se presentan ni inversión nueva ni adquisiciones, y en el auge se recurre a ambas como forma de crecimiento.

Ahora bien, si la hipótesis que planteamos sostiene que durante la recesión no se realiza inversión industrial alguna por parte de los GPN —al menos en los grupos analizados— ¿por qué éstos incrementan sus volúmenes de ventas inclusive durante la recesión?¹³ Dos elementos se nos ocurren importantes. Uno ya fue desarrollado en el apartado anterior y tiene que ver con la estructura productiva diversificada que ya para 1973 presentaban los GPN, y que durante el periodo estudiado profundizan. El segun-

¹² No pretendemos, a partir de aquí, elaborar una 'teoría de las adquisiciones', sino tan sólo señalar que de alguna manera los riesgos implícitos en el crecimiento a través de adquisiciones son más fácilmente asumidos por los grupos grandes que por los pequeños.

¹³ Los argumentos presentados se refieren a la evolución de los volúmenes físicos, no trabajaremos sobre los precios, por dos razones; en primer lugar no disponemos de la información, y, en segundo lugar, consideramos que las grandes empresas no aumentan sus precios por encima del promedio. Esta presunción fue corroborada a nivel de sectores en el trabajo de Jacobs y Martínez (1980), en donde se probaba que los sectores más concentrados incrementaban precios sustancialmente por debajo del promedio.

do elemento, que de alguna forma fue presentado, se refiere a la formación de compañías tenedoras.

Sobre esta cuestión de los *holdings* vamos a ser muy cautelosos porque hasta en los medios empresariales directamente involucrados en el tema, no existe ningún tipo de consenso respecto a las posibilidades y limitaciones de este nuevo recurso. Las dudas, sin embargo, parecen ser mitigadas por los beneficios que este mecanismo implica, porque la formación de este tipo de sociedades tenedoras sigue produciéndose rápidamente. Para dar una idea de la intensidad de este proceso, señalemos que en 1979 existían 39 *holdings* entre las 500 mayores empresas del país; para 1980 esa cifra asciende a 90, según datos de la revista *Expansión* (mayo, 1981).

Parece ser entonces, que la formación de *holdings* es un fenómeno que se está generalizando entre las grandes empresas y al cual habrá que investigar con más cuidado. En todo caso, con respecto al tema que nos atañe podemos decir que algunas veces este recurso constituyó un impulso notable para el crecimiento en el volumen de ventas de los GPN; tal sería el caso de la formación del grupo DESC —entre los GPN más importantes de nuestra muestra y que se constituye en 1973 al amparo del decreto mencionado que surge como una de las empresas más importantes del país por la 'unión' de un conjunto de grandes empresas tales como Resistol, D. M. Nacional, Automagnetos S. A., etc., sin que exista, aparentemente, ninguna empresa dominante como sería el caso de la mayor parte de los GPN que se constituyen como *holdings*. En este caso, entonces, no queda claro qué tipo de articulación productiva se plantea con la formación del *holding*, si es que se plantea alguna.¹⁴ En otros casos la formación del *holding* se hizo en torno a una empresa dominante, tal fue el caso del Grupo México e Industrial Minera México, pero en la medida en que implicó que un conjunto de empresas presentaran datos unificados —aunque no implicara cambios en la propiedad del capital—, llevó a un aumento en la concentración y por tanto influyó sobre el proceso que estamos estudiando.

La última cuestión que queremos tratar en este apartado, está relacionada con la perspectiva financiera de este proceso. En una primera aproximación al fenómeno de los GPN, un elemento que nos llamó poderosamente la atención fue el hecho de que seis de estos grupos poseyeran bancos importantes en el

¹⁴ Este caso de DESC es quizá el más conflictivo de nuestra muestra, pues sus mayores empresas muestran una elevada participación de capital extranjero.

país. Así, el grupo VISA es propietario de Serfin; ICA del Banco del Atlántico; Peñoles de Cremi; VITRO) de Banpaís; Chihuahua de Comermex y Continental del Banco Continental. La pregunta que nos hacíamos era, ¿cuál ha sido la importancia de este hecho en la expansión industrial de los GPN? La figura de los *Zaibatsus* japoneses en donde la banca financiera está estrechamente articulada a la expansión acelerada de la industria, se nos hacía un símil interesante a investigar en el caso de México.

Al analizar el tema, los primeros resultados nos llevaron a conclusiones bastante diferentes. El estudio sugiere que los dos procesos —el crecimiento industrial y la actividad financiera bancaria local— no parecen estar articulados, en el sentido que la actividad bancaria, sería considerada como un negocio rentable más. Esta apreciación tentativa se basa en el hecho de que no pudimos encontrar diferencias importantes en las formas de financiamiento entre los grupos con banco y los que no lo tienen, y a su vez entre el comportamiento financiero de los GPN y el del conjunto de la industria.

En el Cuadro 6 presentamos la relación pasivo total a capital contable para los GPN, y vemos que ésta oscila en torno a 1.30 peso de capital prestado por cada peso de capital propio. Esta relación es muy parecida al promedio de los 23 000 causantes mayores del país que en 1973 tenían un valor de 1.26 para la misma relación (Martínez, J. y Rivera, A., 1978).

CUADRO 6

	1975	1976	1977	1978	1979
Pasivo total/Capital contable ¹	1.21	1.86	1.43	1.23	1.26

¹ No se dispuso de la información financiera para algunos grupos en los primeros años del periodo y por tal razón se excluyeron 1973 y 1974.

Fuente: Informes anuales de las empresas a la Bolsa de Valores y *Expansión*, varios números.

Investigando el cambio que la relación registra en 1976, vemos que muy buena parte del pasivo de largo plazo de los GPN, fue contratado en el exterior. Es de esperar tal proceder si tenemos en cuenta el diferencial existente entre las tasas de interés interna y externa, y además, la introducción por parte del Banco de México de un programa especial de financiamiento conforme al cual se protege a las empresas endeudadas en el exterior del riesgo cambiario (Informe anual Alfa, 1981).¹⁵ Este comportamiento

¹⁵ En 1980 el Grupo Alfa tenía el 74% de sus pasivos de largo plazo contratados en moneda extranjera, básicamente dólares, y VISA,

de los GPN sí constituye diferencia importante respecto al funcionamiento financiero de las pequeñas y medianas empresas; este hecho entonces —por cierto ya anticipado para el bloque de las grandes empresas en un trabajo reciente de J. Quijano (1979)— cuestiona la validez que la política crediticia interna puede tener para los GPN, en tanto éstos parecen tener sus principales fuentes de financiamiento en el exterior.¹⁶

A partir de lo expuesto, con relación al comportamiento financiero de los GPN, no pudimos apreciar ningún rasgo distintivo que pudiera atribuirse al hecho de ser propietarios de bancos. Por tal razón, si bien reconocemos que en esta área hace falta continuar la investigación, tentativamente nos quedaremos con la hipótesis de que los vínculos financieros-industriales que algunos GPN tienen, no son determinantes de su desempeño industrial.

IV. ¿HACIA DONDE SE DIRIGIO EL CRECIMIENTO DE LOS GPN?

Un rasgo básico que surge al estudiar a los GPN y que discutimos con algún detenimiento en el segundo apartado, es el alto grado de diversificación que estos grupos presentan en su estructura productiva. De ahí que su actividad se reparta en buena parte de los sectores de la industria. La pregunta entonces, se replantea de la siguiente forma: esta expansión de los GPN que estamos estudiando ¿se da homogéneamente en todos los sectores industriales? ¿o se proyecta hacia algunos en particular?

Para responder a esta pregunta clasificamos a los GPN dentro de cuatro actividades principales: minería, construcción, bienes manufacturados tradicionales y no tradicionales. Con respecto a su posible expansión hacia los servicios, pensamos que esta se dio básicamente durante la crisis, pero, con todo, no debe pesar significativamente en los volúmenes totales de venta de los GPN. A modo de ejemplo tomamos el caso del Grupo Alfa, uno de los grupos con más actividades en servicios, y los ingresos que reporta de ese sector, en 1980, no fueron superiores al 3.0% de sus ingresos totales.

propietario de Serfin, tenía el 63% de sus pasivos con el exterior (Informes de los grupos respectivos presentados en 1981 a sus accionistas).

¹⁶ Ese sería el caso de las restricciones crediticias que en determinadas circunstancias, por ejemplo en la crisis, impuso el Banco de México. Este tipo de medidas afectaría mucho más, a las pequeñas y medianas empresas que son las que se endeudan a largo plazo con el sistema bancario mexicano.

CUADRO 7

(millones de pesos corrientes)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
MINERIA							
Valor Producción total	11 918.0	18 054.0	18 082.0	22 979.0	35 167.0	38 315.0	52 606.0 ^P
Ventas de GPN ¹	4 819.1	8 866.0	7 508.1	10 151.1	13 877.0	16 575.4	27 161.5
Porcentaje	40.4	49.1	41.5	44.1	39.4	43.2	51.6
CONSTRUCCION							
Valor producción total	71 761.0	101 542	128 146	153 498	197 349	281 930	404 986.0 ^P
Ventas GPN ²	265.2	586.3	3 176.0	4 408.0	5 636.0	9 530.0	30 824.0
Porcentaje	.36	.57	2.47	2.87	2.85	3.38	7.61
TRADICIONALES							
Valor producción total	33 077.0	43 403.0	52 204.0	64 100.0	89 533.0	110 647	139 669.0 ^P
Ventas GPN	9 753.0	12 284.8	17 616.5	24 539.6	42 865.6	57 057.2	76 169.4
Porcentaje	29.4	28.3	33.7	38.2	47.8	51.5	54.5
NO TRADICIONALES							
Valor producción total	285 720	375 283	449 537	564 971	782 826	983 790	1 262 148 ^P
Ventas GPN	10 725.7	15 907.5	19 567.0	25 318.3	46 244.4	63 119.3	94 006.6
Porcentaje	3.75	4.23	4.35	4.48	5.90	6.41	7.44

Fuente: Apéndice D

¹ El hecho de que los GPN aquí considerados estén bastante diversificados, lleva a sobrestimar su participación en Minería. Sin embargo no teníamos forma de desagregar la producción de los grupos, siendo la principal actividad, la minera.

² El incremento del año 1979 se debe a que por primera vez, se cuenta con datos agregados de ICA, y que Protéxa eleva en casi 50% sus ventas.

^P Cifras preliminares.

Volviendo a nuestra clasificación, precisemos un poco las diferentes categorías. En las actividades tradicionales, hemos incluido la producción de cemento, vidrio, cerveza, pan y madera, y en las no tradicionales, incluimos toda la producción manufacturera menos las actividades clasificadas como tradicionales. Si bien este ejercicio no nos proporciona una idea muy precisa de los niveles de participación de los GPN en cada rama, nos indica qué ha ocurrido con la evolución de la participación en el conjunto de los sectores así agrupados.

El dato más sorprendente que surge del Cuadro 7, es que la participación de los GPN aumenta en los cuatro conjuntos de la clasificación. Los bienes no tradicionales son los que registran un mayor volumen de ventas por parte de los GPN, y el margen con respecto a los bienes tradicionales, que poseen el segundo mayor volumen de ventas, se amplía cuando se dinamiza la economía, al principio y al final del periodo y se reduce durante la recesión. Se sugiere, entonces, que la actividad de los GPN tiende a expandirse en el conjunto de la actividad industrial, sin dejar de crecer en los sectores tradicionales que históricamente controlan. En el crecimiento de las ventas de los no tradicionales, la inclusión de Alfa

explica una buena parte, pero también están otros grupos importantes tales como DESC, GIS y CYDSA, cuyas tasas de crecimiento son asimismo muy altas.

La primera impresión que nos queda después de esta aproximación al tema de la participación sectorial, es que los GPN se han expandido hacia todos lados. El Cuadro 8, sin embargo, nos permite calificar esa observación, apuntando que si en 1973 los GPN localizaban el 80% de su producción entre tradicionales y no tradicionales, ese porcentaje bajaba a casi 70% en 1979. Esta caída se debe al incremento acelerado que registran las ventas de los GPN en el sector de construcción.

Las estrategias de los grupos para concretar esas tasas de crecimiento han sido muy variadas. Algunos siguieron estrategias de crecimiento más conservadoras construyendo sus propias plantas, en vez de adquirir nuevas empresas, y sin alejarse de sus actividades de origen. Otros grupos buscaron fortalecerse en su rama de actividad, abarcando todo tipo de productos en la misma. Y también están los grupos que han crecido mucho más aceleradamente a través de estrategias de diversificación. En el Apéndice C podemos observar que el grupo GIS sería un ejem-

CUADRO 8

*Distribución por sectores de las ventas de los GPN
(millones de pesos corrientes)*

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Total GPN	25 563.0	37 645.3	47 867.6	64 417.0	108 623.0	146 281.9	228 161.5
Porcentaje	100	100	100	100	100	100	100
Minería	4 819.1	8 866.7	7 508.1	10 151.1	13 877.0	16 575.4	27 161.5
Porcentaje	18.8	23.5	15.6	15.7	12.7	11.3	11.9
Construcción	265.2	586.3	3 176.0	4 408.0	5 636.0	9 530.0	30 824.0
Porcentaje	1.0	1.5	6.6	6.8	5.1	6.5	13.5
Tradicionales	9 753.0	12 284.8	17 616.5	24 539.6	42 865.6	57 057.2	76 169.4
Porcentaje	38.1	32.6	36.8	38.0	39.4	39.0	33.3
No tradicionales	10 725.7	15 907.5	19 567.0	25 318.3	46 244.4	63 119.3	94 006.6
Porcentaje	41.9	42.2	40.8	39.3	42.5	43.1	41.2

Fuente: Cuadro 6.

plo del primer tipo de expansión, VITRO del segundo, y Alfa y VISA del tercero.

Otra cuestión que nos interesa discutir antes de abandonar este punto de la distribución sectorial de la expansión reciente de los GPN, tiene que ver con las empresas transnacionales. ¿En qué medida podemos decir que los GPN se expandieron hacia los sectores en donde las empresas transnacionales son dominantes? Esta pregunta es relevante, pues observamos al principio que uno de los objetivos que parecían guiar el estímulo del Estado a estos grupos nacionales, era el de convertirlos en un 'freno' a las transnacionales, preparándolos para competir con ellas.

Con el fin de obtener alguna evidencia respecto a ese punto, seleccionamos los sectores (4 dígitos) en donde los GPN tenían, en 1975, una presencia importante, definida esta a partir de que estuvieran entre las mayores cuatro empresas del sector. Utilizando la información recopilada recientemente (Jacobs, E. y Martínez, J. 1980) obtuvimos que la participación promedio de las empresas transnacionales en esos sectores era del 28.7% de la producción. Para ese mismo año, la participación promedio de las empresas extranjeras en el sector manufacturero, fue de 30.6%. La presencia de empresas extranjeras en los sectores controlados por los GPN era muy ligeramente inferior al promedio. Sin embargo entendemos que esa comparación como tal, no es significativa, ya que los sectores controlados por los GPN tenían un grado de concentración sustancial-

mente mayor al promedio de la industria, 52.7% contra 45.2%.¹⁷

A nuestro modo de ver, entonces, la comparación de la presencia de empresas transnacionales, tiene que hacerse entre sectores con un grado similar de concentración. Tomando del trabajo citado el dato de presencia de empresas extranjeras en sectores que estuvieran en el rango de concentración de 51% a 70%, vemos que ésta sube a 40%. El hecho de que los sectores en que los GPN se han consolidado tuvieran, con un nivel de concentración de casi 53% un nivel de presencia de transnacionales de 28%, los ubica sustancialmente por debajo del promedio.

De lo anterior se sugeriría una cierta división de mercados entre ambos bloques de grandes empresas. Los GPN tenderían a localizarse en sectores en donde las empresas transnacionales no fueran dominantes, y viceversa. Un ejemplo muy importante de este comportamiento, sería el de la industria automotriz, en donde los grupos adquieren cada vez más importancia en la producción de autopartes, en tanto que las empresas transnacionales controlan casi totalmente la fabricación y ensamblado de automóviles. Este comportamiento de los GPN está en buena medida influenciado por los intentos del gobierno en incrementar aceleradamente el porcentaje de componentes nacionales de los automóviles y con ello, aliviar el déficit de divisas que ese sector genera.

¹⁷ Este coeficiente fue obtenido, en el trabajo de Jacobs y Martínez, a partir de considerar la participación de los cuatro mayores establecimientos en la producción de cada sector (cuatro dígitos) manufacturero.

De la información que disponemos no surge evidencia alguna que nos sugiera algún tipo de competencia creciente entre GPN y transnacionales o, que en cierta forma el desarrollo de los GPN pudiera convertirse en un obstáculo para la evolución de las filiales.

Hasta donde podemos ver, el proceso de diversificación de los GPN, que los llevó a incrementar su participación en los cuatro conjuntos de productos que consideramos, no llevó a que éstos se consoliden como dominantes en ningún nuevo sector de producción, que viniera a sumarse a los que controlan tradicionalmente.

V. CONCLUSIONES

Trataremos de resumir brevemente los principales resultados del trabajo, para luego discutir las posibles implicaciones del proceso estudiado.

El análisis parte de verificar que en el periodo estudiado, 1973-1979, se registra un incremento sustancial en el nivel de concentración agregado del sector industrial. Este proceso de crecimiento acelerado de las grandes empresas industriales no es, sin embargo, homogéneo al interior de las mismas. Caracterizando tres conjuntos de empresas, los grupos privados nacionales, las filiales de transnacionales y las empresas públicas, observamos que es el primero de estos conjuntos el que más crece en el periodo.

Investigando las posibles causas que pudieran explicar ese crecimiento diferenciado de los GPN, presentábamos tres conjuntos de argumentos. En primer lugar, el apoyo discriminado a favor del capital nacional que llevó adelante el Estado, tratando de frenar el crecimiento de la inversión extranjera. En segundo término, el proceso de formación de *holdings* (compañías tenedoras) que habrían colaborado para aumentar el monto de ventas controlado por los GPN; y en último lugar el elevado grado de diversificación de la actividad productiva que presentan los GPN a diferencia de las empresas transnacionales o las públicas.

Planteados esos elementos que podrían explicar ciertas diferencias en los ritmos de crecimiento de los diferentes conjuntos de empresas, señalamos también la creciente importancia que parecen haber adquirido nuevos mecanismos instrumentados por el Estado para alentar indiscriminadamente la inversión industrial, los cuales, a partir de los elementos antes señalados, pudieron llevar a que se los aprove-

charan en diferente medida, los distintos bloques de empresa.

Con respecto a la forma en que se dio este proceso de crecimiento acelerado de los GPN, el primer problema que analizamos fue el de la importancia que tenían las adquisiciones de empresas en dicho proceso, concluyendo básicamente en dos puntos: que había algún tipo de relación entre la "actividad compradora" de los GPN y su tamaño (son los más grandes los que tienden a involucrarse cada vez más en este tipo de crecimiento); y que las adquisiciones estaban estrechamente relacionadas con los auge. Fue en la etapa de crecimiento del conjunto de la economía, cuando encontramos una mayor actividad compradora por parte de los grandes grupos.

Un aspecto que nos pareció importante investigar fue el de la articulación de este proceso con el sector financiero, y observamos que no parecía existir ninguna correlación estrecha entre la actividad financiera-bancaria, en la cual algunos grupos estaban directamente involucrados, y su desarrollo industrial. Encontramos además, que el principal vínculo financiero que estos grupos parecían tener se desarrollaba con el exterior, pues allí satisfacieron sus necesidades de capital a largo plazo.

Cuando estudiamos el patrón de distribución sectorial de la producción de los GPN, notamos que es sumamente diversificado, y que los grupos incrementan su participación tanto en minería como en construcción, producción de bienes tradicionales y no tradicionales. Con respecto a la "amenaza" que esta expansión sectorial de los GPN pudiera implicar para las transnacionales, sugerimos que no se vislumbraba ninguna tendencia en tal sentido. En lo que hace a la importancia relativa de los sectores hacia donde se diversificaron los GPN, destacamos que de dicho proceso no había resultado, hasta ahora al menos, ningún caso en que se constituyeran como dominantes en algún sector nuevo que se agrega a los que tradicionalmente controlan.

¿Qué puede esperarse de un proceso como el estudiado? En primer lugar, todo hace pensar que la tendencia al crecimiento de la concentración agregada va a continuar sosteniéndose, no solo porque dicho nivel no es relativamente alto en términos internacionales, sino también porque el entorno de funcionamiento de las grandes empresas no se ha modificado. Con respecto al crecimiento diferencialmente más acelerado de los GPN, algunos acontecimientos recientes como la crisis de liquidez que parece afrontar Alfa, y que lo ha llevado a tener que reajustar sustancialmente su personal adminis-

trativo (véase *Razones*, 1981), cuestiona la capacidad de sostener un crecimiento tan acelerado, sin encontrar costos importantes. Esto sugiere que los GPN tenderán a estabilizar su participación en el corto plazo dentro de las 100 mayores empresas.¹⁸

En lo que hace al sector industrial y pese a no disponer de información a nivel de empresas que nos permita evaluar microeconómicamente el proceso de conglomeración, todo parece indicar que no se han registrado cambios importantes en las bases de funcionamiento del mismo. Así, el hecho de que los GPN sigan una estrategia de crecimiento sumamente diversificada y que no se hayan consolidado en ningún nuevo sector productivo, nos lleva a

pensar que no se deben haber registrado cambios importantes en las bases de funcionamiento de los mismos. Si esto es cierto, entonces el sector industrial seguirá generando los desequilibrios que originaba en términos de divisas, empleos e ingresos, pero ahora con una estructura industrial más concentrada, y con un pequeño número de grupos nacionales sustancialmente fortalecido.

Estos resultados, si bien tentativos, llevan a cuestionar la posibilidad de que el Estado pueda modificar la tendencia del sector industrial a generar ciertos desequilibrios —incluyendo entre ellos la transnacionalización— favoreciendo *indiscriminadamente* la inversión nacional.

BIBLIOGRAFIA

- Cordero, S. y Santfín, R. "Los grupos industriales, una nueva organización en México". *Cuadernos del CES*, núm. 23. El Colegio de México. México, 1977.
- Economía Mexicana* Núm. 2. Artículo Principal. CIDE, México, 1980.
- Expansión* (se consultaron también los listados de empresas que publican desde 1975). México, 1980.
- Fajnzylber, F. y Martínez Tarragó, T. "Las empresas transnacionales". Fondo de Cultura Económica. México, 1976.
- Fragoso, J. M., Concheiro, E. y Gutierrez, A. "El poder de la gran burguesía". Ediciones de Cultura Popular, México, 1979.
- Informe anual del Grupo Alfa, México, 1981.
- Jacobs, E. y Martínez, J. "Competencia y concentración: el caso del sector manufacturero, 1970-1975". *Economía Mexicana* Núm. 2. CIDE, México, 1980.
- Martínez, J. y Rivera, A. "La estructura financiera de las grandes empresas en México, 1969-1973". Tesis profesional presentada ante la UNAM, no publicada. México, 1978.
- Marris, R. "The theory and future of the corporate economy and society". North-Holland Publishing Company, 1979.
- Newfarmer, R. and Mueller, W. "Multinational Corporations in Brazil and Mexico: Structural sources of economic and non-economic power" Informe al Subcomité de Corporaciones Multinacionales. Government Printing Office, 1975.
- Prais, S. J. "The evolution of giant firms in Britain". Cambridge University Press. Cambridge, 1976.
- Razones* (julio de 1981). "El Grupo Alfa en dificultades". México.
- Secretaría de Programación y Presupuesto (1980). Los Grupos Privados Nacionales.
- Singh, A. and Hughes, A. "Mergers, concentration and competition in advanced capitalist economies": an international perspective". Department of Applied Economics. University of Cambridge. (1979).
- Quijano, J. "Concentración, desnacionalización y crédito. El caso de México, 1969-1973". CIDE, mimeo, 1979.

¹⁸ Nos estamos refiriendo a 1981; pensamos que la participación de los GPN en 1980 debe de haber mantenido aún la tendencia creciente que registró en el periodo estudiado.

APENDICE A

Ventas de los grupos privados nacionales
(millones de pesos corrientes)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Alfa	1 813.9	2 555.5	5 023.9	6 764.4	14 440.8	20 323.9	30 207.5
ICA	1 560.7	2 421.3	3 008.1	3 604.8	4 444.7	5 981.1	25 747.0
Cremit-Peñoles	3 733.0	6 330.6	6 779.4	8 260.8	11 430.5	14 779.2	23 062.3
VISA	3 049.5	4 023.7	3 907.8	5 362.8	9 280.0	12 071.0	18 405.0
Grupo México	3 578.7	5 467.8	5 125.1	6 764.6	9 307.7	11 279.7	16 372.3
DESC	1 532.1	2 257.1	2 412.2	3 176.2	7 652.0	10 553.0	15 432.0
VITRO	1 014.5	1 616.6	5 055.5	6 400.3	7 098.5	9 492.8	12 764.2
Protexa	*	*	876.0	1 408.0	3 621.0	6 795.0	10 334.0
Chihuahua	257.1	357.4	1 682.5	1 594.7 ²	4 406.6 ¹	7 218.5	10 141.7
Condumex	2 068.5	3 049.9	2 936.3	4 039.8	5 725.8	6 368.1	9 858.4
Bimbo	*	*	*	*3 108.0 ⁴	4 660.0	5 876.5	6 923.6
CYDSA	2 441.7	3 575.0	2 865.7	3 703.2	3 784.7	4 727.2	6 236.8
GIU	512.0	686.4	772.4	960.9	2 753.9	3 938.8	5 767.1
Nacobre	525.4	862.9	915.8	1 127.2	1 792.0	2 265.0	5 341.8
Cervecería Modelo	1 529.4	2 057.6	2 277.7	2 735.4	*3 919.0	*4 513.0 ³	*5 018.0
Cementos Mexicanos	335.7	*	*	*	2 398.9	3 252.9	4 479.9
IMSA	355.5	545.0	683.7	928.0	1 715.0	2 350.0	4 400.0
GIS	265.5	*	1 245.5	1 477.9	1 921.9	2 560.0	3 981.1
Bufete Industrial	265.2	586.3	2 300.0	3 000.0	2 015.0	2 735.0	3 239.0
GAMESA	405.0	457.6	*	*	2 360.9	3 053.0	2 851.2
Tubacero	*	415.0	*	*	1 045.1	2 281.1	2 662.3
Continental	*	*	*	*	1 807.0	2 166.8	2 615.7
Ramírez	319.6	379.6	*	*	1 042.0	1 700.3	2 320.6

¹ Promedio de 1976 y 1978 por no existir dato del grupo Chihuahua de 1977.

² No existe dato de Algodonera Comercial Mexicana de 1976 y se tomó el de 1975.

³ Promedio de 1977 y 1979 por no existir dato de 1978. Estos datos de Cervecería Modelo, de 1977 y 1979 son datos de la Bolsa de Valores.

⁴ Dato de la Bolsa de Valores.

* No estaban entre las cien mayores según la Revista *Expansión*.

APENDICE B

*Lista de las empresas de los grupos privados nacionales**

GRUPO ALFA

Corporación Hylsa, S. A.
Hylsa, S. A.
Las Encinas, S. A.
Compañía Operadora del Pacífico de México, S. A.
Materiales y Aceros, S. A.
Placa y Lámina, S. A.
Industrias Formacero, S. A.
Ferrominera Mexicana, S. A.
Industrias Gama de Monterrey, S. A.
Galvak, S. A.
Atlax, S. A.
Hylsa Internacional Corp.
Ingeniería y Servicios Integrados, S. A.
Impulsora y Promotora Api, S. A.
Europom

Acojinamiento Selther, S. A.
Industrial y Comercial Río Lerma, S. A.
Vistar, S. A.
Alfa Industrias División Petroquímica, S. A.
Fraccionadora y Hotelera del Pacífico, S. A.
Servicios Administrados, S. A.
Casolar, S. A.
Viajes Le Grand, S. A.
Le Grand Transportaciones, S. A.
La Gran Aventura, S. A.
Administración de Operación y Asesoría, S. A.
Industrial Alfa, S. A.
Philco, S. A. de C. V.
Electrónica Aura, Ltd.
Admiral Trade Co.
Admiral de México, S. A. de C. V.
Construcciones Electrónicas, S. A.
Corporación Industrializadora de Maderas, S. A.
Acustec, S. A. de C. V.
Vektor, S. A.
Componentes y Montajes, S. A.
Acermex, S. A.
Motocicletas Carabela, S. A.
Bicicletas Windsor, S. A.
Tubos Amsa, S. A.

* Estas listas provienen del trabajo de la Secretaría de Programación y Presupuesto y de la Revista *Expansión*, citados en la bibliografía.

Plásticos Amsa, S. A.
 Inmobiliaria Pirámide, S. A.
 Megatek, S. A.
 Nemark, S. A.
 Polioles, S. A.
 Empacadora Brenner
 Massey Ferguson, S. A.
 Implementos Agrícolas Mexicanos, S. A.
 Aceptaciones Massey Ferguson, S. A.
 Televisión Independiente de México, S. A.
 Teleproductora Independiente de México, S. A.
 Fomento de Televisión Nacional, S. A.
 Televisión del Norte, S. A.
 Televisión Independiente de Jalisco, S. A.
 Televisión de Puebla, S. A.
 Televisión del Golfo, S. A.
 Draco, S. A.
 Minas Draco, S. A.
 Minera Draco, S. A.
 Alfa, S. A.
 Alfa Industrias, S. A.
 Dinámica, S. A.
 Inmobiliaria de Desarrollo Industrial, S. A.
 Petrocel, S. A.
 Empaques de Cartón Titán

GRUPO CREMI-PEÑOLES

Minas Peñoles, S. A.
 Ind. Peñoles, S. A. de C. V.
 Met-Mex Peñoles, S. A. de C. V.
 Química del Rey, S. A.
 Química del Mar, S. A.
 Refractarios Mexicanos, S. A.
 Minera Mexicana Peñoles, S. A.
 Compañía Minera La Campana, S. A.
 La Encantada, S. A.
 Campana de Plata, S. A.
 Compañía Minera Río Colorado
 Fluorita El Río Verde, S. A.
 Compañía Fresnillo, S. A.
 Zimapán, S. A.
 Compañía Minera Las Torres, S. A.
 Negociación Minera Santa Lucía
 Compañía Minera Cedros, S. A. de C. V.
 Peñoles Do Brasil Ltda.
 Quirey Do Brasil Ind.
 Peñoles Metals & Chemicals
 Socios Industriales Peñoles
 Cervecería Moctezuma
 Central de Malta, S. A.
 Banca Cremi
 Crédito Afianzador, S. A.
 Palacio de Hierro, S. A.
 Distribuidora Peñafiel
 Fraccionamientos Urbanos Campestres
 Inmobiliaria Bluar
 Almacenadora Banpaís, S. A.
 Banpaís, S. A.

GRUPO ICA

Borg and Beck de México, S. A.
 Cincinnati Mexicana, S. A.
 Compacto, S. A. de C. V.
 Fabricaciones, Ingeniería y Montajes, S. A.
 Ica Industrial, S. A.
 Industria del Hierro, S. A.
 Transmisiones y Equipos Mexicanos, S. A.
 Empresas Tolteca, S. A.
 Pusolanas Activadas, S. A.
 Presforzados Mexicanos, S. A.
 Concretos de Alta Resistencia
 Circuito Mexicano, S. A.
 Preconcreto
 Pusolanas del Norte
 Consorcio
 Compañía Mexicana Aerofoto, S. A.
 Construxport, S. A. de C. V.
 Geosistemas, S. A.
 Icatec, S. A.
 Operadora Interamericana de Hoteles, S. A. de C. V.
 Bectel e Ica, S. A.
 Bufica
 Bica, S. A. de C. V.
 C. C. y P. Jalisco, S. A.
 Concretos, S. A.
 Construcciones, Conducciones y Pavimentos, S. A.
 Desarrollo de Recursos Naturales, S. A.
 Electrómetro, S. A.
 Estructuras y Cimentaciones, S. A.
 IASA, Acapulco, S. A.
 ICA Internacional, S. A.
 Ingeniería de Sistemas de Transporte Metropolitano, S. A.
 Ingeniería y Puertos, S. A.
 Ingenieros Civiles Asociados, S. A.
 Ingenieros y Arquitectos, S. A.
 Panamericana de Construcciones Industriales, S. A. de C. V.
 Solum, S. A.
 Túnel, S. A. de C. V.
 Servicios de Construcción, S. A. de C. V.
 Sistemas Constructores, S. A.
 Banco del Atlántico, S. A.
 Casa de Bolsa del Atlántico, S. A.
 Fondo Industrial Mexicano, S. A.
 Seguros del Atlántico, S. A.
 Grupo ICA, S. A. de C. V.
 Cementos Tolteca, S. A.
 Empresas Tolteca, S. A.

GRUPO VISA

Valores Industriales, S. A.
 Complemex Industrial, S. A.
 Cervecería Cuauhtémoc, S. A.
 Fábricas Monterrey, S. A.
 Grafo Regia, S. A.
 Clemente Jacques y Compañía, S. A. de C. V.
 Cervecería Cruz Blanca, S. A.

Fomento Económico Mexicano, S. A.
 Servicios Industriales y Comerciales, S. A.
 Carta Blanca de Occidente, S. A.
 Carta Blanca de Laredo, S. A.
 Carta Blanca de Reynosa, S. A.
 Carta Blanca de Matamoros, S. A.
 Carta Blanca del Golfo, S. A.
 Agencia Carta Blanca de Tampico, S. A.
 Plásticos Técnicos Mexicanos, S. A.
 Malta, S. A.
 Avícola Comercial Azteca, S. A.
 Avícola Garrison, S. A.
 Abastecedora de Productos Avícolas, S. A.
 Desarrollo Avícola y Ganadero, S. A.
 Nueva Icacos, S. A.
 Technogar, S. A.
 Industrial Marítima, S. A.
 Productos Alimenticios del Mar, S. A.
 Comercial Cariago, S. A.
 Servicios VISA, S. A.
 Campos Deportivos, S. A.
 Pasa tiempos Gallo, S. A.
 Quimiproducos, S. A.
 Distribuidora de Cerveza
 Comercial Calejo
 Servicios Unidos, S. A.
 Industrias Mafer del Sur, S. A.
 Cacahuates de Morelos, S. A.
 Industrias Mafer, S. A.
 Maya Internacional, S. A.
 Quesos La Caperucita, S. A.
 Walter, S. A.
 Operadora de Productos Pecuarios, S. A.
 Avícola Comercial Azteca de Occidente, S. A.
 Alimentos y Bebidas de Chiapas, S. A.
 Concesiones, S. A.
 Cadena Comercial, S. A.
 Impulsora de Mercados, S. A.
 Distribución en Cadena, S. A.
 Champimex, S. A.
 Kismat, S. A.
 Enricar, S. A.
 Asociación de Servicios y Tecnología en Administración
 Hotelera, S. A.
 Abisal, S. A.
 Servicios de Administración y Refrigeración, S. A.
 Fomento Comercial, S. A.
 Oxxo
 Burger Boy
 Cervecería de Sonora, S. A.
 Compañía Cervecería de la Laguna, S. A.
 Compañía Cervecería de Sabinas, S. A.
 Compañía Cervecería de Chihuahua, S. A.
 Compañía Cervecería de Ciudad Juárez, S. A.
 Compañía Distribuidora Cruz Blanca, S. A.
 Compañía Comercial Distribuidora, S. A.
 Dinco, S. A.
 Promotora y Ventas de Casas, S. A.
 Modistral, S. A.
 Industrias Arva, S. A.

Duraflex de México, S. A.
 Maquinados Múltiples, S. A.
 Herrerías Constructivas de Occidente, S. A.
 Carpinterías Constructivas de Occidente, S. A.
 Granulados Pétreos, S. A.
 Grupo VISA, S. A.
 Grupo Industrial VISA, S. A.
 Banca Serfin, S. A.
 Servicios VISA, S. A.
 Hotel Cancún Caribe
 Dobb Food Products
 Anthony & Pizza Corp.
 Seguros Monterrey Serfin
 Afianzadora Serfin
 Factoring Serfin
 Arrendadora Serfin
 Casa de Bolsa Serfin
 Almacenadora Serfin

GRUPO VITRO, S. A.

Vidriera Monterrey, S. A.
 Vidriera México, S. A.
 Vidriera Los Reyes, S. A.
 Vidriera Guadalajara, S. A.
 Vidriera Querétaro, S. A.
 Regioplast, S. A.
 Envases de borosilicato, S. A.
 Vidrio Neutro, S. A.
 Ampolletas, S. A.
 Ampolmex, S. A.
 Productos Kimax de México, S. A.
 Metromatic de México, S. A.
 Vidrio Plano de México, S. A.
 Vidrio Plano, S. A.
 Lunas de México, S. A.
 Cristales Mexicanos, S. A.
 Cristalería, S. A.
 Almacenadora Banpaís, S. A.
 Cristalería Toluca, S. A.
 Vitrofibras, S. A.
 Solicatos y Derivados, S. A.
 Arcillas Tratadas, S. A.
 Industria del Alcalí, S. A.
 Materias Primas Monterrey, S. A.
 Materias Primas Min. de San José, S. A.
 Materias Primas Min. de Ahuazotepec, S. A.
 Materias Primas Min. de Lampazos, S. A.
 Fabricación de Máquinas, S. A.
 Peerles Tisa, S. A.
 Proveedora del Hogar, S. A.

GRUPO CHIHUAHUA

Valores Industriales y Comerciales
 Inversiones Industriales
 Técnica del Norte
 Tiempo Compartido de Chihuahua
 Algodonera Comercial Mexicana

Productos Alemanes, S. A.
 Llantas Royal de Chihuahua
 Asesores Técnicos, S. A.
 Radiodifusora Continental
 Inversión Mexicana
 Fomento Industrial y Bursátil
 Provedora de Chihuahua
 Inmobiliaria Comermex
 Antiguo Rancho Burrol
 Bienes Raíces, A. C.
 Fraccionamiento V. de Culiacán
 Constructora Chuyina
 Hoteles Palma
 Constructora Bugambilia
 Inmobiliaria Majalco
 Inversiones del Lago
 Parques Industriales de Chihuahua
 Inmobiliaria Chihuahuense
 Multifondo
 Seguros la Comercial
 La Comercial de Chihuahua
 La Comercial de Occidente
 La Comercial del Norte
 La Comercial del Noroeste
 La Comercial de Puebla
 Multibanco Comermex, S. A.
 Provedora Forestal e Industrial
 Bosques de Chihuahua
 Taloquimia
 Viscosa de Chihuahua
 Formol y Derivados
 Triplay del Parral
 Duraplay de Chihuahua
 Minera el Milagro
 Minera el Yaqui
 Minerales de Soyopa
 Aviones de Chihuahua
 Celulosa de Chihuahua
 Papeles Ponderosa
 Const. y Maq. de Chihuahua
 Maquinaria Industrial y de Transporte
 Maquimex
 Equipag
 Aceros de Chihuahua
 Calhida y Mort. de Chihuahua
 Mexalit del Norte
 Ladrillera Industrial
 Cementos de Chihuahua
 Embotelladora del Norte, S. A.
 Refrescos de Delicia, S. A.
 Mexicana de Jugos y Sabores, S. A.
 Cítricos y Sabores de Chihuahua, S. A.
 Concentrados y Derivados, S. A.
 Maquilas de Chihuahua de México
 Industrias Erlo
 Donner
 Smith Int. de México
 Chihuahua Ind. Parks
 Empacadora de Guerrero
 Frigoríficos de Guerrero

GRUPO DESC

Automagneto
 Industria Eléctrica Automotriz
 Bujías Mexicanas
 Industria de Baleros Intercontinental
 Spicer
 D. M. Nacional
 Industrias Resistol
 Fenouquimia
 Negromex
 RCA
 Staff Corporativo
 Química Michoacana, S. A.

GRUPO MEXICO

Organización Editorial Novaro
 Industrial Minera México, S. A.
 Minerales Metálicos del Norte
 Zinc de México, S. A.
 Carbonífera de México, S. A.
 Compañía Minera La Lotería, S. A.
 Compañía Minera San Isidro y Anexas
 Compañía Minera Benef. de San Antonio
 Explomín, S. A.
 Minera Normex, S. A.
 Minera Picachos, S. A.
 Minera Renacimiento, S. A.
 Minera Selene, S. A.
 Minera Septentrional
 Minera Furmex, S. A.
 Azufrera Intercontinental
 Consorcio Minero Peña Colorada
 Minero Santa Rita Fortuna y Anexas
 Mexicana de Gas N.
 Tubo de Acero de México, S. A.
 Siderúrgica TAMSA, S. A.
 T. F. de México, S. A.
 Provedora Minera de Artículos de Consumo, S. C.
 Metalver
 Aluminio, S. A.
 Alumex, S. A.
 Audomex, S. A.
 Herramientas de Acero, S. A.
 Ferralver, S. A.
 Industrias Tubulares y de Forja
 Metalúrgica Veracruzana
 Asbesto de México
 Industrias de Baleros Intercon.
 Aserco Mexicana, S. A.
 Compañía General de Industrias Químicas
 Organización Editorial Rivero
 Impresora y Editora Mexicana
 Inmobiliaria Cinsa, S. A.
 Inmobiliaria de la Zona Industrial de Framboyan
 Minera Soumex
 Inmobiliaria París-Madrid
 Lomas Verdes, S. A.

Inmobiliaria Aluminio
Inmobiliaria Melaver
Aerominerales, S. de R. L.
Preparación de Terrenos para labranza, S. C.
Carbonífera de San Juan, S. A.
Carbonífera de Nueva Rosita

GRUPO CYDSA

Sales del Istmo, S. A.
Celulosas y Derivados, S. A.
Empaques de Celulosa, S. A.
Quimobásicos, S. A.
Química Orgánica de México, S. A.
Novaquim, S. A.
Policyd, S. A.
Industrias Químicas del Istmo
Celloprint, S. A.
Industrias Cydsa-Bayer
Reyprint, S. A.
Geón de México, S. A.
Conexiones y Tuberías, S. A.
Convertidora de Guadalajara
Cydsa Comercial, S. A.
Inmobiliaria Cisa
Grupo Cydsa
CYDSA

GRUPO PROTEXA

Construcciones Protexa, S. A. de C. V.
Perforaciones Marítimas Mexicanas, S. A.
Construcciones Fluviales y Marítimas, S. A. de C. V.
Condux, S. A. de C. V.
Ingeniería Técnica de México
Ingeniería Técnica de Protexa, S. A.
Construcciones Integrales Mecano-eléctricas
Protexa, S. A.
Revemex
Entrumex
Vitrex
Pavimentos y Emulsiones
Construcciones y Equipos Latinoamericanos, S. A.
Técnicos Manufacturing
Asfaltos Chilenos Protexa (Chile)
Aeroglas Brasileira, S. A.
Schuller Lobo, S. A.
Protexa Argentina, S. A.
Interconsult, S. A.

GRUPO CONDUMEX

Arcomex, S. A.
Conductores Guadalajara, S. A.
Condumex, S. A.
Conduutel, S. A.
Industrias Aislantes Eléctricos, S. A. de C. V.

Hysol de México, S. A.
Salmat, S. A. de C. V.
Servicios Condumex
Tenemex, S. A.
Conalum, S. A.
Tubos Flexibles, S. A.
Cronos, S. A.
Computación y Teleproceso, S. A.
Promociones Industriales, S. A.
Compañía Minera de Cananea
The Cananea Consolidated Cooper, S. A.
Cobre de México, S. A.
Nacional de Cobre, S. A.
Cartuchos Deportivos de México, S. A.
Empaquetadora de desperdicios, S. A.
Face, S. A.
Imperial Eastman de México, S. A.
Indael
Lingobronce, S. A.
Manguera Flex, S. A. de C. V.
Manufacturas Mexicanas de Partes de Automóviles, S. A.
Productos Especiales de México, S. A.
William Prynt de México, S. A.
Cobre y Aleaciones, S. A.
Agrícola Swecomex

GRUPO CEMENTOS MEXICANOS, S. A.

Cementos Mexicanos, S. A.
Cementos del Norte, S. A.
Cementos Maya, S. A.
Cementos Guadalajara, S. A.
Gas Industrial Monterrey
Banco Comercial Mexicano de Monterrey

GRUPO INDUSTRIAL RAMIREZ, S. A.

Trailers Monterrey, S. A.
Industria Automotriz, S. A.
Industrias Metálicas Monterrey, S. A.
Berg de México, S. A.
Talleres Universales, S. A.
Estructuras Modernas
Banco Comercial de Monterrey, S. A.
Sociedad General de Crédito

GRUPO GAMESA

Galletera Mexicana
Fábricas de Galletas y Pastas Tepeyac, S. A.
Galletera Palma, S. A.
Harinera Santos
Representaciones Santa Clara
Representaciones Riso, S. A.
Inmobiliaria Constructora Valle
Edificio Santos
Edificio Morelos

Fraccionamiento Sonora Monterrey
Impulsora Regiomontana de la Vivienda Popular

GRUPO INDUSTRIAL SALTILLO (GIS)

Cinfunsa, S. A.
Compañía Industrial del Norte
Islo, S. A.
Cerámica Vitromex
Brochas y Cepillos Exito, S. A.
Milceinsa, S. A. de C. V.
Compañía General de Bienes Raíces y Construcciones, S. A.
Buro de Publicidad
Corporación Internacional de Negocios, S. A. de C. V.
Ciden, S. A.
Compañía Impulsora Mecánica, S. A.
Industrias K. S. M. de México, S. A.
Sterling, S. A.
Motos Revolución, S. A.
Motovehículos
Motores, S. A.
Supermoto del Pacífico, S. A.
Comercial de Motos, S. A.
Pérez Castellanos, Hnos., S. A.

GRUPO BUFETE INDUSTRIAL

Bufete Industrial Diseños y Proyectos, S. A.
Bufete Industrial Construcciones, S. A. de C. V.
Bufete Industrial de Monterrey, S. A. de C. V.
Bufete Industrial de Ingeniería, S. A.
Constructora Urbec, S. A.
Construcciones Integrales, S. A.
Centrífugas Broadbent Interamericana, S. A. de C. V.
Panamericana de Avalúos, S. A.
Brimex, S. A.
Industrias Sigma, S. A.
Proveedora y Arrendadora de Equipo de Construcción, S. A.
Ingeniería y Fabricaciones Mecánicas, S. A.
Incineradores Goodrich Interamericana, S. A. de C. V.
Pullman-Swindell Mexicana, S. A.
Parque Industrial Lerma, S. A. de C. V.
Sulfato de Viesca, S. A.

GRUPO TUBACERO, S. A.

Tubacero, S. A.

GRUPO CERVECERIA MODELO

Cervecería Modelo, S. A.
Cervecería del Pacífico, S. A.
Cervecería Modelo del Noroeste
Cervecería Modelo de Torreón, S. A.
Cervecería Zacatecas, S. A.
Extractos y Maltas, S. A.

Fábrica Nacional de Malta
Empaques de Cartón United
Empaques Modernos San Pablo
Nueva Fábrica Nacional de Vidrio
Arena sílica Industrial de México
Molduras Accesorios, S. A.

GRUPO IMSA

Imsa Wean, S. A.
Clover, S. A.
Robertson Mexicana, S. A.
Viguero IMSA, S. A.
Stabilt, S. A.
Muebles Monterrey
Representaciones de Fábricas
Constructora IMSA
Automotriz del Noroeste
Automóviles, S. A.
Equipos y Camiones Monterrey, S. A.
Industrias Monterrey, S. A.

GRUPO CONTINENTAL

Embotelladora Aguascalientes, S. A.
Embotelladora Coahuila, S. A.
Embotelladora Gómez Palacio, S. A.
Embotelladora Guadiana, S. A.
Embotelladora La Favorita, S. A.
Embotelladora Lagunera, S. A.
Embotelladora Río Verde, S. A.
Embotelladora San Luis, S. A.
Embotelladora Zacatecas, S. A.
Sociedad Industrial, S. A.
Fomento Industrial Azteca, S. A.
Grossman y Asociados, S. A.
Concentrados Industriales, S. A.
Anuncios Comerciales, S. A.
Abastecedores Industriales del Norte, S. A.
Abastecedores Industriales del Centro, S. A.
Comunicación Publicitaria, S. A.
Mercadotécnica de Occidente, S. A.
Intercom y Cables, S. A.
Grabados Fernando Fernández, S. A.
Impresora Grafs, S. A.
Gas Carbónico Industrial, S. A.
Productos Industriales Potosí, S. A.
Fomento de Aguascalientes, S. A.
Fomento Mayran, S. A.
Fomento Potosino, S. A.
Fomento Río Nazas, S. A.
Fomento San Luis, S. A.
Fomento Tamaulipeco, S. A.
Fomento Zacatecano, S. A.
Inmobiliaria Favorita, S. A.
Banco Continental, S. A.

GRUPO INDUSTRIAL BIMBO

Panificación Bimbo, S. A.
Productos Marinela, S. A.
Dulces y Chocolates Ricolino, S. A.
Marinela de Occidente, S. A.
Bimbo de Occidente, S. A.
Bimbo del Norte, S. A.
Bimbo del Noroeste, S. A.
Bimbo del Golfo, S. A.
Bimbo del Centro, S. A.
Bimbo del Sureste, S. A.
Productos Nubar, S. A. de C. V.
Frexport, S. A.

INDUSTRIAS NACOBRE, S. A. DE C. V. (Cotiza en Bolsa)

Dexter de México, S. A.
Estrategia en Mercadotecnia, S. A.
Imperial Eastman de México, S. A.
Productos especiales metálicos, S. A.
Swecomex, S. A.
William Pryn de México
Centroamericana de Cobre
Compañía Minera Kappa
Industrias Nacobre, S. A. de C. V.
Ecemex, S. A.
Industrias Tecnos, S. A.
Kronos Computación y teleproceso, S. A.
Manguera Flex, S. A. de C. V.
Mexpar, S. A.
Solvamex, S. A.
Tubocol Ltda.
Alingobronce, S. A.
Nacional de Cobre, S. A.
Cupro San Luis, S. A.

GRUPO INDUSTRIAS UNIDAS

Industrias Unidas (G. I. U.)
Citla, S. A.
Impresiones Comerciales, S. A.
Essex Eléctrico Industrial, S. A. de C. V.
Precisión, S. A.
Tecnomecánica, S. A.
Productos Artlik, S. A.
Industrias Pardo, S. A.

Latón Industrial, S. A.
Industrial de Plásticos y Elastómeros, S. A.
Fundiciones metálicas, S. A.
Industrial de Zimapan
Latones Nacionales, S. A.
Plata Industrial Mexicana, S. A.
Servicios Viaducto, S. A.
Constructora Well, S. A.
Fraccionadora y Constructora Santa Cecilia
Telecomunicación y Equipos, S. A.
ITE, S. A.
Servicio Organizado Secretarial, S. A.
Servitaxis, S. A.
Ingeniería electromecánica y Asociados, S. A.
Eléctrica de precisión, S. A.
Porcelana Industrial de México, S. A.
Commander Mexicana, S. A.
Aeronáutica Agrícola Mexicana
Ganadería de Pastaje, S. de R. L.
Wearever de México, S. A.
Complementos Gráficos
Plumas Ideal, S. A.
Binney Smith México, S. A. de C. V.
Norma de México, S. A.
Scribod, S. A.
Industrias Metro, S. A.
Vieneh, S. A.
Triple E, S. A.
Scovill Mexicana, S. A.
Cierres Ideal de México, S. A.
Rospach Mexicana, S. A.
Eticart, S. A. de C. V.
Alseseca Textil, S. A.
Filamentos de México, S. A.
Electromanufacturas, S. A.
Sistemas y Componentes
Herramientas y Válvulas, S. A.
Promociones Industriales Mexicanas
Fraccionadora y Constructora Mexicana
Cigarros La Tabacalera Mexicana, S. A.
Compañía Minera de Cananea, S. A.
Fábrica de Papel Tuxtepec, S. A.
Ferrocarril del Pacífico, S. A. de C. V.
Ferrocarriles Unidos del Sureste, S. A. de C. V.
Macocozac, S. A.
Zincamex, S. A.
Sosa Texcoco, S. A.

Estas listas provienen del trabajo de la Secretaría de Programación y Presupuesto y de la Revista *Expansión*, citados en la bibliografía.

APENDICE C

Características de la inversión para algunos Grupos Privados Nacionales

GRUPO INDUSTRIAL SALTILLO

*I-55 Cinfunsa
I-32 Compañía Industrial del Norte (CINSA)
I-56 Iso
I-66 Vitromex
I-42 Brochas Exito
I-78 Compañía Impulsora Mecánica (CIMECSA)
I-79 Industria KS de México
I-72 Melcinsa
I-79 Ditemsa
I-80 Esvimex*

GRUPO VITRO

*I-09 Vidriera Monterrey
I-34 Vidriera México
I-44 Vidriera Los Reyes
I-45 Vidriera Guadalajara
I-78 Vidriera Querétaro
I-78 Regioplast
A-79 Borosilicatos (antes Envases de Borosilicato)
* Vidrio Neutro
A-79 Ampolletas (antes Ampolmex)
A-79 Imex (antes Kimax)
I-36 Vidrio Plano
I-55 Vidrio Plano de México
** Lunas de México
I-40 Vitrocrisa Crimesa (antes Cristales Mexicanos)
I-36 Vitrocrisa Cristalería (antes Cristalería o Crisa)
I-40 Vitrocrisa Kristal (parte de Crisa)
I-81 Crisa Parras
I-80 Vitrocrisa Toluca
A-78-79 Vitrocrisa Cubiertos
I-57 Vitrofibras Silicatos y Derivados
* Arcillas Tratadas
** Industrias Alkali
I-43 Fabricación de Máquinas
** Peerless Tisa
I-69 Provedora del Hogar (P-H, retail)
I-52 Crinamex (antes Cristales Inastillables de México)
I-80 Farmo-Envases
* Metromatic
I-81 Vitroplast
A-80 Tuboplast
I-69 Química "M"
I-82 Vitro Flotado
I-81 Vitro Flex*

I Indica inversión nueva.

A Indica adquisición. El número indica el año.

** no se tuvo conocimiento*

*** empresas muy antiguas*

ALFA

*I-36 Empaques de Cartón Titán (6 empresas)
A-79 Celulósicos Centauro
A-75 AKRA: Nylon de México
A-77 Figusa
I-80 Terza
A-80 La Marina
A-75 Polioles
A-78 Petrocel
A-79 Pom
A-79 Selther
A-75 Philco
A-78 Admiral
A-78 Magnavox
A-79 Acermex: Bicicletas Windsor
A-79 Moto Carabela
A-79 Tubos Amsa
A-79 Plásticos Amsa
A-79 Motomex
I-80 Vistar
I-82 Telko
I-82 Maztra
A-80 Cimsa
I-79 Megatek
I-81 Nematik
A-79 Agromak: Massey-Ferguson
A-79 Implementos Agrícolas Mexicanos
A-79 Aceptaciones M-F
A-79 Almak (antes Brenner, 50 empresas)
A-80 Metorex
A-80 Power Eléctrica
I-74 Draco
I-82 Turbomak
I-75 Casolar: Fraccionadora y Hotelera del Pacífico
I-76 Servicios Administrados, S. A.
I-76 Viajes LeGrand
I-76 LeGrand Transportaciones
A-75 Las Hadas
I-79 Maeva
I-42 Hylsa, S. A.
** H y L
A-79 Galvak: La Florida
Acerozinc
** Placa y Lámina, S. A.
** Industrias Formacero
A-80 Compañía Metalúrgica México
** Las Encinas
I-81 Atlax
I-82 Kastek
I-81 Makrotek
I-76-77 Fundición Hylsa
I-78-79 Ingeniería y Servicios Integrados
* Compañía Operadora del Pacífico*

VISA (Empresas Manufactureras)

** Complemex Industrial
1890 Cervecería Cuauhtémoc*

1936 Fábricas Monterrey
I-57 Grafo Regia
A-77 Clemente Jacques
A-75-76 Cervecería Cruz Blanca
I-75 Plásticos Técnicos Mexicanos
I-29 Malta
** Avícola Comercial Azteca
** Avícola Garrison
** Desarrollo Avícola y Ganadero
I-79 Nueva Icacos
I-78 Industrial Marítima
I-78 Productos Alimenticios del Mar
-78-79 Quimiproducos
A-78 Industrias Mafer
A-78 Industrias Mafer del Sur
A-78 Cacahuates de Morelos
A-77 Quesos La Caperucita
A-77 Walter
* Avícola Comercial Azteca de Occidente

-79 Champimex
* Kismat
* Enricar
I-79 Abisal
I-78 Oxxo
A-79 Burger Boy
* Dinco
* Modistral
* Industrial Arva
* Duraflex de México
* Maquinados Múltiples
* Granulados Pétreos
A-79 Aguas de Tehuacán
A-79 Aguas y Refrescos de Tehuacán
A-79 Alimentos y Bebidas de Chiapas
A-80 Coca-Cola

Fuente: Consultas privadas con ejecutivos de los grupos.

APENDICE D

Distribución sectorial de los Grupos Privados Nacionales (millones de pesos corrientes)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
MINERIA							
Industrial Minera México	2 072.6	3 663.3	2 869.5	4 061.8	5 484.0	6 313.7	9 897.5
Cremi-Peñoles	1 996.7	4 099.9	3 866.4	4 982.8	6 889.5	8 697.9	14 885.7
Condumex	749.8	1 103.5	772.2	1 106.5	1 503.5	1 563.8	2 378.3
Total Minería	4 819.1	8 866.7	7 508.1	10 151.1	13 877.0	16 575.4	27 161.5
Valor Producción Minera ¹	11 918.0	18 054.0	18 082.0	22 979.0	35 167.0	38 315.0	52 606.0 ^P
Total Minería Valor Producción Minera	.4043	.4911	.4152	.4417	.3946	.4326	.5163
CONSTRUCCION							
ICA							17 251.0
Bufete Industrial	265.2	586.3	2 300.0	3 000.0	2 015.0	2 735.0	3 239.0
Protexa			876.0	1 408.0	3 621.0	6 795.0	10 334.0
Total Construcción	265.2	586.3	3 176.0	4 408.0	5 636.0	9 530.0	30 824.0
Valor Producción Construcción ²	71 761.0	101 542.0	128 146.0	153 498.0	197 349.0	281 930.0	404 986.0 ^P
Total Construcción Valor de su Producción	.0036	.0057	.0247	.0287	.0285	.0338	.0761
TRADICIONALES							
Cementos Tolteca (ICA)	1 131.4	1 541.2	1 780.0	2 060.4	2 393.7	3 331.4	4 793.5
Cementos Mexicanos	335.7				2 398.9	3 252.9	4 479.9
Vitro	1 014.5	1 616.6	5 055.5	6 400.3	7 098.5	9 492.8	12 764.2
Visa	3 049.5	4 023.7	3 907.8	5 362.8	9 280.0	12 071.0	18 405.0
Cervecería Modelo	1 529.4	2 057.6	2 277.7	2 735.4	3 919.0	4 513.0	5 018.0
Cervecería Moctezuma (CREMI)	1 736.3	2 230.7	2 913.0	3 278.0	4 541.0	6 081.3	8 176.6
Bimbo				3 108.0	4 660.0	5 876.5	6 923.6
Gamesa	405.0	457.6			2 360.9	3 053.0	2 851.2
Continental					1 807.0	2 166.8	2 615.7
Chihuahua	257.1	357.4	1 682.5	1 594.7 ²	4 406.6 ¹	7 218.5	10 141.7
Asbestos de México (México)	294.1						
Total Tradicionales	9 753.0	12 284.8	17 616.5	24 539.6	42 865.6	57 057.2	76 169.4
Valor Producción Tradicionales ³	33 077.0	43 403.0	52 204.0	64 100.0	89 533.0	110 647.0	139 669.0 ^P
Total tradicionales valor de su producción	.2948	.2830	.3374	.3828	.4788	.5157	.5454
NO TRADICIONALES							
DESC	1 532.1	2 257.1	2 412.2	3 176.2	7 652.0	10 553.0	15 432.0
GIU	512.0	686.4	772.4	960.9	2 753.9	3 938.8	5 767.1
Alfa	1 813.9	2 555.5	5 023.9	6 764.4	14 440.8	20 323.9	30 207.5
Cydsa	2 441.7	3 575.0	2 865.7	3 703.2	3 784.7	4 727.2	6 236.8
GIS	265.5		1 245.5	1 477.9	1 921.9	2 560.0	3 981.1
Condumex	1 318.7	1 946.4	2 164.1	2 933.3	4 222.3	4 804.3	7 480.1
Nacobre	525.4	862.9	915.8	1 127.2	1 792.0	2 265.0	5 341.8
Imsa	355.5	545.0	683.7	928.0	1 715.0	2 350.0	4 400.0
Tubacero		415.0			1 045.1	2 281.1	2 662.3
Ramírez	319.6	379.6			1 042.0	1 700.3	2 320.6
Tubos de Acero de México (México)	857.7	1 329.4	1 701.6	1 990.8	2 728.0	3 733.2	5 038.7
Transmisiones y Equipos Mecánicos (ICA)	429.3	880.1	1 228.1	1 544.4	2 051.0	2 649.7	3 702.5
Aluminio, S. A. (México)	354.3	475.1	554.0	712.0	1 095.7	1 232.8	1 436.1
Total No Tradicionales	10 725.7	10 907.5	19 567.0	25 318.3	46 244.4	63 119.3	94 006.6
Valor Producción no Tradicionales ⁴	285 720.0	375 283.0	449 537.0	564 971.0	782 826.0	983 790.0	1 262 148.0 ^P
Total No Tradicionales valor de su Producción	.0375	.0423	.0435	.0448	.0590	.0641	.0744

¹ Información Económica, Producto Interno Bruto y Gasto, Cuaderno 1970-1979, Banco de México, 1980. R-5, 6.

² *Ibid.*, R-36.

³ *Ibid.*, 3321, 3322, 3323, 2131, 2061, 2091, 2141, 2511-12, 2513 y 3341.

⁴ *Ibid.*, total manufacturas menos los incisos de la nota número 3.

^P Cifras preliminares.