

LOS EMPRESARIOS MEXICANOS: LAS FRACCIONES DOMINANTES

Mario RAMÍREZ RANCAÑO*

RESUMEN: *En México, el estado y la burguesía nacional concentran más volúmenes de capital que cualquier otro sector o grupo social. Sin embargo, son los capitalistas extranjeros quienes logran mayores utilidades y ventas.*

I. INTRODUCCIÓN

Durante el siglo XIX y principios del XX, en términos generales, la producción y exportación de bienes primarios, obra de ciertos grupos empresariales, era aún el centro vital del proceso de acumulación de capitales. La incipiente industria latinoamericana era una actividad subordinada. Es tan sólo cuando sobreviene la crisis de la economía capitalista internacional en 1929, y con ella la aparición de múltiples desórdenes en el contexto mundial, que se interrumpe en forma radical la acumulación de capitales basada en la producción de bienes primarios para la exportación. El eje de la acumulación sufre un vuelco: se desplaza hacia la industria y sienta bases firmes para la formación de la economía industrial moderna que en la actualidad prevalece en la región. A partir de entonces, los grupos empresariales que fincan sus operaciones en las ramas industriales tienen condiciones propicias para adquirir una gran importancia en el aparato industrial.

Naturalmente, las articulaciones que caracterizan tradicionalmente a las economías exportadoras latinoamericanas frente a los países centrales empiezan gradualmente a alterarse. El capitalismo industrial

* Investigador Asociado del Instituto de Investigaciones Sociales. UNAM.

dependiente alcanza su auge al adoptar una configuración interna que a muchos les llega a parecer similar a la de los países industriales de desarrollo clásico. Sobre esta manera de ver —que más tarde la realidad misma va a demostrar que es ilusoria—, llegan a prosperar y divulgarse las distintas corrientes *desarrollistas* que, en esencia, aseguraban que los problemas económicos, sociales y políticos que azotaban a las sociedades latinoamericanas eran debidos a la insuficiencia del desarrollo industrial capitalista. Para resolver tales problemas bastaba, según difundían, con acelerar la industrialización —mediante la sustitución de importaciones—, misión de la cual se encargarían los empresarios extranjeros, la burguesía nacional en franca expansión, los empresarios asociados en empresas mixtas e, incluso, el estado mediante la aportación de capitales considerables y la ejecución, bajo su responsabilidad, de actividades vitales para el desarrollo.

1. *Empresarios e industrialización*

Mientras dura la desorganización de la economía mundial, se forman grupos empresariales nacionales estimulados y protegidos ampliamente por los gobiernos, los cuales llegan a ser lo suficientemente capaces de estimular múltiples bases industriales que ofrecían posibilidades atractivas de inversión para otros empresarios, incluso para los metropolitanos tradicionalmente encargados de la explotación de los bienes primarios.

Los empresarios encuentran condiciones favorables para impulsar la acumulación de capitales sobre todo en el área industrial gracias a la nueva configuración que asume la economía internacional capitalista bajo el liderazgo norteamericano. Uno de los rasgos más notorios consiste en que el flujo acelerado de capitales que se observa desde los centros metropolitanos hacia la periferia, que busca altas tasas de ganancia, se orienta principalmente hacia el sector industrial. Otra cuestión aparece decisiva: ante el avance en la concentración de capitales en escala mundial, básicamente en poder de un reducido núcleo de empresarios metropolitanos, se crea la necesidad de reproducir dichos capitales, lo cual obliga a invertirlos en el exterior.

Por lo demás, es necesario tomar en cuenta el desarrollo acelerado del sector de bienes de capital en las economías centrales de aquel momento, de donde resulta que algunos de los equipos modernos pudieran ser transferidos a los países dependientes y, en estas condiciones, contribuir a modernizar la estructura industrial dependiente que los recibía. El proceso de industrialización sustitutiva es posible en virtud de la existencia, en tales momentos, de gobiernos con orienta-

ciones *desarrollistas* dispuestos a apoyar la formación de nuevas cámaras empresariales, sin menospreciar el hecho de que existía mano de obra abundante en disponibilidad para ser explotada; de un mercado interno de tamaño razonable; y de que, en algunos casos, había habido o estaban en curso programas de distribución del ingreso en beneficio de determinados sectores de clase media, además de la ejecución de algunos cambios a veces bastante tímidos en la estructura agraria.

2. *Las fracciones dominantes*

La acumulación de capitales obviamente no llega a experimentarse de modo uniforme entre los distintos grupos empresariales. El ritmo e intensidad depende de varias circunstancias; por ejemplo, del tamaño de cada grupo, si el tipo de actividad explotada rinde o no altas tasas de ganancias; de los contactos con las instituciones bancarias para conseguir capitales abundantes y en condiciones favorables; e, incluso, de la habilidad desplegada para explotar y exprimir a la clase trabajadora cuotas crecientes de plusvalía.

A ciertos grupos empresariales tales condiciones, aunadas a una gran habilidad y destreza, les allanan el camino para acumular más rápidamente que otros. Ello les conduce a distanciarse de los demás empresarios, y lo que es más, a colocarse en las posiciones de dominio y de poder. Una vez ubicados en situaciones ventajosas, están en posibilidades de imponer determinadas condiciones a otros empresarios, de desplazarlos de aquellas ramas económicas que son atractivas debido a las altas tasas de ganancia que generan, y de articularse con el poder político. Esto último es vital para buscar una serie de prerrogativas fiscales, facilidades arancelarias para la importación de maquinaria, herramientas, materias primas, mano de obra altamente calificada, e incluso para que les sean financiadas sus exportaciones en el mercado mundial.

La estrategia que imponen para llevar adelante sus operaciones empresariales, lo que a la vez los convierte en las fracciones dirigentes, es la de operar sobre las bases del capital financiero.¹ En estas condiciones, tales fracciones empresariales (nacionales, extranjeras y las asociadas en empresas conjuntas y el estado) han llegado a ejercer el control sobre una gran cantidad de las más importantes em-

¹ V. I. LENIN, *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, Editorial Progreso Moscú, s/f; RUDOLF HILFERDING, *El capital financiero*, Tecnos, Madrid, 1963; CARLOS MARK, *El capital*, t. I, Fondo de Cultura Económica, México, 1965, pp. 476-649.

presas industriales, comerciales, bancarias, agrícolas, mineras, de servicios del país. A su lado coexisten numerosos empresarios, incluso algunos de ellos grandes sin llegar a ser monopolistas, otros medianos y pequeños, los cuales, debido a su enorme dispersión y cantidad, tienen escasas oportunidades de intervenir en forma decisiva en la conducción del desarrollo industrial capitalista.

En las últimas dos décadas, las fracciones que conforman una especie de coalición dominante, estuvieron en condiciones de dictar, o cuando menos de intervenir en, la definición del curso que debió seguir el desarrollo capitalista dependiente en México.

II. LA ESTRUCTURA DE LAS FRACCIONES DOMINANTES

Las fracciones dominantes de la burguesía constituyen una minoría. En la industria manufacturera, en el año de 1970,² tales sectores se reducen a alrededor del 0.5 por ciento del total de los establecimientos con capitales superiores a los 25 millones de pesos. En el comercio, de acuerdo con información de 1965, el 1.3 por ciento de los establecimientos monopoliza el 60.4 por ciento de las ventas e ingresos. El 4.7 por ciento de los establecimientos comerciales existentes maneja más del 84 por ciento del capital.³ Y todavía más, un poco menos del 1 por ciento disponen de más del 50 por ciento del capital comercial. En los servicios se refleja una concentración sin paralelo, pues en tanto que el 97.1 por ciento de las empresas sólo concurren con el 22.7 por ciento del capital, menos del 1 por ciento dispone de más del 57 por ciento de dicho capital.⁴

El criterio aquí empleado para determinar qué fracciones empresariales deben ser consideradas como integrantes de la coalición dominante, se fijará en forma convencional: en 1968, las que dispusieron de un capital social superior a los 21.2 millones de pesos. Gradualmente se elevará tal límite con el fin de tomar en cuenta la acumulación creciente de capitales. Para 1969, se incluyen empresas con capitales superiores a los 25.8 millones de pesos. En 1970 a aquellas empresas que tengan más de los 30 millones. En 1971, más de 30.1 millones. En enero de 1972 empresas con capitales superiores a los 33 millones. Para diciembre del mismo año, 37.5 millones. En 1973, tal límite se ubica en más de 41 millones. Y finalmente en enero de

² IX Censo Industrial, Dirección General de Estadística, SIC, México, 1974.

³ V Censo Comercial, Dirección General de Estadística, SIC, México, 1968.

⁴ Censo de Servicios, Dirección General de Estadística, SIC, México, 1968.

1975 empresas con más de 50 millones de pesos. Criterio aplicable por igual a las distintas fracciones empresariales que despliegan su acción en la industria, comercio, bancos, en la agricultura, etcétera.

La fuente de información más adecuada, a pesar de omitir varias empresas descentralizadas estatales con dimensiones gigantescas, es la revista *Business Trends*,⁵ quien presenta anualmente, a partir de 1968, una relación bastante confiable de las 500 empresas más grandes de México. La relación de las 500 empresas más grandes jerarquizadas de acuerdo con su capital social, permite apreciar en dónde es más elevada la concentración de capitales. En base a ello, haremos un análisis sobre la importancia de las diversas fracciones empresariales en la posesión de tales empresas, buscando precisar las posiciones de predominio o subordinación de una u otra de las diversas fracciones empresariales.

1. Concentración de capitales: grupos de empresas

El análisis del proceso de concentración de capitales se hará en seis grupos de empresas: la concentración de capitales en el grupo de las primeras 50 empresas; a continuación la respectiva concentración de capitales entre las primeras 100; luego de las 200, después de las 300, posteriormente de las 400, y finalmente de las 500 empresas más grandes.

Las 50 primeras empresas, que jerárquicamente están ubicadas entre las más grandes, evidentemente son las que ocupan posiciones de dominio en el país, pues concentran casi la mitad del capital social de las 500 más grandes. Las 450 empresas restantes, casi en todos los años del periodo considerado (1968-1975), apenas en conjunto son capaces de concentrar un poco más de la mitad del capital social de las 500 empresas.

⁵ Publicaciones Ejecutivas de México, *Business Trends*, "La economía mexicana", en los números correspondientes a los años 1968 a 1972; y "Análisis 1973, la economía mexicana" y "Análisis 1974, la economía mexicana", México. Específicamente se tabuló la información de "Las 500 empresas más grandes de México". Emilio Portes Gil, Presidente de la Comisión de Seguros de la Secretaría de Hacienda, hace algunos años expresó que "hay en el país quinientos grandes capitalistas que tiene cada uno, entre cincuenta y dos mil millones de pesos. Los quinientos integran una oligarquía con fuerte control sobre la economía del país y el gobierno", en VALENTÍN CAMPA, "El desarrollo económico de México y su caracterización", en *Nueva Época*, Año 1, no. 4, México, octubre de 1962, p. 38.

CUADRO 1
CAPITAL SOCIAL POR GRUPOS DE EMPRESAS
Millones de pesos

Años	Capital social de las 500 empresas	Proporción de capital social de las empresas					
		50	100	200	300	400	500
1968	48 423.1	47.4	61.7	78.1	87.9	94.9	100.0
1969	52 968.1	46.5	60.9	77.4	87.1	94.4	100.0
1970	56 645.0	46.8	61.0	77.3	86.9	94.3	100.0
1971	59 166.5	45.7	60.6	77.1	86.7	94.2	100.0
1972 ^a	64 086.8	45.3	60.3	77.0	86.7	94.1	100.0
1972 ^b	71 998.9	46.4	61.6	78.0	87.3	94.2	100.0
1973	85 034.5	48.5	63.2	79.1	88.1	94.5	100.0
1975	91 718.4	46.9	61.7	78.0	87.7	94.4	100.0

^a enero; ^b diciembre.

FUENTE: "Las 500 empresas más grandes de México", en Publicaciones Ejecutivas de México, *Business Trends, La economía mexicana*, México, en los números correspondientes a los años 1968 a 1974. Tabulación de la información.

Las 100 empresas más grandes concentran un poco más del sesenta por ciento del capital social de las 500. Con mayor certeza se puede afirmar que tales empresas ocupan también posiciones dominantes en la sociedad mexicana. Las 400 restantes, que representan el 80 por ciento, se reparten entre todas ellas en forma aproximada apenas el 40 por ciento del capital social de las 500 empresas.

En el proceso de concentración de capitales, se puede advertir que las 200 empresas más grandes, concentran casi el 80 por ciento de los capitales. Las 300 restantes únicamente disponen de un poco más del 20 por ciento del capital social. Incluso, llegando al extremo de considerar las primeras 300 empresas, ellas concentran más del 86 por ciento del capital social. Naturalmente que las restantes empresas que alcanzan el número de 200 desempeñan un papel secundario.

2. ¿Quién detenta la hegemonía?

Una vez visto el enorme poderío que poseen unos grupos bastante reducidos de empresas en el interior de la coalición dominante, queda por especificar quiénes son ellos. Qué nacionalidad tienen tales grupos empresariales. Detectarlos es crucial debido a que logran imponer su dominio en el marco de la burguesía, y una vez impuesto

sobre tal clase, con mayor certeza se puede aseverar que lo hacen extensivo a las clases populares.

Un elemento que da una idea sobre las posiciones que ocupan los distintos grupos empresariales en el seno de la burguesía, es el consistente en que las inversiones directas de los empresarios metropolitanos llegan a representar en los últimos años una proporción mínima. Específicamente en 1965 del orden del 6.3 por ciento sobre la inversión total, y en 1970 el 5.5 por ciento.⁶ En su mayoría es de procedencia norteamericana, pues en 1965 ascienden, dentro del conjunto de la inversión extranjera, al 83 por ciento y en 1970 al 79 por ciento. La burguesía nacional invierte en la década de los sesenta alrededor del 61 por ciento. La inversión estatal en la misma década representa una magnitud del 34 por ciento.⁷

a) En el primer grupo (las 50 empresas más grandes), resulta que es el estado quien ocupa la posición de predominio en el seno de la coalición. Disponiendo apenas de una tercera parte de las empresas concentra más de la mitad del capital social. Por consiguiente, menos de la mitad del capital social está en poder de las dos terceras partes de empresas metropolitanas, nacionales y mixtas.

Entre las empresas estatales incluidas en este grupo privilegiado, se encuentran aquéllas que tienen como propósitos poner a disposición de múltiples empresarios privados los capitales necesarios para que éstos logren su expansión, y promover el desarrollo industrial, comercial, de servicios, etcétera, tales como la Nacional Financiera, el Banco Nacional Agropecuario, el de Obras y Servicios Públicos, la Financiera Nacional Azucarera, el Banco de México, la Sociedad Mexicana de Crédito Industrial, el Banco Nacional de Crédito Ejidal,* etcétera. Otras empresas entre las que se cuentan Teléfonos de México, la CONASUPO, Ferrocarriles Nacionales de México, Petróleos Mexicanos, la Comisión Federal de Electricidad, los Almacenes Nacionales de Depósito, etcétera, tienen como misión la producción y venta de bienes y servicios a bajo precio, allanando el fortalecimiento de la burguesía metropolitana y nacional. Las ganancias tanto de un tipo de empresas como de otras, o bien son indirectas o resultan bajas, pues su función básica es precisamente favorecer la expansión y dominio burgués.

⁶ Información del Banco de México, S. A.

⁷ *México: inversión pública federal 1925-1963*, Secretaría de la Presidencia, México, 1964, y *México: inversión pública federal 1965-1970*, Secretaría de la Presidencia, México, 1970.

* Recientemente, este banco, el Agropecuario y el Agrícola se fundieron en uno solo: El Banco Nacional de Crédito Rural.

CUADRO 2
GRUPO I: LAS 50 EMPRESAS MÁS GRANDES DE MÉXICO
De acuerdo con su capital social

Años	Total	ESTATALES		EXTRANJERAS		NACIONALES		MIXTAS	
		% em- presas	% ca- pital						
1969	100	32.0	53.9	26.0	17.3	38.0	26.1	4.0	2.6
1969	100	36.0	56.1	28.0	18.1	34.0	24.1	2.0	1.6
1970	100	36.0	57.5	32.0	19.4	28.0	20.4	4.0	2.7
1971	100	32.0	53.8	32.0	19.6	32.0	24.0	4.0	2.6
1972 ^a	100	34.0	53.4	30.0	18.7	32.0	25.4	4.0	2.4
1972 ^b	100	36.0	52.7	16.0	11.2	40.0	28.5	8.0	7.6
1973	100	38.0	59.8	22.0	12.4	34.0	22.2	6.0	5.5
1975	100	30.0	51.9	22.0	13.9	42.0	28.2	6.0	6.0

^a enero; ^b diciembre.

CUADRO 3

GRUPO II: LAS 100 EMPRESAS MÁS GRANDES DE MÉXICO
De acuerdo con su capital social

Años	Total	ESTATALES		EXTRANJERAS		NACIONALES		MIXTAS	
		% em- presas	% ca- pital						
1968	100	22.0	44.3	27.0	19.9	45.0	31.9	6.0	3.9
1969	100	23.0	45.3	30.0	21.8	41.0	29.2	6.0	3.7
1970	100	23.0	46.3	32.0	22.5	39.0	27.2	6.0	4.0
1971	100	20.0	42.7	35.0	23.8	39.0	29.6	6.0	3.9
1972 ^a	100	20.0	41.8	40.0	26.0	34.0	28.1	6.0	4.1
1972 ^b	100	26.0	43.7	28.0	18.5	38.0	30.1	8.0	7.7
1973	100	25.0	48.6	26.0	16.6	41.0	28.2	8.0	6.6
1975	100	24.0	43.5	32.0	20.9	36.0	28.7	8.0	6.9

^a enero; ^b diciembre.

CUADRO 4
GRUPO III: LAS 200 EMPRESAS MÁS GRANDES DE MÉXICO
De acuerdo con su capital social

Años	Total	ESTATALES		EXTRANJERAS		NACIONALES		MIXTAS	
		% em- presas	% ca- pital						
1968	100	15.5	36.9	32.0	23.4	48.5	36.2	4.0	3.5
1969	100	17.0	37.9	32.5	24.6	47.0	34.4	3.5	3.1
1970	100	15.5	38.2	31.5	24.1	49.0	34.1	4.0	3.6
1971	100	16.0	36.4	31.0	24.1	49.0	35.9	4.0	3.6
1972 ^a	100	15.0	35.3	32.0	25.2	47.5	35.0	5.5	4.5
1972 ^b	100	19.0	37.1	29.0	21.2	45.0	34.3	7.0	7.4
1973	100	20.5	41.9	26.5	19.1	45.5	32.1	7.5	6.9
1975	100	19.5	37.6	28.0	21.6	44.5	33.6	8.0	7.2

^a enero; ^b diciembre.

CUADRO 5
GRUPO IV: LAS 300 EMPRESAS MÁS GRANDES DE MÉXICO
De acuerdo con su capital social

Años	Total	ESTATALES		EXTRANJERAS		NACIONALES		MIXTAS	
		% em- presas	% ca- pital						
1968	100	12.3	33.5	29.3	23.5	55.3	39.8	3.0	3.2
1969	100	14.6	34.8	32.0	25.4	50.6	36.9	2.6	2.9
1970	100	15.0	35.5	33.0	25.5	48.6	35.6	3.3	3.4
1971	100	14.3	33.4	31.3	25.1	51.6	38.3	2.6	3.2
1972 ^a	100	15.6	33.1	30.0	25.3	50.6	37.6	3.6	4.0
1972 ^b	100	15.6	34.0	30.6	22.5	49.0	36.9	4.6	6.6
1973	100	16.6	38.6	29.6	20.8	48.6	34.4	5.0	6.2
1975	100	18.0	35.2	28.0	22.3	47.0	35.5	7.0	7.0

^a enero; ^b diciembre.

CUADRO 6
GRUPO V: LAS 400 EMPRESAS MÁS GRANDES DE MÉXICO
De acuerdo con su capital social

Años	Total	ESTATALES		EXTRANJERAS		NACIONALES		MIXTAS	
		% em- presas	% ca- pital						
1968	100	9.7	31.1	27.5	23.4	60.2	42.4	2.5	3.1
1969	100	11.7	32.3	30.7	25.5	55.5	39.5	2.0	2.7
1970	100	12.2	33.0	32.2	25.9	52.7	37.9	2.7	3.2
1971	100	11.5	31.0	31.0	25.5	55.0	40.4	2.5	3.1
1972 ^a	100	12.7	30.8	29.7	25.6	54.0	39.7	3.5	3.9
1972 ^b	100	15.2	32.5	29.2	22.7	51.0	38.4	4.5	6.4
1973	100	15.7	36.8	28.0	21.0	52.2	36.4	4.0	5.8
1975	100	15.0	33.1	27.5	22.6	51.5	37.6	6.0	6.7

^a enero; ^b diciembre.

CUADRO 7
GRUPO VI: LAS 500 EMPRESAS MÁS GRANDES DE MÉXICO
De acuerdo con su capital social

Años	Total	ESTATALES		EXTRANJERAS		NACIONALES		MIXTAS	
		% em- presas	% ca- pital						
1968	100	7.8	29.5	28.8	24.0	61.4	43.5	2.0	2.9
1969	100	10.0	30.6	29.4	25.4	58.8	41.2	1.8	2.6
1970	100	10.6	31.3	30.0	25.6	57.0	39.8	2.4	3.1
1971 ^a	100	10.9	29.6	28.9	25.3	58.1	42.0	2.1	2.9
1972 ^b	100	11.8	29.4	28.8	25.6	56.4	41.1	3.0	3.7
1972 ^c	100	13.2	30.9	29.4	23.1	53.6	39.7	3.8	6.1
1973	100	13.2	34.8	29.8	21.9	53.2	37.5	3.8	5.7
1975	100	13.6	31.6	27.8	23.0	53.4	39.0	5.2	6.4

^a Datos de 497 empresas; ^b enero; ^c diciembre.

FUENTE: "Las 500 empresas más grandes de México", en Publicaciones Ejecutivas de México, *Business Trends, La economía mexicana*, tabulación de la información de los números correspondientes a los años 1968 a 1974.

Dentro del grupo de estas 50 empresas más grandes, apenas se vislumbra una cierta fuerza de la burguesía nacional y de los empresarios metropolitanos. Las otras fracciones empresariales, esto es, las asociadas en empresas *joint venture*, tienen una gravitación reducida.

b) El predominio estatal se manifiesta en forma también intensa si se consideran las 100 empresas más grandes. Entre la cuarta y la quinta parte de las empresas son estatales, las que concentran más del 40 por ciento del capital social. Ello implica que alrededor del 75 y 80 por ciento de empresas resultan ser privadas, tanto imperialistas, nacionales y mixtas, las cuales apenas pueden disponer de menos del 60 por ciento del capital social de las 100 empresas más grandes.

Lo anterior también refleja una dominación estatal en el seno de las 100 primeras empresas del país. A este dominio le da mayor relieve el hecho de que dichas empresas son las más poderosas dentro de las 500 más importantes, al concentrar más del 60 por ciento del capital.

c) Entre las primeras 200 empresas, el estado mantiene su situación hegemónica, pues a pesar de que únicamente cuenta con alrededor del 15 y el 20 por ciento de empresas, concentra casi el cuarenta por ciento del capital social. La burguesía nacional, quien tiene en su poder casi la mitad de tales empresas, sólo llega a concentrar alrededor de una tercera parte del capital social. La burguesía metropolitana cuenta con menos de una tercera parte de las empresas y concentra entre una cuarta y quinta parte del capital social.

Por lo tanto, en el grupo de las 50 primeras empresas, en el de las 100 y hasta las 200, el estado mantiene un nítido poder hegemónico sobre los otros tres sectores empresariales que le hacen compañía en la coalición dominante. Domina sectores fundamentales de la economía y le permite tener cierta independencia de acción frente a los distintos grupos sociales.

d) En el cuarto grupo, se alteran las posiciones en el seno de la coalición dominante. La lucha por la hegemonía genera una nueva configuración, de la cual emerge la burguesía nacional que se apodera de la hegemonía con una fuerza tal que a partir de entonces no la pierde. Se apodera definitivamente de las posiciones de comando en la coalición: posee alrededor de la mitad de las empresas y un poco más de la tercera parte del capital social. El estado pasa a ocupar la segunda posición, pues con alrededor del quince por ciento de empresas concentra una tercera parte del capital social. Los empresarios metropolitanos tienen un poco menos de la tercera parte de las empresas y alrededor de una cuarta parte del capital social. Los empresarios asociados en empresas conjuntas, se ven condenados casi

siempre a ocupar las posiciones últimas, bastante lejos de los tres grupos citados, y sin posibilidades de amenazar a éstos seriamente.

e) Para los grupos quinto y sexto, la estructura y las posiciones en el interior de la coalición dominante se mantienen. La burguesía nacional tiene más de la mitad de las empresas y alrededor del cuarenta por ciento del capital. El estado, con aproximadamente la décima parte de las empresas, dispone en términos generales de la tercera parte del capital. Los empresarios metropolitanos, con menos del 30 por ciento de empresas, concentran aproximadamente una cuarta parte del capital. Es decir, tienen un porcentaje mayor de empresas en relación al estado, pero entre ellas hay un volumen inferior de capital. Los empresarios asociados, en ambos casos, cuentan con alrededor de un tres por ciento de empresas y una proporción de capital de 4.2 por ciento, en promedio.

Los cuatro sectores citados se han convertido en las fuerzas económicas dominantes en la sociedad nacional. Los empresarios medianos carecen de ese gran poderío. Su libertad de acción depende de explotar áreas que no han atraído la atención de los grupos monopolistas. Si llegan a operar en actividades similares a las desarrolladas en el ámbito de los grupos monopolistas, su supervivencia está condicionada a no tener choques con tales grupos, además de poseer la suficiente habilidad para solucionar los distintos conflictos. Su prosperidad se mantiene hasta que el grupo monopolista no los desplaza. Los pequeños empresarios realmente detentan un poder mínimo en un contexto monopolista. Viven en situación de inestabilidad, esto es, tan fácilmente aparecen como desaparecen y vuelven a reaparecer. Muchas veces su existencia es transitoria y tienen una situación económica similar a la del proletariado. Normalmente operan por cuenta propia, sin que los ingresos les sean suficientes para satisfacer sus condiciones de vida, es decir, para cubrir lo socialmente necesario. En función de ello es común su tránsito hacia las labores de obrero industrial, o hacia otras actividades en las cuales tienen que ofrecer su fuerza de trabajo. Sus posibilidades de dominio en el mercado interno o el logro de una participación importante en los beneficios del desarrollo resulta casi imposible.

3. Una visión en el sector industrial

El análisis de cada uno de los sectores empresariales y el tipo de actividad económica seguramente arrojaría otros elementos de juicio. Por ejemplo, se dispone de información perteneciente al año 1970 sobre las 290 empresas industriales incluidas en las 500 empresas más

grandes del país de todos los sectores de actividad. En concreto, se observa que el capital controlado por los empresarios extranjeros representa un 45 por ciento del capital social de las mayores empresas industriales. El capital social de las empresas del estado, incluidas en las 290 empresas industriales más grandes, representa un 13 por ciento. Las empresas privadas nacionales un 42 por ciento.⁸

Tres años más tarde, la situación prácticamente se mantiene. El estado alcanza una participación en el capital social ligeramente mayor al 19 por ciento. La de las empresas privadas nacionales el 38 por ciento y la de las empresas extranjeras asciende al 43 por ciento.⁹

III. LA HEGEMONÍA: ¿REALMENTE ES UN PATRIMONIO DE LA BURGUESÍA NACIONAL?

En términos generales, el análisis ha revelado que quienes ocupan las posiciones de poder más importantes en el seno de la coalición dominante son los empresarios nacionales. Corresponde el segundo lugar al estado. La burguesía metropolitana parece ocupar una posición que está por debajo de tales grupos empresariales. No obstante, en base a una visión somera del área industrial, parecen surgir indicios de que es otra la fuerza del empresario metropolitano.

Con el fin de aclarar tales dudas, pasaremos a localizar mediante otros caminos, si realmente la hegemonía al interior de la coalición hegemónica es patrimonio de la burguesía nacional, e incluso rastreamos el destino que le depara al estado, y lo más importante, saber si los empresarios metropolitanos en verdad están relegados a una posición secundaria en la coalición.

En primer lugar, consideraremos las empresas que tienen los primeros lugares en ventas y utilidades. En segundo lugar, limitándonos al sector industrial, en base a una muestra de 290 empresas incluidas entre las 500 más grandes analizaremos los siguientes aspectos: a) la producción industrial; b) la relación capital-trabajo; c) la productividad; d) rentabilidad, y e) la magnitud de las remuneraciones. Ello con el fin de determinar si la hegemonía corresponde a los grupos

⁸ TRINIDAD MARTÍNEZ TARRAGÓ y FERNANDO FAJNZYLBER, "Influencia de las transnacionales en el sistema industrial mexicano", en *El Día*, suplemento no. 53, México, 9 de abril de 1975, p. 6.

⁹ *Loc. cit.* Además ALONSO AGUILAR y JORGE CARRIÓN, *La burguesía, la oligarquía y el estado*, Nuestro Tiempo, México, 1974; y FERNANDO H. CARDOSO, "Las contradicciones del desarrollo asociado", en *Desarrollo Económico*, vol. 14, no. 53, Buenos Aires, 1974, p. 3-32; y ALONSO AGUILAR y FERNANDO CARMONA, *México: riqueza y miseria*, Nuestro Tiempo, México, 1973.

empresariales metropolitanos, o bien a los nacionales. Esto es importante para definir con mayor precisión las posiciones que cada uno de los distintos grupos empresariales ocupan en la coalición dominante.

1. Predominio en las ventas y utilidades

Lograr una elevada concentración de capitales, al grado de llegar a ocupar un lugar destacado entre las empresas más grandes de México, tiene sus ventajas: por ejemplo, las más simples consisten en obtener las ventas y utilidades más altas en el mercado interno.

Como evidencia de lo anterior, si se busca determinar cuántas empresas que pertenecen a las 100 más grandes por su capital social, ocupan posiciones de líderes en ventas en el mercado interno, la situación es la siguiente: en 1965 y 1966, de entre las 30 empresas con mayores ventas, son identificadas 24; en 1967, 1968, 1969 y 1970, de las primeras 40 empresas en ventas, se contabilizan sucesivamente 27, 28, 29 y 27; en 1971 de entre las primeras 50 empresas en ventas hay 37; y finalmente en 1972 y 1973, de entre las 60 empresas con ventas más elevadas se encuentran 35. Por otro lado, de entre el selecto grupo de las 100 empresas más grandes de México también en función del capital social, algunas ocupan posiciones de liderazgo en utilidades. En 1965 y 1966 de entre las 30 empresas con utilidades más elevadas, se pueden identificar 24 y 22 respectivamente; en 1967, 1968, 1969 y 1970, de entre las 40 empresas con utilidades más elevadas, se aprecian 27, 26, 29 y 26 respectivamente; en 1971 de entre las 50 primeras empresas en utilidades, se encuentran 34, y finalmente en 1972 y 1973, de entre el grupo de las primeras 60 empresas en utilidades, se tienen 34. Lo que muestra que son empresas que se orientan racionalmente hacia la búsqueda de tasas elevadas de ganancias.

Los resultados adquieren su verdadera dimensión si se recuerda que las 100 empresas más grandes del país, en función del capital social, en términos generales disponen en su seno de más del sesenta por ciento del capital de las 500 empresas más grandes del país.

a) Ventas

Pero lo importante es saber qué grupo empresarial ha logrado colocar el mayor número de empresas en las posiciones de liderazgo en las ventas. Esto es importante, pues se ha demostrado que la hegemonía entre las primeras 100 empresas del país en función del capital social corresponde a las empresas estatales. Que la segunda posi-

ción es patrimonio de la burguesía nacional. Que los empresarios extranjeros están relegados a ocupar la tercera posición. Y el último lugar, está en manos de los asociados en empresas mixtas.

Para aclarar tales cuestiones, tomaremos al conjunto de las empresas que mayores ventas han logrado en los últimos años, y precisaremos a qué grupo empresarial pertenecen (ver p. 67).

Quienes ocupan las posiciones de punta y vanguardia en el abastecimiento del mercado, resultan ser los grupos metropolitanos.

Dentro de las firmas más importantes en ventas, a los grupos metropolitanos les corresponde el cuarenta por ciento de las empresas y el cuarenta por ciento de las ventas. Junto con la burguesía nacional monopolizan las ventas, pues a esta última en base a aproximadamente un 40 por ciento de empresas, le pertenece cerca de una tercera parte de las ventas totales en el sector.

Ambos grupos participan con el 80 por ciento de las empresas y el 75 por ciento de las ventas totales. Si a ello se agrega que son las empresas con mayores ventas en el país, se puede entender que en ciertas ramas actúan imponiendo un liderazgo casi total.

No obstante que los grupos estatales constituyen la vanguardia en lo relativo a la concentración del capital social, distinta es su situación en las ventas. Posiblemente ello se deba —según se indicó anteriormente— a que gran parte de tales empresas operan, por un lado, con bajas tasas de ganancia, y por otro, a que funcionan bajo la directriz de que sus bienes y servicios deben ser colocados en el mercado interno a precios inferiores al costo para favorecer la expansión de otras fracciones empresariales privadas. Dentro de las empresas que más venden, las estatales representan el diez por ciento y sus ventas, en promedio, el dieciséis por ciento.

Las empresas mixtas son nuevamente las que menor importancia tienen entre las empresas integrantes de lo que podría ser denominado la cumbre de la coalición dominante.

El análisis expuesto refleja que los empresarios metropolitanos, seguidos de cerca por la burguesía nacional, muestran ser sumamente hábiles al actuar en los sectores donde es posible obtener las ventas más elevadas.¹⁰ Ello les permite ocupar posiciones de liderazgo y por consiguiente llegar a controlar parte importante del sector comercial.

¹⁰ Publicaciones Ejecutivas de México, *Análisis Económico*. Tabulación de la información sobre las empresas más importantes en ventas. La misma información refleja que en el periodo 1965 a 1970, las primeras 10 empresas concentran más del 50 por ciento de las ventas, y entre 1971 y 1973 más del 40 por ciento.

CUADRO 8
LAS EMPRESAS MÁS IMPORTANTES EN VENTAS
Millones de pesos y porcentajes

Años	empresas	ventas	ESTATALES		EXTRANJERAS		NACIONALES		MIXTAS	
			% em- presas	% ven- tas						
1965	30	17 336	6.6	14.2	36.6	41.4	46.6	37.1	10.0	7.1
1966	31	19 712	6.4	14.0	38.7	42.3	45.1	35.7	9.6	7.8
1967	40	23 819	7.5	16.1	42.5	42.6	40.0	33.1	10.0	8.0
1968	42	27 847	9.5	17.1	42.8	41.2	38.1	33.4	9.5	8.0
1969	43	31 165	9.3	17.1	44.1	40.4	37.2	33.8	9.3	8.5
1970	42	34 788	9.5	17.1	40.4	40.2	38.0	33.1	11.9	9.3
1971	53	40 483	11.3	16.5	49.0	44.9	32.0	31.6	7.5	6.8
1972	62	49 524	11.3	15.5	41.9	41.1	40.4	37.2	6.4	6.2
1973	60	61 648	10.0	14.4	43.3	42.5	40.1	36.7	6.6	6.4

FUENTE: Publicaciones Ejecutivas de México, *Análisis económico*. La tabulación de los datos sobre las empresas más importantes en ventas corresponden a los años de 1965 a 1973.

CUADRO 9
LAS EMPRESAS CON MAYORES UTILIDADES

Millones de pesos y porcentajes

Años	TOTAL empresas	utilidad	ESTATALES		EXTRANJERAS		NACIONALES		MIXTAS	
			% em- presas	% uti- lidad						
1965	30	1 176	6.6	16.8	53.3	51.1	33.3	24.3	6.6	7.6
1966	31	1 269	6.4	15.9	54.8	49.0	32.2	25.8	6.4	8.1
1967	43	1 569	9.3	18.3	58.1	50.5	26.9	24.2	4.6	5.9
1968	47	1 844	8.5	18.9	55.3	49.0	29.7	25.0	6.3	7.0
1969	47	2 144	6.3	16.9	51.0	48.3	34.0	26.3	8.5	7.3
1970	47	2 379	8.5	19.9	42.5	44.7	38.2	29.7	10.6	5.4
1971	52	2 157	11.5	23.9	46.1	44.3	32.7	27.0	9.6	4.6
1972	59	2 806	10.2	22.8	45.8	42.4	33.9	29.9	10.1	4.9
1973	60	3 857	10.0	21.8	48.4	44.9	33.3	28.5	8.3	4.8

FUENTE: Publicaciones Ejecutivas de México, *Análisis económico*. Tabulación de la información sobre las empresas con mayores utilidades entre 1965 y 1973.

El estado opera en base a empresas con una elevada concentración de capitales, pero los resultados en las ventas son bastante deficientes.

b) Utilidades

Con el fin de aclarar la cuestión relativa a qué grupo detenta la hegemonía en las utilidades, precisaremos a continuación la nacionalidad u origen de las empresas que logran mayores utilidades en el contexto nacional (ver p. 68).

La burguesía metropolitana, en el lapso de 1965 a 1969 tiene el control de más del 50 por ciento de las empresas con mayores utilidades. Un poco menos del 50 por ciento en el periodo 1970 a 1973. A tales proporciones le corresponden, en el primer periodo, alrededor del 50 por ciento de las utilidades (dentro de las empresas con mayores utilidades), y poco más del 40 por ciento, en el segundo.

La burguesía nacional es la fracción empresarial que ocupa el segundo lugar: la tercera parte de sus empresas participa con un poco más de la cuarta parte de las utilidades totales dentro del sector.

De lo anterior se desprende que, dentro de las firmas que en México ocupan los primeros lugares en la obtención de utilidades, la burguesía de origen metropolitano y la nacional controlan el 80 por ciento de las empresas y concentran más del 75 por ciento de las utilidades.

La apropiación de utilidades por parte de las empresas estatales y mixtas es menor en comparación con los dos primeros sectores empresariales. Al estado le corresponde una décima parte de las empresas y un 20 por ciento de las utilidades.¹¹

2. El perfil en el sector industrial

Los empresarios metropolitanos han logrado ocupar en las ventas y utilidades una posición que de alguna manera los convierte en los líderes, subordinando a los grupos burgueses nacionales, al estado y a los empresarios asociados en empresas mixtas. Profundizando en el sector industrial, se observa que reafirman tal liderazgo.

¹¹ Publicaciones Ejecutivas de México, *Análisis Económico*. Tabulación de la información sobre las empresas que obtienen más utilidades. Las primeras 10 empresas en utilidades, operan en forma monopolista e incluso entre los años 1965 a 1970 lograron más del 50 por ciento de las utilidades totales; y entre 1971 y 1973 más del 45 por ciento de tales utilidades.

a) *La producción*

Los resultados reportados por Trinidad Martínez Tarragó y Fernando Fajnzylber indican que "en base a la muestra restringida de ET (empresas trasnacionales) empleada [...] un 35 por ciento de la producción industrial proviene de esas empresas (con una muestra más amplia pero no exhaustiva se alcanza aproximadamente un 40 por ciento)". Los mismos autores en otra parte de su informe destacan que: "La participación de las empresas del estado en el sector industrial es limitada. El 5 por ciento de la producción proviene de esas empresas".¹² Ello permite inferir que las empresas en poder de la burguesía nacional aportan el 60 por ciento restante de la producción industrial.

b) *Capital-trabajo*

En el conjunto de las industrias incluidas entre las 290 empresas industriales que contempla el estudio citado, la relación capital-trabajo en las empresas metropolitanas, es 2.5 veces superior a la de las empresas nacionales. A nivel más concreto, semejante superioridad es la siguiente: en las industrias de bienes de consumo es de 2.7 veces, en las de bienes intermedios 3.2, en las de durables 1.6, y en las de bienes de capital 1.8.¹³

c) *Productividad*

Martínez Tarragó y Fernando Fajnzylber también afirman que la "productividad por hombre ocupado en las filiales de las empresas trasnacionales, en promedio es dos veces superior a la observada entre las empresas nacionales. En los bienes de consumo es superior 2.5 veces, en los intermedios 1.8, en los bienes durables 1.4, y en los bienes de capital 1.6 veces".¹⁴

d) *Remuneraciones*

En forma similar, el nivel de las remuneraciones en las empresas metropolitanas equivale en promedio a 1.7 veces más en comparación con el que prevalece en las empresas nacionales. En los sectores que producen bienes de consumo la superioridad es de 1.9 veces, en los bienes intermedios 1.6, en los durables 1.5, y en los bienes de capital 1.5.¹⁵

¹² TRINIDAD MARTÍNEZ TARRAGÓ y FERNANDO FAJNZYLBER, *op. cit.*, p. 6.

¹³ *Loc. cit.*

¹⁴ *Loc. cit.*

¹⁵ *Ibidem*, p. 7.

e) *Rentabilidad*

No sólo en la relación capital-trabajo, la productividad por hombre ocupado y el nivel de remuneraciones, las empresas extranjeras están a la cabeza, sino también en la tasa de rentabilidad. "La diferencia, que es del orden de 30 por ciento, se acentúa a medida que aumenta el grado de concentración de los sectores y la participación de las ET (empresas trasnacionales) en la producción. En los sectores de mayor concentración y participación de ET la relación es de tres a uno, mientras que en el otro extremo (baja concentración y participación) no se observan diferencias".¹⁶

4. *Un balance distinto*

Las conclusiones que pueden extraerse son bastante claras: considerando todas las actividades, la hegemonía en las ventas y utilidades pertenece a los empresarios imperialistas. El segundo lugar, a la burguesía nacional. El tercero, al estado. Y en último lugar, los empresarios asociados en las empresas mixtas. Pasando exclusivamente al sector industrial, se reafirman las mismas conclusiones: hay una situación de superioridad por parte de los empresarios extranjeros, en la relación capital-trabajo, la productividad, la rentabilidad y finalmente las remuneraciones.

Esto es, los empresarios metropolitanos ocupan las posiciones de máximo poder en el interior de la coalición dominante. Los empresarios nacionales, el estado e incluso los empresarios integrantes de las empresas mixtas, ocupan las posiciones secundarias. Estas conclusiones desmienten la posible deducción de que las empresas estatales son las más poderosas dentro de la coalición dominante debido a que concentran la mayor parte del capital social.

IV. VENTAS Y UTILIDADES MONOPOLISTAS:
LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS

Las actividades que generan altas tasas de ganancia atraen la atención, en forma preferente, de los empresarios integrantes de la coalición dominante. Un reciente documento de la Bolsa de Valores de México lo confirma, pues un grupo selecto de empresas grandes experimenta un extraordinario crecimiento en las ventas y utilidades. En base a la estimación de un promedio aritmético en el periodo 1972-1973, se observa que las ventas crecieron 23.2 por ciento, mien-

¹⁶ *Loc. cit.*

tras que las utilidades 118.8 por ciento. También las estadísticas publicadas por la Bolsa de Valores de México, para el primer semestre de 1973 y el de 1974, comprendiendo a un grupo de 102 empresas, permiten verificar que éstas se han apoderado de ventas y utilidades calificadas como monopolistas. Concretamente las ventas aumentaron en promedio el 34.6 por ciento, es decir, más que en el lapso anteriormente citado. En el mismo periodo las utilidades, por el contrario, aunque también muestran un ascenso, son menos pronunciadas, del orden del 51.9 por ciento.

CUADRO 10
EMPRESAS CON VENTAS Y UTILIDADES CORPORATIVAS
Porcentajes

Concepto	1972-1973		Enero a junio 1973-1974	
	Ven- tas	Utili- dades	Ven- tas	Utili- dades
Automotriz	29.8	80.2	28.5	— 12.9
Cemento y materiales para cons- trucción	24.3	49.8	49.8	43.6
Metalúrgica ^a	24.5	716.1	41.7	113.6
Eléctrica y electrónica	39.4	28.1	—	—
Hoteles	11.5	77.7	—	—
Papel	14.4	27.5	33.6	110.9
Minería	24.1	45.2	65.9	139.9
Productos de consumo ^b	20.1	32.4	25.6	15.7
Productos químicos, plásticos y fibras sintéticas	16.8	16.8	38.3	101.1
Textiles	19.6	53.9	30.9	368.2
Vidrio	28.1	128.0	22.2	— 53.4
Comunicaciones	—	—	24.2	15.1
Artículos del hogar	—	—	7.2	— 7.2
Equipo industrial	—	—	44.2	73.2
Otros ^c	27.2	110.0	—	—
TOTAL	23.2	118.8	34.6	51.9

^a Las utilidades en el periodo 1972-1973 incluyen un incremento dudoso que corresponde a Fundidora de Monterrey.

^b En 1972-1973, se incluye a Anderson Clayton, Bacardí y Cía., Palacio de Hierro, El Puerto de Liverpool, Sanborn's y otros.

^c En el periodo 1972-1973 incluye a D.M. Nacional, Fibracel, Teléfonos de México y otros.

La información para el periodo 1972-1973, es de la Bolsa de Valores de México, publicada en *El Día*, agosto 12 de 1974. Para 1973-1974, siendo también de la Bolsa de Valores de México, aparece en "Las ganancias corporativas en el primer semestre y el debate sobre el control de las utilidades", en *Análisis económico*, México, 2 de septiembre de 1974, no. 297, p. 7.

Las ventas más elevadas en el periodo 1972-1973, se dan entre las empresas de la industria automotriz, la eléctrica y electrónica, y el vidrio. Por otra parte, en el primer semestre de los años 1973 y de 1974, destacan el cemento y los materiales para la construcción, la metalúrgica, la minería y el equipo industrial.

En cuanto a las utilidades, en el periodo 1972-1973 cada una de las ramas industriales mostradas experimentan ascensos. Al contrario, para el primer semestre de 1973 y de 1974, en tres ramas industriales se observan descensos, específicamente en las industrias automotriz, vidriera y de artículos para el hogar.

Si tomamos exclusivamente las ramas industriales en las cuales se aprecian ascensos en las utilidades, en el periodo 1972-1973 destacan por su magnitud la industria metalúrgica, la vidriera, la automotriz y el ramo de hotelería. Para el siguiente periodo, 1973-1974, las textiles, minera, papelería, metalúrgica y las de productos químicos y fibras sintéticas.

Los grupos empresariales que forman la coalición dominante son los más beneficiados con tales volúmenes en ventas y utilidades, en base a la posesión de un grupo bastante reducido de empresas. Por ejemplo en el periodo 1973-1974, las empresas que logran mayores ventas y utilidades calificables como corporativas son: 12 empresas automotrices, 13 de la industria química y de fibras sintéticas, 3 de comunicaciones, 13 de materiales para la construcción, 7 del vidrio, 4 de artículos del hogar, 9 del equipo industrial, 13 de la metalúrgica, 5 de la minería, 6 del papel, 13 de productos populares y 4 textiles. Una gran mayoría de ellas se ubican dentro de las primeras 100 empresas del país, y por el capital social, ventas y utilidades, configuran una verdadera élite entre los negocios más prósperos e importantes.

V. CAPITAL FINANCIERO Y ASOCIACIONES MONOPOLISTAS

Uno de los rasgos típicos de los grupos empresariales, integrantes de la coalición dominante, posiblemente el más significativo, es que han acumulado tan grandes cantidades de capitales que han llegado a gozar de una amplia ventaja sobre otros sectores empresariales. Estos grupos adquieren las características propias del capital financiero, así logran situarse en las posiciones clave de la economía y con gran facilidad inyectan, sin límite alguno, el capital bancario a las actividades industriales.

Cada uno de tales grupos se han expandido bajo formas de organización similares, estableciendo o vinculándose con uno o más ban-

cos, una o más compañías de finanzas, una o más instituciones hipotecarias, decenas de industrias, decenas de negocios comerciales, unas pocas constructoras de grandes unidades de viviendas y en varios casos un capital original común. Cada uno de los grupos empresariales, que controlan vastas ramas de la economía, generalmente financian sus propias industrias y promociones comerciales.

Por lo tanto, mientras que los grandes empresarios que integran la coalición dominante tienen la ventaja de utilizar su capital bancario para transformarse en promotores de nuevas empresas, la gran mayoría de los empresarios no la tiene. Éstos pueden obtener crédito de aquéllos, pero únicamente mediante el pago de intereses relativamente altos y en condiciones desfavorables. Así pues las reglas que imponen las asociaciones monopolistas son bien definidas: instituciones que extienden créditos, sin problemas, a las compañías que se mueven en el interior de sus respectivos imperios; pero, por otro lado, manejan la política de cargar los más altos intereses a empresarios que funcionan fuera de su grupo empresarial, con la finalidad de detener u obstruir la acumulación de capitales. Esto es explicable, pues la meta que persiguen los grupos monopolistas es la de hacerse cargo de, y dirigir virtualmente, cualquier proyecto industrial, comercial, o de cualquier tipo que genere altas tasas de ganancia.

La capacidad de inversión naturalmente que está concentrada en forma creciente en las manos de estos grupos monopolistas. Debido a ello, la perspectiva de que los empresarios menores participen o se aventuren en grandes promociones se torna cada vez más problemática. Dependen de las concesiones y apoyo que les concedan los grandes empresarios, lo cual lleva implícito alguna forma de vinculación o de subordinación en la esfera de dominio de los grupos monopolistas.

Es sumamente difícil intentar un análisis global relativo a la intervención de los distintos grupos empresariales en el proceso de configuración del capital financiero y el consiguiente control sobre múltiples empresas industriales, comerciales, financieras, de servicios, etcétera.

1. La década de los cincuenta

A mediados de la década de los cincuenta el grupo del Banco de Comercio controlaba 20 empresas industriales, 2 comerciales y 3 empresas de servicios. En estas empresas, el Banco de Comercio actúa como principal accionista y la actividad de éstas está subordinada directamente al banco. Pero los lazos financieros del banco son mucho más amplios: mediante la concesión de crédito, la compra de accio-

nes, obligaciones y otros valores, ejerce diversos tipos de influencia sobre 36 empresas industriales, 21 empresas comerciales y 3 de servicios. O sea, la esfera donde se mueven los intereses del banco comprende 85 empresas.¹⁷

2. La década de los sesenta

En estos años los grandes bancos privados reúnen en torno a ellos a varias empresas industriales, comerciales y de diversos tipos muy importantes, consolidándose lo que es conocido como la oligarquía financiera.¹⁸

A mediados de la presente década, se tiene conocimiento de que los grupos metropolitanos tenían intereses que llegan a ser dominantes en el Banco de Comercio, el Banco Internacional y el Banco de Londres y México,¹⁹ los cuales en 1965 tenían el 32.1 por ciento de los recursos totales de los 15 principales bancos de depósito del país. Había sumas de capitales norteamericanos importantes en cuatro de los principales bancos del país: en el Banco de Comercio, el Banco Internacional, el Banco de Londres y México y el Banco Comercial Mexicano. Capitales franceses en tres bancos de los más grandes: el Banco Nacional de México, el Banco de Comercio, el Banco de Londres y México. Capitales británicos en dos de los principales bancos: el Banco Nacional de México y el Banco de Londres y México. Capitales españoles en dos grandes bancos: el Banco Nacional de México y el Banco Mexicano. Capitales suecos en el Banco Comercial Mexicano, y capitales alemanes en el Banco de Londres y México.²⁰ En 1967, alrededor del 25 por ciento de las acciones del Banco del Atlántico son propiedad de inversionistas franceses.²¹

Es decir, a través de los principales bancos manejados por la burguesía financiera nacional, los empresarios metropolitanos intervienen en la configuración del capital financiero. Es decir, mediante la propiedad de sumas importantes de capitales en estos bancos, participan en el manejo de múltiples empresas industriales, comerciales, de servicios, etcétera. A ello hay que agregar que sumas considerables de

¹⁷ E. LOKTIEV, "Algunos problemas de la formación y la estructura de la burguesía mexicana", en *México, su economía, política y cultura*, Fondo de Cultura Popular, México, 1971, p. 90.

¹⁸ V. I. LENIN, *op. cit.*

¹⁹ JOSÉ LUIS CECEÑA, "Las inversiones extranjeras directas en México", en *Investigación Económica*, vol. xxv, no. 98, México, 1965, p. 291-292.

²⁰ *Loc. cit.*

²¹ *Comercio Exterior*, vol. xviii, no. 10, México, octubre de 1968, p. 890.

capitales bancarios son puestas a disposición de la industria desde los países metropolitanos, especialmente cuando se trata de empresas extranjeras.

Frank Brandenburg destaca que cuatro grupos empresariales financieros han sido capaces de prohijar más de 300 empresas de considerable importancia y en las más variadas actividades.²² Tales grupos son: la Sociedad Mexicana de Crédito Industrial (SOMEX), el Banco Nacional de México, el grupo de los Garza Sada vinculado al Banco de Londres y México, y el de Carlos Trouyet ligado al Banco Comercial Mexicano, entre los cuales se reproducen las características del capital financiero, debido a sus dimensiones monopolistas. Agrega que otros cinco grupos sumados a los anteriores dominan a la sociedad mexicana: el del Banco de Comercio, el del Banco Comercial Mexicano y los que acaudillan Raúl Bailleres, Elías Sourasky y Aarón Sáenz, bajo cuyo dominio se expanden muchas de las 100 empresas más grandes del país.

Los principales métodos de ingerencia de los grupos financieros en las empresas industriales, comerciales, de servicios, etcétera, son el control total o en último caso, la participación en el capital. Naturalmente que en muchas ocasiones el control total se debe a que tales empresas son obra de los bancos. Otras veces, las empresas son obra de otros empresarios. En estos casos, la burguesía financiera atraída por las elevadas tasas de ganancia, busca participación en las acciones para apoderarse de ellas más tarde.

A mediados de la década de los sesenta, seis grupos financieros muestran la siguiente configuración (ver p. 77).

Los seis grupos financieros tienen un ámbito de acción bastante diversificado, específicamente en 506 empresas. De entre ellas, en 270 el control del capital es total y en 236 es parcial. Quienes mayores recursos tienen por orden de importancia, son: el Banco Nacional de México, seguido por el Banco de Londres y México, el Banco de Comercio, el Banco Internacional, el Banco Comercial Mexicano, y finalmente el Banco Mexicano que opera conjuntamente con SOMEX.

Quien mayor número de empresas tiene bajo su radio de acción, en cualquiera de las dos modalidades, es el Banco Comercial Mexicano, pues controla 73 empresas y participa en otras 29, dando un total de 102 empresas.

A continuación está el Banco Internacional, quien controla 51 empresas y participa en 42 más. En suma, 93 empresas.

²² FRANK BRANDENBURG, "Capitalismo, socialismo y empresa: el caso de México", en *Ciencias Políticas y Sociales*, año VIII, no. 29, 1962, p. 426.

CUADRO 11
GRUPOS FINANCIEROS: 1965

Grupos financieros	CONTROL		PARTICIPACIÓN		TOTAL	
	Empresas	Millones de pesos	Empresas	Millones de pesos	Empresas	Millones de pesos
Banco Nacional de México	37	11 796	48	9 110	85	20 906
Banco de Comercio	49	8 843	27	7 624	76	16 467
Banco de Londres y México	26	5 590	45	12 421	71	18 011
Banco Mexicano	34	5 468	45	2 923	79	8 391
Banco Comercial Mexicano	73	4 350	29	9 358	102	13 708
Banco Internacional	51	3 602	42	10 356	93	13 958
TOTAL	270	39 642	236	51 792	506	91 434

FUENTE: José Luis Cedeña, "La oligarquía en México", en *Siempre*, no. 64, 29 de octubre de 1965.

El Banco Nacional de México tiene intereses en 85 empresas, de las cuales controla 37 y participa en 48.

El Banco Mexicano, el cual mantiene vinculaciones en la actualidad con el estado, tiene ingerencia en 79 empresas, de las cuales controla 34 y participa en 45.

El Banco de Comercio aparece con intereses en 76 empresas, ejerciendo un control en 49 y en 27 más tiene participación en el capital.

Finalmente el Banco de Londres y México, tiene ligas con 71 empresas. En 26 ejerce control total y tiene participación en otras 45 empresas.

Naturalmente que son los bancos más importantes del país. Prueba de ello es que de entre los principales 15 bancos de depósito existentes en el país, tres de ellos: el Banco Nacional de México, el Banco de Comercio y el Banco de Londres y México, disponían en 1965, del 65.5 por ciento de los recursos totales. Considerando los seis bancos mencionados dentro de las 15 instituciones principales de depósito, concentran el 84.2 por ciento de los recursos totales, lo que los convierte en los pilares del capital financiero en el país.²³

3. La década de los setenta

El capital financiero se fortalece en la década de los setenta. De acuerdo con la revista *Punto Crítico*,²⁴ ocho grandes bancos: el Banco de Comercio, el Banco Nacional de México, el Banco Comercial Mexicano, el Banco de Londres y México, el Banco del Atlántico, el Banco Mexicano, el Banco Internacional y el Banco de Crédito Minero y Mercantil, han logrado diversificar sus intereses entre más de 300 empresas industriales. Mantienen el control sobre 188, algunas de éstas se encuentran entre las 100 empresas más grandes de México, ya sea por sus ventas o bien por su capital social. En las restantes 112 empresas, tienen participación en el capital, y a menudo esta participación se convierte en la antesala del paso decisivo para lograr un dominio total. Esto es así, pues la fórmula para lograr el dominio íntegro es sencillamente la manipulación del crédito en forma que mayormente les conviene a las entidades financieras.

²³ "Las principales instituciones bancarias privadas", en Publicaciones Ejecutivas de México, *Análisis económico, Informe especial*, vol. VIII, no. 346, México, 27 de agosto de 1973, p. 1-2.

²⁴ "Sindicato de empleados: bancarios vs. banqueros", en *Punto Crítico*, año I, no. 6, México, 1972, p. 5.

CUADRO 12
GRUPOS FINANCIEROS: 1970
Millones de pesos

Grupos financieros	Recursos totales	Ingerencia en empresas		Empresas ubicadas entre las 100 más grandes
		Financieras	Industriales	
		Total		
Banco Nacional de México	34 965	111	15	96
Banco de Comercio	35 007	79	30	49
Banco de Londres y México	13 468	86	27	59
Banco Comercial Mexicano	11 700	83	37	46
Banco del Atlántico	3 782	26	—	26
Banco Minero y Mercantil	1 438	10	—	10
Banco Internacional	5 482	66	38	28
Nacional Financiera*	—	76	12	64
SOMEX-Banco Mexicano**	—	44	13	31
TOTAL	105 842	581	172	409
				66

FUENTE: "Sindicato de empleados: bancarios vs banqueros", en *Punto Crítico*, Año I, no. 6, 1972, p. 5.
* Gustavo Romero Kolbeck, "Evaluación de la obra realizada por NAFINSA", en Presidencia de la República, *El gobierno mexicano*, México, no. 44, julio de 1974, p. 210.

** *Somex-Banco Mexicano Informan*, México, 30 de septiembre de 1974, p. 4.

Nueve grupos financieros agrupan 581 empresas financieras e industriales. De ellas, 172 son financieras y 409 industriales. Lo característico es que los primeros seis grupos financieros privados, manejan 66 empresas ubicadas entre las primeras 100 más grandes del país. Evidencia que por sí sola muestra el impacto de tales grupos en el contexto nacional.

El grupo del Banco Nacional de México es al parecer el más diversificado en las funciones empresariales. Cuenta en su haber con una ingerencia en 111 empresas de las cuales 15 son instituciones financieras y 96 industriales. Precisamente de las 96 industriales, 25 están incluidas entre las 100 más importantes del país. Lo que no deja lugar a dudas sobre su papel decisivo en la economía.

El grupo del Banco de Comercio, con dimensiones también monopolísticas, se puede dar el lujo de tener intereses dispersos en 79 empresas de las cuales 30 son financieras y 49 industriales. Al parecer tiene menor impacto en el seno de la coalición dominante debido a que apenas 9 de sus empresas ocupan posiciones de privilegio entre las 100 más importantes.

El grupo del Banco de Londres y México, conocido también por las siglas SERFIN, tiene intereses entre 86 empresas. De ellas, 27 son financieras y 59 industriales. También contribuye a sostener la coalición dominante debido a que ha logrado impulsar, en especial, a 14 empresas industriales y ubicarlas entre las 100 más importantes.

El grupo del Banco Comercial Mexicano, otro de los agentes financieros poderosos, tiene articulaciones en 83 empresas, de las cuales 37 son financieras y 46 industriales. De las empresas industriales, 13 forman el grupo selecto de las primeras 100 más importantes de México.

Existen además otros grupos monopolistas de suma importancia. Uno de ellos, es el Banco del Atlántico, el cual posee 26 empresas industriales, 3 de ellas ubicadas entre las 100 más importantes; y el grupo Banco Minero y Mercantil, también identificado bajo las siglas CREMI, el cual tiene intereses en 10 empresas industriales, siendo 2 de ellas de considerable magnitud al grado de que se encuentran ubicadas entre las 100 más grandes.

El gobierno tiene en su poder el 51 por ciento del capital del Banco Internacional. Específicamente un 25 por ciento de las acciones en manos de Nacional Financiera. El 49 por ciento restante permanece en manos privadas.²⁵ Este banco extiende su campo de ac-

²⁵ "Nacional Financiera adquiere el 25 por ciento del Banco Internacional", en *El mercado de Valores*, año xxxiv, no. 39, México, 30 de septiembre de 1974, p. 1077.

ción en 66 unidades empresariales, de las cuales 38 son financieras y 28 industriales.

Existen diversas instituciones estatales que se han convertido en fuerzas económicas que funcionan bajo los cánones propios del capital financiero. Indudablemente que la Nacional Financiera es el grupo más importante. En 1953 ya manejaba un total de 52 empresas dedicadas a las más variadas actividades.²⁶ En 1974 su intervención en la economía nacional se acrecienta al grado de tener intereses entre 76 empresas, de las cuales 64 son industriales y 12, instituciones de crédito, organizaciones auxiliares y compañías de seguros,²⁷ siendo el accionista mayoritario en 23 de tales empresas industriales.

Otro de los grupos financieros estatales, es la Sociedad Mexicana de Crédito Industrial (SOMEX)-Banco Mexicano. Entre las principales operaciones de SOMEX está la de promover la organización y expansión de empresas industriales, habiendo llegado a dirigir más de 80 de éstas.²⁸ En 1967 controlaba directamente 31 empresas industriales y comerciales, además de 7 instituciones bancarias.²⁹ En 1974, SOMEX-Banco Mexicano controlaba 27 empresas industriales, tres fraccionamientos, un fideicomiso y 13 instituciones financieras.³⁰

El Banco de Fomento Cooperativo a lo largo del periodo 1944 a 1969 manejó 12 empresas manufactureras. El Banco Nacional de Crédito Ejidal, entre 1935 y 1969 manejó 17 empresas manufactureras. La Financiera Nacional Azucarera, entre 1953 y 1969, a 6 empresas manufactureras.³¹ A excepción del Banco de Fomento Cooperativo, las empresas antes mencionadas figuran entre las primeras 50 más importantes del país por su capital social.

²⁶ WILLIAM PATTON GLADE JR., "Las empresas gubernamentales descentralizadas", en *Problemas Agrícolas e Industriales de México*, vol. xi, no. 1, México, 1959, p. 166.

²⁷ GUSTAVO ROMERO KOLBECK, "Evaluación de la obra realizada por NAFINSA", en Presidencia de la República, *El gobierno mexicano*, no. 44, julio de 1974, p. 210.

²⁸ "Las sociedades financieras: el sector más dinámico de la banca mexicana de inversión —las 50 más importantes—", en *Industri-Noticias*, no. 64, México, octubre de 1971, p. 26.

²⁹ *Comercio Exterior*, vol. xvii, no. 6, México, junio de 1967, p. 454.

³⁰ *Somex-Banco Mexicano Informan*, México, 30 de septiembre de 1974, p. 4.

³¹ Comisión Económica para América Latina-Nacional Financiera, *La política industrial en el desarrollo económico de México*, Anexo Estadístico, México, 1971, mimeografiado, pp. 84-91.

VI. CONSIDERACIONES GENERALES

Las fracciones de la burguesía que podrían ser calificadas como la cumbre o coalición dominante:

a) Han pasado a ser la fuerza clave que conduce, manda y orienta al conjunto de la clase dominante.

b) Disponen de un poder económico mucho mayor que aquél que llegaron a detentar distintos grupos de la burguesía industrial, comercial, financiera, agropecuaria, etcétera, de corte tradicional que impusieron su dominio en la fase del capitalismo de libre competencia. Esto tiene su expresión en el hecho de que disponen de capitales mucho más voluminosos e intereses más diversificados tanto horizontal como verticalmente.

c) La coalición dominante, a la que dirige el capital financiero, se ha logrado adueñar de las actividades económicas más modernas, haciendo realidad su objetivo básico: el control del aparato productivo.

Las demás fracciones, que forman la mayoría, están excluidas de las posiciones de dominio y, por varias razones, no han conseguido concentrar sumas de capital considerables. Es más, en los últimos años, pierden paulatinamente posibilidades de lograrlo. La explicación principal es que actúan en un contexto monopolista. Por si ello fuera poco, el arma predilecta empleada por las fracciones más poderosas de la burguesía para despejarse el camino, esto es, la centralización del capital, día con día cobra nuevas víctimas, especialmente entre los medianos y pequeños empresarios.

Naturalmente que muchos de los empresarios excluidos de la coalición dominante logran sobrevivir. En ocasiones porque actúan en campos de escasa rentabilidad, o en áreas que hasta el momento no han despertado la atención de los empresarios monopolistas. O bien debido a que están articulados a las empresas de la coalición dominante en las fases de maquila, ensamble, montaje, provisión de materias primas, etcétera, situación que les facilita su expansión y acumulación de capitales.

SUMMARY: In Mexico, state and national bourgeoisie concentrate more capital than any other social sector or group. Nevertheless, foreign capitalists make the biggest amount of profit and sales.

RÉSUMÉ: Au Mexique, l'État et la bourgeoisie nationale ont plus capital que n'importe quel secteur ou groupe social. Mais ce sont les capitalistes étrangers qui atteignent les plus gros bénéfices et volumes de ventes.