

2ej
102



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

**COMPORTAMIENTO DE CINCO CONSORCIOS DE
CAPITAL FINANCIERO EN MEXICO: 1974-1982**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A:
AUSTREBERTO SANCHEZ LOPEZ**

MEXICO, D. F.

1986.



Universidad Nacional
Autónoma de México

UNAM



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

I N D I C E

	Pág.
INDICE	1
INTRODUCCION	4
CAPITULO 1. El capital financiero	7
1.1 Concentración y centralización del capital. El capital financiero.	7
1.2 Los grupos de capital financiero.	17
CAPITULO 2. Causas estructurales de la formación de grupos de capital financiero en México.	24
2.1 Primera fase del proceso de industrialización. 1940-1955.	25
2.2 Segunda fase del proceso de industrialización. 1955-1970.	29
CAPITULO 3. Características y evolución de cinco grupos de capital financiero: 1974-1982.	35
3.1 Grupo Chihuahua.	46
3.2 Grupo Alfa.	51
3.3 Grupo ICA.	58

	Pág.
3.4 Grupo DESC	66
3.5 Grupo Vitro	86
3.6 Conclusiones	98
CAPITULO 4. Problemática financiera en tres grupos	103
CONCLUSIONES GENERALES	122
BIBLIOGRAFIA	130

INTRODUCCION

Salvo algunas excepciones, es poco lo que se ha escrito en torno a las actuaciones específicas de los grandes grupos financieros y su evolución a través del tiempo. Lo poco que se ha escrito sobre ciertos grupos, en particular se centra en análisis hechos para determinados años, lo cual, sin dejar de ser importante (por toda la información que un análisis estático puede arrojar), deja de lado la dinámica específica que impulse al grupo en cuestión. Desde este punto de vista el presente trabajo posee la ventaja de abarcar un amplio período que permitirá hacer una evaluación comparativa de sus dinámicas, a la luz del movimiento coyuntural de la economía en su conjunto. Así, pues, examinaremos un aspecto de la organización industrial cuyos efectos sobre el desenvolvimiento de la economía no se han analizado aún adecuadamente. Por otra parte, es obvia la importancia que tiene para la teoría del capital financiero el reconocimiento concreto de los fenómenos que aborda, lo cual se puede llevar a cabo mediante estudios de casos concretos que avalen la teoría o la modifiquen.

En este trabajo observaremos el desenvolvimiento de los cinco grupos de capital financiero que tuvieron mayor dinamismo durante el período 1974-1982 (Chihuahua, Alfa, ICA, Vitro y DESC), con el fin de reconocer algunos elementos que han sido vertidos por la literatura especializada como característicos de la actuación de estos grupos: diversificación, endeudamiento con el exte-

rior, utilización de la inflación durante coyunturas de crisis, etc. Asimismo, al enfocar el estudio de los grupos durante el período señalado, podremos observar su conducción a lo largo de las distintas fases del ciclo económico, considerando variables que nos aproximen al estudio de la estructura y dinámica del capital financiero tales como: ventas, fuentes de financiamiento y ramas hacia las que dirigen su diversificación. Al final, se identificarán características de los grupos con mayor crecimiento durante el período. Este objetivo requerirá del apoyo de dos capítulos teóricos que enmarquen la finalidad principal de este trabajo.

Finalmente quiero agradecer a todas las personas que de una manera o de otra me auxiliaron en la elaboración de este trabajo, y muy especialmente a Jorge Basave, mi asesor, y a Randolph Gilbert quienes leyeron concienzudamente toda la tesis, haciéndome comentarios muy útiles que enriquecieron la versión final. Ninguno de los mencionados tiene responsabilidad alguna por los posibles errores que se encuentren en este trabajo, ni tampoco -- tienen por qué compartir los puntos de vista que aquí se exponen. También va mi agradecimiento a Xóchitl Rivera y Guadalupe Hernández por la elaboración mecanográfica que gentilmente realizaron.

CAPITULO 1. El capital financiero.

1.1 Concentración y centralización del capital. El capital financiero.

Uno de los atributos del capital está constituido por su fraccionamiento en capitales individuales, o sea, en centros de decisión y de valorización autónomos que conllevan la producción de plusvalor en lugares distintos desde el punto de vista de la apropiación, así como en consideración a la disposición del producto del trabajo social.

Estos capitales individuales se relacionan entre sí a través de una relación de competencia, que estimula el despliegue de la acumulación de capital generando, esta última, un proceso de concentración y centralización que recaerá sobre la estructura fraccionada de capitales autónomos^{1/}

La concentración de capital es la ampliación de la propiedad dentro de un proceso de valorización, en otras palabras, es el proceso mediante el cual los capitalistas hacen que aumente la suma de capital bajo su control, ampliando así la escala de producción. De aquí que la concentración acompañe normalmente a la acumulación,

^{1/} Por otro lado, el proceso competitivo al mismo tiempo que sostiene y acrecienta la relación acumulación-concentración y/o centralización del capital, refleja el proceso de enfrentamiento capitalista que conduce a la nivelación de la tasa de ganancia en el conjunto de la industria.

puesto que, como dice Aglietta, "cada capital individual es un -- centro de concentración porque reúne en grado creciente los me-- dios para la valorización".^{2/} Este proceso es resultado del desa rrollo desigual al interior de la estructura industrial, y de sus secuelas sobre el fraccionamiento de los capitales; es un hecho - cuantitativo de acumulación desigual que mantiene la autonomía de éstos.

A diferencia del proceso apenas descrito, la centraliza ción es un cambio cualitativo que transforma el espectro de capi tales autónomos, modificando las relaciones de competencia. La - centralización implica la desaparición de capitales individuales o su fusión a un capital con mayor poder competitivo, lo que sig nifica llevar a cabo una combinación de los capitales que ya exis ten. Así, pues, este proceso presupone un cambio en la distribu ción del capital ya disponible y funcionando, dado que la centra lización reagrupa bajo un solo control ciclos de valorización que, desde el punto de vista de la producción y realización de las mer cancias, podrían permanecer separados.

Cabe señalar que si bien la concentración y centraliza ción son consecuencias del progreso técnico y del incremento en - la composición orgánica del capital, son al mismo tiempo un cata lizador que acelera estas dos tendencias; sin duda alguna, tanto la concentración como la centralización hicieron más ágil la acu-

^{2/} Aglietta, Michel. "Regulación y crisis del capitalismo". Si glo XXI editores. Segunda edición, mayo de 1979, México. p. 195.

mulación de capital al librarla de algunos obstáculos que le imponía el carácter individual capitalista.

Por lo que toca a la centralización, las fusiones entre capitales ocurren generalmente al final de un período de auge, -- cuando la tasa de ganancia comienza a descender agudizando la -- competencia entre capitales e incitando a éstos a desplegar todos los mecanismos a su alcance (racionalización de la producción, utilización de innovaciones tecnológicas, promoción de ventas, -- etc.) para sobrevivir en el mercado. A su vez, la caída en la tasa de ganancia es consecuencia del estancamiento o disminución de la tasa de plusvalía, frente a un constante aumento de la composición orgánica, imbricación que encuentra su expresión concreta en el crecimiento desigual de los sectores y unidades productivas, que altera los flujos de valores de cambio entre ellos, necesarios para la reproducción ampliada de los elementos del capital.^{3/} Ante este inconveniente, los capitales con mayor poder competitivo pueden fortalecerse ampliando su espacio de valorización^{4/}, me-

3/ "...el capital bancario [tiene] ventajas que poco a poco hacen que el capital industrial se le subordine, ya que este último se halla limitado por la realización de las mercancías y cualquier interrupción en el proceso de circulación, o una baja de los precios, lo hacen depender casi inmediatamente del crédito, en la medida en que el desarrollo de este sistema hace que el volumen del dinero de las empresas se reduzca al mínimo". Frago, J.M., Concheiro, E. y Gutiérrez, A. "El poder de la gran burguesía". Ediciones de Cultura Popular. México, 1979.

4/ La creciente competencia induce a las grandes empresas al empleo de mejoras técnicas que abaraten costos, tratando de hacer endógeno su crecimiento de ventas.

diante la disminución de precio, o el mantenimiento de éstos en períodos inflacionarios (captando de esta manera una mayor porción del mercado) o a través de una mayor vinculación con el sistema financiero^{5/}.

La consecuencia de este enfrentamiento entre capitales es que un gran número de ellos, los más débiles, se van irremediablemente a la quiebra, con lo cual dejan la puerta abierta a su posible absorción por parte de empresas con mayor poder de mercado o por parte de grandes grupos bancarios o financieros con los cuales la empresa se encontraba endeudada. Por ello no es extraño que la reordenación del control de propiedad se dé principalmente en períodos de crisis financieras, cuando las alteraciones en la circulación financiera producidas por la especulación favorecen importantes redistribuciones de fondos monetarios, al mismo tiempo que el sistema bancario pierde su papel de intermediario financiero, y con ello desarticula el flujo de fondos en la economía.

Pero también las etapas finales de una recesión son campo propicio para una oleada de fusiones, pues en estos períodos la centralización reorganiza el sistema industrial transformado -

5/ Para ilustrar el importante papel que han jugado los empresarios financieros en la centralización de los grandes grupos industriales, durante la fase recesiva reciente de la economía norteamericana, véase: Burkún, Mario. "Fusiones y concentración de capital en Estados Unidos (1981)". Mapa Económico Internacional de julio de 1982. CIDE.

por las destrucciones masivas de capital.^{6/}

Este poder centralizador no es uniforme para todas las unidades productivas del capitalismo industrial; su funcionamiento se dá a través de la gran empresa y el grupo financiero (que constituyen relaciones sociales complejas institucionalizadas por el capitalismo), los cuales comunmente buscan imprimir a la centralización una orientación integradora de su proceso productivo, ya sea horizontal o verticalmente. Hay que considerar también, que el capital centralizado incluye toda una red de empresas, jurídicamente autónomas, que trabajan bajo el régimen de subcontratación; así, pues, la valorización del capital de estas empresas subcontratadas dependerá de los ritmos de acumulación de la gran empresa, la cual les podría imponer los clientes, las normas técnicas de la producción, las cantidades producidas y los precios. Por consiguiente estos grandes capitales centralizados "hacen funcionar parcelas de valorización en líneas de producción integradas".^{7/}

Ahora bien, una vez entendido que la centralización generalmente se dá en el terreno preparado por la fase recesiva del

6/ Marx reconocía que los períodos de recesión no obstaculizaban la centralización: "[El] radio de acción [de la centralización de capital] no está limitado por el incremento absoluto de la riqueza social o por las fronteras absolutas de la acumulación". Marx, Carlos, "El Capital". Fondo de Cultura Económica. Segunda edición, 1959, México.

7/ Aglietta, Michel, op. cit. p. 197.

ciclo (ya sea al inicio o al final de esta fase) conviene saber cómo se articula este proceso con el curso que siga el sector financiero.

La centralización se dá a través de transferencias de propiedad que requieren de un gran monto de capital monetario, -- que puede provenir del beneficio global anteriormente acumulado -- (de rápida movilidad) que no esté ligado al financiamiento de la reproducción del capital productivo en uso, de préstamos de capital monetario provenientes de instituciones financieras o de la venta de acciones emitidas por la empresa. Esto último permite vislumbrar por lo menos dos requisitos importantes de orden financiero, indispensables para impulsar las oleadas de fusiones:

- a) por un lado, se requiere de un auge de la circulación financiera (en bolsa de valores, créditos bancarios, etc.);
- b) por el otro, dado que las grandes empresas o grupos industriales (principales sujetos de crédito indudablemente) requieren de grandes montos de capital monetario para su expansión, se necesita también de un alto grado de concentración y centralización del capital bancario.^{8/}

^{8/} No obstante, "el capital dinero controlado por la banca, y su circulación durante períodos de crisis, solo es abordado correctamente en su análisis si se le vincula a las condiciones estructurales de la esfera productiva... y al proceso de reproducción de capital de estos grupos en particular". Morera, Carlos y Basave, Jorge. "La crisis y el capital financiero en México". Revista Teoría y Política, No. 4, abril-junio de 1981, p. 76.

Ciertamente, el capital monetario cedido por las instituciones financieras a los grandes grupos industriales para efectuar sus planes de centralización (e inclusive para contribuir en la concentración de capital), o utilizado por las instituciones financieras mismas para llevar a cabo este proceso en el ámbito industrial, adquiere al mismo tiempo un gran poder sobre las condiciones de producción, el cual estará en función del monto de capital dinero cedido y de las vías por las cuales se canalice. De aquí brota la idea utilizada por los clásicos del capital financiero, Hilferding y Lenin, en el sentido de constatar la existencia de una tendencia a la identificación de los intereses de los propietarios de los monopolios bancarios con los de los propietarios de los monopolios industriales. Al llegar a este punto es necesario introducir el concepto de capital financiero, que en su acepción leninista incluye la concentración y centralización del capital bancario y del industrial, así como la fusión entre ambos, fusión que se ha venido desglosando en algunos párrafos de este capítulo.

Así, pues, la fusión entre banca e industria que se da al llegar a cierto grado de desarrollo de las relaciones capitalistas, da origen al capital financiero, el cual es definido por Aglietta como "la mediación por la cual las coaliciones de capitalistas mantienen el control de propiedad sobre las formas estructurales necesarias para la continuidad de los ciclos de valorización de los capitales productivos, gracias a la disposición de ca

pital monetario centralizado."^{9/}

Esta definición nos presenta al capital financiero como una instancia que condensa todas las formas parciales del capital, con lo cual no sólo realiza las mismas funciones que el capital bancario e industrial desempeñaban antes de la fusión, sino que ahora goza de otros atributos que le permiten desempeñar funciones adicionales.

En base a todo lo anterior podemos pensar que estos grandes grupos industriales se fortalecen continuamente, gracias a la cantidad y funcionalidad de los instrumentos que despliegan a lo largo del ciclo. Su gran fortaleza les permite tener fácil acceso a créditos, incrementar sus beneficios, modernizar sus plantas, diversificar sus inversiones, participar activa y provechosamente en la bolsa,^{10/} así como participar conjuntamente con el go-

9/ Aglietta, Michel. op. cit. p. 219.

10/ La gran empresa, al emitir valores (acciones, bonos, etc.) - en grandes cantidades, permite que éstos tengan una menor dispersión en las cotizaciones y por lo tanto una mayor estabilidad. Si consideramos que la alta liquidez del mercado de valores ejerce una penalización hacia las empresas con rendimientos inestables a través del tiempo, entonces las empresas con rendimientos estables podrán allegarse recursos financieros a un menor costo. Véase: Mantey, María Guadalupe. "Los mercados financieros y la eficiencia económica". Investigación Económica 164, abril-junio de 1983. Facultad de Economía, U.N.A.M., México.

bierno en grandes proyectos. En síntesis, la acumulación de estos grupos (que llegan a tener un gran control sobre vastos sectores de la economía, por lo general los más dinámicos) pasa por -- una dominación cada vez más completa del movimiento del capital - en las esferas de la producción y la circulación.

Finalmente, si bien hablar de capital financiero requiere situarse en cierto nivel de abstracción, esta categoría se concretiza en los grupos financieros que le dan cohesión y personificación. Igualmente, las determinaciones principales del capital financiero, concentración y centralización del capital industrial y del capital bancario, así como la fusión de ambos, se traducen en determinaciones concretas como la formación de holdings, la -- participación en bolsa, la creación de sociedades de inversión, - etc.

Existe una gran variedad de modalidades en la conformación de grupos financieros. Encontramos grupos que se constituyen a la manera clásica, es decir, el banco que adquiere formalmente grandes empresas industriales o viceversa, la gran empresa industrial que adquiere formalmente consorcios bancarios. Pero -- también encontramos grupos que formal o jurídicamente no se manifiestan como fusión de banco e industria, sino que dicha unión se dá, de hecho, en la práctica económica cotidiana, en esa interrelación funcional y continua que exige la acumulación de la gran -- empresa monopólica y justifica la actuación así como la concentra

ción del gran capital bancario. Se puede dar, por ejemplo, la conformación de un grupo industrial que excluya dentro de su estructura formal o jurídica la presencia de alguna institución bancaria, estableciendo por fuera una estrecha relación con algún banco o grupo de bancos del cual dependa su proceso de acumulación global, y con el cual establezca un frente común que permita llevar un comportamiento de grupo. Esto último puede ser perfectamente posible si consideramos que esta interrelación permitiría programar a niveles generales las actividades de ambas corporaciones, disminuyendo al máximo los riesgos que gravitan sobre ambas esferas al darse interferencias en la acumulación global capitalista.

Por otra parte, también encontramos grupos industriales que pueden substituir el nexo (formal o de hecho) con un banco, - por un vínculo con una o varias aseguradoras con lo cual la función del capital financiero se mantiene.^{11/}

Para concluir, no hay que olvidar la activa participación de las grandes corporaciones en la bolsa de valores como medio por el cual los grandes capitalistas centralizadores de capital monetario, sostienen el control de propiedad sobre la gran empresa, haciendo a ésta participe del capital financiero, sin que halla alguna fusión de por medio.

^{11/} Decimos ésto partiendo de la definición de capital financiero dada por Aglietta.

1.2 Los grupos de capital financiero.

La esencia de la centralización de capital es el control de propiedad, de aquí que la centralización financiera juegue un papel tan importante en este proceso. Cuando la valorización del capital productivo depende del flujo monetario entre el capital dinero centralizado por los grandes capitalistas (o instituciones encargadas de concentrar el ahorro social) y el capital dinero en manos del capitalista industrial, la propiedad se fracciona en derechos representados por títulos-valores, y la unidad productiva adquiere la forma jurídica de la sociedad anónima. Es por ésto que el poder de disposición capitalista sobre la producción, se refleja en el control de propiedad por grupos de capitalistas que aprovechan la fuerza que les dá la centralización financiera.^{12/} Por consiguiente, estos grupos articulan varias fracciones de capital y operan con estrategias globales de desarrollo, puesto que para que existan como grupos tienen que comportarse como tales, es decir, una de sus características es la posibilidad que tienen de trazar una política de conjunto, puesto que así logran la maximización de la valorización de su capital.

En consecuencia la fusión entre el capital bancario y el capital industrial abarca una gran diversidad de formas, desde

^{12/} "El estudio del control de propiedad es, por tanto, el estudio de las modalidades a través de las cuales los grupos financieros se apoderan de la forma estructural que es la gran empresa, para determinar su estrategia y dirigir su ejecución". Aglietta, Michel. op. cit. p. 219.

el bajo peso en la propiedad jurídica de una empresa con un gran poder de control sobre la gestión, hasta un elevado peso en la propiedad sin poder alguno en la gestión. Esta diversidad de matices de alguna manera nos señala que las fusiones no se pueden circunscribir sólo a la conformación y fortalecimiento de grupos financieros con estructuras centralizadas (aunque tampoco se puede establecer una relación de causalidad entre fusión-propiedad-control).

Por lo general el capital financiero se expande a través del control accionario directo de grupos bancarios o industriales (a título personal inclusive). En este sentido, las sociedades por acciones y la bolsa de valores cobran una gran importancia en la conformación del capital financiero puesto que mediante la oferta pública de acciones la gran empresa capta los recursos monetarios de capitalistas individuales (en ocasiones sin el peligro de perder el control de la empresa). Sin embargo, lo importante de este punto es que el movimiento accionario en la bolsa es controlado por casas de bolsa orgánicamente ligadas a los grandes bancos o casas de bolsa autónomas pero de una gran fortaleza en este circuito financiero (es el caso de México y seguramente de otros países subdesarrollados).^{13/}

13/ Véase: Cardero, Ma. Elena y Quijano, José. "Expansión y estrangulamiento financiero, 1978-1981". Economía Mexicana -- No. 4, CIDE, 1982, México; Castañeda, Jorge. "Los últimos capitalismos". Ediciones Era. Primera edición, 1982, p. 92. Basave, Jorge. "Capital financiero y expropiación bancaria en México". Revista Teoría y Política. Año IV, No. 9, enero-marzo de 1983.

Por lo que toca a las sociedades por acciones, Basave -- acertadamente señala que "la transformación de una empresa monopó-- lica en este tipo de sociedades es la clave de la constitución -- del capital financiero", ^{14/} dado que por esta vía la gran empresa obtiene el control de capital dinero ajeno, abriendo los límites financieros que su propio marco individual le establecía. Estas sociedades son en la actualidad la base de los grupos industria-- les, bancarios o financieros para erigirse en conglomerados con - un control central, organizandose para ello, por lo general, a tra-- vés de una holding.

La holding es una sociedad creada para poseer las accio-- nes de un grupo de empresas operativas-productoras (de aquí que - también se le llame empresa tenedora) y la mayor parte de los ac-- tivos de estas empresas está compuesto por acciones o partes so-- ciales de otras empresas, aunque su participación en ellas sea mi-- noritaria. La holding contribuye, indudablemente, al desplaza-- miento de ese raro espécimen del capitalismo actual que es el em-- presario individual o la empresa familair, de los sectores más im-- portantes de la economía.

Las principales ventajas que obtienen los grupos finan-- cieras al constituirse en holdings son de orden financiero, fis-- cal y administrativo o de gestión.

14/ Basave, Jorge. op. cit. p. 122.

a) Ventajas financieras.- Uno de los objetivos de una empresa tenedora es incrementar y regular los recursos financieros de las empresas en cuya propiedad participa. En efecto, la holding facilita la consecución de financiamiento ya sea directamente o como aval de una de las empresas operadoras, puesto que resulta más ventajoso que una compañía holding pida un crédito directamente a un banco, a que vaya una sola empresa, ya que el capital que respalda a la empresa individual es, obviamente, menor que el que posee la holding. Asimismo, el respaldo que dá a la holding la cuantía de su capital le permite desenvolverse con facilidad en el mercado de valores, y el convertirse en colocadora de valores entre el conjunto de ahorradores-inverisonistas le coloca frente a una fuente de financiamiento indirecta para sus empresas operadoras.

b) Ventajas fiscales.- En algunos países, la formación de holdings (o sociedades de fomento) se vé estimulada por excenciones fiscales a la reinversión de utilidades que generan las empresas operativas, lo que en sí misma es una de las finalidades de la holding. Esto sucede, al parecer, en los países subdesarrollados donde el Estado ve a las sociedades de fomento como un instrumento para estimular la inversión en determinadas ramas de la economía, necesarias para la continuidad o expansión de la acumulación capitalista.

c) Ventajas de administración o gestión.- Desde este

punto de vista, la holding serviría para centralizar las decisiones de orden corporativo y para descentralizar la autoridad en un conjunto de empresas dado, buscando maximizar la eficiencia en el control de decisiones minimizando al mismo tiempo los costos.

En efecto, la formación del grupo facilita el ahorro en el uso de recursos empresariales escasos, si consideramos que la estructura de grupo permite el establecimiento de economías de escala en la organización empresarial, ya que los individuos capaces se pueden utilizar al máximo en la dirección de las actividades grandes y diversificadas del grupo. Esto de alguna manera implicaría el aumento de la movilidad gerencial, puesto que se pueden asignar recursos empresariales a compañías específicas, miembros del grupo, cuando sea necesario.

En algunos casos, los grupos de empresas han optado por crear entidades legales separadas y especialmente diseñadas para proporcionar ciertos servicios de administración común a las empresas del grupo, puesto que no es conveniente que la tenedora -- tenga personal asalariado, pues éste participaría de las utilidades. Este mecanismo ha sido un efectivo instrumento para canalizar grandes grupos de beneficio (suceptibles de deducirse fiscalmente) bajo la forma de gastos ficticios a favor de sociedades de servicios creadas con ese fin. Así, pues, los gastos de asistencia jurídica, de verificación contable, publicidad, asistencia -- fiscal, etc. se transfieren a sociedades au-noc a las que se pagan elevados precios. Esas sociedades no hacen más que disimular

puntos intermedios en la circulación de los beneficios.

Aparte de estas tres ventajas generales, la agrupación a través de holdings (u otras formas jurídicas) puede garantizar ventajas adicionales.^{15/} En cierta forma la estructura y operación de los grupos les permitiría aumentar la certidumbre con respecto a las decisiones de inversión y producción, dado que la participación en varias ramas de la economía aumentaría los flujos de información al interior del grupo en cuestión, lo cual es de gran utilidad para el capitalista.

Finalmente, acorde con el desarrollo desigual a nivel sectorial y de rama tan característico del capitalismo, la configuración de grupo tiene una gran ventaja frente al movimiento cíclico de las economías nacionales, puesto que al abarcar varias ramas de la estructura económica tiene la posibilidad de compensar bajos ritmos de acumulación y disminución en ganancias en determinadas empresas con elevados ritmos en la actividad de otras.

^{15/} En gran medida los holdings públicos poseen los mismos objetivos que los privados. Quizá sólo cabría agregar que esta modalidad de holding coopera íntegramente con las políticas económicas gubernamentales, al ser una herramienta de activación económica en determinada dirección. Véase: Boscán de Ruesta, Isabel. "El holding en la organización del sector económico público". Procuraduría General de la República, Caracas, 1975, Venezuela.

CAPITULO 2. Causas estructurales de la formación de -- capital financiero en México.

El proceso de industrialización seguido en México durante las últimas cuatro décadas ha propiciado la concentración del poder económico en un reducido grupo de individuos o familias, y un control oligopólico del mercado de productos industriales por parte de las grandes empresas. Al señalar al proceso de industrialización por sustitución de importaciones como el encargado de apuntalar al capital financiero en México, se interpreta a este último como resultado de factores estructurales que se han venido desarrollando en las últimas cuatro décadas.

Los grupos de capital financiero en México tienen en su núcleo a los bancos y empresas más grandes del país; dicho sea de paso, una de las principales características del sistema manufacturero mexicano es el predominio de las grandes empresas en términos de su participación porcentual en la producción manufacturera nacional,^{16/} y se ubican por lo general en las actividades que uti-

16/ En base al VIII Censo Industrial, Cordero señala que "en 1965, de los 136 066 establecimientos industriales que existían dedicados a las actividades extractivas y de transformación 1 117 de ellos, o sea el 0.82% del total, controlan el 64% de la producción bruta de la industria de transformación y extractiva". Véase: Cordero, Salvador. "Concentración industrial y poder económico en México". Cuadernos del CES No. 18. El Colegio de México, 1979, p. 12. Más tarde, utilizando el X Censo Industrial, Boltvinik y Hernández Laos concluyen que "en 1975, en tanto que las 458 plantas que emplean más de 500 personas contribuyen en un 40% del producto industrial, los 97 336 establecimientos de menos de cinco -- personas aportan sólo el 3.2% del mismo". Véase el artículo de Boltvinik y Hernández Laos en "Desarrollo y crisis de la Economía Mexicana". Lecturas 39 del F.C.E., 1981.

lizan técnicas relativamente modernas y de uso intensivo de capital. Lo mismo sucede en el sector financiero, donde unos cuantos bancos controlan una gran proporción de las actividades de este sector.

Veamos ahora como el capital financiero surge de las condiciones estructurales gestadas en la economía mexicana a lo largo de la industrialización.

2.1 Primera fase del proceso de industrialización. 1940-1955.

El inicio del proceso de industrialización, hacia finales de los treinta y principios de los cuarenta, implicaba la movilización de fuertes sumas de capital para la creación o ampliación de ramas industriales que lo sustentaran. Dado que para la iniciativa privada estos montos eran difíciles de reunir por individuos aislados, se buscó la unificación de capitales personales para emprender nuevas actividades o inversiones, con lo cual se iniciaba la conformación de una oligarquía industrial que a partir de este momento comienza a descollar como un agente económico de gran importancia.^{17/} Los grupos industriales comienzan a for--

^{17/} Para ampliar el panorama sobre la importancia económica y política de este nuevo sector de la burguesía, convendría revisar el trabajo de Mosk, S. "La revolución industrial en México". Problemas agrícolas e industriales de México, volumen III, No. 2, México 1951. Por otra parte, este motivo sigue vigente dados los nuevos horizontes que se le abren a la burguesía nacional. Por ejemplo en la formación de DESC, sus directivos, a mediados de los setenta, decían que esta sociedad tenía por objeto participar "En proyectos industriales que por su magnitud y complejidad están fuera del alcance del inversionista individual". Véase Fragoso et. al. op. cit. p. 158.

marse estimulados por la ventaja que esta forma de organización tiene para movilizar capital desde una posición que se encuentra más allá de los recursos de una sola familia.^{18/}

Cuando era el caso de actividades que requerían un importante volumen de capital, o cuando los capitales reunidos no eran de significativa importancia, se establecieron nexos con la actividad bancaria a fin de obtener los recursos necesarios.^{19/}

Pero si bien en este período la relación banco-industria comenzaba a establecerse, aún no era lo suficientemente intensa como para colocar al capital financiero en el centro del proceso de acumulación.

^{18/} Tal parece ser el caso de la Fracción de los Cuarenta, formada por cinco grupos principalmente: DESC, ICA, COMERMEX, el grupo Pagliai-Alemán-Azcárraga y el grupo Industria y Comercio. Conviene señalar la existencia aislada de algunos grupos industriales desde antes del inicio del proceso de industrialización, como por ejemplo el grupo Monterrey y el grupo Industrial Saltillo. En el caso del grupo Monterrey (formado por Alfa, Visa, Vitro y CYDSA), en la actualidad su capital ya rebasa al grupo familiar pero permanece dentro de sus marcos de control. Véase: Frago, J.M. et. al. op. cit.

^{19/} "Los integrantes de la Fracción de los Cuarenta son fundamentalmente industriales. No obstante, la influencia del capital financiero se encuentra presente como un factor determinante. En este sentido son tres los grupos que poseen sus propios sistemas de financiamiento: ICA, COMERMEX e Industria y Comercio". Estos dos últimos, al establecer vínculos con la actividad bancaria en los cuarenta, diversificaron y consolidaron sus inversiones. Frago, J.M. et. al. op. cit.

En efecto, la década de los cuarenta, si bien fue un período de altas tasas de crecimiento industrial, también fué un período de altas tasas de explotación logradas a través de la extensión de la jornada de trabajo, la disminución de los salarios reales y presumiblemente el aumento en la intensidad del trabajo, dado que el crecimiento de la producción industrial no se llevó a cabo ni a través de un sustancial incremento de la inversión bruta fija, ni aumentando el nivel de empleo en la industria.^{20/} Este marco, desde luego, fortaleció a los primeros conglomerados que se iban formando en este sector.

Por otra parte, al inicio del proceso de industrialización, "la magnitud y diversificación de los nuevos sectores estaban condicionadas por la dimensión y composición de la demanda interna [la que a su vez dependía de la distribución del ingreso]. Dada la distribución de la renta existente cuando se inició el proceso de sustitución, la nueva orientación del sistema productivo estaba de antemano dirigida a atender la insatisfecha demanda de importaciones de las clases de más alto ingreso. Si por un lado este factor era favorable a una correspondiente diversificación industrial, considerada la correlativa variedad de la demanda de aquellas clases, por otro presentaba inconvenientes obvios desde el punto de vista de la estructura de costos de la concentración económica en términos sectoriales o regionales", -

^{20/} Arroio Junior, Raymundo. "El proceso de industrialización y la pauperización del proletariado mexicano: 1940-1950", en Cordera, Rolando. " Desarrollo y crisis de la economía mexicana ". Lecturas 39 del F.C.E.

puesto que la gran demanda de bienes y servicios que se tenía que satisfacer, estaba fraccionada en una gran variedad de mercados - parciales para bienes y servicios particulares, que "separadamente representaban una diminuta fracción del mercado global"^{21/}. Ante esto, la participación del capital privado al comienzo de la industrialización exigía un gran poder económico para soportar -- costosas inversiones que madurarían después de un largo período, y por lo tanto, sólo podría incorporarse a la dinámica industrializadora el gran capital centralizado en grupos industriales.

Por otra parte, el establecimiento de una actividad industrial nueva obligaba a las empresas interesadas a establecerse a lo largo de la cadena productiva del bien en cuestión, dada la ausencia o ineficiencia de las fuentes de insumos necesarias para dicho proceso productivo;^{22/} después de todo, la diversificación vertical y horizontal tiene un atractivo obvio en las economías -

21/ Concepción Tavares, Ma. "De la sustitución de importaciones al capitalismo financiero". Fondo de Cultura Económica. Primera edición, 1979, p. 45.

22/ Por ejemplo, "Desde la Segunda Guerra Mundial, cuando México tuvo dificultades para obtener materias primas importadas, - [el grupo] Vitro ha seguido una política de "integración vertical". encontró casi la totalidad de sus materias primas en México, aparte del borax y cenizas de sosa y ahora también - manufactura su propio equipo de capital". Véase Chislett, William. "Vitro siguió una política conservadora y ahora vive un repunte". Excelsior, 25 de mayo de 1984, México.

sujetas a inestabilidad. Pero lo que interesa señalar aquí es como el establecimiento de empresas a lo largo de la cadena productiva de ciertos bienes, va conformando conglomerados de capital - privado que en adelante pueden actuar con estrategias de grupo para potenciar la valorización de su capital.

2.2 Segunda fase del proceso de industrialización. 1955-1970.

La industrialización de los cuarenta, al colocar como - propulsora de la inversión a la tasa de ganancia (maximizándola a través de la inflación o de aumentos en la tasa de explotación), - configuró una distribución funcional del ingreso que favoreció a las capas medias y a los altos estratos sociales, originando a su vez una reestructuración de la demanda que traería posteriormente profundas consecuencias sobre la estructura de la oferta. En --- efecto, a consecuencia de esta distribución del ingreso, la estructura industrial se bifurca en un polo dinámico, moderno, basado - en la demanda de los grupos de medianos y altos ingresos, y en un polo atrasado, tradicional, con baja productividad cuyo mercado - se encuentra principalmente en los sectores de bajos ingresos.

A mediados de los cincuenta, las empresas que se asentaban en las nuevas ramas dinámicas de la producción, requerían de cambios tecnológicos y de nuevos insumos para readecuar su planta industrial a un proceso de acumulación que introducía el uso in- tensivo del capital y por lo tanto de nuevos patrones tecnológi- cos. Para lograrlo las grandes empresas necesitaban grandes mon-

tos de capital-dinero para poder integrarse al nuevo circuito -- del capital. Estos requerimientos podrían ser satisfechos mediante dos canales: la asociación con el capital transnacional -- y/o el sector financiero.^{23/} La asociación de estos dos agentes -- con las grandes empresas o grupos industriales, diseña el perfil que aún prevalece en los grupos del capital financiero, y -- crea las estructuras necesarias para su afianzamiento en la economía mexicana.

Los problemas mencionados mas arriba (tamaño del mercado y readecuación industrial) tienden a agravarse a medida que -- el proceso de industrialización se extiende a nuevas categorías de producción más complejas, ya que cuando se entra en cierta -- clase de industrias mecánicas o productoras de insumos intermedios, la escala requerida suele ser muy grande en comparación -- con el tamaño relativo del mercado. Este elemento resulta un -- freno para la inversión de algunos capitalistas individuales o -- aislados, incapaces de soportar los elevados costos provenientes de los amplios márgenes de capacidad ociosa. Sin embargo, los -- grandes conglomerados en estrecha relación con el capital transnacional y/o el capital bancario poseen facultades para sortear los altos costos. El gran capital, por ejemplo, puede compensar este hecho con una amplia integración horizontal que le permite participar, dentro del mismo sector manufacturero, en varios mer

^{23/} De hecho, en la intensificación de la integración del capital nacional con el transnacional coincidieron dos hechos: la escasez del ahorro interno nacional y el proceso de internacionalización del capital transnacional.

cados de bienes específicos pero comunes en lo referente a un patrón general de tecnología;^{24/} la expansión de estas firmas implica en ocasiones el establecimiento (o compra) de nuevas plantas industriales que van conformando grupos bien definidos.

Por otra parte, durante los sesenta, la política gubernamental de "tipo de cambio fijo y tasas de interés atractivas - estimuló la formación de ahorro privado y su canalización al sistema de intermediación financiera, dando por resultado que este último experimentará un crecimiento sin precedentes. En estas condiciones, el dinamismo de la captación bancaria redundó en -- una creciente disponibilidad de fondos para financiar al sector privado"^{25/}. Así, pues, el desarrollo intensivo del capitalismo en los sesenta otorga un papel de suma importancia a los grupos bancarios, que al ver ampliamente fortalecido su capital y ante las perspectivas de jugosas ganancias, incursionan en el ámbito industrial adquiriendo empresas o haciendo inversiones conjuntas con otras firmas,^{26/} aparte del considerable flujo crediticio que en este período establecen con el sector industrial, dada la ne-

24/ El caso más significativo lo encontramos en la elaboración de bienes electrodomésticos, donde una firma o conglomerado industrial puede producir al mismo tiempo (aunque quizá en plantas distintas, o incluso formalmente independientes) es tufas, refrigeradores, lavadoras, etc.

25/ Véase: Amerlinck Assereto, Antonio. "Perfil de las crisis recientes del sistema financiero mexicano". Revista de Comercio Exterior, No. 10, octubre de 1984, México.

26/ La estructura de la inversión en el sector industrial de -- los mayores conglomerados bancarios en México, Bancomer y - Banamex, puede verse en : Fragoso, J.M. et. al. op. cit. p. 220 y 234.

cesidad de fondos monetarios de los principales grupos para readecuarse a las nuevas y dinámicas condiciones tecnológicas del país. Es entonces cuando el capital financiero experimenta un gran desarrollo dentro del proceso de acumulación interna, adquiriendo un carácter estructural inherente al desarrollo del capitalismo en su fase monopólica.

Entre los factores a considerar en la formación y fortalecimiento de los grupos de capital financiero, se encuentra ocupando un lugar de primer orden la política económica gubernamental. El patrón de acumulación, de concentración y centralización del capital, así como las acciones en general de los grupos son en gran medida respuesta a los incentivos gubernamentales, es decir, no son conductas derivadas únicamente de su propia estructura de conglomerado. En los sesenta, es decir, a lo largo del desarrollo estabilizador, el Estado con sus políticas de tipo de cambio y exenciones fiscales a la importación de bienes de capital, estableció una estructura de precios relativos que abarató al capital en relación con la mano de obra, estimulando a las empresas a utilizar una tecnología intensiva en el uso del capital (que por lo general se importa), y colaborando así a desarrollar estos grupos y su alianza con el capital transnacional.

Asimismo, el Estado ha comandado la concentración del capital, privado y estatal, mediante incentivos tales como tasas de cambio sobrevaluadas, subsidios, exenciones fiscales, protec-

cionismo, etc., es decir mediante el establecimiento de toda una estructura que el gobierno ha erigido acorde con una política de industrialización para la sustitución de importaciones.^{27/}

En síntesis podría decirse que en el caso de México, - como en el de otros países con rasgos semejantes, la formación - de grupos industriales y de capital financiero es una respuesta a las condiciones generadas por las características del proceso de acumulación llevado a cabo, las condiciones del mercado interno derivadas de dicho proceso, así como a los incentivos gubernamentales que buscaron, a lo largo de la industrialización, generar transferencias de plusvalía a los sectores más dinámicos ya en manos de un grupo selecto de capitalistas.^{28/}

27/ Asimismo, "dentro de la dinámica de la realización del papel del estado en la organización de la producción capitalista, se generan un conjunto de condiciones específicas -- que al interrelacionarse dan origen a nuevos momentos de -- acumulación de capital; la misma actividad general del Estado engendra y reproduce capital. Es esta situación la que explica el surgimiento de un gigantesco monopolio de la industria de la construcción: Ingenieros Civiles Asociados, I.C.A." Frago, et. al. op. cit. p. 168.

28/ Cabe señalar que, durante la década de los setenta y lo que va de los ochenta, el Estado parece mostrar una conducta contradictoria, ya que por una parte fomentó la concentración y centralización del capital privado nacional y del estatal, y por la otra, impulsó políticas monetarias y cambiarias que hicieron muy vulnerable, en términos financieros, la expansión de ciertos grupos privados y estatales.

CAPITULO 3. Características y evolución de cinco grupos de capital financiero: 1974-1982.

En este capítulo observaremos la evolución de las ventas de cinco importantes grupos de capital financiero del país para el período 1973-1982. Este lapso nos permitirá seguir el comportamiento de los conglomerados en los años en que la economía mexicana se encamina a un período de crisis (1974 y 1975), su actuación durante los años de estancamiento (1976 y 1977), a lo largo del período de recuperación (1978-1980), y sus comportamientos en la crisis reciente (1982), salvo el caso del grupo Chihuahua, para el cual la información obtenida llega hasta 1978.

De entrada es necesario hacer tres comentarios respecto a los cuadros estadísticos que se presentarán aquí.

a) Se tomará la evolución de ventas como indicador de la expansión de los grupos, retomando las series de ventas consolidadas construidas por Jacobs^{29/} para 23 grupos de capital privado nacional, que abarcan el período 1973-1979, agregándoles el dato de 1980. Al parecer éste ha sido el único cuadro publicado en la bibliografía especializada en el cual se presenta la evolución continua de una variable homogeneizada para un buen número de grupos, a lo largo de un amplio período. Todos los montos de ventas se obtuvieron mediante la consolidación de las ventas parciales de las

^{29/} Jacobs, Eduardo. "La evolución reciente de los grupos de capital privado nacional". Economía Mexicana No. 3, CIDE, 1981.

empresas pertenecientes a cada grupo, salvo las excepciones notificadas en el cuadro 1. Por otra parte, el dinamismo de las ventas constantes al reflejar las variaciones en el volumen de ventas, resulta ser un indicador fiel de la expansión real en la actividad de cada grupo puesto que por lo general las variaciones en el volumen de ventas tienen consecuencias inmediatas sobre los niveles de producción. Asimismo, el volumen de ventas también se podría incrementar a través de la creación o adquisición de nuevas empresas, fenómeno que tiene una relación directa con los niveles y la dinámica de la acumulación del grupo en cuestión.

b) Los nueve grupos incluidos en el cuadro 1 son los más importantes de los 23 trabajados por Jacobs, y no son, estrictamente hablando, todos los más importantes puesto que faltan dos grupos de gran relevancia: Bancomer y Banamex. Estos grupos no fueron incluidos por el autor, dado que en su análisis el grupo industrial es la categoría central a analizar y no el grupo de capital financiero. Estos dos grupos parten de una matriz bancaria para luego expandirse al sector industrial, a diferencia de los otros grupos cuya conformación parte de una matriz industrial.

c) Estos nueve grupos son fieles exponentes del capital financiero en México. Todos participan activamente en la bolsa de valores (si no como conglomerados, si a nivel de las empresas conglomeradas) y cinco de ellos contaban con una institución bancaria a su interior.

Cuadro 1. Ventas de los 9 grupos privados nacionales más importantes (millones de pesos corrientes)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	Tasa de crecimiento promedio anual
1.- Alfa	1813.8	2555.5	5023.9	6764.4	14440.8	20323.9	30207.5	46221.3	60.9
2.- ICA	1560.7	2421.3	3008.1	3604.8	4444.7	5981.1	25747.0	26189.0	49.6
3.- Cremi-Peñoles	3733.0	6330.6	6779.4	8260.8	11430.5	14779.2	23062.3	21727.9	29.1
4.- VISA	3049.5	4023.7	3907.8	5362.8	9280.0	12071.0	18405.0	27452.8	37.8
5.- Grupo México	3578.7	5467.8	5125.1	6764.6	9307.7	11279.7	16372.3	12798.6	22.6
6.- DESC	1532.1	2257.1	2412.2	3176.2	7652.0	10553.0	15432.0	21005.0	48.6
7.- VITRO	1014.5	1616.6	5055.5	6400.3	7098.5	9492.8	12764.2	18313.0	47.4
8.- Chihuahua	257.1	357.4	1682.5	1594.7 ^{1/}	4406.6	7218.5	10141.7	7839.3	73.0
9.- ConduMex	2068.5	3049.9	2936.3	4039.8	5725.8	6368.1	9858.4	6302.9	21.5
Total	18608.0	28079.9	35930.8	45968.4	73786.6	98067.3	161990.4	187849.8	40.3

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

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

FUENTE: Eduardo Jacobs. "La evolución reciente de los grupos de capital privado nacional". Economía Mexicana No. 3, CIDE, México 1981.

Revista Expansión. No. 322. Agosto de 1981.

En primer lugar abordaremos los cambios en la participación porcentual de cada grupo dentro de las ventas totales de la muestra. Observando el cuadro 2 resalta como hecho importante la participación que para 1980 (año de bonanza económica en el país) había alcanzado el grupo Alfa, colocándose como primer grupo en la participación porcentual, lugar que venía ocupando a partir de la recesión de 1977. Previamente, en el lapso 1973-1976 el mayor monto de ventas correspondía al grupo Cremi-Peñoles, que para 1980 se encontraba ocupando el cuarto puesto. Asimismo, encontramos que VISA e ICA aumentaron considerablemente su participación (sobre todo este último) al igual que DESC y VITRO, aunque estos últimos en menor medida. Por otra parte, mientras el grupo Chihuahua mantuvo cierta estabilidad en su participación (por lo demás no muy relevante), los grupos México y Condumex mostraron una continua reducción en sus respectivos porcentajes.

Esta reordenación del espacio de ventas de los nueve grupos más importantes se dió en dos fases. En 1975 y 1976 se dá una reordenación entre grupos reacomodándose en los lugares intermedios sin alterar las participaciones de los dos grupos con mayores ventas. En la segunda fase, 1977 y 1978 se dá una reordenación total que culmina en 1979 con la definición de la estructura que acompañaría la fase expansiva de la economía mexicana. Así, los grupos con mayor participación serían Alfa, ICA, Cremi-Peñoles y VISA; la participación intermedia será para DESC, VITRO y México; la menor participación estará representada por los grupos Chihuahua y Condumex.

Cuadro 2. Estructura porcentual de las ventas de los 9 grupos privados nacionales más importantes.

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
1.- Alfa	9.74	9.10	13.98	14.71	19.57	20.72	18.64	24.60
2.- ICA	8.38	8.62	8.37	7.84	6.02	6.09	15.89	13.94
3.- Cremi-Peñoles	20.06	22.54	18.86	17.97	15.49	15.07	14.23	11.56
4.- VISA	16.38	14.32	10.87	11.66	12.57	12.30	11.36	14.61
5.- Grupo México	19.23	19.47	14.26	14.71	12.61	11.50	10.10	6.81
6.- DESC	8.23	8.03	6.71	6.90	10.37	10.76	9.52	11.18
7.- VITRO	5.45	5.75	14.07	13.92	9.62	9.67	7.87	9.74
8.- Chihuahua	1.38	1.27	4.68	3.46	5.97	7.36	6.26	4.17
9.- Condumex	11.11	10.86	8.17	8.78	7.75	6.49	6.08	3.35
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Cuadro 1.

Este comportamiento en la estructura de ventas obviamente está ligado con la tasa de crecimiento del volumen de ventas que cada grupo haya tenido a lo largo del período. Al observar las ventas a precios constantes (cuadro 3) emerge con mayor claridad el comportamiento diferencial de los grupos, que a través del dinamismo en la realización de sus mercancías permite intuir la dinámica de su acumulación. Vemos que el ascenso o descenso de la participación en ventas está muy ligado con la tasa de crecimiento de éstas, excepto en el caso de los grupos Chihuahua y Cremi-Peñoles. En efecto, los grupos que ganaron terreno en la estructura de ventas fueron aquellos cuya tasa de crecimiento promedio anual fue superior o similar a la tasa de crecimiento promedio para el total de la muestra, mientras que los que perdieron participación fueron los que menos crecieron (ver cuadro 4).

El crecimiento de las ventas a precios corrientes de los nueve grupos en conjunto es explicado en más de un 50% por la inflación, y en el caso de los grupos con menor crecimiento (Cremi-Peñoles, México y Condumex) este es explicado en un 94.4% por la inflación (ver cuadro 5). Para todos los grupos, pero en especial para estos últimos, la inflación es un importante recurso para compensar la lentitud en la realización de las mercancías que en momentos de crisis puede llegar al estancamiento. La posibilidad que tienen de utilizar la inflación como mecanismo para mantener los niveles de valorización idóneos, se encuentra estrechamente ligada con el amplio poder de mercado que las principales empresas de estos grupos poseen.

Cuadro 3. Ventas de los 9 grupos privados más importantes a precios constantes^{1/}

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	Tasa de crecimiento promedio anual
1.- Alfa	1563.7	1799.6	3206.1	3526.8	5332.7	6482.9	8146.6	10017.6	31.6
2.- ICA	1345.4	1705.1	1919.7	1879.5	1641.3	1907.8	6943.6	5676.0	22.4
3.- Cremi-Peñoles	3210.1	4458.2	4326.4	4307.0	4221.0	4714.3	6219.6	4709.1	5.6
4.- VISA	2628.9	2833.6	2493.8	2796.0	3426.9	3850.4	4963.6	5949.9	12.7
5.- Grupo México	3085.1	3850.6	3270.6	3526.9	3437.1	3598.0	4415.4	2773.9	.2
6.- DESC	1320.8	1589.5	1539.4	1656.0	2825.7	3366.2	4161.8	4552.4	21.5
7.- VITRO	874.6	1138.4	3226.2	3337.0	2621.3	3028.0	3442.3	3969.0	20.5
8.- Chihushua	221.6	251.7	1073.7	831.4	1627.3	2302.6	2735.1	1699.0	41.5
9.- Condumex	1783.2	2147.8	1873.8	2106.3	2114.4	2031.3	2658.7	1366.0	-.7
Total	16041.4	19774.5	22929.7	23966.9	27247.7	31281.5	43686.7	40712.9	14.7

^{1/}Las ventas a precios corrientes se deflactaron con el índice de precios al mayoreo elaborado por el Banco de México. Previamente se cambió la base de 1978=100 a 1972=100.

FUENTE: Cuadro 1.

Cuadro 4. Tasas de crecimiento promedio anual de las ventas a precios constantes para el periodo 1973-1980.

Grupos más dinámicos		Grupos con dinamismo cercano a la media del conjunto		Grupos menos dinámicos	
Chihuahua	41.5	VISA	12.7	Cremi-Peñoles	5.6
Alfa	31.6			Grupo México	.2
ICA	22.4			Condumex	-.7
DESC	21.5				
VITRO	20.5				

FUENTE: Cuadro 3.

Cuadro 5. Porcentaje del crecimiento de ventas atribuible a la inflación.

	A	B	C
1.- Alfa	60.9	31.6	48.1
2.- ICA	49.6	22.4	54.8
3.- Cremi-Peñoles	29.1	5.6	80.8
4.- VISA	37.8	12.7	66.4
5.- Grupo México	22.6	0.2	99.1
6.- DESC	48.6	21.5	55.8
7.- VITRO	47.4	20.5	56.8
8.- Chihuahua	73.0	41.5	43.2
9.- Condumex	21.5	- 0.7	103.3

A Tasa de crecimiento promedio anual a precios corrientes.

B Tasa de crecimiento promedio anual a precios constantes.

C Porcentaje atribuible a la inflación. $\frac{A - B}{A}$

FUENTE: Elaborado en base a los cuadros 1 y 3.

De los tres grupos con menor crecimiento, dos están ubicados en la minería: el grupo México y el grupo Cremin-Peñoles. La evolución de las ventas a precios constantes de ambos grupos - de 1974 a 1982 es similar, y al parecer muy condicionada por el comportamiento del mercado mundial de minerales (ver gráfica 1) ^{30/}. En 1977, Peñoles tuvo ventas netas consolidadas que ascendieron a 6 890 millones de pesos, de los cuales 4 085 millones (el 59%) -- fueron ventas de exportación; ^{31/} en este mismo año, el grupo México tuvo ventas de 5 484 millones de pesos de los cuales 3 018 (el 55%) fueron ventas de exportación. ^{32/} Si consideramos el crecimiento de las ventas a precios corrientes de estos grupos que en un 90% es atribuible a la inflación, podemos pensar que en el caso de -- los grupos mineros, el crecimiento de sus utilidades en gran medida se sustenta en el alza de precios de los minerales, los cuales, dicho sea de paso, están muy ligados a movimientos especulativos.

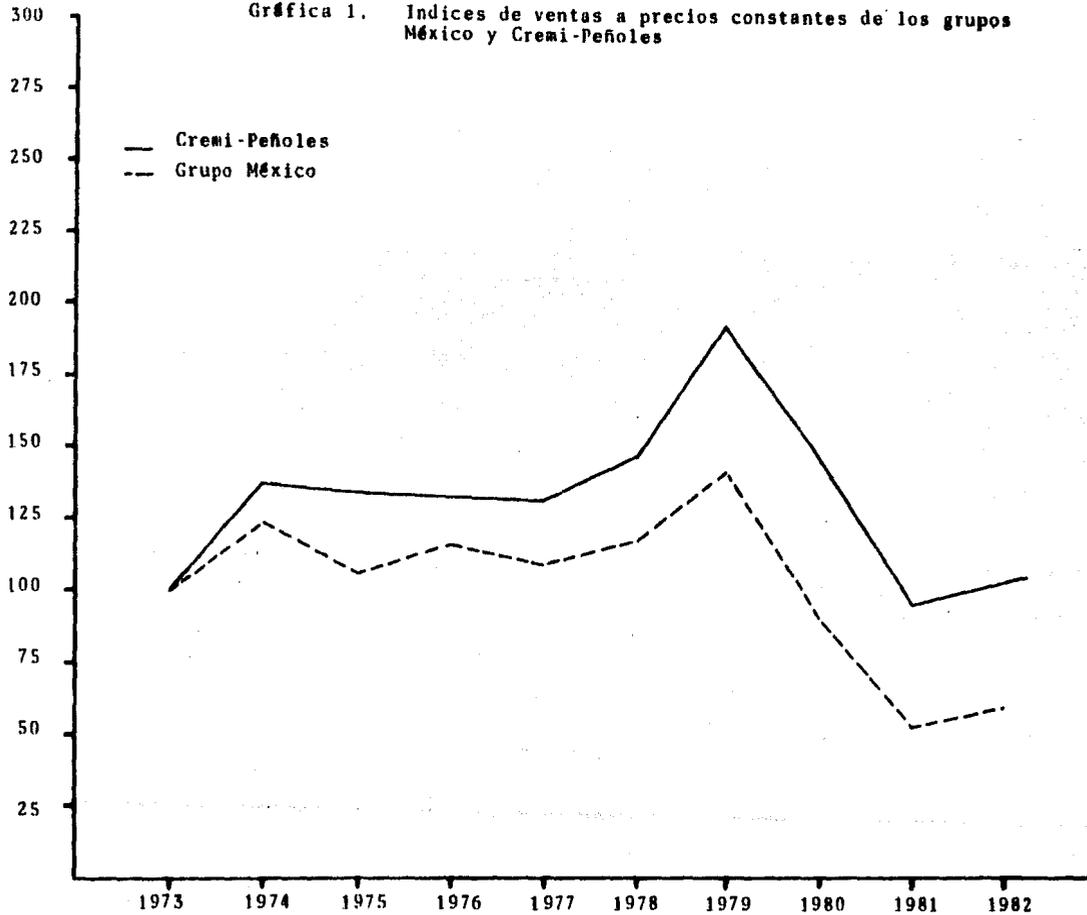
A continuación analizaremos la actuación de cada uno de los grupos con mayor crecimiento en ventas a precios constantes, a lo largo del período 1974-1982.

^{30/} En la matriz de insumo-producto de 1975 se observa que el 35% de la producción minera nacional se destina a la exportación, y al interior del país la mayor parte de la demanda de productos minerales (41%) proviene del mismo sector minero.

^{31/} Véase: Inversiones del grupo Peñoles. El Mercado de Valores, núm. 27, julio 3 de 1978. México.

^{32/} Véase: Industrial Minera México en 1977. El Mercado de Valores, núm. 27, julio 3 de 1978. México.

Gráfica 1. Índices de ventas a precios constantes de los grupos México y Cremi-Peñoles



FUENTE: Cuadro 3

3.1 Grupo Chihuahua.

Este conglomerado es el que se expande más rápidamente en el lapso considerado, gracias a las elevadas tasas de crecimiento que tuvo en los años 1975, 1977 y 1978; en 1979 el dinamismo disminuye y para 1980 se dá una disminución absoluta de los volúmenes de ventas, repitiéndose así la situación del grupo en 1976. Si bien tuvo un crecimiento espectacular en el período 1973-1979, su participación porcentual en las ventas de los nueve grupos en conjunto es de las más bajas (ver cuadro 2).

Celulosa de Chihuahua es la empresa más grande del grupo y como tal es la encargada de planear buena parte de la diversificación en las inversiones del conglomerado, cuya parte medular se encuentra en bosques, celulosa, papel y madera. Esta empresa, la principal productora de celulosa^{33/} del país, tiene responsabilidad accionaria para las demás empresas del grupo.

Este grupo lleva a cabo desde 1973 una política de diversificación acelerada que rebasa las ramas de actividad a las que tradicionalmente se había abocado. Sin embargo, al analizar este caso observamos que esta política busca, en primer lugar, la integración productiva vertical de sus empresas productoras de papel y celulosa, es decir, busca fortalecer el núcleo del grupo dados los problemas -insuficiencia de capacidad instalada y defi-

^{33/} La celulosa sirve como materia prima para la fabricación de toda clase de papel y cartón. Cabe señalar que esta empresa también fabrica productos de madera como triplay, molduras, muebles y durmientes para vías ferreas.

ciencia en el suministro de materias primas - a los que se enfrenta.^{34/} Consecuentemente, el núcleo ha adquirido un grado considerable de integración de su proceso productivo, al poseer sus propias fuentes de abastecimiento, plantas procesadoras de materia prima y de elaboración de productos acabados o semiterminados, -- así como un sistema de distribución de sus productos.^{35/} Por todo lo anterior se dice que Celulosa de Chihuahua es la empresa más importante del país en la explotación industrial silvícola.

En 1975 se observa el primer salto importante en el volumen de ventas el cual se puede adjudicar al proceso de diversificación que mencionamos anteriormente, y no al crecimiento en --

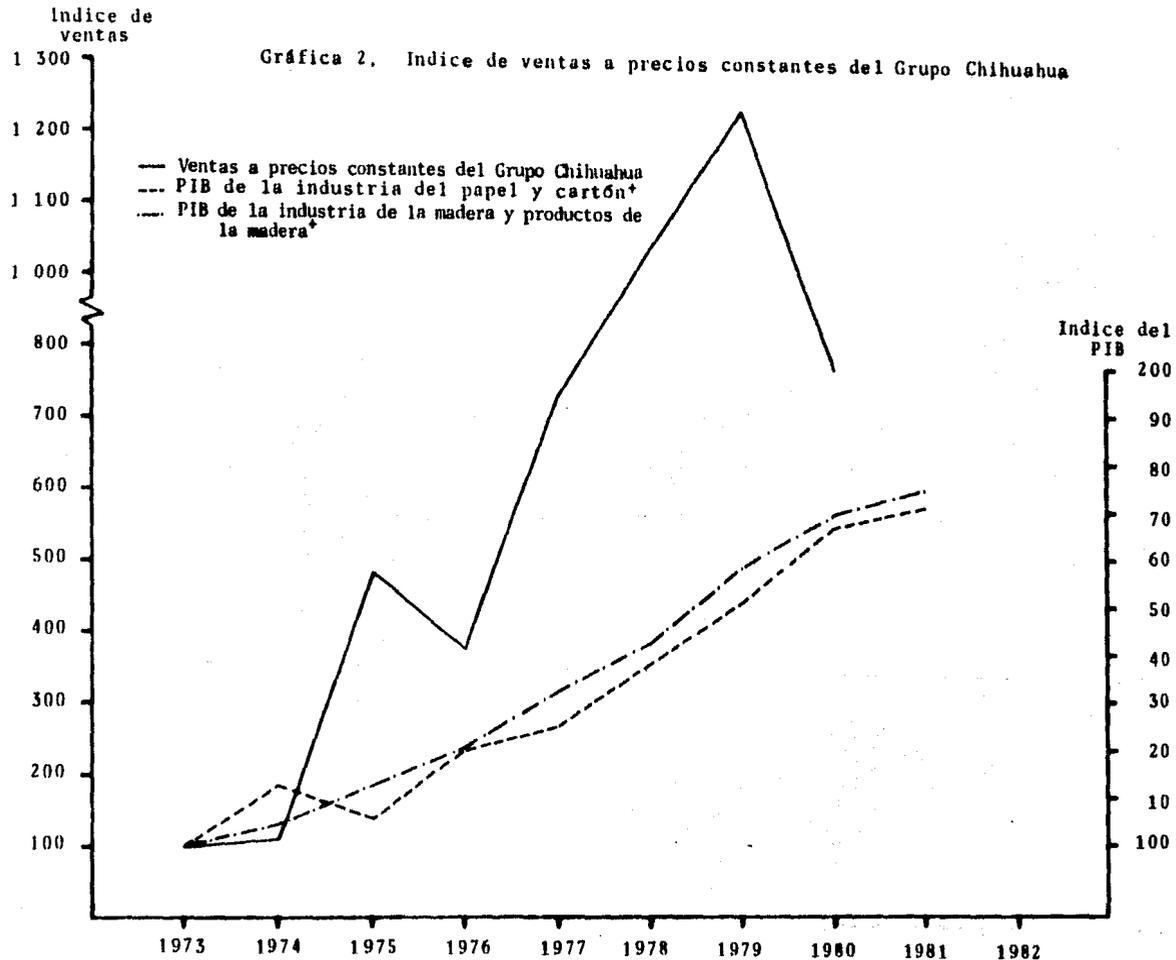
34/ En 1973, ante problemas en el suministro de madera, el grupo dió financiamiento a ejidos madereros del norte del país para aumentar la producción, y por lo tanto el abastecimiento de materia prima.

35/ "Celulosa de Chihuahua practica una política destinada a integrar su propia industria forestal, a fin de lograr la mayor eficiencia productiva y el óptimo aprovechamiento de los recursos naturales de nuestro Estado. Gracias a dicha política, al 31 de diciembre de 1976 la composición del Grupo -- consta de tres unidades abastecedoras, seis unidades operativas o transformadoras, y una unidad de servicios. Las unidades abastecedoras -Bosques de Chihuahua, Ponderosa y Proveedora-, satisfacen sus fines en cuanto proveen de materias primas a nuestras empresas transformadoras, y las unidades operativas o transformadoras -Celulosa Plywood, Profinsa, -- Politap, Industrias de Madera y Taloquimia- se encuentran destinadas a elaborar productos derivados de la madera tales como celulosa para la fabricación de papel, tripaly para las industrias de la construcción y mueblera, molduras de pino -- para la exportación, polipropileno, durmientes creosotados -- para vías férreas y subproductos como el tall-oil y el espacel destinados a la exportación. En cuanto a la unidad de servicios, es una empresa arrendadora de equipo al propio -- grupo industrial". Informe Anual a la Asamblea de Accionistas. Celulosa de Chihuahua, S.A. Grupo Industrial Cechisa, 1976.

las ramas productoras de madera y papel (ver gráfica 2). En este año, mientras Celulosa de Chihuahua, S.A. tenía la producción más alta de su historia, se incorporan al grupo Nortexport, S.A. y Ta loquimia, S.A. Esta última empresa, construida, en sociedad con la empresa norteamericana Hercules Inc., se estableció con el objetivo de aumentar el valor agregado de la madera procesada, mediante la elaboración de subproductos químicos (en este caso aceite de pino) derivados del procesamiento de la pulpa. El suministro de materia prima para esta planta se encuentra asegurado en alto porcentaje por Celulosa de Chihuahua.^{36/}

En 1976 tanto el volumen de ventas como las ventas a precios corrientes disminuyeron en términos absolutos. Es necesario señalar que el dato de ventas corrientes para este año parte del supuesto de que las ventas de la empresa Algodonera Comercial Mexicana (perteneciente a este grupo) no tuvieron incremento alguno, dada la ausencia del dato de ventas de 1976. De esta manera, el dato consolidado del grupo puede estar subestimado y por lo tanto la reducción pudo ser menos brusca. Lo que si parece seguro es que, con las ventas disminuyeron considerablemente su tasa de crecimiento, o la baja se dió en términos absolutos aunque en menor proporción que lo indicado en el cuadro 1. De todas maneras es patente el efecto que tuvo la crisis sobre las ventas del grupo, más aún si consideramos que en los primeros meses de 1976 Celulosa de Chihuahua estuvo en huelga.

^{36/} Informe del Presidente del Consejo de Administración de Ponderosa Industrial, S.A. a la Asamblea de Accionistas. 1979.



Fuente: Cuadro 3
 -S.P.P. Sistema de Cuentas Nacionales
 * PIB a precios constantes

Por otra parte, tanto la industria maderera como la del papel y el cartón fueron de las pocas ramas que crecieron en 1976, lo cual nos hace pensar que los problemas del grupo se ubican en las nuevas actividades en las que incursionó.

En 1977 el grupo retoma el elevado ritmo de expansión. Es entonces cuando incorpora, entre otras empresas, Proveedora Forestal Industrial, S.A., Viscosa de Chihuahua, S.A., Politap de México, S.A. y Constructora y Maquinaria de Chihuahua, S.A. Este repunte se dá no obstante que Celulosa de Chihuahua disminuyó su producción en 1977 en un 4.4% debido a una huelga y a un paro programado para el mantenimiento de calderas (de hecho esta baja en la producción y el aumento en los costos dió lugar a que su utilidad neta en 1977 fuera inferior a la de 1976).

En 1978 y 1979 continúa la expansión del grupo; en 1978 las empresas ubicadas en la producción de papel y celulosa estaban en el grupo de las empresas que percibían mayores utilidades, sólo superadas en ese año por las empresas ubicadas en la producción de cemento y materiales para construcción, así como por las que se encontraban en la rama de autopartes.^{37/}

Aparentemente 1980 no fué un buen año para el grupo, --

37/ Alcocer, Jorge y González, Eduardo. "El comportamiento de -- las ganancias en el sector monopolístico-financiero de la economía mexicana: 1977-1979". En "1979, ¿La crisis quedó atrás?". Facultad de Economía, UNAM. Pág. 93.

pues el dato que tenemos en el cuadro 1 muestra una reducción en términos absolutos de la cual no estamos plenamente seguros. Considero que este dato, proveniente de la revista Expansión,^{38/} no es fidedigno ya que en este año todos los indicadores económicos del país muestran un momento de auge que se traduce en incrementos en ventas (a precios corrientes) en casi todas las grandes empresas del país (con excepción de las empresas mineras), y resultaría muy difícil de creer que en este año un grupo de la magnitud del que estamos analizando obtenga decrementos en ventas, más aún --- cuando tiene una gran diversificación en sus inversiones.^{39/}

3.2 Grupo Alfa.

De la integración de Hylsa, Empaques de Cartón Titán y un 25% de las acciones de Televisa nace Alfa en 1974 a raíz de la división del grupo Monterrey. En este año Alfa contaba únicamente con la planta siderúrgica, la fábrica de cartón y sus respectivas filiales que en conjunto eran 12. En 1975, cuando la economía del país se encaminaba a la crisis, y en medio de un panorama de reducción en términos absolutos de la inversión privada en el país, el grupo Alfa iniciaba su proceso de diversificación mostrando consecuentemente un ascenso importante en su volumen de --

^{38/} Los datos de la revista Expansión son mandados voluntariamente por las empresas, las cuales no mencionan el método utilizado en la consolidación de los datos.

^{39/} Véase Jacobs, Eduardo. Op. cit.

ventas (ver gráfica 3). Fué en el bienio 1975-1976 cuando Alfa compra la mayor parte de las acciones de Nylon de México, Polioles, Philco, Hotel Las Hadas, crea Casolar e inicia la operación de la mina Draco; incorpora filiales Acero y vende tecnología a Venezuela como parte de su expansión en el ramo del acero. Es difícil pensar que esta diversificación inicial haya podido llevarse a cabo sin la ayuda de las instituciones financieras pertenecientes a los otros conglomerados del grupo Monterrey, y más aún si consideramos que desde mediados de 1974 así como durante 1975 y 1976 las autoridades monetarias del país aplicaron una política de endurecimiento progresivo del crédito.^{40/}

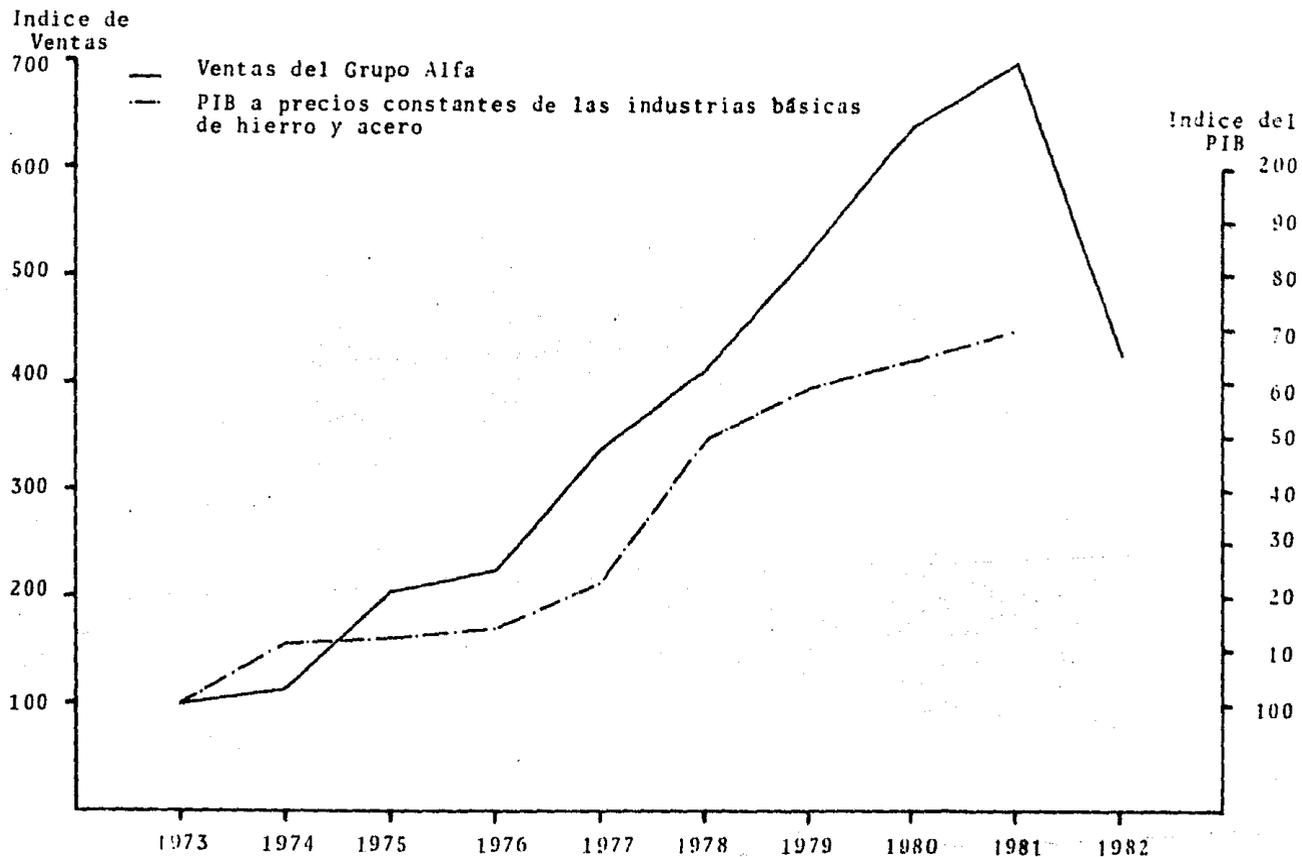
En 1976 la tasa de crecimiento del volumen de ventas disminuye (10% en 1976 frente a un incremento de 78.2% en 1975) en buena medida como resultado de la contracción de la actividad económica del país.^{41/} Sin embargo, en 1977 el grupo retoma una alta tasa de crecimiento (51.2) manteniéndola hasta 1980, año en que Alfa alcanza su momento cumbre logrado mediante una acelerada política de diversificación iniciada en 1977.^{42/}

40/ Véase Tello, Carlos. "La política económica en México, 1970-1976". Siglo XXI Editores, quinta edición, 1982.

41/ Si consideramos las ventas a precios corrientes, las tasas de crecimiento fueron de 96.6 y 34.6% para 1975 y 1976 respectivamente.

42/ Información detallada sobre la amplia diversificación de Alfa en este período se encuentra en: Jacobs, Eduardo. Op. cit., -- Fragoso, et. al., op. cit, y Nuncio, Abraham. "El grupo Monterrey". Editorial Nueva Imagen, primera edición, 1982.

Gráfica 3. Índice de ventas a precios constantes del Grupo Alfa



Fuente: mismas de la gráfica 2

En 1981 comienzan los problemas de Alfa. Para este año su tasa de crecimiento en el volumen de ventas disminuye en un 8.9%, mientras la economía nacional gozaba del último año del boom petrolero; asimismo, dada la dependencia financiera que este grupo implementó con los grandes bancos transnacionales para poder llevar a cabo una acelerada diversificación de sus inversiones, que iba más allá de sus propias posibilidades financieras, en este año Alfa no obtiene utilidades como resultado del continuo deslizamiento del tipo de cambio y del reiterado incremento en las tasas de interés.

Cuando en 1982 se combinan las limitaciones financieras con la contracción general de la economía, el volumen de ventas disminuyó en términos absolutos en un 38.5% atenuándose esta caída con la elevación de los precios que en este año resultó insuficiente para evitar una baja en el valor de las ventas (las ventas a precios corrientes disminuyeron en 4%), dificultando la obtención de ganancias susceptibles de destinarse al pago de intereses, en otras palabras, la contracción económica generalizada impidió la realización de las mercancías del grupo y detiene el mecanismo de acumulación de capital que para ese momento ya era víctima de elevados costos financieros determinados fuera del ámbito nacional.^{43/}

^{43/} El empleo en las empresas productivas de Alfa pasa de 49 019 empleados en 1980 a 41 277 en 1981. Revista Expansión No. - 347, agosto de 1982.

Al parecer, el principal problema de Alfa radicó en la imposibilidad de aumentar sus ganancias en una proporción similar o mayor que los incrementos en las tasas de interés aplicables a la gran deuda externa que este conglomerado contrató para hacer frente a desbocados proyectos de diversificación; esto se debe a la gran gama de empresas ineficientes que incrementan el valor del capital del grupo en mayor proporción que las ganancias. Así, pues, la diversificación acelerada que fué centro de su estrategia de crecimiento en el período de auge (1977-1980)^{44/}, no resultó ser un instrumento de gran utilidad durante la crisis de 1982, a diferencia de lo sucedido en la de 1976.

Ya en 1975 observamos los buenos resultados que tuvo la diversificación del grupo. Cuando este se formó el centro de la valorización de su capital estaba en sus inversiones en la industria siderúrgica^{45/} y sin embargo ya en 1975 y 1976 (inicios de la diversificación) las ventas del grupo se disocian del comportamiento seguido por las industrias básicas del hierro y el acero -

44/ En el Informe de 1980, el presidente del Consejo de Administración y Director General del grupo, Bernarro Garza Sada, señalaba: "dadas las oportunidades actuales y previsibles del ámbito mexicano, el crecimiento es el objetivo primordial, y la diversificación es un medio para acelerar el proceso a corto plazo y para suavizar sus posibles fluctuaciones en el futuro". Grupo Industrial Alfa. Informe Anual 1980.

45/ Todavía en 1980, cuando el grupo ya tenía una gran diversificación, la división acero representaba el 43.6% de las ventas del grupo, el 39.9% de los activos y el 24.8% del personal empleado. El centro de la división acero es la empresa Hylsa, la compañía acerera más moderna de México, que en 1974 tenía el 90% de los activos de Alfa, y en 1980 representaba el 25% de las ventas, el 30% de los activos y el 16% del personal de Alfa. Véase Nuncio, Abraham. Op. cit.

(ver gráfica 3). En 1975, mientras el PIB de estas ramas crecía en un 1.4%, el volumen de ventas del grupo se incrementó en un 78.2%, y en 1976 los incrementos fueron de 1.5% y 10% respectivamente. Aunque en 1976 el volumen de ventas creció menos que en 1975, Alfa tuvo en un año de estancamiento de la economía incrementos absolutos en ventas, lo cual no ocurrió en la crisis de 1982. De igual manera la eficacia de la diversificación como mecanismo para agilizar la circulación de capital se pone de manifiesto claramente en el período 1978-81, cuando el dinamismo del grupo depende cada vez menos de la industria siderúrgica.

El cuadro 6 hace explícito el funcionamiento de la diversificación para 1980, año de auge de Alfa y de la economía nacional: la disminución de las ventas en algunas empresas se compensa con aumentos en otras, dada la diferente intensidad con que las ramas siguen el curso del ciclo económico general.

Podríamos decir que lo excesivo de la diversificación y las fuentes que la financiaron impidieron que ésta funcionara en 1982 con la misma eficacia que en 1976. Pero aparte de los desbordados y engañosos planes de inversión que involucraron compras con dinero prestado de empresas sobrevaloradas ya en operación, hay otros elementos explicativos del fracaso de Alfa tales como los planes de exportación fallidos en razón de la ausencia de competitividad de sus productos causada por la inflación desorbitada, y el descenso de sus acciones en la bolsa, resultado de la especulación que hacía la empresa a partir de su manejo contable.

Productos, socios extranjeros y variación en ventas de empresas del grupo Alfa en 1980

Compañía	Productos	Socios y Tecnología	% de Incremento en ventas (79-80)
División Acero			
Hylsa	Aceros planos, aceros estructurales		32
HYL	Tecnología siderúrgica (mundial)	Drano (EEUU), M.A.M.-G.H.N. Sterkrade (Alemania), Kawasaki Heavy Industries Ltd (Japón)	38
Hymax - Galvak - FYLISA - Ferracero	Empresas diversificadas Lámina galvanizada Comercialización de productos de acero Refacciones industriales, piezas maquinadas y estructuras de acero		308 99 580 179
División Papel y Empaque			
Titán	Papel y empaque		45
Celulósicas Centauro	Celulosa y papel		105
División Industrias			
Akza (Nylax y Pigusa)	Fibras sintéticas	Du Pont (EEUU), Akza (Holanda)	4
Policías	Productos químicos derivados del petróleo	BASF (Alemania)	34
Petrocel	DMT (Dimetil tereftalato), TPA (Acido tereftálico)	Hercofina (EEUU)	35
Pon	Suelas de poliuretano y termoplástico para zapatos		-10
Selther	Colchones, espuma de poliuretano	PRB (Bélgica)	77
Castor	Bienes raíces y turismo		8
Phico	Televisores a color		21
Admiral	Televisores blanco y negro		51
Magnavox	Consolas, equipos modulares y estereofónicos		84
Acermax	Motocicletas, bicicletas		32
Agromat	Tractores e implementos agrícolas	Massey Ferguson (Canadá)	20
TIH	Concesionarias de televisión		45
Televisa (participación del 25%)	Comunicaciones		52

FUENTE: Grupo Industrial Alfa. Informe Anual 1980

3.3 Grupo ICA

El tercer grupo que pasaremos a analizar es el grupo ICA, cuyo acelerado dinamismo durante el período está muy relacionado con el exorbitante crecimiento en ventas durante 1979 (ver gráfica 4).

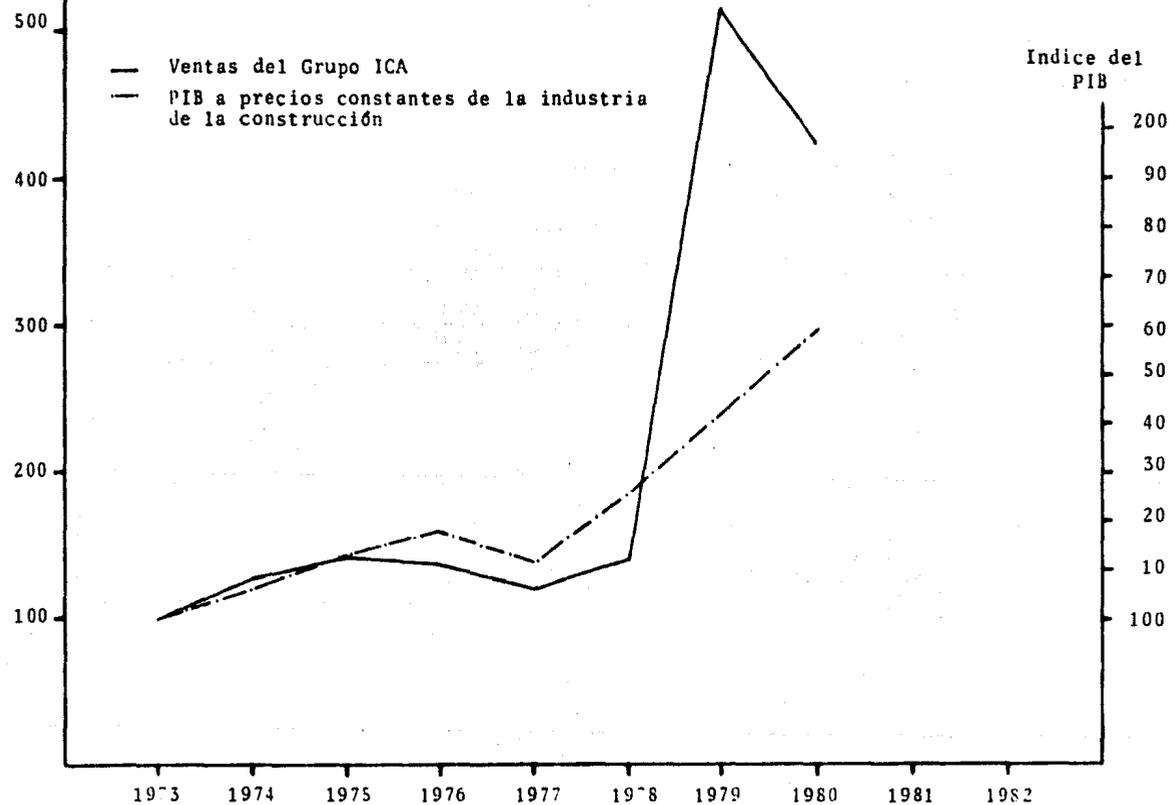
Como era de esperarse, este grupo ha acompañado el curso que sigue la industria de la construcción salvo en 1976 y 1980, años en que las ventas a precios constantes decrecen frente a aumentos en el PIB de la industria de la construcción.

Sin embargo, contra lo que se pudiera pensar, este gran monopolio no se circunscribe únicamente al ámbito de la construcción; como empresa "madre" ICA cumplió con una etapa de acumulación de capital en suficiente magnitud como para que fuera posible efectuar grandes inversiones en otras empresas, sellando al mismo tiempo estrechos vínculos con el grupo financiero del Banco del Atlántico.^{46/} Así, este grupo no sólo logró el control de numerosas empresas dedicadas a la planeación y a la ejecución de obras de infraestructura, sino que su inversión productiva ha tendido hacia la diversificación, adquiriendo participaciones en el capital social de grandes empresas tales como Transmisiones y Equipos Mecánicos (TREMEC), Teleindustrias Ericsson, S.A., Martell

^{46/} El Banco del Atlántico es un banco "en el que las operaciones de manejo de fraccionamientos y conjuntos habitacionales, así como la promoción de la construcción de casas en condominio a través del crédito hipotecario e inmobiliario, son el fundamento de su desarrollo". Fragoso, et. al. op. cit. pág. 172.

Indice de Ventas
600

Gráfica 4. Índice de ventas a precios constantes del Grupo ICA



Fuente: mismas de la gráfica 2

de México, Cementos Atoyac, S.A., Empresas Tolteca de México, - - S.A., etc. Esta última constituye la segunda empresa más importante en la producción de cemento y concreto premezclado, lo que se traduce en un abastecimiento seguro de materia prima, totalmente controlado y racionalizado.^{47/}

No obstante la diversificación observada, este grupo -- mantiene la médula de su proceso de valorización en la industria de la construcción la cual es sumamente sensible a los cambios - que se dan en la economía nacional, de aquí la necesidad de diver

47/ La industria nacional del cemento está integrada por 28 plantas de las cuales 24 pertenecen a 6 grupos. En 1979 el mercado se repartía de la siguiente forma:

Empresa	% del mercado
Cementos Mexicanos	26.3
Cementos Tolteca	22.4
Cementos Anáhuac	18.6
Cementos Cruz Azul	12.0
Cementos Apasco	9.1
Cementos Chihuahua	3.0
Otros	8.6

Por otra parte, "el proceso productivo en esta industria es altamente intensivo en capital (y por lo tanto su aportación a la generación directa de empleo es marginal). Las barreras a la entrada son elevadísimas debido a las dificultades para acceder a la tecnología, el alto volumen de inversión inicial y de escala necesaria para producir a niveles rentables. Asimismo, se agrega el elevado costo de comercialización y la publicidad necesaria para penetrar este mercado". Jacobs, Eduardo. "Notas acerca de la competencia industrial". Mimeo, CIDE.

sificar sus inversiones. ^{48/}

La gráfica 4 muestra cómo después de 1974 la tasa de -- crecimiento de las ventas a precios constantes comienza a disminu ir hasta ocasionar en 1977 y 1977 disminuciones en términos absolutos en el volumen de ventas, pese a que de 1974 a 1976 el PIB - de la industria de la construcción se mantiene en ascenso (si con sideramos las ventas a precios corrientes, éstas aumentan constan temente durante los años señalados). Después del bache de 1977, los dos indicadores muestran una constante tendencia al ascenso - que para el grupo ICA aparentemente termina en 1980.

Si consideramos que detrás de las grandes obras de in-- fraestructura financiadas por el estado invariablemente se encuen tra la presencia de ICA (de hecho el estado es el principal clien te de este grupo), ^{49/} resultará claro que el comportamiento de este

48/ "El sector construcción, al igual que el sector de durables, juega un papel fuertemente procíclico durante los setenta. Esta característica aparece de forma mucho más pronunciada - durante la recesión que durante el auge (en la recesión la - tasa media de crecimiento de la construcción cae a niveles - cinco veces más bajos que la del producto, en tanto que en - los períodos de auge alcanza tasas de crecimiento cercanas - al doble de la tasa de crecimiento de la producción)." Artí- culo principal de Economía Mexicana No. 2, CIDE, México, --- 1980.

49/ Entre las obras públicas más importantes realizadas por ICA están las siguientes: el Sistema de Drenaje Profundo de la ciudad de México; el Sistema de Transporte Colectivo; la re- finería de Tula; las hidroeléctricas: La Villita, Santa Rosa, El Infiernillo, Mal Paso, La Angostura y Chichoasén; la carre tera Transpeninsular de Baja California, etc. Véase Frago, et. al. op. cit.

conglomerado a partir de 1975 está asociado con la política económica restrictiva que el gobierno venía aplicando desde 1974 (y -- también está muy ligado con el bajo crecimiento de la inversión -- privada). Así, pues, las reducciones en el gasto público en 1975 y 1976, aunadas a la restricción crediticia fueron motivos suficientes para frenar el volumen de ventas de ICA, mas no sus ventas a precios corrientes.

La caída en la actividad de la industria de la construcción en 1977 (y parcialmente en 1976) no fué obstáculo para que -- este grupo, a través de Empresas Tolteca, tomara la decisión de -- construir una nueva fábrica de cemento en Hermosillo, Sonora, la cual, según sus previsiones, vendría a solucionar el problema de escasez de cemento en la zona noreste del país.^{50/} Este proyecto se erigía pese a que la capacidad instalada en 1976 no fué requerida durante 1977 en su totalidad,^{51/} y no obstante que en 1976 y -- 1977 la industria del cemento se encontraba bajo control oficial de precios, lo que aparentemente constituía un obstáculo a la inversión en este sector.

50/ Véase el Informe a la Asamblea de Accionistas de Empresas -- Tolteca, 1978.

51/ "Sin embargo, hubo necesidad de incrementarla anualmente a -- partir de 1978 hasta que en el último año de crecimiento [de la industria de la construcción], 1981, esta capacidad llegó a ser 50% mayor en términos reales, que la alcanzada en -- -- 1976". Díaz Padilla, Jorge. "Perspectivas del sector de la -- construcción para el período 1984-1985". El Mercado de Valores No. 26, junio 25 de 1984.

Las ganancias obtenidas antes de la crisis y la inflación de 1970 permitió a este grupo expandirse en medio de la depresión. En efecto, las obras que realizan son todas ellas de un elevado costo y requieren de grandes contingentes de obreros, a diferencia de lo que sucede en su participación en la industria del cemento (de hecho, la participación de la industria de la construcción en la generación del empleo nacional total, es elevada), y precisamente las grandes ganancias obtenidas por este consorcio obedecen a que sus costos de operación, pese a la magnitud de las obras, se ven reducidos notablemente por el uso de la fuerza de trabajo "flotante" y poco calificada, dado que su origen es esencialmente campesino. Por ello, independientemente del alto grado de desarrollo alcanzado por ICA en cuanto a la eficiencia técnica y la especialización de sistemas de ingeniería avanzada, la fuente inagotable de sus ganancias proviene básicamente de la explotación de fuerza de trabajo de origen campesino, que dada la temporalidad de las obras en las que se les ocupa, jamás logran percibir un salario fijo ni condiciones adecuadas de trabajo. Por otra parte, esta temporalidad y la ausencia de lucha sindical hace que estos trabajadores puedan despedirse con relativa facilidad en coyunturas de crisis.^{52/}

Después de la crisis de 1976 y de la depresión de 1977,

^{52/} En 1982 la tasa de crecimiento del número de ocupaciones remuneradas disminuyó 5.1% para la construcción, o sea 5.6 veces más que la disminución registrada en el ámbito nacional. Díaz Padilla, Jorge. Op. cit.

ICA retoma la senda expansiva siguiendo el crecimiento del PIB de la industria de la construcción.^{53/} En 1978 las empresas del país que mayor dinamismo presentaron en el crecimiento de sus utilidades fueron las de cemento y materiales para construcción, las cuales crecieron en un 113.6% en este año,^{54/} pese a una caída en sus exportaciones del 20%.^{55/} Por lo que toca a TREMEC, la otra compañía importante del grupo, ésta tuvo un buen año gracias a su alto nivel de exportaciones a los Estados Unidos (65% de su producción) y a un incremento del 25% en sus ventas locales.^{56/}

En 1979 observamos un gran incremento en las ventas a precios constantes de ICA, el cual seguramente obedece al mayor dinamismo de la industria de la construcción propiciado por el crecimiento del gasto público y de la inversión privada. Asimismo, este impulso debe atribuirse también a la situación particular de la industria cementera que junto a los aumentos de precios que le fueron concedidos, logró obtener del gobierno un amplio programa de subsidios y estímulos a fin de expandir su capacidad

53/ El crecimiento de la industria de la construcción medido por su PIB durante el período 1978-1981 fué de 12.4% como promedio anual en términos reales. Díaz Padilla, Jorge. Op. cit.

54/ Alcocer, Jorge y González, Eduardo. Op. cit.

55/ Revista "Business Latin America". Octubre 17, 1979. Página 334.

56/ Ibid. Página 334.

productiva, dadas algunas deficiencias en la producción de cemento (en éste año el sub-grupo formado por Empresas Tolteca llevó a cabo la ampliación de seis de las ocho plantas que posee).^{57/}

En la gráfica 4 se observa una caída de las ventas a precios constantes (mientras las ventas a corrientes se incrementan)- en 1980, lo cual resulta extraño ya que todas las evidencias muestran un ascenso en la industria de la construcción para este año, lo cual debió haber beneficiado a ICA (dado el espacio que esta ocupa en el mercado de la construcción), más aún si consideramos -- que TREMEC mantuvo incrementos en ventas en 1980, cuando el PIB -- del país creció en 8.3%. Desgraciadamente no contamos con información detallada a nivel de empresa para verificar la agregación realizada, o para localizar la venta de alguna empresa del grupo.

Seguramente en 1982 y 1983 el volumen de ventas del grupo disminuyó ante la recesión sufrida por la economía nacional en estos años, provocando una contracción continua en el ritmo de crecimiento de la actividad de la construcción de 5% en el primer año y 14.3% en el segundo; estas bajas fueron las más severas de las registradas en todos los sectores económicos del país en esos años y significaron una reducción global de 18.6% en el nivel de 1983 con respecto al de 1981. La política de austeridad adoptada por el gobierno implicó una reducción en la inversión pública, la cual se reflejó en la cancelación de proyectos de construcción y en la

^{57/} Revista "Business Latin America". Agosto 20, 1980. Pág.270.

canalización de los escasos recursos disponibles para la terminación de obras de carácter prioritario. Sin embargo, la disminución en el volumen de ventas es compensada con incrementos en los precios. Durante 1983 la construcción alcanzó la máxima inflación registrada por este sector al llegar a un nivel de 108%, superior al de la economía nacional que se situó alrededor de 100%.^{58/}

3.4 Grupo DESC

Desde 1973, año de su fundación, el grupo DESC se ha mantenido dentro de los nueve conglomerados más importantes del país por lo que a monto de ventas se refiere (ver cuadro 1); en el lapso que va de 1973 a 1980 estas pasan de 1532 millones a 21 005 millones de pesos corrientes, ocupando en este último año el quinto lugar en ventas entre los grupos del país, proporcionando el 11.2% del total de ventas de los nueve grupos más importantes de México. Este incremento en ventas significó una tasa de crecimiento promedio anual del 48.6%, situándose por arriba de la tasa media para el período, considerando el conjunto de nueve conglomerados. Por lo que toca al volumen de ventas, este pasa de 1321 millones en 1973 a 4552 millones en 1979, dando lugar a una tasa de crecimiento promedio anual del 21.5%.

La importancia de este grupo resalta cuando observamos -

^{58/} Ver. Díaz Padilla, Jorge, Op. cit.

el cuadro 7, donde ocupa el segundo lugar entre los doce consorcios más importantes por su participación en los sectores no tradicionales, que es donde se encuentra la mayor parte de sus inversiones. Aparte de colocarse en estos sectores sólo por abajo del grupo Alfa, su participación en ésta región de la economía, que bien podría ser la más dinámica del país, ^{59/} le otorga una mayor importancia aún, ya que esta magnitud de ventas en sectores con un alto nivel de concentración ^{60/} implica un gran potencial de acumulación, alta composición orgánica de capital, racionalización del proceso productivo o grandes gastos de promoción de ventas.^{61/}

El grupo DESC, Sociedad de Fomento Industrial, S. A. de C. V., fundado en agosto de 1973, es una sociedad creada con objeto de promover empresas industriales (y últimamente turísticas) participando en el capital social de las mismas. Fué la primera sociedad de fomento industrial establecida en México a raíz del decreto presidencial del 20 de junio de 1973 que regula ese tipo de sociedades y que les concede beneficios fiscales.

La "sociedad de fomento" fué una figura legal que se convirtió en el instrumento de promoción industrial más importante de

^{59/} Departamento de Economía Mexicana. "La evolución reciente y las perspectivas de la economía mexicana". Economía Mexicana, No. 2, CIDE. 1980. Boltvinik, Julio y Hernández Laos, Enrique. "Origen de la crisis industrial: El agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. Un análisis preliminar". Lecturas 39 del Fondo de Cultura Económica.

^{60/} Jacobs, Eduardo. "Competencia y concentración: el caso del sector manufacturero, 1970-75". Economía Mexicana No.2, CIDE, 1980.

^{61/} Steindl, Josef. "Madurez y estancamiento en el capitalismo norteamericano". Editorial Siglo XXI, cap. V.

Cuadro 7. Participación de los 12 grupos más importantes en los sectores no tradicionales
(millones de pesos corrientes)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
1.- Alfa	1813.9	2555.5	5023.9	6764.4	14440.8	20323.9	30207.5
2.- DESC	1532.1	2257.1	2412.2	3176.2	7652.0	10553.0	15432.0
3.- ConduMex	1318.7	1946.4	2164.1	2933.3	4222.3	4804.3	7480.1
4.- México	1212.0	1804.5	2255.6	2702.8	3823.7	4966.0	6474.8
5.- Cydsa	2441.7	3575.0	2865.7	3703.2	3784.7	4727.2	6236.8
6.- GIU	512.0	686.4	772.4	960.9	2753.9	3938.8	5767.1
7.- Nacobre	525.4	862.9	915.8	1127.2	1792.0	2265.0	5341.8
8.- Insa	355.5	545.0	683.7	928.0	1715.0	2350.0	4400.0
9.- GIS	265.5	- -	1245.5	1477.9	1921.9	2560.0	3981.1
10.- ICA ²	429.3	880.1	1228.1	1544.4	2051.0	2649.7	3702.5
11.- Tubacero	- -	415.0	- -	- -	1045.1	2281.1	2662.3
12.- Ramírez	319.6	379.6	- -	- -	1042.0	1700.3	2320.6
Total no tradicionales (A)	10725.7	10907.5	19567.0	25318.3	46244.4	63119.3	94006.6
Valor de la Producción de sectores no tradicionales (B)	285720.0	375283.0	449537.0	564971.0	782826.0	983790.0	1262148.0
Participación de A en B	3.75	4.23	4.35	4.48	5.90	6.41	7.44

FUENTE: Cuadro tomado de: Jacobs, Eduardo. "La evolución reciente de los grupos de capital privado - nacional". Ec. Mex. 3 CIDE.

la década pasada. En los sesenta, el sistema fiscal era un obstáculo para operar como holding, y en la Bolsa Mexicana de Valores no podían obtenerse los fondos para empresas constituidas aisladamente, así que desde ese momento se iniciaron las gestiones para que se constituyera, por decreto, la Sociedad de Fomento como una nueva figura legal.^{62/}

En 1967, Manuel Senderos Irigoyen (quien forjó su propia compañía, COMERMEX, convirtiéndola en uno de los más grandes bancos del país) y un grupo de hombres de negocios compraron el control de la sucursal de Phillips Petroleum Co. en México, Negromex, S. A. (que produce negro de humo y hule sintético) que Phillips se vió en la necesidad de vender; posteriormente se incorporaron otras inversiones para llegar a formar DESC, que todavía se encuentra bajo control de la familia Senderos y los Rufz Galindo.

El grupo de empresarios mexicanos, encabezados por Manuel Senderos, Antonio Rufz Galindo y el Ing. Alejandro Cummings —que también fundo DESC— inició sus actividades con inversiones en compañías exitosas ya establecidas y con un gran potencial de crecimiento, contando asimismo con un grupo de profesionales y téc

^{62/} Por otra parte, señalan los creadores de DESC: "las disposiciones fiscales, hasta la llegada de la sociedad de fomento, permitían que las personas físicas no pagaran impuestos sobre ganancias de capital; esto limitaba las posibilidades de desarrollo industrial del país, ya que esta ventaja fiscal, limitada a las personas físicas, no hacía posible una promoción industrial en las dimensiones que requería el país. El desarrollo se veía limitado (cabe decir, formalmente) a los recursos de las personas o las familias". El paréntesis es del autor de esta tesis. Ver Revista Expansión de enero 16 de 1985.

nicos en la administración moderna que se encarga de la vigilancia de estas inversiones y de la buena marcha de las empresas. Para ello el grupo DESC tiene celebrado un contrato de servicios administrativos con la empresa Promoción y Control, S.A. que le permite operar sin contratar personal y por consiguiente no está obligado a hacer pagos por participación de utilidades, ni tiene las responsabilidades derivadas de la Ley Federal del Trabajo. 63/

Al parecer la creación de este grupo también fué motivada por Monsanto Co. (que tiene en propiedad el 38% de DESC), compañía química norteamericana que decidió asociarse con inversionistas mexicanos para saltar los impedimentos gubernamentales y convertir a una subsidiaria estancada en una que rinda utilidades.

El caso de Phillips Petroleum podría ejemplificar lo anterior: "Phillips Petroleum reconoce, por ejemplo, que gracias a la actuación de los funcionarios de DESC se detuvo lo que una dependencia oficial pretendía: recortar el envío de regalías que Negromex paga por la tecnología de Phillips. El gobierno concedió -excención de impuestos a DESC". 64/ Así, pues, las corporaciones transnacionales encuentran en DESC un eficiente protector de su tasa de ganancia.

63/ De hecho, una ventaja fiscal de los holdings se presenta en la participación de utilidades al personal, pues una vez que la empresa que otorga los dividendos a la compañía tenedora lleva a cabo la repartición de utilidades, ésta no tiene que hacer ninguna deducción pues por lo general las holdings operan sin empleados. Ver Jacobs, Eduardo. "Holdings: ¿concentración para qué?". Mimeo, CIDE, 1981.

64/ Juárez, Antonio. "Las corporaciones transnacionales y los trabajadores mexicanos". Editorial Siglo XXI, 1979. México.

En 1976 el 62.2% de las inversiones de DESC se centraba en empresas de la industria química —petroquímica como Petrocel, S. A., Negromex, S. A. e Industrias Resistol, S. A. (IRSA)— y el 35.69% en empresas de la rama de autopartes como Spicer, S. A., Industria de Baleros Intercontinental, S. A. de C.V., Automagneto, S. A. de C.V. y D. M. Nacional, S. A. ^{65/} De hecho hasta 1976 --- IRSA, Negromex y Spicer eran las empresas con mayor contribución en las utilidades del grupo como puede apreciarse en el cuadro 8. Las filiales de Phillips Petroleum Co., Dana Corporation, RCA Corporation, Robert Bosch de Alemania Federal y SKF de Suecia forman parte de DESC. Para 1984 DESC estaba conformado por tres divisiones básicas:

. La división química-petroquímica, que agrupa como subholdings a: Industrias Resistol e Industrias Negromex (que recientemente adquirió Químico y Quinonas de México, mismas que pertenecían a DESC).

. La división metalmecánica, conformada por Spicer, Industria de Baleros Intercontinental, D. M. Nacional y Fomento Manufacturero.

. La división alimentos, integrada por Universal de Valores (empresa avícola) y Promotora Porcina Camborough.

^{65/} Esta última fabrica cajas para camionetas pick-up, aunque su principal giro sea la producción de muebles de oficina.

CUADRO 8

ACTUACION DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS DE DESC

MILLONES DE PESOS

	<u>AÑO</u>	<u>VENTAS</u>	<u>CAPITAL SOCIAL</u>	<u>UTILIDADES</u>
Automagneto, S. A. de C. V.	1972	98	27	6
	1973	123	46	7
	1974	199	46	11
	1975	253	80	12
	1976	232	80	10
Industria Eléctrica Automotriz, S. A.	1972	58	22	3
	1973	86	22	3
	1974	126	22	6
	1975	146	37	5
	1976	169	37	(35)
D. M. Nacional, S. A.	1972	144	37	6
	1973	173	37	8
	1974	235	164	17
	1975	277	164	18
	1976	316	164	17
Industria de Baleros Intercontinental, S. A. de C. V.	1972	38	73	(5)
	1973	93	73	3
	1974	118	89	7
	1975	168	129	(12)
	1976	195	129	(20)
Industrias Resistol, S. A.	1972	582	165	28
	1973	847	189	50
	1974	1,210	220	88
	1975	1,550	331	85
	1976	2,055	385	101
Negromex, S. A.	1972	211	120	39
	1973	253	120	44
	1974	373	150	47
	1975	403	150	49
	1976	545	165	54
Petrocel, S. A.	1972	- -	- -	- -
	1973	- -	- -	- -
	1974	- -	- -	- -
	1975	286	453	(12)
	1976	1,253	670	(29)
Spicer, S. A.	1972	359	163	31
	1973	432	163	36
	1974	674	163	69
	1975	800	218	70
	1976	1,058	254	90
RCA, S. A. de C. V.	1972	152	51	14
	1973	220	69	23
	1974	191	76	25
	1975	210	60	26
	1976	364	100	41

FUENTE: Informes a Asambleas de Accionistas. Varios años.

Este grupo logra conjuntar grandes empresas como Resistol, D. M. Nacional, Automagnetos, Spicer, etc., sin que exista a parentemente, alguna empresa dominante como sería el caso de la ma yor parte de los grupos privados nacionales que se constituyen como holdings; en este caso no queda claro que tipo de articulación productiva se plantea con la formación del holding, si es que se plantea alguna, mientras que en otros casos la formación del holding se hizo en torno a una empresa dominante.

Sin embargo, la diversificación seguida después de su constitución muestra una clara intensión de integración, a través de la formación sub-holdings que en gran medida facilitan el proceso de concentración y centralización de capital acorde con las necesidades de cada empresa.

Desde 1979 aparece año con año en la revista Expansión, junto al listado de las 500 empresas más grandes del país, 66/ una sección en donde se señalan las empresas pertenecientes a los grandes consorcios privados. Observando esta sección desde el primer año en que aparece hasta la de agosto de 1983, hemos encontrado siete empresas que se han sostenido en poder de DESC y que al parecer son las más importantes (ver cuadro 9). De estas siete, seis tienen participación extranjera, cuatro se encuentran ubicadas en

66/ Este listado de las "500 empresas más importantes" del país, se realiza en base a datos mandados voluntariamente por las empresas ante la solicitud de la revista. Se da el caso de empresas que nunca han mandado sus datos y que por lo tanto nunca han aparecido en los listados de la revista, pese a que bien podrían ubicarse dentro de las 200 primeras, por ejemplo la General Foods, la Cía. Hnos. Vázquez, etc.

Cuadro 9. Las empresas más importantes del grupo DESC, y sus productos

Empresa	Producto
1.- Automagneto, S.A. de C. V. *	Aparatos electromecánicos para la industria automotriz; motores de arranque; generadores de corriente continua; reguladores de tensión; motores de cual; distribuidores de encendido y motores limpia parabrisas. (Filial de Robert Bosch de Alemania Federal).
2.- Industria de Baleros Intercontinental, S.A. de C.V. * (IBISA)	Baleros y rodamientos cilíndricos de bolas y cónicas de rodillos para la industria automotriz y para la industria en general (Filial de SKF de Suecia).
3.- Spicer, S.A. *	Flechas de cardán; anillos para émbolo; embrages pesados; fundiciones de hierro y forja de aleaciones de acero para la industria automotriz básicamente. (Filial de Dana Corporation de E. U.)
4.- D.M. Nacional, S.A. de C.V.	Muebles de acero para oficinas; cajas pick-up y de estacas.
5.- Industrias Resistol, S.A. *(IRSA)	Adhesivos, pinturas, laminados decorativos e industriales, poliestireno, PUC, ácido sulfúrico, fosfatos, resinas sintéticas, latex. (Filial de Monsanto Co. de E. U.)
6.- Negromex, S.A. *	Negro de humo y hule sintético; productos para las industrias alimenticias, farmacéuticas y veterinaria. (Filial de Phillips Petroleum Co. de E. U.)
7.- RCA, S.A. de C.V. *	Grabación y manufactura de discos fonográficos y cassettes, y fabricación de cinescopios para televisión a color. (Filial de RCA Corporation de E. U.)

* Participación extranjera

FUENTE: Industridata, 3a Edición. Anuario Financiero y Bursatil. 1980 B. M. V.

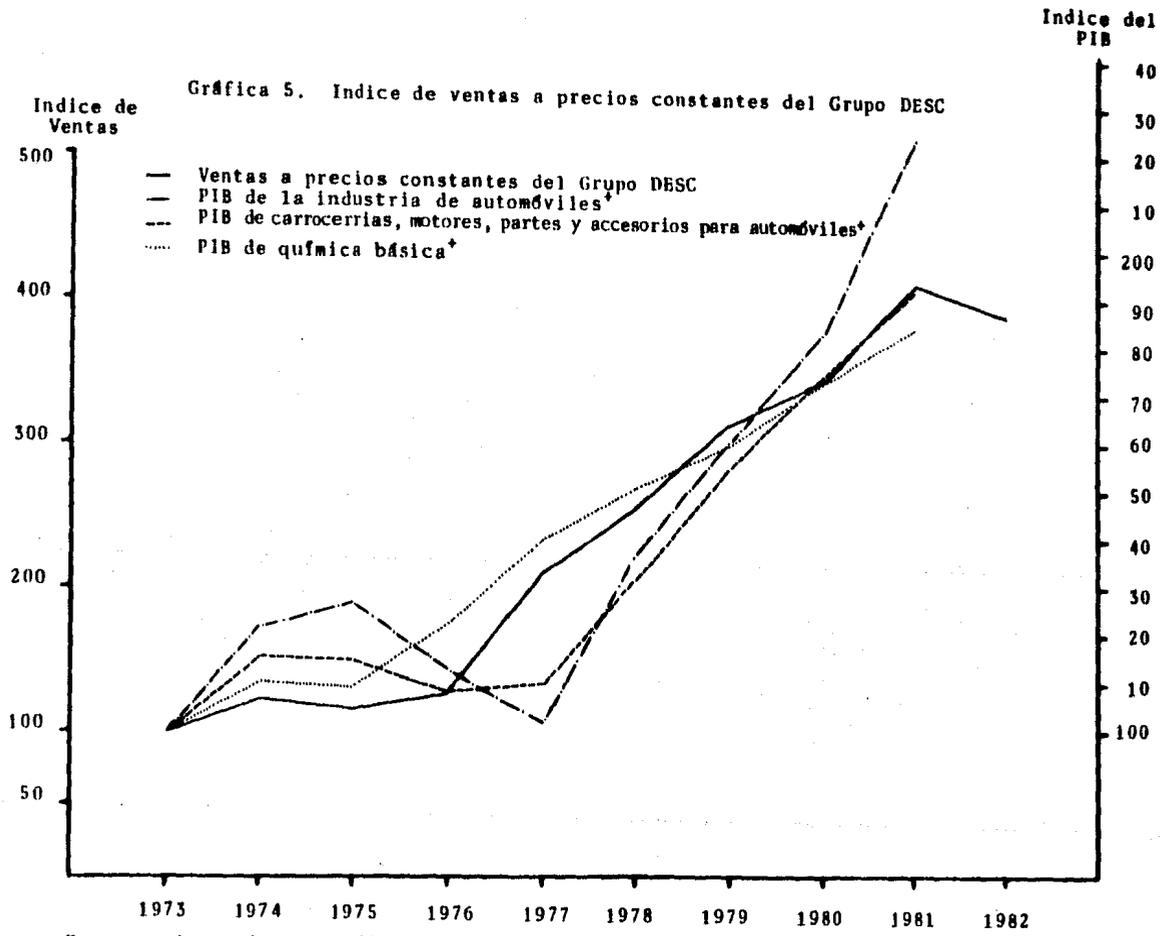
la rama de autopartes, dos en la industria química y una en la --- electrónica.

El volumen de ventas de DESC ha seguido una ruta ascen-- dente interrumpida por la ligera caída en 1975 y la declinación de 1982 (véase gráfica 5). Cabe mencionar que este comportamiento - está estrechamente influenciado por la evolución de su División -- Metal-Mecánica (integrada por sus empresas de autopartes en un -- 85%, y por D. M. Nacional) y la dinámica que presente su División Química-Petroquímica (formada en un 90% por Industrias Resistol y Negromex).

Después del ascenso de 1974, el volumen de ventas de --- DESC disminuyó ligeramente en 1975, acompañando el descenso del -- PIB real de autopartes y química básica que seguramente afectó a - las divisiones antes mencionadas. Mientras la producción de auto- partes se estancaba hasta 1978,^{67/} DESC se benefició desde 1976 - con el crecimiento de la industria de la química básica, la cual - está muy ligada a la industria petrolera nacional.^{68/} De cualquier modo, 1976 significó estancamiento o retroceso de los mercados do- mésticos para la gran mayoría de las empresas del país, algunas de las cuales pudieron compensar esta situación con el mercado exter-

^{67/} Este estancamiento está relacionado con la caída del PIB de - de la industria automotriz, el cual se recupera precisamen--- te en 1978.

^{68/} Cabe mencionar que una de las bases de la expansión de IRSA - de 1971 a 1976, ha sido la política de diversificación de pro- ductos químicos y plásticos aprovechando las concesiones espe- ciales concedidas por el Estado para la explotación de los de- rivados del petróleo.



Fuente: mismas de la gráfica 2.
⁺ PIB a precios constantes

no. Antes de 1976 la producción total de Industrias Resistol ---- (IRSA) estaba orientada, básicamente, a satisfacer la demanda del mercado interno destinando a la exportación una muy reducida parte de ese total, y es hasta 1976 cuando se exporta el 50% de la producción de fosfatos industriales (elaborados en la planta de Coatzacoalcos), principalmente hacia Cuba y Estados Unidos. Aunque en 1976 la industria nacional de autopartes tuvo un mal año, Spicer - logró rebasar por primera vez los 100 millones de pesos en ventas, aumentando al mismo tiempo sus utilidades, obteniendo incrementos - del 32% y 20% respectivamente en relación a 1975. 69/

Si en 1976 la utilidad neta de este grupo era de más de - 250 millones de pesos, para 1977 sus utilidades disminuyeron a 200 millones básicamente por efectos de la devaluación del peso que afectó los costos financieros. En 1977 la industria de autopartes - comienza a recuperarse, y de hecho las empresas que se ubican en - esta rama estuvieron entre las que mayor dinamismo presentaron en sus utilidades. 70/ A partir de este año, DESC inicia un rápido -- crecimiento muy ligado al explosivo dinamismo de las industrias pe - trolera y petroquímica, y al desenvolvimiento de la industria auto - motriz.

69/ "En el negro panorama de la industria de autopartes de 1976, - Spicer era una de las poquísimas excepciones". Revista Busi - ness Latin America. September 28, 1977. Estados Unidos.

70/ Las empresas que mayor dinamismo presentaron en 1977 en cuanto al crecimiento de sus utilidades fueron: las siderúrgicas - (421%), autopartes (264%), minería (159%) y equipo eléctrico - (112%). Alcocer, Jorge y González, Eduardo. Op. Cit.

Para 1978, las dos ramas en las que se centran las principales inversiones de DESC presentaban altas tasas de crecimiento, al tiempo que las empresas productoras de autopartes mantenían el segundo lugar entre las empresas con mayor crecimiento de utilidades,^{71/} lo cual, como era de esperarse, benefició a Spicer.^{72/}

En 1979, mientras Resistol y Negromex aparecían como las empresas que mejor se desenvolvían en la rama química y petroquímica,^{73/} la rama de autopartes lograba una reactivación acelerada en sus ganancias gracias al repunte observado en la industria automotriz terminal y a una fuerte demanda del mercado de refacciones, - así como a las exportaciones que han logrado las empresas en ella ubicadas; ello se combina con la liberación de precios puesta en práctica por el gobierno, la mayor utilización de la planta productiva y la consecuente intensificación del trabajo.^{74/}

Ya en 1980, la expansión de DESC se basó de manera importante en el crecimiento de su División Metal-Mecánica, la cual posee una participación relevante en la industria automotriz, que en ese año fue una de las ramas industriales de mayor crecimiento dentro de la economía nacional. Por otra parte, el crecimiento de es

^{71/} A la cabeza se situó la industria de la construcción con un incremento de 113.6%, autopartes con un 96.8%, papel y celulosa con 64%. Op. cit.

^{72/} Ver Revista Business Latin America. October 17, 1979.

^{73/} Ver Revista Business Latin America. August. Op. cit.

^{74/} Ver Alcocer, Jorge y González, Eduardo. Op. cit.

te grupo en 1980 implicó una elevada tasa de crecimiento del empleo (de hecho la más alta del período), de los activos totales y de la utilidad neta (ver cuadro 10).

Durante 1981 "Spicer puso en operación la manufactura de transejes y flechas de velocidad constante y aumentó la capacidad de sus plantas de fundición, forja y transmisiones para servicio pesado; Industria de Baleros Intercontinental arrancó su planta de rodamientos cónicos; Industrias Resistol puso en operación su planta de tableros aglomerados de madera y Negromex terminó el salón de acabado de su tercera línea de hule sintético. Por otra parte, se concluyó la adquisición de Puercos Camborough en el área de Alimentos y Fester e Industrias Cipsa a través de Industrias Resistol".^{75/}

La crisis en 1982 afectó el volumen de ventas de DESC, - siendo la División Alimentos (integrada en un 97% por Universal de Valores y en 3% por Promotora Porcina Camborough) la más afectada durante 1982, tanto por las devaluaciones de nuestra moneda, como por las dificultades en la obtención de materias primas y el control del precio del huevo. Sin embargo, la diversificación de los mercados a los que concurre DESC, le permitió tener un efecto compensatorio en el volumen de ventas consolidadas que aminoró la

^{75/} Ver el Informe del Consejo de Administración a los Accionistas de DESC, sobre el ejercicio irregular de junio a diciembre de 1981.

CUADRO 10

Evolución del empleo, utilidad neta y activos
totales del grupo DESC.

Años	Utilidad Neta (millones de pesos)	Incremento porcentual	Activos totales (millones de pesos)	Incremento porcentual	Personal	Incremento porcentual
1973	171		1979		7453	
1974	239	39.76	3586	81.20	8300	11.36
1975	213	-10.87	4732	31.95	1026	22.00
1976	230	7.98	6746	42.56	11680	15.34
1977	627	172.60	8775	30.07	11624	- .47
1978	861	37.32	9979	13.72	13332	14.69
1979	1193	38.55	11727	17.51	16339	22.55
1980	1815	52.13	23500	100.39	21170	29.56
1981	2585	42.42	39602	68.51	26710	26.16
1982	2845	10.05	87914	121.99	21018	-21.31
1983 ⁺	3901	37.11	153933	75.09	19768	- 5.94

* Se eliminaron de estas cifras el personal de Automagneto y RCA debido a que DESC vendió su participación.

Fuente: Informes anuales del grupo DESC.

crisis que se le comenzaba a presentar.^{76/} En este año se pusieron en operación las plantas de Rodamientos Cónicos, S. A. (IBISA), Productos Estampados de México, S. A. (D.M. Nacional), Embraques para Servicio Pesado (Spicer), Fundición a Precisión (Spicer), Unidad Avícola de San Luis Potosí (UNIVASA) y Granja Núcleo Porcícola (Camborough).

En 1973, cuando DESC fué constituido contaba con seis compañías que a su vez tenían 29 subsidiarias en operación y una en construcción. En 1983, a diez años de su fundación, tenía once empresas con más de cien subsidiarias, sus ventas netas han ascendido de 1 532 millones en 1973 a 46 536 millones de pesos en 1983 y el personal pasó de 7 400 a 19 768. Asimismo, en estos 10 años de existencia, DESC ha incrementado su participación accionaria en todas las empresas en que participa (ver cuadros 11 y 12)^{77/}.

^{76/} En este año la División Química-Petroquímica logró importantes avances en ventas y utilidades, ya que sus mercados en general no sufrieron retracción alguna.

^{77/} "En sus inicios DESC no pretendió tener el control mayoritario de las empresas. Con el propósito de hacer rendir más la inversión, en la sociedad de fomento se tenía la política de invertir en el 30% del capital de cada empresa, es decir, invertir menos pero en más empresas. Así, la contabilidad de DESC hasta 1981, se manejaba como la de un fondo de inversión, con la salvedad de que se poseían más acciones que las de un fondo (ya que estas están limitadas al 10% mientras que DESC posee, en algunos casos, hasta el 32% de las acciones de una empresa). De ahí que no hubiera comparación con otras holdings como Alfa y Visa, que tenían la mayoría de las acciones. En 1981 DESC fué presionado por la Comisión Nacional de Valores para que no se manejara como un fondo de inversión, así que el cierre contable de 1981 se hizo con base en el sistema de consolidación. Al mismo tiempo, les fue anunciado que el decreto que le permitía a DESC operar como sociedad de fomento quedaría sin efecto y la compañía estaría sujeta a la reglamentación oficial aplicable a las sociedades tenedoras de

CUADRO 11

Empresas promovidas por DESC en 1975

<u>Empresa</u>	<u>Participación de DESC en su capital (%)</u>
Automagneto, S. A. de C.V.	34.0
Cía. Cuprífera la Verde, S. A.	26.0
D. M. Nacional, S. A.	50.0
Industria de Baleros Intercontinental, S. A. de C. V.	25.0
Industrial Resistol, S. A.	35.0
Negromex, S. A.	35.0
Petrocel, S. A.	31.2
Spicer, S. A.	39.9

Fuente: Informe Anual a la Asamblea de Accionistas de 1975.

CUADRO 12

Empresas promovidas por DESC en 1983+

<u>Empresa</u>	<u>Participación de DESC en su capital (%)</u>
D. M. Nacional, S. A. de C.V.	55.0
Industria de Baleros Intercontinental, S. A. de C.V.	
Industrias Resistol, S. A.	50.3
Industrias Negromex, S. A. de C. V.	50.1
Spicer, S. A.	50.2
Fomento Manufacturero, S. A. de C. V.	67.0
Quimic, S. A. de C. V.	51.0
Demeter, S. A. de C. V.	99.9
Depol, S. A. de C. V.	99.9

Fuente: Información Financiera Trimestral de DESC. Bolsa Mexicana de Valores. 1983.

+ A continuación viene el grupo de empresas que no se consolidaron en 1983 en virtud de que DESC no posee más del 50% del capital social:

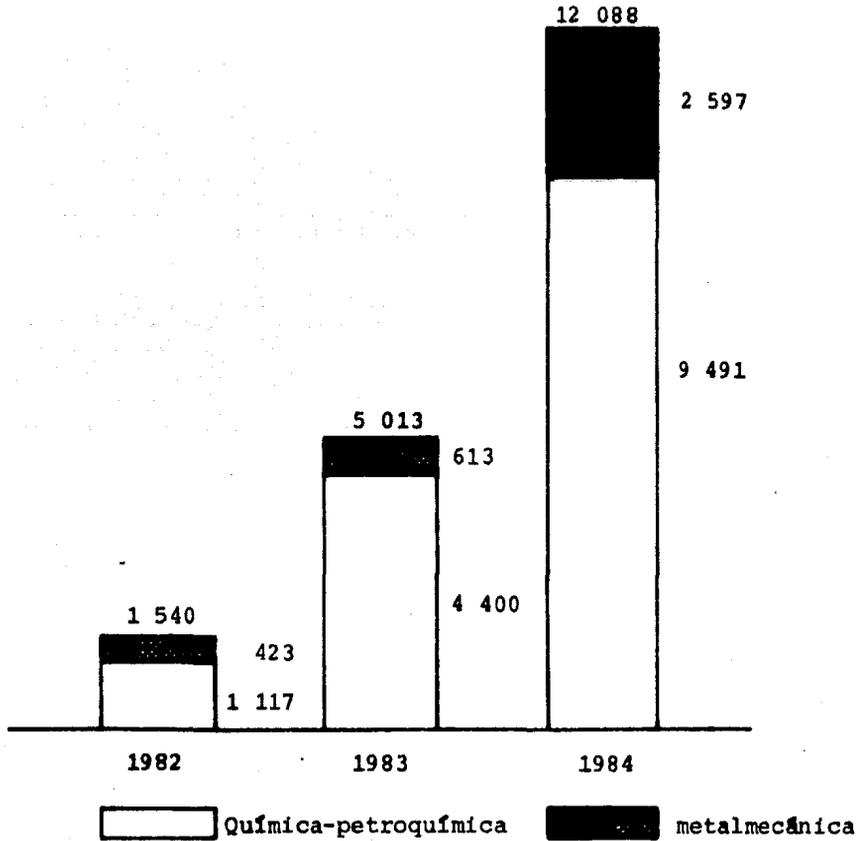
P.E.M.S.A.	INFODESC
R.C.A	DESC, Comercio Exterior
P.Y.C.S.A.	Instituto DESC

En enero de 1984 se vendió la participación que DESC tenía en R.C.A., S. A. de C.V. La operación se realizó mediante la venta a R.C.A. International Development Co., de 49 997 acciones, que representan el 25% del capital social, por un monto total de \$379 977 200.00

El gran crecimiento de DESC durante el boom petrolero se dió mediante la terminación de nuevas plantas, adquisiciones y expansiones, teniendo siempre como objetivo primordial la integración entre las empresas al interior de cada división del grupo. De hecho, la diversificación productiva y de mercados le ha dado cierto equilibrio a DESC, como lo ejemplifica su desenvolvimiento en la crisis reciente. En esta coyuntura su empresa de muebles (D.M. Nacional es la única empresa que ha registrado pérdidas desde 1982) y las metalmecánicas sufrieron una gran depresión, mientras que la operación química, si bien sufrió también la reducción de mercados, no fue en la misma proporción puesto que esta división (la más importante del grupo en lo que a aportación de utilidades se refiere. Véase cuadro 8) ha logrado promover exportaciones en esta difícil coyuntura (ver cuadros 13 y 14).

... acciones (controladoras o holdings). DESC hizo ver a las autoridades que un cambio de esa naturaleza no podía llevarse a cabo de un día para el otro y logró que la ley se aplicase hasta 1983; y es que, para que la controladora obtenga beneficios fiscales, requiere poseer la mayoría de las acciones de cada empresa que la conforma. Ese mismo año (1981) empezaron las compras de las mayorías en dólares. Se había conservado el principio básico de no endeudar a DESC como tal, pero el mercado empezó a irse para abajo y como no había pesos las compras tuvieron que ser en dólares. Ese año DESC había adquirido una deuda, pero al menos ya contaba con la mayoría de todas las empresas. A partir de enero de 1984 la empresa viene operando formalmente como controladora". Re vista Expansión No. 407. 16 de enero de 1985

CUADRO 14
 Exportaciones del grupo DESC
 (Millones de pesos)



FUENTE: Revista Expansión del 16 de enero de 1985.

Como conclusión podemos decir que DESC ha salido mejor librado de los años de crisis que otros grupos industriales del país, y las razones las encontramos en una cuidadosa estrategia de diversificación (diferente de la diversificación acelerada e indiscriminada llevada a cabo por ALFA y Visa) combinada con el estudio minucioso de mercados potenciales y la incorporación de tecnologías avanzadas a los procesos de producción, esto último en gran medida facilitado por sus estrechas relaciones con el capital trasnacional.

CUADRO 13

Exportaciones de las empresas de DESC (millones de pesos)

	<u>1983</u>	<u>1984</u>
Industrias Resistol, S. A.	2 231	5 299
Industrias Negromex, S. A. de C.V.	2 169	4 192
Spicer, S. A.	405	1 715
D. M. Nacional, S. A.	18	499
Industria de Baleros Intercontinental, S. A. de C. V.	165	345
Fomento Manufacturero, S. A. de C. V.	25	38

Fuente: Revista Expansión No. 407. 16 de enero de 1985

3.5 Grupo Vitro

El grupo Vitro, S. A., es una controladora pura de empresas dedicadas principalmente a la producción y distribución de envases de vidrio, plástico, cristal cortado y soplado, vidrio plano y flotado, fibras y silicatos, etc. La empresa, que actualmente controla aproximadamente el 85% del mercado mexicano de vidrio, -- fué constituida en 1936 con el nombre de Fomento de Industria y Comercio, S. A. (FICSA), y en mayo de 1980 cambió su denominación social a Vitro, S. A.

Este grupo está integrado por 72 compañías que abarcan las esferas industrial, comercial, financiera y de servicios. El "grupo del vidrio" es un buen ejemplo de un consorcio involucrado en todas las etapas de la producción, desde el abastecimiento de la materia prima hasta la producción de maquinaria para la fabricación de envases de vidrio y plásticos.^{78/} Mientras algunas de sus empresas operan en la producción de envases de vidrio y plástico, de cristal cortado y soplado, y de vidrio plano y flotado, otras se encargan de la extracción y procesamiento de las materias primas necesarias en la fabricación de vidrio, al mismo tiempo que otra empresa se encarga de producir maquinaria industrial especializada en esta rama.

El equipo humano que administra este conglomerado ha ---

^{78/} De hecho, la industria mexicana del vidrio se caracteriza por un alto grado de integración. Véase: Nacional Financiera. "El mercado de Valores". No. 47, Nov. 20 de 1978. México.

puesto un gran énfasis en la integración vertical y horizontal del proceso de producción de vidrio, y en los hechos este eslabonamiento se ha extendido a una amplia gama de productos que complementan esta política de integración, aunque la limitante de que sólo el 10% de sus recursos esté destinado a la diversificación es una buena razón para priorizar únicamente la integración vertical y horizontal (sólo el 10% de los requerimientos para la producción provienen de fuera de la compañía). Así, pues, el negocio inicial de envases de vidrio se extendió hacia la producción de materias primas y bienes de capital necesarios para el proceso de producción, y posteriormente hacia la fabricación de envases de plástico; como resultado, el "grupo del vidrio" ha incursionado en la minería, en la industria química y en la elaboración de plásticos y bienes de capital donde Vitro tiene especial interés en la coinversión con empresas extranjeras líderes en la fabricación de compresoras de gas, turbinas de vapor y generadores eléctricos. 79/

Por otra parte, esta integración y especialización tan minuciosa, les permite aprovechar mediante algunas adaptaciones -- cambios que se dan en la estructura y funcionamiento del mercado. -- Por ejemplo, Vitro reaccionó rápidamente para capitalizar la dramática situación que viven las cervecerías, productores de bebidas gaseosas y fabricantes de alimentos procesados que fueron golpeados duramente por el costo adicional --en términos de pesos-- del aluminio importado para latas y están cambiando al uso de envases --

79/ Revista Business Latin America. Mayo 28, 1980. Estados Unidos.

de vidrio. Asimismo, con la adaptación de algunas de las máquinas en su sección de envases aumentó su producción en este sector a -- 85% de su capacidad para satisfacer la demanda adicional, compen-- sando así la caída de su división de artículos para la mesa que o-- pera al 60% de su capacidad.^{80/}

Además del control que ejercía sobre Banpais (hasta la - nacionalización de la banca) cuenta con varias firmas comerciales - (entre ellas un consorcio de comercio exterior) así como con va--- rias empresas de servicios sociales y asistenciales para sus trabajadores.

Por lo que toca a sus relaciones con el exterior, este - grupo ha logrado un fuerte volumen de exportaciones a Centro y Sudamérica (principalmente a Venezuela) ^{81/}, así como al continente africano y Medio Oriente, donde Vitro ha vendido tecnología. En efecto, la compañía siempre ha puesto un gran énfasis en la exportación, lo cual le permite, con relativa facilidad, compensar la caída del mercado interno con la intensificación de las exportaciones. Por ejemplo, una de sus compañías, Vitro Flex, asociada con la --- Ford para la fabricación de parabrisas, en ocasiones exporta virtualmente toda su producción a Estados Unidos cuando el mercado auu

^{80/} Ver Sección Financiera de Excelsior del 25 de mayo de 1984. - México

^{81/} Vitro tiene filiales en Centro y Sudamérica: Centroamericana de Vidrio, S. A. en Guatemala y Brasividrio, LTD en Brasil.

motriz mexicano se encuentra deprimido. ^{82/}

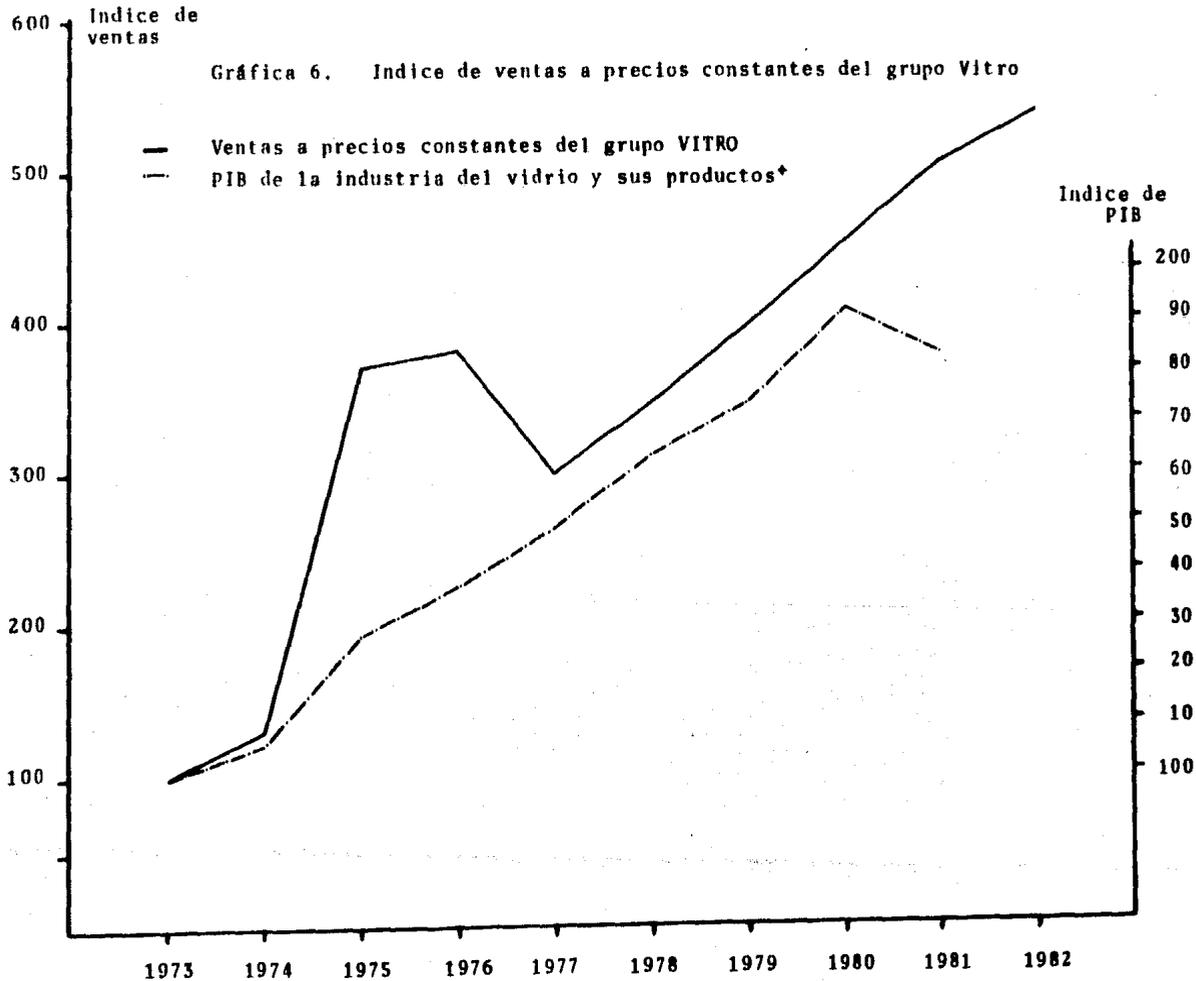
La gráfica 6 muestra como el comportamiento de Vitro en el período 1973-1982 puede dividirse en dos subperíodos. El primero iría de 1974 a 1977 y registraría el ascenso en el volumen de ventas de los años 1974 y 1975, así como las dificultades que la crisis económica del país trajo a este consorcio en 1976 y 1977. El segundo subperíodo comenzaría en 1978 con la reactivación de la economía y abarcaría todo el "boom petrolero" hasta la crisis de 1982.

Los aumentos en el volumen de ventas de 1974 y 1975 reflejan una gran actividad productiva para este consorcio como resultado del marcado dinamismo que presentaron la industria de la construcción y la industria de alimentos, bebidas y tabaco; ambas actividades representan el principal mercado de este grupo industrial. ^{83/}

^{82/} Al parecer este conglomerado tiene relaciones muy estrechas con el capital norteamericano, fundamentalmente a través de la asistencia técnica que les proporciona la Owens Illinois Glass y la Pilkington Brother's Limited. Dicho sea de paso esta última posee el 35% de las acciones de Vidrio Plano, S. A. Una de las empresas más importantes del grupo. Ver Fragoso, J. M. et. al. Op. Cit.

^{83/} Según la matriz de insumo-producto de México para 1975, el 28.96% del valor bruto de la producción de vidrio se destina al consumo final mientras que al consumo intermedio se dirige el 71.04%. De esta última porción los principales consumidores son:

Consumo intermedio	100%
Construcción	11.78%
Cerveza	11.04%
Aceites y grasas vegetales	10.51%
Bebidas alcohólicas	8.41%
Vidrio y sus productos	7.75%
Subtotal	49.49%



Fuente: mismas de la gráfica 2
 *PIB a precios constantes

No obstante el crecimiento registrado en estos años en el volumen de ventas, Vitro (en ese entonces FICSA) se tuvo que enfrentar, en 1974, a problemas de escasez y encarecimiento de materias primas, aumentos en los costos de la mano de obra y a problemas sindicales que culminaron en un paro de Vidrio Plano de México, S. A. y una huelga en la planta de Materias Primas Minerales de Ahuazotepec, S. A. Asimismo, este año significó también restricciones en el crédito doméstico y extranjero, aumentos en los costos de pasivos, incrementos en la carga impositiva y control de precios, así como reducciones en el suministro de gas.^{84/} En 1975 los costos siguieron resintiendo presiones inflacionarias mientras que el control de precios afectaba gran parte de la línea de productos de la empresa impidiendo, según ésta, conservar sus márgenes de ganancia, y orillándola a frenar sus inversiones en activo fijo al mismo tiempo que reducía los saldos de algunas partidas -- del activo circulante (principalmente inventarios y cuentas por cobrar). Por otra parte, la escasez de gas natural se agudizó y Vitro tuvo que acelerar sus proyectos de inversión en equipo para utilizar indistintamente gas natural o combustóleo.^{85/}

Sin duda, estos factores adversos presentes en 1974 y -- 1975 destacaron la necesidad de expandirse buscando la mayor integración posible (tanto hacia atrás como hacia adelante) promoviendo, igualmente, aumentos en la productividad y una continua búsqueda

^{84/} Ver el Informe Anual a la Asamblea de Accionistas de FICSA de 1974.

^{85/} Ver el Informe Anual a la Asamblea de Accionistas de FICSA de 1975.

da de sustitutos tecnológicos para evitar la dependencia con algún energético en particular, de aquí la importancia de poseer una compañía dedicada exclusivamente a la fabricación de maquinaria para la elaboración de vidrio. De igual forma, las restricciones crediticias y los aumentos en la tasa de interés promovieron seguramente una mayor integración con Banpaís, un banco propiedad de este grupo industrial.

En 1976 disminuye notablemente el ritmo de crecimiento del volumen de ventas, y en 1977 este indicador decrece en términos absolutos. Pero si bien la crisis económica de estos años obstaculiza el flujo de mercancías en el mercado, el mecanismo de precios se encuentra disponible en este grupo monopólico para compensar estrecheces del mercado. Así, pues, considerando las ventas a precios corrientes la tasa de crecimiento continúa siendo positiva en estos años aunque menor que las tasas de 1974 y 1975. La tasa de crecimiento de las ventas a precios corrientes continúa siendo positiva en los años de crisis, alcanzando un 26.6% en 1976 y un 10.9% en 1977, aunque más bajas que las tasas de años anteriores (59.35% en 1974 y 212.72% en 1975). No está por demás señalar que de los cinco grupos que analizamos en esta tesis, este es el que posee en su crecimiento de ventas a precios corrientes una mayor influencia del incremento de precios (ver cuadro 5). Por otra parte, en 1976 para sobreponerse a la contracción de la industria de la construcción y del mercado automotriz se incrementaron las ventas totales de exportación en un 65% con respecto a las del año

anterior.^{86/} En este año, la balanza comercial de Vitro estaba -- prácticamente nivelada, es decir, sus ingresos por exportaciones -- de mercancía y tecnología son de casi igual valor a sus egresos -- por intereses pagados, tecnología importada y compra de materia -- prima en moneda extranjera, por lo que el impacto del cambio de pa -- ridad de nuestra moneda fué mínimo para este grupo. De hecho, en 1976 sus divisiones de envases y cristalería realizaron varias in -- versiones, destacándose las efectuadas para aumentar la capacidad -- de un horno, compra de nuevas máquinas y adquisición de moldu ---- ras.^{87/}

Por lo que toca a 1977, y dado que la contracción de la actividad económica nacional continuaba, se mantuvo la política ex -- portadora como contrapeso a las dificultades del mercado interno -- (al mismo tiempo que se aprovechaba al máximo la capacidad instala -- da y se aumentaba la productividad), logrando una importante diver -- sificación de sus mercados externos (especialmente en el area sud -- americana) y un incremento en las ventas de exportación de un 56% con respecto a las realizadas en 1976. Mientras que en los cinco ejercicios sociales anteriores, las ventas de Vitro al exterior re -- presentaron un promedio de 6.5% de las ventas netas consolidadas, -- en 1977 este indicador alcanzó una cifra superior al 13% y la ba -- lanza comercial de Vitro en este año arrojó una cifra positiva de

^{86/} Después de cinco años de esfuerzos para penetrar el mercado -- brasileño, en 1976 Brasividrio LTD trabajó a plena capacidad -- y con altos rendimientos.

^{87/} Ver el Informe a la Asamblea de Accionistas de FICSA de 1976.

más de 10 millones de dólares, siendo esta la primera ocasión que se reportaba una cifra favorable al país.

A partir de 1978 Vitro retoma la senda expansiva hasta 1982, acompañando así el crecimiento de la industria de la construcción y especialmente el de la industria de alimentos y bebidas, la cual es el principal mercado de Vitro tanto por la absorción de mercancías como por la realización de utilidades (ver cuadros 15 y 16).

CUADRO 15

Integración de las ventas de Vitro por sector-producto

Sector-producto	1980 (%)	1981 (%)	1982 (%)	1983 (%)
Envases	41	39	38	40
Industrias básicas	15	16	13	15
Vidrio Plano	14	15	20	20
Cristalería	14	14	14	12
Brasil y Centroamérica	7	6	7	7
Fibras y silicatos	4	5	4	4
Comercio y servicios	5	5	4	2
Total	100	100	100	100

Fuente: Informe de Actividades de Vitro, S. A. y Subsidiarias durante 1983.

CUADRO 16

Contribucion porcentual a las utilidades por sector-producto

Sector-producto	1980 (%)	1981 (%)
Envases	49	44
Vidrio plano	22	41
Banpais	4	7
Fibras y silicatos	5	8
Industrias básicas	13	7
Brasil y Centroamérica	1	1
Comercio y servicios	1	-
Cristalería	5	8
Total	100	100

Fuente: misma del cuadro 15

En 1978 Vitro invierte en la formación de la Vidriera de Querétaro y en Regioplast, y en 1979 adquiere Borosilicatos (antes Envases de Borosilicato), Ampolletas (antes Ampolmex), Imex (antes Kimas) y Vitrocrisa Cubiertos.^{88/} Si bien a principios del boom petrolero todas las grandes empresas obtenían enormes ganancias, el lugar de honor era para Vitro cuyas acciones estaban cotizadas en febrero de 1978 a 290 pesos y un año después alcanzaron los 1750 pesos, el aumento más grande registrado hasta entonces en el

^{88/} Jacobs, Eduardo. "La evolución reciente de los grupos de capital privado nacional". Economía Mexicana No. 3 CIDE, México 1981

mercado de valores mexicanos. 89/

En 1980, en pleno auge económico, Vitro invierte en Vitrocristal Toluca y en Farmo-Envases mientras que por otro lado adquiere Tuboplast; para finales de este año este consorcio planeaba duplicar su capacidad de producción en sus operaciones en Brasil.

En 1981 invierte en Crisa Parras, Vitroplast y en Vitro Flex, al tiempo que adquiere Plásticos Bosco, S. A. cuyas ventas son del orden de los 300 millones de pesos y es líder en el mercado de vasos, platos y otros envases desechables de plástico termoformados. De hecho, aún cuando los datos de la gráfica 6 no lo muestren así, el consejo de administración indicaba que la recesión para Vitro Comenzó en 1981, agudizándose en 1982 y empeorando en 1983; desde 1974 fué necesario enfrentarse a intensos aumentos de demanda mediante fuertes aumentos de capacidad tanto para mercados domésticos como de exportación, y el súbito fenómeno de los mercados internos y externos durante 1981 motivó que la cuarta parte de la capacidad instalada permaneciera ociosa. 90/

89/ Nuncio, Abraham. Op.cit.

90/ Ver el Informe Anual de Vitro, S. A. en 1981

Como se puede observar en el cuadro 17, los sectores que crecieron con mayor dinamismo en 1980 y 1981 fueron fibras y silicatos, al igual que vidrio plano, sucediéndole lo contrario a envases y cristalería debido al estancamiento del mercado doméstico y de exportación (nos referimos principalmente al mercado Centroamericano que se vio afectado seriamente por los problemas políticos).

CUADRO 17

Tasas de crecimiento a pesos corrientes

Sector-Producto	1980 (%)	1981 (%)
Fibras y silicatos	37	51
Vidrio Plano	47	48
Industrias básicas	49	39
Cristalería	32	30
Comercio y servicios	45	26
Envases	49	25
Brasil y Centroamerica	33	15

Fuente: Informe de Actividades de Vitro, S. A. de 1981

Ya en 1982 y 1983, ante el panorama de crisis nacional, Vitro recurre a su clásica política de sustitución del mercado interno por el externo, sobre todo en los sectores de vidrio plano y cristalería. ^{91/}

^{91/} Ver el Informe Anual de Vitro, S. A. DE 1983

Para finalizar, "actualmente Vitro es una aberración en el muy presionado (sic) sector privado de México. Es una de las muy contadas compañías que continúan operando con buenas utilidades y, todavía más raro, que sigue pagando dividendos. Mientras que otros complejos industriales, más notablemente el Grupo Industrial Alfa, pasan grandes apuros actualmente después de diversificarse en todo tipo de actividades dispersas con el apoyo de créditos extranjeros, Vitro cosecha la recompensa de sus políticas conservadoras, y estas se basan en lo que este grupo llama "desarrollo congénico", o sea, diversificarse solamente en actividades relacionadas con su negocio vidriero principal". ^{92/}

3.6 Conclusiones

De 1974 a 1982 el proceso de concentración y centralización de los grupos con mayor crecimiento en ventas fué bastante acelerado; de hecho, esta expansión de los grupos de capital financiero se refleja precisamente en los altos incrementos en ventas observados durante el período.

Los grupos Chihuahua, Vitro y DESC encaminaron su expansión hacia la integración vertical y horizontal (sobre todo la pri

^{92/} Ver Sección Financiera de Excelsior del 25 de mayo de 1984, -- México.

mera), con miras a reducir costos y riesgos en el abastecimiento de materias primas.^{93/} Esta integración de la cadena productiva que los acelerados ritmos de acumulación permiten, incluye la producción de sus propios bienes de capital (también en el caso de Alfa e ICA) para lo cual se ha hecho indispensable la relación con el capital trasnacional que es el que posee la tecnología para la producción de este tipo de bienes.^{94/} En ocasiones esto ha redundado en un elevado nivel de competitividad en el mercado externo -

^{93/} María Concepción Tavares señala que en el caso de los países con industrialización avanzada y periférica (donde quedan comprendidos México y Brasil), la competencia en sectores con estructuras oligopólicas concentradas (como sería el caso del cemento, papel, metalurgia pesada, química básica y algunos equipos estandarizados) no se establece en el ámbito de los precios, sino en el control de recursos naturales, tecnologías y financiamiento. El primer rasgo coincide con la integración vertical que la mayoría de los grupos mexicanos de capital financiero persiguen; el segundo rasgo está muy ligado con la política de integración con el capital trasnacional que estos grupos implementan; y el tercer rasgo se encuentra en la facilidad que las empresas de estos grupos tienen para conseguir financiamiento. En síntesis, las características de los grupos de capital financiero son altamente funcionales para mantener su dominio en los sectores en los que actúan. Véase: Tavares, Ma. Concepción. "Problemas de industrialización avanzada en capitalismo tardío y periféricos". Economía de América Latina No. 6. CIDE, 1981.

^{94/} La participación del capital privado nacional con el capital trasnacional (aunque el primero sea socio minoritario) "parece ser la única manera eficiente que tiene de penetrar o de mantenerse en sectores donde las economías de escala, la estructura del capital, de tecnología y de riesgo, son superiores a sus fuerzas internas de acumulación, pero donde, al mismo tiempo, una vez que ha conseguido mantenerse, tiene asegurada una posición [ventajosa], con márgenes de ganancia garantizados y volúmenes de capital en expansión". Véase: Tavares, Ma. Concepción. Op.cit. pág. 40.

para ciertos productos, lo cual es de gran importancia en momentos de crisis cuando el mercado externo se convierte en la alternativa para realizar las mercancías dado el estancamiento del mercado interno. Vitro es el caso más ejemplar a este respecto, pues pese a que en la crisis de 1982 contaba con capacidad ociosa obtuvo ganancias ante un mercado interno deprimido gracias a sus exportaciones.

El grupo ICA tiene un proceso de centralización que va más allá de la integración productiva, diversificándose moderadamente hacia ramas muy alejadas de la industria de la construcción. Esto le permite independizar su dinamismo con respecto al curso que siga la industria de la construcción, la cual es sumamente sensible a los cambios que se dan en la economía nacional.

En el caso de Alfa, su acelerada expansión hacia actividades de la más diversa índole, terminó con una gran crisis de sobreacumulación (sincronizada con la crisis económica del país) que implicaba la existencia en el grupo de empresas ineficientes que no incrementaban las ganancias consolidadas en la misma proporción en que el capital total se veía incrementado. Vitro, a diferencia de Alfa que se expandió lo mismo a la actividad hotelera que a la producción de alimentos, creció verticalmente desplazándose hacia áreas en las que tenía experiencia, principalmente las relacionadas con la producción de vidrio.

Por último, la magnitud de la concentración y centrali-

zación alcanzada por cada grupo, así como la dirección que se le imprimió a este proceso, generó reacciones diferentes entre los grupos ante la crisis del país en 1982, pues esta ha marcado un reajuste (así como la crisis de 1976) en el tamaño e importancia de los consorcios, que como en el caso de Alfa, cuya expansión se basó en el endeudamiento en dólares, han tenido que rematar una gran cantidad de empresas o declarar en quiebra otras.^{95/}

^{95/} Como dato curioso, en Estados Unidos una gran cantidad de conglomerados que se diversificaron agresivamente al final de los años sesenta y durante los setenta, se apresuraron a vender en la crisis reciente los negocios que compraron. Al parecer, entre los académicos de la administración empresarial, comienza a ganar consenso la idea de que "maximizar el ingreso [de la empresa] con un mínimo de riesgo se da al plegarse al área de competencia de una misma línea de bienes". Véase Excelsior del 13 de octubre de 1984.

CAPITULO 4. Problemática financiera en tres grupos.

En este capítulo abordaremos la situación financiera de tres de los cinco conglomerados que analizamos en el capítulo anterior, para después hacer comentarios generales en torno al endeudamiento externo de los grupos de capital financiero que al parecer es una característica de su comportamiento reciente. Los tres grupos a que hacíamos referencia son Alfa, DESC y Vitro. Cada uno representa una modalidad distinta de expansión durante el período analizado. Alfa es un grupo que, careciendo de institución bancaria, siguió una política de expansión acelerada e indiscriminada que implicó su incursión en una amplia gama de actividades de la economía. DESC, que tampoco cuenta con institución bancaria, centró su atención en un grupo de empresas que no muestra integración alguna entre sí, aunque cada empresa por su parte busca establecer algún tipo de integración en sus propios procesos de expansión. De los tres grupos que analizaremos Vitro es el único poseedor de un banco, y es un conglomerado que crece rápidamente mediante un plan de diversificación que busca una integración cuidadosa.

El cuadro 18 muestra la evolución de los gastos financieros de cada grupo, que aunque contabilizan únicamente los pagos de intereses y no los pagos del principal, son un buen indicador de la actuación financiera de cada grupo, pues estos gastos van a depender básicamente del curso que sigan la tasa de interés y la contratación de deuda. En este cuadro vemos en primer térmi

Evolución de los gastos financieros de Alfa, Vitro y DESC-

AÑO	A L F A		V I T R O		D E S C	
	Gastos Financieros		Gastos Financieros		Gastos Financieros	
	Millones de pesos	Incrementos %	Millones de pesos	Incrementos %	Millones de pesos	Incrementos %
1974	402		244		6	
1975	415	3.4	279	14.5	7	16.5
1976	540	29.9	322	15.2	19	172.5
1977	1 039	92.5	532	65.1	18	- 4.8
1978	1 566	50.7	777	46.2	17	- 5.0
1979	2 030	29.6	982	26.3	330	19.4
1980	3 522	73.5	2 200	124.1	581	76.1
1981	8 533	142.3	4 035	83.4	1 838	216.4
1982	22 575	164.6	10 036	148.7	6 121	233.0
1983	49 482	119.2	27 716	176.2	10 667	74.3

Fuente: Anuarios Financieros de la Bolsa Mexicana de Valores.

no que Alfa (el grupo con mayor crecimiento en ventas en el período 1974-1980) es el que posee el mayor monto absoluto de gastos financieros para todos los años, seguido por Vitro y después por DESC. Asimismo observamos que los tres tienen un crecimiento acelerado en este rubro entre 1975 y 1980, siendo éste crecimiento explosivo en 1981, 1982 y 1983. El comportamiento de los gastos financieros en estos últimos años está muy relacionado con el alza en las tasas de interés en el mercado mundial de capitales, dado el monto de endeudamiento externo de estos grupos, y en general, de los grupos de capital financiero más importantes del país.

Alfa, con una política de endeudamiento en dólares basada en el espejismo petrolero^{96/}, tuvo una expansión acelerada a partir de 1977 que concluyó con una deuda en 1984 de 77 mil 557 millones de pesos principalmente con el Sumitomo Bank, el Midland Bank y el Chase Manhattan Bank (ver cuadros 19 y 20), que lo sitúa como el agente privado más endeudado con el exterior; en consecuencia, en la actualidad es de los grupos que más resienten los aumentos en la tasa de interés bancario y las devaluaciones.

Desde diciembre de 1980 Alfa sufrió un continuo deterioro en su situación financiera: en 1980 de cada peso de su patrimonio debía 57.12 centavos, frente a 47.97 centavos en diciembre de

^{96/} En 1981, en cifras estimadas, el 71.5% del financiamiento total del grupo provenía del exterior. Véase más adelante el cuadro 21.

CUADRO 19

Acreeedores bancarios en el corto plazo del grupo Alfa* (miles de pesos)

Acreeedor	Importe del crédito	Tasa de interés	Saldo a la fecha	Vencimiento
Sumitomo Bank	3,433,400	10.312	3,433,400	02-VI-84
Credit Suisse	1,751,034	13.529	1,751,034	05-VI-84
Bank of Nova Scotia	1,716,700	13.000	1,716,700	28-VII-84
Northern Trust	1,716,700	13.875	1,716,700	27-VII-84
Mercantile National Bank	1,373,360	13.250	1,373,360	28-VI-84
Riggs National Bank	1,201,690	10.812	1,201,690	27-IX-83
Industrial Bank of Japan	1,201,690	11.500	1,201,690	28-II-84
Manuf. Hanover	1,052,463	8.529	1,052,463	13-VIII-84
Bank Montreal	1,030,020	13.687	1,030,020	21-VII-84
Banco Di Roma	1,030,020	10.604	1,030,020	19-V-84
Unión de Bancos Suizos	858,350	12.000	858,350	31-VII-84
Dai Chi Kangyo	858,350	11.312	858,350	04-I-84
Continental Illinois	858,350	11.687	858,350	28-VI-84
Girard Bank	858,350	12.250	858,350	28-VI-84
Morgan Guaranty	858,350	14.706	858,350	01-VII-84
Banca Nazionale de Lavoro	858,350	14.779	858,350	28-IV-84
Deutsh Sudamerican	801,060	6.062	801,060	05-VIII-85
Deutsh Sudamericaniche	686,680	13.250	686,680	26-VII-84
Texas Commerce B.	686,680	13.000	686,680	25-VIII-84
Seattle F.N.B.	686,680	11.312	686,680	22-IX-84
National Bank of Commerce	686,680	12.750	686,680	29-VI-84
Central N.B. of Cleveland	686,680	15.221	686,680	11-VIII-84
F.N.B. of Boston	686,680	12.625	686,680	30-IX-84
Comermex	566,511	17.000	566,511	13-XII-82
Mellon Bank	515,010	12.937	515,010	29-IV-84
Frost N.B. San Antonio	515,010	12.000	515,010	30-IX-84
Rainer N.B.	515,010	13.187	515,010	06-VII-84
Credit Suisse	457,305	7.426	457,305	
Deutsh Sudamerican	398,656	7.000	398,656	22-VII-84
First Interestate Bank	343,340	12.812	343,340	27-VIII-84

* Datos del Segundo trimestre de 1984

Fuente: Expediente del grupo Alfa en la Bolsa Mexicana de Valores.

CUADRO 20

Acreeedores bancarios en el largo plazo del grupo Alfa* (miles de pesos)

Acreeedor	Importe del crédito	Tasa de interés	Saldo a la fecha	Vencimiento
Bonos Europa	12,875,250	12.437	12,875,250	18-VI-88
Sumitomo Bank	4,291,750	11.875	4,291,750	10-X-89
Midland Bank	4,120,080	11.875	4,120,080	20-III-91
Chase Manhattan B	3,433,400	11.875	3,433,400	20-III-91
Orion Bank L.T.D.	1,716,700	11.625	1,716,700	20-III-91
Krediet Bank	1,716,700	11.875	1,716,700	20-III-91
Toronto Dominion	1,716,700	11.875	1,716,700	20-III-91
Texas Commerce	1,716,700	11.875	1,716,700	20-III-91
Banck of América	1,545,030	12.250	1,545,030	10-X-89
Deutsh Sudamerican	1,545,030	12.250	1,545,030	10-X-89
Grindlay's Bank	1,545,030	12.250	1,545,030	10-X-89
Banco Di Roma	858,350	12.250	858,350	10-X-89
Banco de Paris	858,350	12.250	858,350	10-X-89
Credit Lyonnais	858,350	12.250	858,350	10-X-89
Credit Suisse	858,350	12.250	858,350	10-X-89
The Bank of Tokio	858,350	12.250	858,350	10-X-89
Lloyd's Bank	858,350	12.150	858,350	10-X-89
Societe Generale	858,350	12.250	858,350	10-X-89
Societe Generale de B.	858,350	12.250	858,350	10-X-89
Shawmut B. of Boston	858,350	11.625	858,350	20-III-91
Bank of Yokohama	858,350	11.875	858,350	20-III-91
Old Stone Bank	858,350	11.875	858,350	20-III-91
The Bank of New York	858,350	11.875	858,350	20-III-91
Mellon Bank	600,845	13.562	600,845	10-X-85
Sanwa Bank	515,010	12.250	515,010	10-X-89
Creditanstalt	343,340	11.875	343,340	20-III-91
Northland Bank	343,340	11.875	343,340	20-III-91
Bank of British	171,670	11.875	171,670	20-III-91
Daiwa Bank	171,670	11.875	171,670	20-III-91

* Datos del segundo trimestre de 1984

Fuente: misma del cuadro 19

1979. Al año siguiente, en 1981, el préstamo que recibió de BANOBRAS (12 mil millones de pesos) evidenció el papel del Estado mexicano como promotor insustituible de la acumulación de capital, al solapar el deterioro de Alfa en su capacidad financiera, llegando inclusive a endeudarse el mismo en dólares (recientemente BANOBRAS había suscrito un crédito por 680 millones de dólares) para prestarle a Alfa en pesos, violando las normas existentes sobre el monto tope establecido que una institución bancaria puede prestar (un banco puede prestar cuando mucho el 25% de su capital y Alfa obtuvo el 618% del capital exhibido de BANOBRAS^{97/}; más aún, el crédito -por el equivalente a 880 millones de dólares- se dió a un interés del 12% cuando el que prevalecía era del 36%. En abril de 1982, Alfa tuvo que suspender los pagos del capital de su deuda después de una devaluación del peso del 40%, más sin embargo el golpe final llegó en agosto de 1982 cuando otra devaluación hizo imposible para la compañía el cumplir siquiera con el pago de intereses.

En su desesperada búsqueda de efectivo para cubrir sus deudas, Alfa vendió gran parte de los activos que adquirió durante el boom petrolero. En 1984 decidió capitalizar 30% de la deuda como parte de un complicado acuerdo de reestructuración de préstamos con sus 140 acreedores. En entrevista publicada en mayo de 1984, Ernesto Canales -principal asesor de este grupo- indicó que el nuevo Alfa sería construido en torno de 20 empresas

^{97/} Vease Nuncio, Abraham. Op. cit.

clave que incluyen grupos industriales acereros y petroquímicos, y que representan de 70 a 75% de los haberes de la compañía. Las otras 110 compañías serán eliminadas en un período de tres a cinco años para maximizar los beneficios del grupo.

Por lo que toca a Vitro, en 1983 las pláticas para la reestructuración de su deuda (528 de los 750 millones de dólares de su deuda), se desarrollaron fluidamente y Vitro obtuvo un porcentaje de incremento favorable de 2% sobre la tasa interbancaria de Londres^{98/}. Así, pues, al 31 de diciembre de 1983, la estructura financiera de la empresa era satisfactoria ya que el 53.9% de los recursos totales correspondía a pasivos, y ya para el 31 de marzo de 1984 el 90% del pasivo total estaba renegociado a través de Ficorca, lo cual se puede observar en el cuadro 21, donde además es evidente la preferencia que tuvo a endeudarse con bancos nacionales y muy especialmente con su banco.

Por otra parte, en 1983 Vitro recibió del Estado 3 mil 800 millones de pesos por la indemnización de Banpaís, del cual tenía, al momento de la nacionalización, el 81.2% de sus acciones. Con el dinero que recibió, pagó por adelantado los compromisos contraídos con Ficorca, y reactivará uno de sus proyectos congelados: el establecimiento de una fábrica de turbinas de gas

^{98/} Ver Excelsior del 25 de mayo de 1984.

CUADRO 21

Acreeedores bancarios de Vitro* (miles de pesos)

Acreeedor	Saldo a la fecha	Vencimiento	
		Corto Plazo	Largo Plazo
Banpais, S.N.C.	2'700,725	1'352,739	1'347,986
Banca Serfin, S.N.C.	1'017,215	330,220	686,995
E.C.G.D. Lloyds Bank	987,469	252,769	734,700
Banamex, S.N.C.	822,956	717,074	105,882
Eximbank	524,099	95,290	428,809
Bancreser, S.N.C.	418,172	314,214	103,958
Banco Mexicano Somex, S.N.C.	332,926	145,084	187,842
Nacional Financiera	328,085	90,677	237,408
Societe Generale	307,447	126,421	181,026
Obligaciones Quirografarias	270,000	220,000	50,000
Banco Regional del Norte, S.N.C.	243,221	90,103	153,118
Multibanco Comermex, S.N.C.	228,929	75,690	153,239
Banco Mercantil de Monterrey, S.N.C.	139,309	29,628	109,681
Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.	113,280	59,361	53,919
Banco Internacional, S.N.C.	81,542	27,878	53,664
Bancomer, S.N.C.	71,625	44,125	27,500
Banco Monterrey, S.N.C.	60,000	60,000	-
Banco Latino, S.N.C.	55,000	10,500	44,500
Banco del Atlántico, S.N.C.	13,699	13,669	-
Almacenadora Bancomer	12,131	6,365	5,766
Bancam, S.N.C.	12,032	8,018	4,014
Arrendadora Banpais	1,312	1,267	45
FICORCA	118'901,550		118'901,550
Total	127'642,694	4'071,092	123'571,602

* Datos del primer trimestre de 1984

Fuente: Expediente del grupo Vitro en la Bolsa Mexicana de Valores.

CUADRO 22

Prestamos de BANPAIS a Vitro (miles de pesos)

AÑO	Prestamos Bancarios de Corto Plazo A	Prestamos de BANPAIS de Corto Plazo B	B/A	Prestamos Bancarios de Largo Plazo C	Prestamos de BANPAIS de Largo Plazo D	D/C
1973	470,125.00	83,256.00	17.71	957,070.00	76,490.00	7.99
1974	411,967.00	127,789.00	31.02	1'228,514.00	100,600.00	8.19
1975	356,384.00	136,316.00	38.25	1'581,170.00	163,381.00	10.33
1976	359,791.00	191,718.00	53.29	2'026,680.00	180,067.00	8.88
1977	286,710.00	73,777.00	25.73	2'189,473.00	718,569.00	32.82
1978	493,902.00	147,931.00	29.95	2'102,079.00	625,183.00	29.74
1979	794,200.00	127,276.00	16.03	5'911,409.00	494,025.00	8.36

Fuente: Informes a Asambleas de Accionistas de Vitro. Varios años.

ción de Banpaís en los préstamos de corto plazo otorgados al grupo. Así, pues, en 1974, 1975 y 1976 la participación de este banco en los préstamos de corto plazo cedidos a Vitro es de 31, 38 y 53% respectivamente. Como conclusión, en los años previos a la crisis y durante la crisis, Vitro recibió el apoyo de su banco en la forma de préstamos de corto plazo necesarios para mantener las empresas en funcionamiento; en la recesión y en los años de recuperación Banpaís apoyó a Vitro mediante un mayor otorgamiento de préstamos de largo plazo, para encauzar su expansión durante el auge que se aproximaba. Con la reactivación de la economía, el apoyo de Banpaís comienza a perder intensidad tanto en los préstamos de corto como en los de largo plazo ^{100/}.

La deuda externa de DESC, que en 1983 era de 14 525 millones de pesos (menor que la de Alfa y Vitro) está contratada en su mayor parte con bancos norteamericanos y muy especialmente con el Wells Fargo Bank, con quien tenía contratada el 62% de su deuda en 1983 (véase cuadro 23). En junio de 1982, DESC firmó un crédito por 75 millones de dólares, otorgado por los siguientes -

100/ "En los momentos de crisis los monopolios pueden sustituir la baja del crédito comercial con el aumento del crédito bancario, manteniendo así el ciclo de rotación del capital industrial. La relación de pasivo bancario a pasivo total posee la virtud de evidenciar en la crisis como los monopolios, por ser parte del capital financiero, tienen acceso al capital dinero centralizado por la banca nacional e internacional, que les permite sustituir la baja en el crédito comercial -el principal rubro del pasivo después del pasivo bancario es el crédito de proveedores-, significativamente reducido por la crisis en sus plazos y en sus montos afectando el ciclo de rotación del capital industrial". Morera, Carlos y Basave, Jorge. Op. cit.

CUADRO 23

Acreedores bancarios de DESC* (miles de pesos)

Nombre del Acreedor	Importe del crédito	Tasa de Interés	Saldo a la fecha	Vencimiento	
				Corto plazo	Largo plazo
Wells Fargo Bank	4,884,740	11.0625	4,884,740		4,884,740
Wells Fargo Bank	4,224,640	11.7500	4,224,640		4,224,640
First National Bank of Chicago	726,110	11.4375	726,110	726,110	
Multibanco Comermex	660,100	P.F.+2.75	660,100	660,100	
Chemical Bank	660,100	12.125	660,100	660,100	
Bank of América	660,100	11.50	660,100	660,100	
Security Pacific National Bank	660,100	11.50000	660,100		
Chemical Bank	594,090	12.125	594,090	132,020	462,070
Chemical Bank	528,080	P.F.+1.25	528,080	528,080	
Mercantile Trust Co.	396,060	11.375	396,060	396,060	
Security Pacific National Bank	264,040	11.5000	264,040	264,040	
Banco Internacional	135,000	CPP+10	135,000	135,000	
Wells Fargo Bank	132,020	P.F.+1.25	132,020	132,030	
Total	14,525,180		14,525,180	4,953,730	9,571,450

* Datos del tercer trimestre de 1983

Fuente: Expediente del grupo DESC en la Bolsa Mexicana de Valores

bancos: como líderes, Wells Fargo Bank (agente), Banamex (asesor), The Sumitomo Bank, The First National Bank of Chicago, y como participantes el Chemical Bank International, Ltd., Comermex, Banco Internacional y el Mercantile Trust Company. Este préstamo se utilizó en la consolidación de la deuda a corto plazo contraída con anterioridad para la adquisición de la mayoría accionaria de las empresas en que participaba DESC, y para concluir proyectos iniciados que estratégicamente se consideraban indispensables en la operación de algunas de las compañías del grupo.

El punto clave en la reestructuración de la deuda de DESC fué haberse presentado ante los bancos acreedores como grupo consolidado, aún cuando cada empresa tiene una dirección independiente, pues de esa manera se enfrentó la renegociación con una sólida posición por parte de este grupo, aún dentro de la crisis.

Cabe señalar que DESC, aparte de los recursos captados a través de la banca, atraía recursos monetarios gracias a su participación en la bolsa de valores -al igual que Alfa y Vitro-, en la cual participaba DESC como grupo, y algunas de sus empresas lo hacían por separado (Spicer, Negromex y Resistol); con esto se establecían dentro de la bolsa varios canales de captación de recursos, para este grupo^{101/}

^{101/} Ver Revista Expansión. Enero 16 de 1985.

Después de observar la importancia de la deuda externa de Alfa, Vitro y DESC cabe hacer algunos comentarios. En primer lugar, recordemos que al inicio del boom petrolero el Estado trató de sentar la infraestructura financiera interna necesaria para sostener el repunte de la economía, a través de varios mecanismos. Buscó fortalecer las actividades en la Bolsa de Valores y en 1977 decretó una reducción del encaje legal (de 50 al 39%) para los bancos que se organizaran multioperacionalmente (banca múltiple) con el fin de ampliar las posibilidades internas de crédito. Esta última medida promovía un proceso de concentración financiera que expresaba la importancia de contar con grandes sumas de capital-dinero como requisito para viabilizar la próxima coyuntura expansiva de la economía nacional. Sin embargo, para los grandes grupos de capital financiero, que fueron los agentes privados que se situaron a la cabeza del repunte económico, el financiamiento que podían obtener internamente resultaba a todas luces insuficiente para sustentar sus explosivos ritmos de crecimiento. Así, pues, durante el boom petrolero la deuda privada externa y la bolsa de valores fueron las dos fuentes fundamentales de recursos para los grandes conglomerados capitalistas. Sin embargo, al inicio del boom petrolero, la bolsa de valores fue más un instrumento especulativo que un instrumento de financiamiento directo, puesto que en 1977 y 1978 el movimiento de la bolsa más que apoyarse en nuevas emisiones se apoyó en acciones emitidas en períodos anteriores, las que entraron en una circulación desenfrenada dando origen a una gran actividad

en la bolsa, que no pasaba de ser meramente especulativa^{102/}.

Por otra parte, las normas impositivas orientaron a las empresas hacia el endeudamiento bancario (o financiamiento indirecto) para expandirse, puesto que la unidad que recurre a los recursos propios (que sería el caso de la participación en la bolsa a través de acciones) suele estar sometida al impuesto a la renta sobre sus utilidades y al impuesto sobre los dividendos distribuidos entre sus accionistas, lo cual no sucede con la unidad que recurre al endeudamiento para ampliar su planta (o profundizar su proceso de centralización), que incluso podría deducir los intereses bancarios al presentar su declaración al fisco.

Por lo que toca a la deuda externa privada, esta tuvo un gran incremento durante la expansión reciente (pasando de - - 133.3 millones de dólares en 1977 a 4 156.9 en 1981), entre otras cosas debido al costo de la operación crediticia en México y a -

102/ Dicho sea de paso, en el período 1978-1981, unas diez casas de bolsa concentraban aproximadamente el 66% de las operaciones realizadas; de estas diez, siete estaban directamente conectadas a un banco, es decir, eran propiedad de un banco, y significaban el 40% de las operaciones bursátiles. Así, pues, si en los análisis tradicionales se considera que la bolsa es un mecanismo de financiamiento directo, alternativo al indirecto -donde interviene una institución bancaria- y que le otorga grados de libertad a las unidades productivas con respecto a los bancos, la presencia en el caso de México de casas de bolsa bancarias altera esa separación teórica entre las fuentes de financiamiento. A final de cuentas, la Bolsa Mexicana de Valores es un ámbito de operación de los grupos financieros mexicanos en donde los bancos, a través de sus casas de bolsa, sus empresas y sus sociedades de inversión, trazan estrategias financieras Ver Cardero, María Elena y Quijano, José. Op. Cit.: Revista del Banco Nacional de Comercio Exterior. "Auge y caída de la Bolsa". Vol. 29, No. 11. Noviembre de 1979, México.

las expectativas que los empresarios tenían en torno a la estabilidad del tipo de cambio. Lo característico del endeudamiento privado externo es su alta concentración en un reducido número de empresas y grupos de capital financiero, lo cual queda ilustrado en el cuadro 24, donde también se observa que algunos grupos de notoria vinculación con ciertos bancos muestran un porcentaje mayor de deuda interna que el resto, lo que de alguna manera muestra la presencia del apoyo de grupo; este parece ser el caso de Visa (Serfín) y Peñoles (CREMI). Así, pues, la expansión de los principales grupos estuvo fundamentalmente apoyada en el crédito externo, el cual consecuentemente apoyó la concentración y centralización de capitales de la expansión reciente.

Los grupos de capital financiero mexicanos fincaron su expansión en un crédito externo que es exógeno a la economía mexicana y que por lo tanto se encuentra irremediablemente mediado por la inestable relación entre la moneda local y la moneda hegemónica. Sin embargo, lo grave del asunto está en el fuerte predominio de la contratación de los financiamientos externos de corto plazo, lo que lleva a pensar que los grupos privados concentraron créditos líquidos no necesariamente vinculados a sus adquisiciones externas de bienes de capital, sino más bien asociados a sus modalidades de expansión reciente, es decir, a sus acelerados procesos de diversificación. Así, pues, los grupos de capital financiero al haber sostenido la expansión cíclica reciente en el crédito externo, se encontraron en una posición muy vulnerable, tan-

CUADRO 24

Participación de 10 grupos en el financiamiento total (interno y externo) al sector privado *
(saldos en millones de pesos)
Diciembre 1981

	Financiamiento Total	%	Acumulado	Financiamiento Externo	%	Acumulado	Financiamiento Interno	%	Acumulado
TOTAL	1 666 166.6	100.0		498 266.6	100.0		1 197 900.0	100.0	
10 Grupos	284 614.6	17.5		170 497	34.4		126 797.3	10.6	
1) ATEs	76 170.8	4.5		54 500.0	11.0		21 570.3	1.8	
2) VISA	55 099.3	3.2	7.7	22 846.2	4.6	15.6	32 253.1	2.7	4.5
3) Banamex **	29 259.2	1.7	9.4	15 496.0	3.2	18.8	13 763.2	1.1	5.6
4) Vitro	29 083.0	1.7	11.1	19 405.8	3.9	22.7	9 677.2	0.8	6.4
5) DFSC	27 486.3	1.6	12.7	15 137.2	3.0	25.7	12 349.1	1.0	7.4
6) ICA ***	26 603.9	1.6	14.3	15 082.3	3.0	28.7	11 521.6	1.0	8.4
7) CYDSA	17 703.8	1.1	15.4	11 700.0	2.3	31.0	6 003.8	0.5	8.9
8) Peñoles	15 008.4	0.9	16.1	4 812.6	1.0	32.0	10 195.8	0.9	9.8
9) CERMOG	13 111.6	0.7	17.0	7 173.4	1.4	33.4	5 938.2	0.5	10.3
10) GISSA	8 318.9	0.5	17.5	4 794.4	1.0	34.4	3 524.5	0.3	10.6

* Las cifras sobrestiman la participación de los grupos pues en los pasivos de estos se incluyen proveedores y en el financiamiento interno se contempla tan solo el concedido por Instituciones Financieras.

** Muestra de empresas del Grupo Banamex que incluye Celanese, Unión Carbide, Reynolds Aluminio, I.E.M., Apasco y París Londres.

*** Estimado

Fuente: Bolsa Mexicana de Valores. Informes de las Empresas y Banco de México.

to por las posibles alzas en las tasas de interés del mercado mun
dial de capitales, como por la acentuada tendencia al desequili-
brio en las cuentas externas del país, aumentando la probabilidad
de una devaluación que encarezca en moneda local el servicio de -
la deuda contratada en el extranjero.

CONCLUSIONES GENERALES

- 1.- El capital, visto como una generalidad, está fraccionado en capitales individuales que se relacionan entre sí a través de una relación de competencia que estimula la acumulación de capital, generando, ésta última, procesos de concentración y centralización que coadyuvan al crecimiento desigual de los sectores y unidades productivas, puesto que el poder de concentración y centralización no es uniforme para todas las unidades del capitalismo industrial.

Si bien la concentración es un proceso inherente a todas las empresas dado que acompaña normalmente a la acumulación (sea esta última grande o pequeña), la centralización se da principalmente a través de la gran empresa y el grupo de capital financiero, instancias con grandes escalas de acumulación.

Por lo que toca a la centralización, modalidad de expansión que sigue el capital financiero, esta se manifiesta en fusiones que se dan generalmente al final de períodos de auge - cuando la competencia se agudiza, y en las etapas finales de una recesión. Así, pues, el capital financiero cumple un papel importante en la revalorización del capital en coyunturas de crisis, como mecanismo privilegiado de un intenso pro

ceso de centralización de capital necesario para reiniciar el proceso de acumulación ampliada en una fase expansiva.

La funcionalidad de la estructura del capital financiero - en períodos de crisis está dado por el alto nivel de concentración de capital-dinero necesario para impulsar las oleadas de fusiones.

El poder de disposición que el capital financiero posee - sobre la producción, se refleja en el control de propiedad por grupos de capitalistas que aprovechan la fuerza que les da la centralización financiera. En este sentido, las sociedades por acciones y la bolsa de valores (el ámbito - donde operan las sociedades) cobran una gran importancia - como mecanismo de conformación y sostén del capital financiero. Gracias a las sociedades por acciones los grupos - de capital financiero pueden erigirse en conglomerados con un control central, organizándose para ello, por lo general, a través de holdings. La holding es una sociedad - - creada para poseer las acciones de un grupo de empresas - - operativas-productoras, por lo tanto la mayor parte de sus activos está compuesto por acciones o partes sociales de - otras empresas. Al constituirse en holdings, los grupos - de capital financiero obtienen ventajas financieras, fiscales y administrativas.

2.- El capital financiero en México es resultado de factores es tructurales gestados a lo largo del proceso de industrialización. En los inicios de este proceso (1940-1955), la necesidad de movilizar grandes montos de capital para la crea ción o ampliación de las ramas industriales que los sustentarían, hizo que se unificaran los ya de por sí, pocos cap itales personales de cuantía para emprender las grandes in versiones requeridas en ese momento. Sumado a esto, los e elevados costos derivados de la implantación de empresas con capacidades productivas potenciales muy superiores a la capacidad de absorción del mercado, permitió sólo a los cap itales más poderosos continuar con la dinámica industrializadora; éstos dos factores impulsaron inicialmente la con centración del capital industrial en unas cuantas familias. Por otra parte, en este período la relación entre el incipiente sistema bancario y la industria aún no revestía la importan cia que tendría posteriormente, debido en parte a que el sector industrial durante esta etapa tuvo un margen impor tante de autofinanciamiento derivado de las altas tasas de explotación logradas en ese entonces. Así, pues, en este primer período el crecimiento de una industria que comenzaba a concentrarse, y el paulatino desarrollo del sistema fi nanciero creaban el marco propicio para la gestación del ca pital financiero.

A mediados de los cincuenta arranca una nueva fase de la industrialización basada en una reestructuración de la demanda ocasionada por la distribución funcional del ingreso (que favoreció a las capas medias y a los altos estratos sociales) llevada a cabo en los cuarenta, la cual traería grandes consecuencias sobre la estructura de la oferta. A partir de este momento la estructura industrial se bifurca en un polo dinámico, moderno, y en un polo atrasado, tradicional. Las empresas que se iban asentando en las nuevas ramas dinámicas requerían de cambios tecnológicos y nuevos insumos, adecuándose a un uso intensivo del capital. Para ello eran necesarios grandes montos de capital-dinero, que a la vez servirían como catalizador para una mayor vinculación entre los grupos bancarios y los grupos industriales. Por otra parte, desde finales de los cincuenta y durante los sesenta, la política financiera y monetaria del gobierno dan por resultado un crecimiento sin precedentes de la intermediación financiera que se tradujo en el fortalecimiento de los grupos bancarios que ya en ese momento incursionaban con mayor frecuencia en la industria.

En consecuencia, a finales de los cincuenta se comienza moldear el perfil del capital financiero mexicano y a partir de entonces adquiere un carácter estructural.

3.- De 1974 a 1982 la concentración y centralización de los - - cinco grupos con mayor crecimiento de ventas fue un proceso sumamente dinámico, aunque no en todos los casos fue un proceso ordenado.

Algunos grupos (Chihuahua, Vitro y DESC) orientaron su ex--pansión hacia la integración vertical y horizontal, con miras a reducir costos y riesgos en el abastecimiento de materias primas, logrando al mismo tiempo elevados niveles de - competitividad en el mercado externo, el cual se convierte en el canal idóneo para realizar las mercancías dado el estancamiento del mercado interno.

Por otra parte, ICA y Alfa se expandieron hacia ramas de la más diversa índole. En el caso de Alfa, su desordenada expansión terminó con una gran crisis debido a la adquisición de empresas ineficientes, que si bien incrementaban el capital total de grupo, no lo hacían en la misma proporción con las ganancias consolidadas.

Finalmente, la magnitud de la concentración y centraliza- - ción alcanzada por cada grupo, así como la dirección que se le imprimió a este proceso, generó reacciones diferentes en tre los grupos ante la crisis que dió inicio en 1982.

4.- Al observar los gastos financieros de Alfa, Vitro y DESC, vemos que Alfa (el grupo con mayor crecimiento en ventas en el período 1974-1980) posee el mayor monto absoluto de gastos financieros para todos los años, seguido por Vitro y después por DESC. Los tres tienen un crecimiento acelerado en este rubro entre 1975 y 1980, siendo este crecimiento explosivo en 1981, 1982 y 1983. Este comportamiento de los últimos años está muy relacionado con el alza de las tasas de interés en el mercado mundial de capitales, dada la tendencia de los grupos a endeudarse en el extranjero.

Alfa (que siguió una política de endeudamiento en dólares), por ser el agente privado más endeudado con el exterior, es en la actualidad el grupo que más reciente los aumentos en la tasa de interés y las devaluaciones.

Vitro, por el contrario, prefirió endeudarse con bancos nacionales y muy especialmente con el banco que poseía, - - BANPAIS. En los años previos y durante la crisis, Vitro recibió el apoyo de su banco en la forma de préstamos de corto plazo mientras que en los años de recuperación el apoyo se dió mediante un mayor otorgamiento de préstamos de largo plazo para encausar la expansión del grupo. Con la reactivación de la economía, el apoyo de BANPAIS perdió intensidad tanto en los préstamos de corto como en los de largo plazo.

Por lo que toca a DESC, su deuda externa está contratada en su mayor parte con bancos norteamericanos, especialmente con el Wells Fargo Bank, con quien tenía contratada el 62% de su deuda en 1983.

Al inicio del boom petrolero, el estado trató de sentar la infraestructura financiera necesaria para sostener el repunte de la economía mediante el fortalecimiento de la Bolsa de Valores y a través de la ampliación de las posibilidades internas de crédito bancario. Sin embargo, dado que la bolsa se comportaba como un centro de especulación y al mismo tiempo el crédito se tornaba insuficiente y caro, los grupos se orientaron al endeudamiento externo basados en su gran optimismo en torno a la estabilidad del tipo de cambio.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- Jacobs, Eduardo y Martínez, Jesús. "Competencia y concentración: el caso del sector manufacturero, 1970-1975". Economía Mexicana No. 2, CIDE, 1980. México.
- 2.- Jacobs, Eduardo y Peres Núñez Wilson. "Las grandes empresas y el crecimiento acelerado". Economía Mexicana No. 4, CIDE, 1982. México.
- 3.- Jacobs, Eduardo. "La evolución reciente de los grupos de capital privado nacional". Economía Mexicana No. 3, CIDE, 1981 México.
- 4.- Jacobs, Eduardo. "Holdings: ¿Concentración para qué?. Mimeo, CIDE, 1981.
- 5.- Quijano, José Manuel. "México: Estado y Banca Privada". Ensayos. Colección Economía No. 3, Segunda edición, CIDE. Mayo de 1982.
- 6.- Cardero, María Elena y Quijano, J. "Expansión y estrangulamiento financiero, 1978-1981". Economía Mexicana, No. 4, - - CIDE, 1982. México.
- 7.- Fragoso, J.M., Concheiro, E. y Gutiérrez, A. "El poder de la gran burguesía". Ediciones de Cultura Popular, México, 1979.
- 8.- Estévez, Jaime y Lichtensztejn, Samuel (compiladores). "Nueva Fase del Capital Financiero". Editorial Nueva Imagen. Primera Edición. 1981.
- 9.- Castañeda, Jorge. "Los últimos capitalismo". Ediciones Era. Primera Edición. 1982.
- 10.- Morera, Carlos y Basave, Jorge. "La crisis y el capital financiero en México". Revista Teoría y Política. Año I, No. 4 abril-junio de 1981.
- 11.- Conceicao Tavares, María da. "De la sustitución de importaciones al capitalismo financiero". Fondo de Cultura Económica. Primera Edición. 1979. México.
- 12.- Conceicao Tavares, María da. "Problemas de industrialización avanzada en capitalismo tardíos y periféricos". Economía de América Latina, No. 6. CIDE, 1981.
- 13.- Leff, Nathaniel H. "El espíritu de empresa y la organización industrial en los países menos desarrollados: los "grupos". El Trimestre Económico Núm. 163. Vol. XLI (3).F.C.E. México julio-septiembre de 1974.

- 14.- Cordero H, Salvador. "Concentración industrial y poder económico en México". Cuadernos del CES, No. 18. El Colegio de México, 1979.
- 15.- Comercio Exterior. "Auge y caída de la Bolsa". Revista del - Banco Nacional de Comercio Exterior. Vol. 29, No. 11. Noviembre de 1979, México.
- 16.- Boscán de Ruesta, Isabel. "El holding en la organización del sector económico público". Caracas, 1975. (Procuraduría General de la República. Colección de Estudios Especiales, I).
- 17.- Gollás, Manuel. "Reflexiones sobre la concentración económica y el crecimiento de las empresas". E.T.E. Núm. 166, Vol. XLI. F.C.E.
- 18.- González Ardines, Esteban. "Estrategia para formar un - - - holding". Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C. Ejecutivos de Finanzas. México, año 9, núm. 9, septiembre, - 1980.
- 19.- Nuncio, Abraham. "El grupo Monterrey". Editorial Nueva Imagen. Tercera Edición, México.
- 20.- Aglietta, Michel. "Regulación y crisis del capitalismo". Siglo XXI editores. Segunda edición, mayo de 1979, México.
- 21.- Mantey, María Guadalupe. "Los mercados financieros y la eficiencia económica". Investigación Económica 164, abril-junio de 1983. Facultad de Economía, UNAM, México.
- 22.- Juárez, Antonio. "Las corporaciones transnacionales y los trabajadores mexicanos". Editorial Siglo XXI, 1979, México.
- 23.- Basave, Jorge. "Capital financiero y expropiación bancaria". Revista Teoría y Política. Año IV, No. 9, enero-marzo de - - 1983.
- 24.- Lenin, V.I. "El imperialismo fase superior del capitalismo". Edit. Progreso.
- 25.- Hilferding, R. "El capital financiero". Edit. El Caballito.
- 26.- Revista Expansión. Varios números.
- 27.- Revista Business Latin America. Varios números.
- 28.- Informes a Asambleas de Accionistas de Alfa.
- 29.- Informes a Asambleas de Accionistas de Vitro..
- 30.- Informes a Asambleas de Accionistas de DESC.

31.- Informes a Asambleas de Accionistas de Empresas Tolteca.

32.- Informes a Asambleas de Accionistas de Celulosa de Chihuahua.