

# Evolución de la élite empresarial mexicana y su impacto en la desigualdad económica (1979-2020)

Viridiana Ríos



NACIONES UNIDAS

CEPAL



Trabajando por  
un futuro productivo,  
inclusivo y sostenible

# Gracias por su interés en esta publicación de la CEPAL



Si desea recibir información oportuna sobre nuestros productos editoriales y actividades, le invitamos a registrarse. Podrá definir sus áreas de interés y acceder a nuestros productos en otros formatos.

**Deseo registrarme**



NACIONES UNIDAS



[www.cepal.org/es/publications](http://www.cepal.org/es/publications)



[www.instagram.com/publicacionesdelacepal](http://www.instagram.com/publicacionesdelacepal)



[www.facebook.com/publicacionesdelacepal](http://www.facebook.com/publicacionesdelacepal)



[www.issuu.com/publicacionescepal/stacks](http://www.issuu.com/publicacionescepal/stacks)



[www.cepal.org/es/publicaciones/apps](http://www.cepal.org/es/publicaciones/apps)

SERIE

**ESTUDIOS Y PERSPECTIVAS**

**205**

SEDE SUBREGIONAL  
DE LA CEPAL  
EN MÉXICO

# Evolución de la élite empresarial mexicana y su impacto en la desigualdad económica (1979-2020)

Viridiana Ríos



Este documento fue preparado por Viridiana Ríos, Consultora, bajo la supervisión de Pablo E. Yanes, Coordinador de Investigaciones de la sede subregional de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en México.

La autora agradece la orientación y los comentarios de Pablo E. Yanes, así como la asistencia en la investigación prestada por Néstor de Buen y Mara Sánchez.

Las Naciones Unidas y los países que representan no son responsables por el contenido de vínculos, enlaces o marcadores a sitios externos incluidos en esta publicación, ni por las menciones de sociedades mercantiles o nombres comerciales de productos y servicios, y no deberá entenderse que existe adhesión a sitios, su contenido, sus responsables ni a los productos o servicios que se mencionen u ofrezcan.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de la autora y pueden no coincidir con las de la Organización o las de los países que representa.

#### Notas explicativas:

Los tres puntos indican que los datos faltan, no constan por separado o no están disponibles.

La raya indica que la cantidad es nula o despreciable.

La coma se usa para separar los decimales.

La palabra "dólares" se refiere a dólares de los Estados Unidos, salvo cuando se indique lo contrario.

La barra puesta entre cifras que expresen años (por ejemplo, 2022/2023) indica que la información corresponde a un período de 12 meses que no necesariamente coincide con el año calendario.

Debido a que a veces se redondean las cifras, los datos y los porcentajes presentados en los elementos gráficos no siempre suman el total correspondiente.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN: 1684-0364 (versión electrónica)

ISSN: 1680-8800 (versión impresa)

LC/TS.2023/107

LC/MEX/TS.2023/20

Distribución: L

Copyright © Naciones Unidas, 2023

Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago

S.23-00725

Esta publicación debe citarse como: V. Ríos, "Evolución de la élite empresarial mexicana y su impacto en la desigualdad económica (1979-2020)", *serie Estudios y Perspectivas-Sede Subregional de la CEPAL en México*, N° 205 (LC/TS.2023/107-LC/MEX/TS.2023/20), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2023.

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), División de Documentos y Publicaciones, publicaciones.cepal@un.org. Los Estados Miembros de las Naciones Unidas y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a la CEPAL de tal reproducción.

## Índice

<b>Resumen</b> .....	5
<b>Introducción</b> .....	7
<b>I. Estado del arte del estudio de las élites empresariales en México</b> .....	9
<b>II. Comparación de la evolución de la élite empresarial mexicana con otras experiencias internacionales relevantes</b> .....	13
<b>III. Evolución de las élites empresariales mexicanas y sus efectos en la concentración de la economía</b> .....	17
A. Evolución de la élite empresarial mexicana .....	17
B. Análisis por sector .....	26
1. Sector de extracción y construcción.....	26
2. Sector de manufactura de alimentos y textiles .....	28
3. Sector de manufactura de fibras y minerales .....	28
4. Sector de manufacturas con metales y de productos de consumo .....	31
5. Sector comercio .....	33
6. Sector servicios.....	33
C. Análisis de cómo la élite empresarial concentra una cantidad cada vez mayor de la economía mexicana .....	36
<b>IV. Recomendaciones de política pública que podrían ayudar a transitar hacia una economía más inclusiva</b> .....	45
<b>Bibliografía</b> .....	49
<b>Anexo</b> .....	57
Serie Estudios y Perspectivas-México: números publicados .....	64

## Gráficos

Gráfico 1	México: posiciones en la clasificación de <i>Expansión</i> ocupadas por los mayores grupos económicos, 1976.....	21
Gráfico 2	México: posiciones de la clasificación de <i>Expansión</i> ocupadas por los mayores grupos económicos, 2022 .....	23
Gráfico 3	México: porcentaje de grupos económicos de los 100 más destacados de 2022 que se encontraban en esta clasificación en años anteriores.....	25
Gráfico 4	México: posiciones en la clasificación ocupadas por las empresas en el sector de extracción y construcción .....	27
Gráfico 5	México: posiciones en la clasificación ocupadas por las empresas en el sector de manufactura de alimentos y textiles.....	29
Gráfico 6	México: posiciones en la clasificación ocupadas por las empresas en el sector de manufactura de fibras y minerales .....	30
Gráfico 7	México: posiciones en la clasificación ocupadas por las empresas en el sector de manufacturas con metales y de productos de consumo .....	32
Gráfico 8	México: posiciones en la clasificación ocupadas por las empresas en el sector comercio.....	34
Gráfico 9	México: posiciones en la clasificación ocupadas por las empresas en el sector servicios.....	35
Gráfico 10	México: distribución del ingreso, utilidad y valor agregado empresarial, por deciles selectos.....	37
Gráfico 11	México: concentración del valor agregado empresarial, por subsectores .....	37
Gráfico 12	México: distribución del valor agregado empresarial, por año .....	40
Gráfico 13	México: ventas de las 500 empresas más importantes, como porcentaje del PIB .....	41
Gráfico 14	México: empleos de las 500 empresas más importantes como proporción del empleo total .....	42
Gráfico 15	México: activo de las 100 empresas más importantes como porcentaje del acervo de capital .....	43
Gráfico 16	México: utilidad de las 500 empresas más importantes, como porcentaje del PIB, 1998-2022.....	43

## Cuadro

Cuadro A1	Correspondencia entre grupos económicos y empresas .....	57
-----------	--	----

## Resumen

México es un país de extrema desigualdad. Una gran parte de esta desigualdad se explica por la progresiva concentración de la riqueza en las élites empresariales que han logrado consolidar su influencia por medio de conexiones entre ellas mismas y con el poder político. Gracias a ello, las élites han conseguido perpetuarse y tener una influencia creciente en la economía mexicana, lo que es evidente en la proporción cada vez mayor que representan las ventas de las 500 empresas más grandes de México en relación con el PIB: dicha proporción pasó del 15% en 1976 al 69% en 2022. También es visible en la permanencia de empresas en la cúpula de la economía: el 44% de las empresas y grupos económicos que hoy están entre las 20 más grandes han sido parte de las más grandes desde 1976. La investigación concluye con una serie de recomendaciones para modificar este fenómeno y transitar hacia una economía más inclusiva.



## Introducción

México es un país de amplias y persistentes desigualdades. Múltiples estudios dan cuenta de su poca movilidad intergeneracional (Orozco y otros, 2019; Monroy-Gómez-Franco y Corak, 2020), de las profundas desigualdades que existen en ámbitos fiscales, laborales y de negocios (Ríos, 2021a; 2021b), y de la desproporción entre la participación de utilidad otorgada a trabajadores frente a empleadores (Ibarra y Ros, 2019). Esta desigualdad se percibe en todos los ámbitos, pero destaca sobre todo cuando se observa entre empresas. En México, el 1% de las empresas formales más grandes del país concentran el 73% de las utilidades generadas por el país (SAT, 2017)<sup>1</sup>. En cambio, el 90% de las empresas obtiene tan solo el 4% de las utilidades. Si se incluye a las empresas informales, la desigualdad se incrementa aún más y el 1% más grande de las empresas concentra el 82% del valor agregado generado por la economía (INEGI, 2019)<sup>2</sup>. La evidencia apunta a que esta desigualdad en la distribución de ganancias, utilidades y valor agregado es mayor en México que en la República Bolivariana de Venezuela, el Estado Plurinacional de Bolivia, El Salvador, el Uruguay, Chile y Colombia (Lora y Funaro, 2010; Busso, Fazzio y Levy, 2012).

Una gran parte de los empresarios mexicanos son pobres. De la totalidad de personas en México que trabajan y son pobres (28 millones), el 29% son empresarios, es decir, personas que trabajan en sus propios negocios con o sin empleados (INEGI, 2020)<sup>3</sup>. El fenómeno del empresario pobre es grave y está muy extendido, de manera que proporcionalmente hay más empresarios pobres que trabajadores pobres. El 57% de los empresarios tiene ingresos inferiores a la línea de pobreza, en comparación con solo el 43% de los trabajadores (INEGI, 2020). En México ser empresario es, en la mayoría de los casos, ser un autoempleado pobre, empleando más pobres.

---

<sup>1</sup> Utilidad neta (utilidad bruta menos impuestos menos PTU) de personas morales. Se eliminan personas morales con ingresos acumulables de un peso o menos. Promedio anual 2013, 2014 y 2015. Las utilidades negativas se tomaron como 0. Deciles con base en su utilidad neta promedio por persona moral.

<sup>2</sup> Unidades económicas según el valor agregado bruto. Deciles con base en el valor agregado bruto por unidad económica.

<sup>3</sup> Empleador que trabaja en una empresa constituida en sociedad, unidad económica del sector informal o institución privada. Se considera como pobre a quien tiene ingresos por debajo de la línea de pobreza fijada por el CONEVAL para agosto de 2020.

La pobreza, además, ha aumentado mucho más entre los empresarios que en el resto de la población. De 2008 a 2020, el número de empresarios pobres aumentó en un 40%, mucho más que el número de trabajadores pobres que solo aumentó en un 25% (ENIGH 2008-2020). Ser empresario es la forma de pobreza que más se ha multiplicado en México. El típico empresario pobre de México es un hombre de 49 años que trabaja en el comercio ganando en promedio 2.000 pesos al mes. Su jornada laboral es de 45 horas a la semana en una zona urbana. Entre las mujeres, la empresaria pobre promedio es más joven (45 años) y trabaja un poco menos (36 horas) ganando lo mismo. Otros empresarios precarios se emplean típicamente en la agricultura, la manufactura y el alojamiento temporal.

Sin embargo, a pesar de esta excepcionalidad en la concentración de los ingresos empresariales observables en México, existen relativamente pocos estudios recientes que den cuenta de cómo han evolucionado las élites empresariales mexicanas (Pozas, 2006; Castañeda, 2010; Del Hierro y Alarco, 2010; Chavarín y Ríos, 2018; Salas-Porras, 2006 y 2021; Ríos, 2021b). El presente estudio contribuye con un análisis de las características de la élite empresarial mexicana, los patrones de concentración (o desconcentración) que han seguido a través del tiempo y qué tipos de empresas han tenido una mayor capacidad para permanecer en la élite.

Este documento se divide en cuatro partes. En el primer capítulo se describe la literatura más reciente en el estudio de las élites empresariales en México y América Latina. En el segundo capítulo se compara a las élites mexicanas con otras experiencias internacionales. En el tercero se describe la evolución de la élite empresarial mexicana desde 1975 hasta la fecha, atendiendo los cambios que ha sufrido y su impacto en la concentración económica del país. Por último, en el cuarto capítulo se presentan las conclusiones y se hacen recomendaciones de política pública que podrían ayudar a transitar hacia una economía más inclusiva.

## I. Estado del arte del estudio de las élites empresariales en México

En este capítulo se documenta la literatura previa que estudia a las élites empresariales mexicanas, desde los primeros textos de mediados del siglo XX hasta la actualidad. La información se presenta en orden cronológico, revisando al inicio los primeros textos hasta llegar a los más recientes. El estudio de las élites mexicanas tiene una larga tradición. Como se ha documentado en el trabajo de Luna y Puga (2006), los primeros estudios de élites empresariales en los años setenta se enfocaban en entender las formas en las que estas intervenían en la política (Mosk, 1950; Labastida, 1972) y la formación de instituciones de representación, como confederaciones, consejos y sindicatos patronales, para amplificar su influencia (Alcázar, 1970; Hoyo, 1973; Alonso, 1976). La mayoría de estos estudios era de naturaleza histórica y buscaba analizar cómo se construían las organizaciones gremiales (Puga, 1976), el perfil del empresario mexicano (Shafer, 1973), interrogantes relacionadas con su poder regional (Nuncio, 1982), ideología (Zabludovsky, 1979) o sus dinámicas económicas o sociales (Márquez, 1979).

Para la década de 1980, la academia se encontraba más organizada e incluso hubo iniciativas como la del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales que, a través de reuniones realizadas en distintas universidades y centros de investigación, promovieron el estudio de las élites empresariales. El trabajo de Luna y Puga (2006) es quizá la mejor documentación de lo sucedido: se abrió paso a una amplia producción académica enfocada en comprender la influencia y conformación de grupos económicos (Labastida 1986, Jacobo y otros, 1989) y al empresario como actor político no monolítico que compite entre sí para influenciar al estado (Basáñez, 1981 y Hamilton, 1984). Asimismo, se continuó investigando la relación entre los grupos empresariales y el poder con trabajos sobre la banca (Hernández, 1988), crónicas de su relación con el poder político (Arriola y Galindo, 1984) y distintos sectores industriales como el agrícola (Díaz-Polanco, 1982) o el textil (Ramírez, 1987).

Sin embargo, no fue sino hasta la década de 1990 que los estudios más amplios y actualmente más reconocidos sobre élites empresariales comenzaron a publicarse. En general, los trabajos se concentraron en analizar el papel de los grupos empresariales durante la liberalización (Luna y Puga, 2006; Luna y Tirado, 1992; Ordóñez 2017), su cercanía y cuasifusión con las élites políticas (Camp, 1990), así como cambios en el uso del capital (Basave, 2001) y su organización corporativa (Castañeda, 1998). También se detonó una literatura sobre grupos económicos regionales, destacando el estudio de los grupos empresariales del norte del país como Monterrey (Cerutti, 1992) o Sonora (Vázquez y

Hernández, 2001; Vázquez, 2004), o estudios enfocados en industrias específicas de alimentos (Rendón y Morales, 2008a) o turismo (Sánchez, 2017).

Recientemente los esfuerzos de investigación se han enfocado cada vez más en el estudio de las élites económicas a través del análisis de sus grupos económicos<sup>4</sup>. Se analiza el impacto que tienen estos grupos en la economía (Poza, 2006; Pérez-Sánchez 2020), las razones que explican su origen y consolidación (Basave, 2007; Castañeda, 2004; Chavarín, 2011; Reyes y Morales, 2014), los enfoques a través de los que se han estudiado (De la Torre 2017), así como su evolución por medio de análisis cuantitativos (Del Hierro y Alarco, 2010; Castañeda, 2010; Chavarín, 2013).

En general, la literatura concuerda con que las semillas de los grupos económicos que actualmente dominan la economía mexicana comienzan su formación a finales del siglo XIX alrededor de relaciones sociales personales entre empresarios y en industrias como la textil, siderúrgica, banca y comercio<sup>5</sup>. La revolución interrumpe su formación, que se retoma en la década de 1930 y va adaptándose con bastante flexibilidad a distintos períodos históricos. Por ejemplo, durante el período posrevolucionario se vuelven más centralizados y jerárquicos (Chavarín, 2011), después de la Segunda Guerra Mundial aprovechan la protección del Estado y los bajos precios ofrecidos por las paraestatales para consolidar sus negocios (Basave, 2001; Castañeda, 2010) y durante la liberalización económica se profesionalizan e internacionalizan en respuesta a presiones externas (Salas-Porras, 2021).

Sin embargo, y a pesar de sus cambios a través del tiempo, la literatura concuerda con que las élites económicas mexicanas se caracterizan por: i) tener redes de alta cohesión; ii) usarlas para influir en decisiones políticas; iii) contar un alto nivel de profesionalización e internacionalización, y iv) haberse consolidado debido al acceso privilegiado al crédito y otras prerrogativas públicas. A continuación se explica cada una de estas características. La primera característica de las élites empresariales mexicanas es que tienden a operar por medio de redes extremadamente cohesivas, es decir, redes en las que varias empresas comparten los mismos directores, consejeros, propietarios o accionistas (Salas-Porras, 2006; Aragón y Cárdenas, 2020). Esto hace que varias empresas, aun si se encuentran en giros diferentes, compartan intereses, redes de propiedad y enlaces corporativos que las ayudan a coludirse, comunicarse y controlar el mercado de manera informal.

En múltiples estudios se expone la asombrosa cohesión de las redes empresariales mexicanas; por ejemplo, en un estudio de las redes empresariales de las cinco economías más grandes de América Latina (México, Chile, el Perú, el Brasil y Colombia) se encontró que México es el país en el que las empresas comparten directores y propietarios entre sí con mayor frecuencia (Cárdenas, 2016b). Esto sucede porque en México hay muchas empresas que comparten liderazgos debido a que son parte de grupos económicos o familiares. Por ejemplo, existe amplia cohesión entre las empresas de la familia Slim (Carso, Inbursa, América Móvil y Sanborns) y entre empresas de grupos familiares como Alfa y Xignux (controladas por la familia Garza Medina), Coca-Cola y Femsá (familia Garza Lagüera), Televisa (familia Azcárraga), Industria Peñoles y Fresnillo plc (familia Baillères) y El Puerto de Liverpool (familia Michel) (Cárdenas, 2016a).

---

<sup>4</sup> Siguiendo el trabajo de Chavarín y Ríos (2018), un grupo económico es una red de empresas cuyo control se concentra en una familia o persona. Por ejemplo, el grupo económico de Ricardo Salinas Pliego incluye seis empresas entre las que destacan TV Azteca y Elektra. Es común que los grupos económicos incluyan empresas de distintos sectores económicos. Los diez grupos económicos más grandes mexicanos operan en promedio en seis sectores distintos. Por ejemplo, FEMSA tiene empresas que fabrican maquinaria, pero también tiendas de conveniencia y producción de bebidas. El Grupo BAL abarca ocho industrias, desde actividades bursátiles hasta cría y explotación de animales. Por su parte, Grupo México opera en siete sectores económicos que van desde minería hasta alquiler de bienes.

<sup>5</sup> Para una lectura detallada de cómo se formaron estos grupos, incluyendo los *barcelonnetas* y el Monterrey (Chavarín, 2011).

Además de cohesivas, las redes de las élites empresariales mexicanas también son notoriamente densas<sup>6</sup>. En un estudio sobre 13 países de la OCDE, México tuvo las redes más densas, dos veces más que el segundo lugar que fue Italia (Aragón y Cárdenas 2020). Si se comparan solo las cinco economías de América Latina, México tiene una densidad cuatro veces mayor que cualquiera (Cárdenas, 2016b). Esta densidad se refuerza través de las inversiones. Por ejemplo, en la década de 1980, cuando la apertura comercial representó una amenaza para las empresas mexicanas, estas optaron por establecer una estrategia de alianzas y adquisiciones que les permitió incrementar su capacidad y permanecer competitivas ante este nuevo panorama económico (Rendón y Morales, 2008b). Las alianzas reforzaron la cercanía, la cohesión y la densidad de los grupos empresariales.

La cohesión y densidad de las redes empresariales mexicanas se hace posible mediante relaciones sociales y mentorías (Camp, 2002; Rendón y Morales, 2008b). Es decir, estas redes no son un accidente, sino que se reproducen de forma estratégica y calculada. En general, los miembros más *senior* de la élite toman a miembros jóvenes bajo su tutela para que estos puedan aprender directamente de ellos (Camp, 2002). Esto no solo es útil para los aprendices, sino que les da a los mentores la posibilidad de elegir a sus potenciales reemplazos, dejando alianzas que les permitan incrementar su influencia dentro de una organización, aun si en algún momento dejan de pertenecer de manera directa a la organización corporativa. Los eventos sociales, los lazos familiares y la cercanía física son esenciales para este fin (Camp, 2002). A través de estos medios, no solo se refuerzan las relaciones entre los miembros de las élites, sino que los nuevos miembros de las élites se van acostumbrando a las formas de convivencia y relaciones que existen entre ellos.

Una segunda característica de las élites empresariales mexicanas es su alta capacidad de influir en la esfera política de manera directa o indirecta mediante la difusión de información, negociaciones con el gobierno o participación directa en la política (Alba, 2006; Díaz-Cayeros, 2006; Carnes y Lupu, 2015; Ondetti, 2021). Una de las razones por la que los empresarios mexicanos tienen redes tan cohesionadas es porque forman parte de los mismos grupos de interés político creados desde el siglo XX para representar a los empresarios (Cárdenas, 2016b). Estos grupos de interés han sido esenciales para obtener concesiones fiscales (Ondetti, 2017 y 2021), fungir como un poder de veto para implementar ciertas políticas (Díaz-Cayeros, 2006; Ordóñez, 2017) y reducir la cantidad de gasto social que existe en México (Bartels, 2017). Los empresarios también tienen formas de participar directamente en la política. Así, la transición política electoral de 2000 se hizo a través del Partido Acción Nacional (PAN) que era, esencialmente, un partido de empresarios (Alba, 2006). Los empresarios empezaron a tomar un papel mucho más activo en la política desde la crisis del modelo de sustitución de importaciones. Esta movilización culminó cuando el PAN llevó a la presidencia al primer empresario-presidente con un gabinete ocupado por ejecutivos de empresa.

A partir de estas formas de sus múltiples formas de influencia, los empresarios han logrado obtener diversas concesiones y beneficios, desde políticas públicas hasta beneficios económicos directos. Por eso, el 34% de los billonarios mexicanos les deben su fortuna a conexiones políticas, pues no habrían podido acumularla de no ser por el trato preferencial o apoyo por parte del gobierno<sup>7</sup>. Varios estudios demuestran cómo la influencia de las élites económicas ha cambiado el entramado legal mexicano (Elizondo, 2014; Fuentes Nieva y Galasso, 2014; Guerrero, 2014; Esquivel, 2015) culminando en un Estado que beneficia a las élites económicas (Ríos, 2021b). Por ejemplo, la influencia de las clases altas también ha permitido que se mantengan prerrogativas promonopolio e históricos congelamientos de discusiones clave en materia laboral y pensionaria (Banco Mundial, 2007; Ríos, 2021b). Un caso emblemático es el sector de las telecomunicaciones, cuyo poder monopólico, permitido por el Estado

<sup>6</sup> La densidad se define como el número de conexiones empresariales que existen (empresas que comparten directivos o inversionistas) entre el número total de conexiones empresariales posibles en el país (Aragón y Cárdenas, 2020).

<sup>7</sup> México ocupa el lugar 13 en cuanto a número de billonarios con conexiones políticas entre los 47 países analizados por Bagchi y Svejnar (2013).

mexicano, ocasionó pérdidas anuales por 1,8 puntos del PIB hasta que se reformó (OCDE, 2012). Otros sectores privilegiados como la minería, los medios o la banca han gozado de control de mercado y prerrogativas muy superiores a las de otros países (Guerrero, 2014; Esquivel, 2015). Se ha estimado que, de no ser por la gran influencia que tienen las personas de niveles socioeconómicos altos en el gasto social, este sería un 12% más alto (Bartels, 2017).

Una tercera característica relevante de las élites empresariales mexicanas es su profesionalización a través de la internacionalización, lo que también puede observarse de distintas formas, como la educación o la integración al sistema económico internacional. Desde la década de 1980 hasta la fecha, las élites empresariales mexicanas se han convertido en élites empresariales transnacionales (Salas-Porras, 1992 y 2021; Pozas, 2006; Salas-Porras y Medina-Hernández, 2021). Este proceso sucedió principalmente a través de adquisiciones de empresas extranjeras por parte de mexicanos o por la incorporación de empresas mexicanas a grupos extranjeros. Asimismo, se incrementó la participación de directores mexicanos en empresas y directores extranjeros en empresas mexicanas. La educación es otro factor que influyó en la internacionalización de las élites empresariales, ya que muchos de sus integrantes estudiaron en universidades extranjeras (Camp, 2002; Salas-Porras, 2021), lo que los ha llevado a impulsar la integración de México a los mercados internacionales. Gracias a sus contactos con empresas extranjeras, e incluso formando parte de los consejos directivos, la élite empresarial y sus directivos han favorecido cada vez más la globalización.

Finalmente, una última característica de las élites mexicanas es que en muchas ocasiones su origen puede rastrearse a políticas que, de manera formal o informal, les dieron acceso privilegiado al crédito o a apoyos durante situaciones de crisis. Muchas de las empresas más grandes de México han sido favorecidas por el gobierno con préstamos bancarios a modo, rescates millonarios y mercados monopólicos por décadas (Calomiris y Haber, 2014). De la década de 1940 a la de 1970, la banca de desarrollo funcionó casi exclusivamente para otorgar préstamos a las grandes empresas a pesar de que técnicamente debía estar apoyando a las pequeñas y medianas para que crecieran (Calomiris y Haber, 2014). A las empresas grandes se les ha cobijado para que no tengan que competir entre sí y se les ha permitido prestarse dinero a sí mismas, y luego, en un descarado favoritismo, se les han pagado las deudas (La Porta, López de Silanes y Zamarripa, 2003). Una gran cantidad de grupos económicos incluyen instituciones financieras dentro de sus filas (Chavarín, 2011) o han incurrido en prácticas de préstamos entre filiales en el pasado (Castañeda, 2004).

En cada crisis, hasta 2020, a quienes más se había ayudado era, siempre, a los más grandes. Haber (2005) menciona, entre los ejemplos, el de los grandes empresarios de Monterrey a quienes se les regaló el Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios para convertir su deuda privada en deuda pública durante las crisis de la década de 1980. Asimismo, en la crisis de 1994, a los bancos se les dio el Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA) para que no quebraran, lo que costó el equivalente a 19 puntos del PIB (CEEY, 2010). Unos años más tarde, a los concesionarios de carreteras se les ayudó con el Fideicomiso de Apoyo al Rescate de Autopistas Concesionadas; es decir, el gobierno federal asumió la deuda de 23 de las 52 autopistas que se les habían concesionado originalmente (CEFP, 2007; Salas-Porras, 2007). En 2009, la mayor parte de los créditos otorgados por la banca de desarrollo fueron para empresas grandes (Pavón, 2010) y en el campo, los principales beneficiarios de los créditos de FIRA y Financiera Rural fueron municipios ricos (Almeraya-Quintero y otros, 2011). Por el contrario, Oaxaca no recibió casi nada: los créditos para los agricultores pobres no solo no aumentaron, sino que disminuyeron de beneficiar al 23% de los productores agrícolas de estratos bajos de ingresos en 2008 a solo el 18% en 2009 (De la Vega y otros, 2014).

## II. Comparación de la evolución de la élite empresarial mexicana con otras experiencias internacionales relevantes

En este capítulo se pone el caso mexicano en contexto regional. La información se ordena de forma temática, abordando cada uno de los aspectos en los que las élites empresariales mexicanas muestran características similares a las de otros países de Latinoamérica. Ninguna de las cuatro características mencionadas en el capítulo anterior es exclusiva de las élites de México. Otros países con contextos parecidos al mexicano tienen élites similares, por lo que la élite empresarial mexicana se puede entender como parte del fenómeno más amplio de élites empresariales latinoamericanas que son distintas de las élites de otros países (Cárdenas, 2020). Al igual que en México, los orígenes de las élites empresariales de otros países latinoamericanos pueden rastrearse en los cambios en la política económica de los países.

Por ejemplo, en Chile múltiples grupos se consolidaron a partir de los beneficios creados por la adopción del modelo de sustitución de importaciones durante la primera mitad del siglo XX (Silva, 1996), incluyendo subsidios y créditos (Aguirre, 2007 y 2020). Una dinámica similar se observó en la Argentina (Bisang, 2018), en el Brasil (De Quadros Carvalho y Bernardes, 2018) y en otros países de la región (Schneider, 2004). Más tarde, las reformas neoliberales estructurales y privatizaciones de empresas públicas beneficiaron nuevamente a las élites en Chile (Martínez, 2015; Silva, 1996) y en otros países como el Ecuador, donde las élites se beneficiaron al convertirse en intermediarias de transnacionales (Pastor, 2015).

Otro aspecto común de los grupos económicos en América Latina es su carácter familiar. En los estudios académicos sobre el tema en Colombia, por ejemplo, las familias se han descrito como uno de los actores centrales de la economía (Dávila, 2021). En Argentina muchos de los grupos más importantes fueron formados por las familias inmigrantes italianas, españolas, francesas y alemanas (Lanciotti, 2021) de forma similar a lo que ocurrió en México con el grupo de los *barcelonnetas* y españoles a finales del siglo XIX (Chavarín, 2011). En Argentina, los grupos familiares llegaron a tener un 80% de participación

dentro de las grandes empresas en 1980 y durante el resto del siglo XX se mantuvieron entre el 60% y el 70% (Luch y Barbero, 2015). En el Brasil, se valieron de las ventajas que les proporcionaban las leyes de la herencia para preservarse (Hanley, 2021).

Además, de la misma forma que en México, una de las principales metas de la organización empresarial ha sido influir políticamente ante leyes, procesos o gobiernos que rechazan de manera ideológica. Para lograrlo han formado agrupaciones para la defensa de sus intereses (Ondetti, 2021). Los empresarios chilenos tienen la Confederación de la Producción y el Comercio, y la Sociedad de Fomento Fabril, los argentinos la Unión Industrial Argentina y la Confederación General Económica, y los colombianos la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia, por mencionar algunas (Schneider, 2010). Esto puede extenderse a las fundaciones filantrópicas de las familias empresarias, que, en el fondo, forman parte de las estrategias de las familias y sus empresas (Puig, 2015).

Estas organizaciones tienen mucha influencia, entre otros motivos, porque las grandes empresas operan en redes. Al igual que en México, la existencia de redes es evidente en Chile (Ondetti, 2021) y el Brasil (De Sousa, Cárdenas y Mendes-Da-Silva, 2020), por mencionar algunos casos. Panamá parece ser uno de los casos más notables donde se ha documentado que hasta el 14,4% de las empresas comparte directivos (Robles-Rivera y Cárdenas, 2021). Cuando la economía depende de una sola red, el gobierno tiene incentivos para favorecerla con el fin de crear condiciones económicas positivas, al menos en el corto plazo. Hay casos donde en momentos de crisis económicas o inestabilidad, las élites tienden a tomar más control del Estado y a solidificarse. Este fenómeno se ha estudiado para el caso de la República Bolivariana de Venezuela, el Ecuador y el Perú (Chiasson-LeBel, 2020; Monsalve, 2021; Bayona, Maggi y Pretel, 2021).

Estas redes de élites empresariales latinoamericanas han servido para generar presión política, controlar información e incluso participar de manera directa en la política. En el Uruguay, por ejemplo, la familia que controlaba a la empresa de tranvías utilizó sus conexiones para adquirir control de cada vez más empresas y eventualmente llegar al poder político (Talamante, 2018). En el Perú, los grupos económicos han aprovechado la asimetría de poder entre ellos y la sociedad civil, en conjunto con la discrecionalidad del Estado, para implementar sus preferencias (Durand, 2020). En El Salvador, las redes empresariales tienen conexiones con empresas de medios, lo que les ha permitido influir directamente en el debate público (Cárdenas y Robles-Rivera, 2018). Incluso llegaron a comprar medios para desacreditar proyectos redistributivos durante campañas políticas. En Costa Rica los métodos de influencia fueron más exitosos pues incluyeron amenazas de extorsión por parte de grandes empresarios hacia los medios, a los que se proveía de información que afectaba al partido de izquierda y se les impedía publicar información que lo beneficiara (Robles-Rivera, 2021).

Un área donde la influencia de las élites es bastante evidente es en la política fiscal. En países donde el empresariado está más organizado, las propuestas para aumentar los impuestos corporativos se han bloqueado (Ondetti, 2021). Por ejemplo, en Chile no se pudo aumentar la tasa empresarial durante la década de 1990, mientras que en la Argentina, un país con grupos empresariales menos organizados, se logró aumentarla (Fairfield, 2010). Aun así, en aquellos países en donde las organizaciones no son tan fuertes, como en Colombia, es posible que estas ejerzan control sobre ciertos aspectos de la política pública, como la Federación Nacional de Cafeteros que ha tenido control sobre un impuesto de exportación de café (Schneider, 2010). En la Argentina, la ley de unificación de impuestos fue un acuerdo con poderosos grupos de empresarios vinícolas que permitió limitar el poder de las provincias para poner impuestos (Cerdá, 2018).

La participación política de las élites empresariales también ocurre de manera directa. En Panamá, la élite empresarial financió la campaña presidencial de uno de los suyos y ganó la presidencia (Cárdenas y Robles-Rivera, 2020). Esto es similar a lo que ocurrió en México en 2000 o en la Argentina en la década de 1990, cuando altos ejecutivos de empresas argentinas lograron obtener puestos

importantes en el gobierno para asegurar resultados favorables durante el período de reformas (Alba, 2006; Castellani y Dulitzky, 2018). En la mayor parte de los países latinoamericanos estudiados, las élites empresariales han borrado cada vez más la división entre ellas y la élite política. El mecanismo más claro es el de la puerta giratoria, por medio del cual miembros de las empresas ocupan puestos en el gobierno y viceversa (Castellani y Dulitzky, 2018; Cárdenas y Robles-Rivera, 2020). En México esto se volvió una práctica común desde la década de 1980, cuando miembros de ambas élites comenzaron a educarse en el extranjero, formando redes entre ambos y ocupando puestos relevantes de ambos lados al volver a su país (Salas-Porras, 2021). Un ejemplo en Chile es el de los Chicago Boys, educados en la Universidad de Chicago en la década de 1980, y su clara influencia en la política económica del gobierno de Pinochet (Brender, 2010).

Además, de manera similar que en México, las élites latinoamericanas se han profesionalizado e internacionalizado como respuesta a la apertura económica completa. En el Perú (Torres, 2014), Colombia (Misas, 2018) y el Brasil (Bonelli, 2018) las élites empresariales han optado por formar alianzas con compañías internacionales o expandirse a mercados internacionales para fortalecer su competitividad. En Chile, las élites se han vuelto más profesionales que durante la época de la dictadura y ahora son más prácticas y muestran convicciones ideológicas menos evidentes (Undurraga, 2011). Esta internacionalización se puede observar incluso fuera de América Latina en países con condiciones análogas. En España, por ejemplo, tras la caída de la dictadura de Franco y la integración del país al mercado europeo, sus élites también se abrieron e internacionalizaron (Fernández y Díaz, 2015).

Por todo lo anterior, no sorprende que en Latinoamérica el crecimiento de las empresas haya venido de la mano de políticas beneficiarias para la élite, sobre todo cuando el sistema de partidos e instituciones no se encuentra adecuadamente blindado para generar un contrapeso político y social ante las élites económicas (Segovia, 2005)<sup>8</sup>. Finalmente, aunque los grupos económicos han sido una parte importante del crecimiento económico en todo Latinoamérica, su concentración de poder ha tenido efectos negativos<sup>9</sup>. Esto se observa tanto en el corto como en el largo plazo, en la búsqueda de extracción de rentas y en la pérdida de legitimidad democrática, respectivamente (Schneider y Karcher, 2012). Un ejemplo de ello es el efecto que tuvieron las élites empresariales en diseñar las respuestas a la pandemia. Donde esto se permitió, la desigualdad tendió a aumentar mediante políticas como moratorias al pago de IVA o regulaciones específicas (Cárdenas, Robles-Rivera y Martínez-Vallejo, 2020).

---

<sup>8</sup> En la literatura se han identificado variables que acentúan la capacidad de las organizaciones empresariales para formarse e influir en la política (Schneider, 2004; Ondetti, 2021).

<sup>9</sup> El trabajo de Martínez (2015) aboga por una interpretación positiva del papel de los grupos empresariales en Chile.



### III. Evolución de las élites empresariales mexicanas y sus efectos en la concentración de la economía

En este capítulo se documenta la evolución de la élite empresarial mexicana. La información se divide en tres secciones; en la primera se muestra la evolución de la élite empresarial mexicana de 1975 a 2020 enfatizando los cambios que ha habido en la élite, cuándo han sucedido y a quién han afectado. En la segunda parte se analizan los cambios por sector considerando cuatro sectores: i) extracción y construcción, ii) manufactura de alimentos y textiles, iii) comercio y iv) servicios. En la tercera parte se analiza el efecto que esta élite empresarial ha tenido en la concentración de la economía mexicana. Se analizará qué proporción de las ventas, el personal, el activo y la utilidad es atribuible a la élite económica con respecto al total de la economía y cómo esta proporción ha cambiado a través del tiempo. Con ello se identificará el peso de las élites empresariales en la desigualdad de la economía mexicana.

#### A. Evolución de la élite empresarial mexicana

Definir qué empresas se encuentran en la élite económica mexicana es una cuestión compleja. El consenso académico es que una de las formas más recurridas para analizarla es utilizar el listado creado por la revista *Expansión*<sup>10</sup> que, desde 1975, jerarquiza anualmente a las 500 empresas más importantes de México<sup>11</sup>. En el presente trabajo se continúa con esta línea de trabajo, que puede rastrearse a investigaciones realizadas desde 1989, pero ampliando el análisis a un nivel de detalle y extensión que no existe hasta ahora en la literatura<sup>12</sup>.

---

<sup>10</sup> Hay una larga tradición de trabajos que utilizan esta fuente de información de manera parcial o agregada. Véase Camp (1989 y 1990), León y Jiménez (1994), Garrido (1997), Pozas (2003), Cabrera (2016), Rendón y Morales (2008b), Del Hierro y Alarco (2010), Castañeda (2010), Chavarín (2013), Chavarín y Ríos (2018), Aragón y Cárdenas (2020), Ríos (2021b), y Salas-Porras y Medina-Hernández (2021).

<sup>11</sup> Hasta 1979 la jerarquización fue de solo 300 empresas. La importancia de una empresa se mide de acuerdo con sus ventas en pesos constantes. Para empresas no públicas, los datos son autorreportes.

<sup>12</sup> Datos de 1975 a la fecha con desglose por empresa y sector para el top-100 y a nivel agregado para el top-500. Clasificación de grupos económicos. Se excluyen las empresas paraestatales.

La gran mayoría de las élites empresariales observadas en 1975 eran relativamente recientes pues eran empresas que se consolidaron durante el período de sustitución de importaciones. Entre las empresas industriales, el 78% tenía menos de 14 años de haber surgido y el 68% se había establecido entre 1941 y 1960 (Cordero, Santín y Tirado, 1983). Esta consolidación se gestó por la economía cerrada, que otorgó a ciertas empresas mercados monopólicos<sup>13</sup>, pero también por los bajos precios de los insumos energéticos debido a los subsidios de las paraestatales, el otorgamiento de contratos públicos preferenciales y las alianzas de empresas domésticas con internacionales para explotar el mercado mexicano (Castañeda, 2010). Un ejemplo de ello fue el Grupo Monterrey, la red de negocios más importante de la economía mexicana de la época (Chavarín, 2011). Sus empresas tenían participación en sectores tan diversos como manufactura, comercio y el sector financiero con empresas como VISA, HYLISA y CYDSA.

En los años setenta, los grupos económicos más grandes comenzaron a concentrar una mayor parte de la economía al comprar otras empresas por medio de deuda (Basave, 2001). Los préstamos internacionales fluyeron rápidamente hacia las economías en desarrollo debido a sus bajas tasas de interés en comparación con las locales. Los empresarios mexicanos las aprovecharon para financiar la expansión de sus grupos y empresas. La expansión financiada a través de la deuda se ilustra en el análisis de la actividad de los grupos económicos de 1974 a 1979 de Basave (1996). En el análisis de este autor se muestra que, de 215 empresas controladas por los 38 grupos empresariales más grandes, solo 55 eran nuevas y el resto eran adquisiciones. Destacan casos como Grupo Alfa, que adquirió 36 nuevas empresas, Vitro que adquirió 20 y VISA (después FEMSA) que hizo lo mismo con 14.

Las empresas más importantes de México en 1976 reflejan estos procesos de consolidación durante el período de sustitución de importaciones y expansión por medio de deuda. Las 10 empresas privadas más grandes eran, en orden jerárquico, Volkswagen, Aurrerá, Ford, Chrysler y Fomento de Industria y Comercio, Cervecería Cuauhtémoc, Empresas La Moderna, Industrias Peñoles, Anderson Clayton y Celanese Mexicana. Las empresas privadas que se encontraban entre las 100 más grandes de la clasificación de *Expansión* se dividían en las siguientes industrias: el 76% se dedicaba a la manufactura, el 9% a extracción y construcción, el 11% al comercio y el 4% a servicios. Las principales tres empresas de manufactura eran Volkswagen, Ford y Chrysler; las dos de extracción y construcción eran Industrias Peñoles e Industrial Minera México; las de comercio eran Aurrerá y El Puerto de Liverpool, y las de servicios eran Industria de Telecomunicación e IBM.

La mayoría de estas empresas, a pesar de estar entre las más importantes de México, no tenía altos niveles de productividad, sino que obtenía altos retornos debido a la falta de competencia que ofrecía el modelo económico mexicano de la época (Castañeda, 2010). La realidad tocó a la puerta de muchas de estas empresas entre 1976 y 1982, cuando las crisis económicas dificultaron la continuación del mismo modelo económico. Esto afectó a empresas, sobre todo del sector manufacturero, y llevó a México a un período de cambios en la élite empresarial. Sin embargo, los cambios no fueron muy importantes<sup>14</sup>. El 54% de las empresas que estaban entre las 100 más destacadas en 1976 continuaron en esta clasificación en 1982. Destacan casos como Celanese Mexicana, Cervecería Moctezuma, CYDSA e Industrial Minera México. Más aún, algunas empresas dejaron de estar en la clasificación de forma temporal durante este período, pero volvieron por medio de compras o reestructuras en años posteriores. Tal es el caso de Cervecería Cuauhtémoc, que ahora forma parte de FEMSA Cerveza, Fábricas de Papel San Rafael, ahora como parte de Bio Pappel, y Anderson Clayton, parte de PepsiCo.

---

<sup>13</sup> Por ejemplo, el decreto que prohibía la exportación de autopartes (de 1962) o la ley para regular la inversión extranjera que impedía la existencia de capital extranjero en ciertas empresas (de 1973).

<sup>14</sup> Entre las empresas que dejaron la clasificación se encuentra Hojalata y Lámina, S.A., Fertilizantes Fosfatados Mexicanos, Empresas Longoria, S.A., Protexa S.A., Pedro Domecq México, S.A. de C.V. y Spicer, S.A. Algunas empresas lograron mantenerse en la clasificación hasta 1979, pero salieron en los primeros dos años de la década de 1980. Destaca el caso de Agco y Empresas Mezquital del oro. Todas estas empresas y grupos manufactureros se encontraban en el top-100 de las empresas más importantes en 1976, pero dejaron de estarlo durante los últimos años del gobierno de López Portillo.

Hubo varias empresas que crecieron y lograron posicionarse mejor durante el período de 1976 a 1982, como en el caso de Industria del Hierro, Cemento Tolteca (después Cemex), Industrias Resistol S.A. (después DESC), Nacional del Cobre S.A. y Grupo Industrial Alfa. En promedio, estas empresas subieron 26 lugares en la clasificación del top-100 de las empresas más importantes de México de 1976 a 1982. Además, hubo empresas que entraron al ranking en el mismo período, aún si antes nunca habían estado presentes. Tal fue el caso de General Motors, Bimbo y Nestlé.

La nacionalización de la banca, ocurrida en 1982, y el inicio de políticas neoliberales volvió a ocasionar algunos cambios en los grupos empresariales, pero nuevamente fueron mínimos. Del top-100 de las empresas presentes en la clasificación en 1982, el 44% continuaba en la clasificación en 1987<sup>25</sup>. Destacan casos como Nissan, Cementos Mexicanos, Compañía Industrial de San Cristóbal, Grupo Nacional Provincial e IBM.

La mayoría de los grupos económicos sobrevivieron porque readaptaron sus redes financieras. Como ha mostrado el trabajo de Chavarín (2011), para sobrevivir, optaron por darle un papel más importante a las casas de bolsa. Esto provino de una política explícita del gobierno de Miguel de la Madrid que buscaba que los grupos económicos conservaran sus brazos financieros. Así, se reemplazaron a los bancos nacionalizados por casas de bolsa, y con ello se modificó el tipo de instituciones financieras, pero se mantuvo la posibilidad de obtener financiamiento.

La nacionalización de la banca tuvo como consecuencia la consolidación de los grupos económicos mediante mayores ligas a grandes inversiones extranjeras. En los cinco años posteriores a la nacionalización (1982-1987), 31 grupos económicos lograron posicionarse entre las 100 empresas más importantes de México a pesar de nunca haber estado en dicha posición con anterioridad. Entre ellas destacan, en las manufacturas, Industria Embotelladora, Holcim, Industrias CH, Hewlett Packard de México y ThyssenKrupp; en el comercio Controladora Tiendas de Descuento S.A. de C.V. (después Soriana) y Kodak Mexicana S.A. de C.V., y en los servicios American Express, New York Life y Seguros de México.

Más aun, hubo un grupo de empresas que ya eran relativamente importantes antes de la nacionalización de la banca, pero que, después de ella, despegaron con una fuerza no observada anteriormente. Tal fue el caso de Ganadores Productores de Leche Pura S.A., Teleindustria Ericsson S.A., John Deere S.A., Bayer de México S.A., Seguros la Comercial S.A., TMM, Cigarros La Tabacalera Mexicana S.A., IBM de México S.A., Cartón y Papel de México S.A. y Tubos de Acero de México S.A. En promedio, cada una de estas empresas escaló 36 posiciones de la clasificación en tan solo en cinco años.

La consolidación de grupos empresariales que se dio después de la nacionalización de la banca se debió en gran medida a las indemnizaciones que recibieron los exbanqueros. Como ha mostrado el trabajo de Castañeda (2010), la indemnización coincidió con la enajenación de múltiples empresas paraestatales y a los empresarios indemnizados se les dio prioridad para intercambiar sus bonos de indemnización por acciones de dichas empresas. Así se conformaron y solidificaron muchas de las alianzas empresariales más importantes que conocemos hasta ahora como Carso de Carlos Slim, Grupo Cifra, hoy parte de Walmart, y Grupo Synkro.

Los cambios que supuso la nacionalización de la banca y la implementación del neoliberalismo mexicano fueron importantes, pero aun así, el panorama empresarial mexicano no cambió mucho. Con datos de la clasificación de *Expansión* se puede observar que, de los grupos económicos que se encontraban entre el top-100 más importante de 1987, solo el 34% había salido de la clasificación en 1993, la mayoría en la manufactura. Tal fue el caso de La Corona, Calzado Canadá, Nacional de

---

<sup>25</sup> En general del top-100 de las empresas presentes de 1976, el 57% ya no se encontraba en el ranking en 1986. Destacan casos como Tubos de Acero de México S.A., Compañía Hulera Goodyear-Oxo, S.A. de C.V., Transmisiones y Equipos Mecánicos S.A., Condumex S.A., Gentor S.A. y Nacional de Drogas S.A.

Conductores Eléctricos, S.A. de C.V., Unicarb Industrial, Indeo, Islo, S.A., Grupo Vasconia, Viakon, Aluminio S.A. de C.V., Azkonobel y Organización Editorial Mexicana. En otros sectores económicos se observó el decaimiento de Universal de Valores, S.A. de C.V. y París-Londres.

Muchos grupos empresariales se consolidaron en el período de 1987 a 1993. Por ejemplo, Fomento de Industria y Comercio (Vitro), El puerto de Liverpool S.A., Aurrerá S.A. (luego Walmart), Bimbo, Kenworth Mexicano S.A. de C.V., Hewlett Packard México, Kimberly-Clark de México, Grupo Cementos Mexicanos (Cemex), Comercial Mabe S.A. de C.V. e IBM México. Cada una de estas empresas lograron aumentar en promedio 34 lugares en la clasificación de 1987 a 1993. También hubo grupos económicos que comenzaron a ser parte del top-100 de las empresas más importantes de México de 1987 a 1993. Tal es el caso de, en el comercio, Comercial Mexicana S.A., Nacional de Drogas S.A. y Servicios Industriales y Comerciales S.A. de C.V.; en la manufactura, Empresas la Moderna S.A. de C.V. y Gruma; y en otros sectores, Empresas ICA S.A. y Seguros Monterrey Serfin S.A.

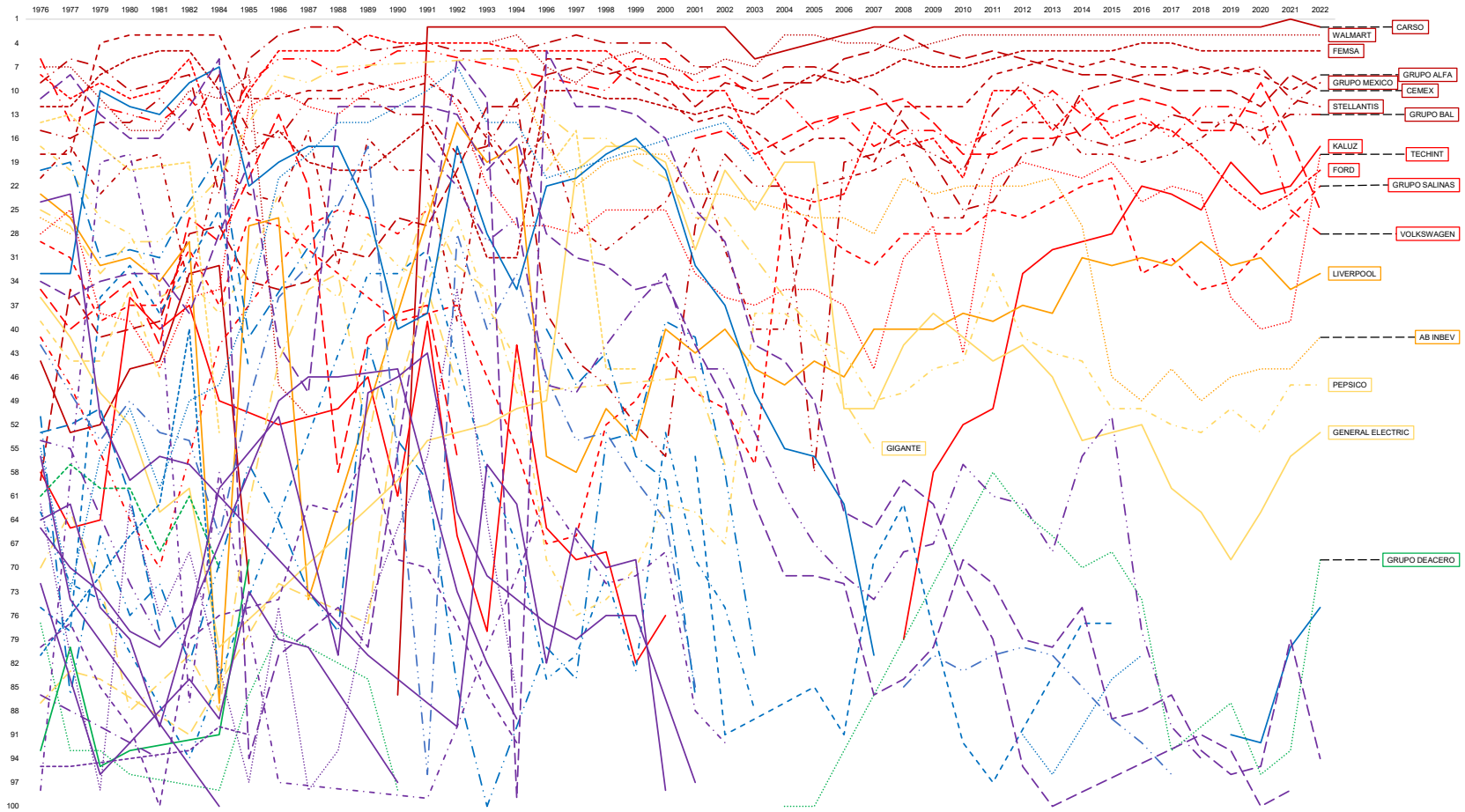
La crisis del error de diciembre de 1994 fue, por mucho, el evento de mayor catarsis para los grupos económicos mexicanos. De hecho, no ha habido una sola crisis que haya cambiado con mayor fuerza a los grupos económicos que dicha crisis, a pesar de no haber sido la más intensa en términos de reducciones en el crecimiento económico. Aun así, su impacto no fue tan fuerte. De los grupos económicos que se encontraban entre los 100 más destacados de México en 1993, el 64% se mantuvo en la clasificación en 1996. Entre los que no lo hicieron, el 38% eventualmente volvió a estar entre los 100 las empresas más destacadas de México después de 1996 mediante fusiones, compras o consolidaciones<sup>16</sup>. Tal fue el caso de Coppel, Metlife, Ericsson y Herdez.

Una forma más sencilla y agregada de observar la estabilidad de los grupos económicos mexicanos se muestra en el gráfico 1, donde se muestra el listado de grupos económicos que estaban entre los 100 más destacados de la clasificación de 1976 y hasta qué año lograron sobrevivir por medio de la presencia de cualquiera de sus empresas. Cada línea representa un grupo empresarial y su lugar en la clasificación en un año determinado. Entre menos líneas haya en un año, significa que menos grupos empresariales de 1976 lograron sobrevivir.

---

<sup>16</sup> Entre las que no volvieron a ser parte las 100 más destacadas después de la crisis de 1994 estuvieron American Express, Servicios Industriales y Comercio, Novum, Seguros de México, Vitromatic Comercial, Servicio Postal Mexicano, Grupo Mexicano de Desarrollo y Grupo Hyatt.

**Gráfico 1**  
**México: posiciones en la clasificación de *Expansión* ocupadas por los mayores grupos económicos, 1976**



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de *Expansión*, "Las 500 empresas más importantes de México (1976-2022)" [en línea] <https://expansion.mx/las-500-empresas-mas-importantes-mexico>.

Nota: Se muestran los cambios en la posición entre las empresas que en 1976 se encontraban entre las 100 más destacadas. Cada línea representa a un grupo económico o a una empresa. Cuando un grupo económico contiene varias empresas que se encuentran entre las 100 más destacadas, la línea del grupo toma el valor de la empresa mejor clasificada del grupo. El color de la línea corresponde a la última posición ocupada por la empresa o grupo sin importar el año (1 a 14 – rojo oscuro; 15 a 28 – rojo; 29 a 43 naranja; 44 a 57 – amarillo; 58 a 72 – verde; 73 a 86 – azul; 87 a 100 – morado). Se excluyen empresas paraestatales.

Las políticas de liberalización que comenzaron a aplicarse en los años ochenta fueron los detonantes de fenómenos de alta mortalidad en grupos empresariales. Sin embargo, el gráfico muestra que la clasificación de las empresas más importantes de México en 1976 es bastante estable a través del tiempo. Como se observa, de los grupos económicos que se encontraban entre los 100 más destacados en 1976, el 33% ha permanecido en la clasificación en 2022. En 2000, el 50% de los grupos empresariales que eran parte del top-100 en 1976 continuaban en la clasificación y en el año 2010 continuaban en la clasificación el 86%.

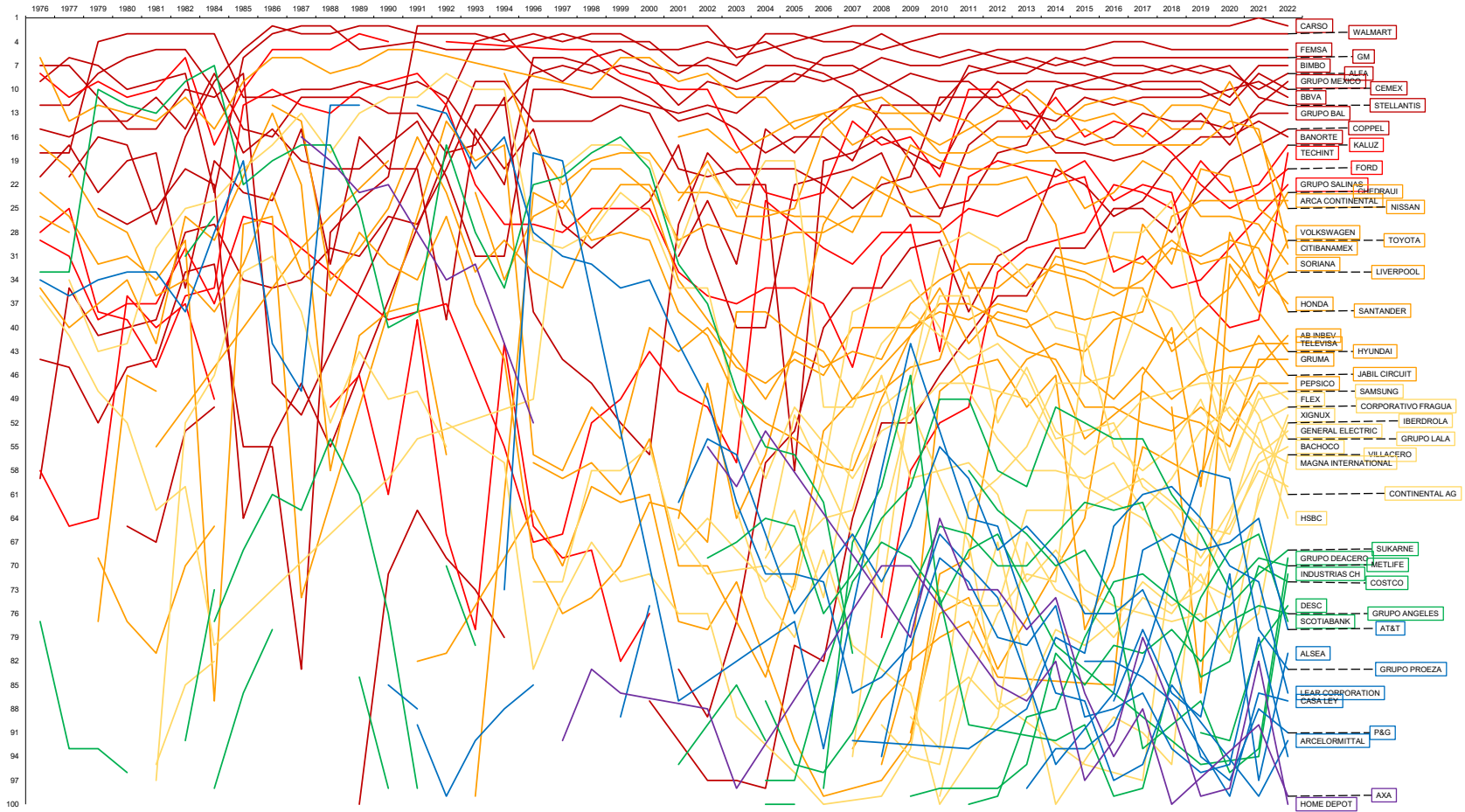
Otro aspecto que se observa en el gráfico 1 es cómo la crisis de 1994 y sus secuelas a finales de la década de los noventa llevaron a la consolidación de los grupos económicos de 2000 que son, casi sin cambio alguno, los grupos económicos dominantes en la actualidad. De 2003 a 2022 apenas ha habido cambios en las élites económicas mexicanas. El 66% de los grupos económicos representados entre los 100 más destacados de 2003 permanece en la clasificación en 2022. Aun así, de 2000 a la fecha destaca la salida de algunas empresas de la clasificación como Hewlett Packard México, IBM México, BorgWarner, U.S. Commercial, Controladora Comercial Mexicana, Gigante y Cintra, Vitro y Visteon. Asimismo, ha habido empresas que han entrado a la clasificación como Kaluz, Toyota, Honda, Hyundai, Jabil Circuit, Samsung, Flex, Corporativo Fragua, Xignux e Iberdrola. De 2002 a 2022 las empresas que más han logrado aumentar posiciones en la clasificación son Coppel, Banorte, Chedraui, Grupo Continental, Grupo Salinas, Bachoco y Grupo México. En promedio, estas empresas han aumentado 47 posiciones en la clasificación en 20 años.

La asombrosa estabilidad que tienen los grupos económicos a través del tiempo se hace patente en el gráfico 2, en el que se muestra cómo ha cambiado la posición de la clasificación entre las empresas que en 2022 se encontraban entre las 100 más destacadas de la clasificación de la revista *Expansión*. Cada línea representa una empresa o un grupo económico. Entre más arriba se encuentre una empresa (tonos rojos), más arriba de la clasificación de 2022 se encuentra. Las empresas y grupos económicos de niveles bajos de la clasificación se encuentran abajo (tonos morados y azules). Del total de empresas y grupos económicos que actualmente se encuentran entre los 100 más destacados de la clasificación de *Expansión*, el 33% se encontraba dentro de la clasificación en 1976, el 41% en 1980, el 39% en 1990, el 50% en 2000 y el 86% en 2010.

La estabilidad de las élites económicas mexicanas se mantiene incluso en épocas de crisis. De las crisis que ha habido desde 1976 hasta la fecha, la que más grupos ha sacado de entre las 100 más destacadas fue la de 1995, pero, aun así, permaneció más de la mitad. En general, las crisis no mueven mucho la clasificación. El 72% de los grupos que se encontraban entre los 100 más destacados de la clasificación en la crisis de 1976 se mantuvo en 1979, de 1982 a 1984 se mantuvo el 65%, y de 1987 a 1989 se mantuvo el 75%. El 67% de las 100 empresas más destacadas en 1994 se mantuvieron en 1996. El 84% de las 100 empresas más destacadas en 2008 se mantuvieron en 2010. Finalmente, el 88% de las empresas que estaban en esta clasificación en 2019 se mantuvo en 2021.

La estabilidad de los grupos económicos es mayor entre más arriba se encuentren las empresas en la clasificación. Esto es notable en el gráfico 2 al observar las empresas y grupos empresariales en tonos rojos. En el gráfico 1 se puede ver que el 38% de las empresas y grupos de los 20 más destacados en 2022 también estaban en esa clasificación en 1976. Además, el 50% estaba en 1980, el 50% en 1990, el 56% en 2000 y el 56% en 2010. Entre las empresas que más han permanecido en esta clasificación se encuentran Aurrerá, ahora parte de Walmart, FEMSA y General Motors.

**Gráfico 2**  
**México: posiciones de la clasificación de *Expansión* ocupadas por los mayores grupos económicos, 2022**



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de *Expansión*, "Las 500 empresas más importantes de México (1976-2022)" [en línea] <https://expansion.mx/las-500-empresas-mas-importantes-mexico>.

Nota: Se muestran los cambios en la posición de la clasificación entre las empresas que en 2022 se encontraban entre las 100 más destacadas. Cada línea representa a un grupo económico o a una empresa. Cuando un grupo económico contiene varias empresas que se encuentran en esta clasificación, la línea del grupo toma el valor de la empresa mejor clasificada del grupo. El color de la línea corresponde a la última posición ocupada por la empresa o grupo sin importar el año (1 a 14 – rojo oscuro; 15 a 28 – rojo; 29 a 43 naranja; 44 a 57 – amarillo; 58 a 72 – verde; 73 a 86 – azul; 87 a 100 – morado). Se excluyen las empresas paraestatales.

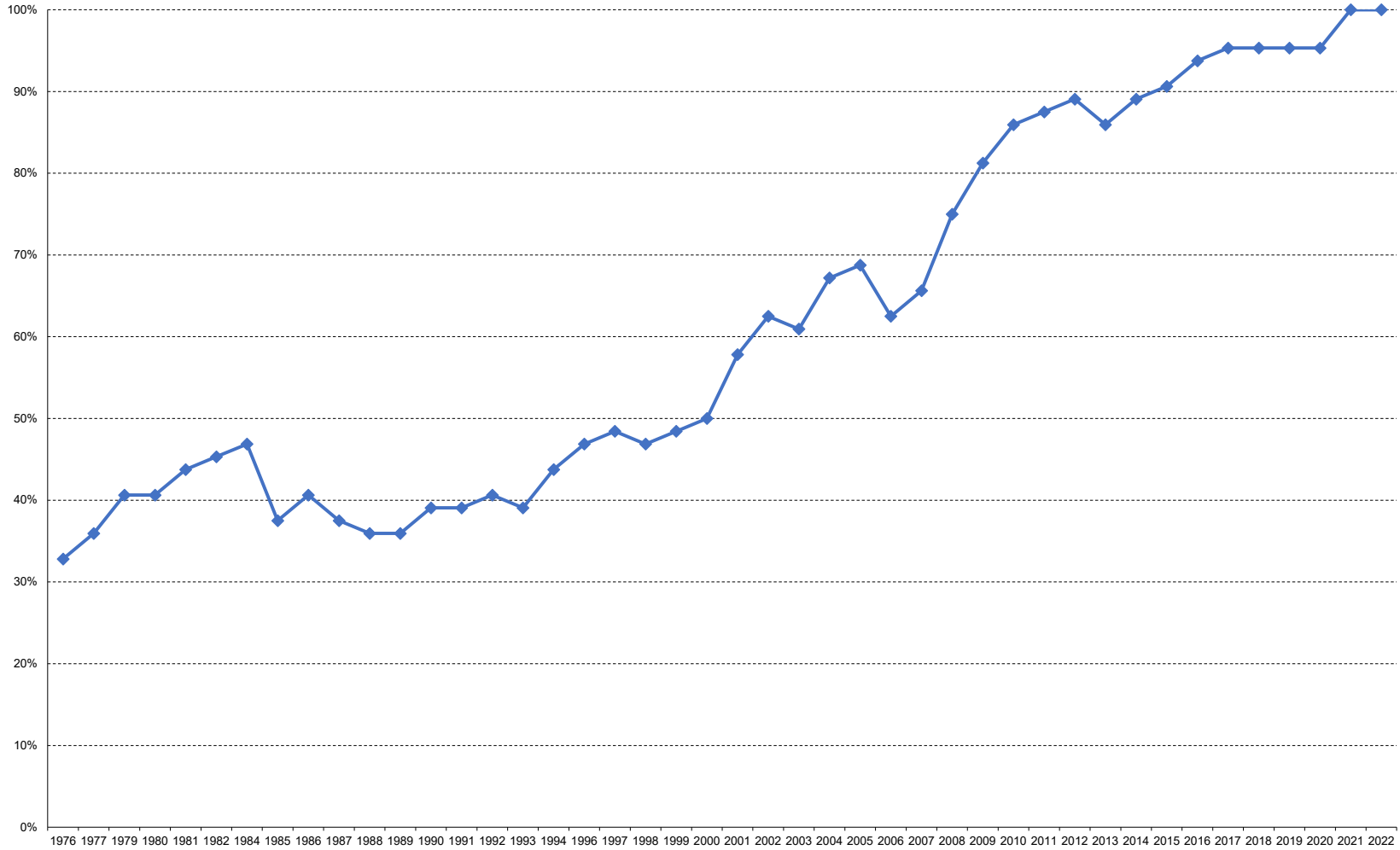
La permanencia es mucho menor entre las empresas que se encuentran en los lugares más bajos de la clasificación, como se puede notar en el gráfico 1 al analizar las empresas en tonos azules y morados. Entre las empresas o grupos empresariales que actualmente se encuentran en los lugares 91 al 100, solo el 20% se encontraba en algún lugar los 100 más destacados en 1976, al igual que en 1980, 1990 y 2000, y el 60% en 2010. Si se considera el 25% más bajo, es decir, los 12 grupos y empresas que ocupaban los lugares 76 a 100, solo el 8% estaba desde 1976 o 1980, el 17% en 1990, el 25% en 2000 y el 50% en 2010.

Una mejor apreciación del fenómeno se puede observar en el gráfico 3, donde se ve el porcentaje de empresas de las 100 más destacadas en 2022 que estaban en esta clasificación en distintos años. Durante los años ochenta y noventa solo cerca del 40% de los grupos económicos y empresas dominantes de la actualidad se encontraban entre los 100 más destacados. A partir de 2000 empieza un período de aceleración que logra que en 2004 ya sea el 67%, en 2008 del 75% y en 2011 del 88%. En la última década la clasificación de las empresas más importantes de México ha permanecido casi completamente inmóvil. En los últimos cinco años solo siete empresas que nunca habían estado en la clasificación han entrado: Hyundai en 2018, Adient y Union Pacific en 2020 y Robert Bosch, ADM, Grupo Envases y Farmacias del Ahorro en 2021. Si se extiende el período de análisis a 10 años, solo dos empresas más han entrado a la clasificación: Casa Ley en 2015 y Alsea en 2016.

La permanencia en la clasificación está directamente relacionada con la importancia que tenían las empresas en 1976. La mayor parte de las empresas o grupos económicos de 1976 que sobrevivió hasta 2022 tiende a ubicarse en las posiciones más altas de la clasificación desde 1976. De las empresas que lograron permanecer entre las 100 más destacadas, el 50% se encuentra en los primeros 25 lugares de la clasificación en 1976. Entre estas se encuentra Aurrerá, ahora parte de Walmart, Volkswagen y Ford. Además, de las empresas que se han mantenido en la clasificación desde 1976, el 26% son grupos empresariales que contienen empresas privatizadas. Destacan Nissan (que adquirió Renault, que antes adquirió Vehículos Automotores Mexicanos), CINTRA (que adquirió Aeroméxico y Mexicana), Grupo México (con Ferrocarriles Nacionales y la Minera de Cananea) y Grupo Carso (Teléfonos de México).

El giro que más ha tendido a permanecer es la manufactura, de manera que del total de empresas que se han mantenido en la clasificación desde 1976 y hasta 2022, el 74% es algún tipo de manufactura. Destaca la manufactura de metálicos y productos de consumo (clave 33 en la clasificación SCIAN), que representa el 43% de las empresas sobrevivientes, entre las que se encuentran Grupo Deacero, GE, Volkswagen, Nissan, Ford, Techint, Kaluz y FCA. En general, lo que se observa en la clasificación de las empresas es una altísima probabilidad de supervivencia, una correlación entre la supervivencia y el poderío que las empresas tenían desde 1976, y una mayor probabilidad de la manufactura de sobrevivir.

**Gráfico 3**  
**México: porcentaje de grupos económicos de los 100 más destacados de 2022 que se encontraban en esta clasificación en años anteriores**  
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de *Expansión*, "Las 500 empresas más importantes de México (1976-2022)" [en línea] <https://expansion.mx/las-500-empresas-mas-importantes-mexico>.

## B. Análisis por sector

Aunque la tendencia general es a la poca movilidad empresarial, resulta interesante analizar lo que ocurrió en los distintos sectores de la economía: i) extracción y construcción; ii) manufactura de alimentos y textiles; iii) manufactura con fibras y minerales, manufactura con metales y de productos de consumo; iv) comercio y v) servicios.

### 1. Sector de extracción y construcción

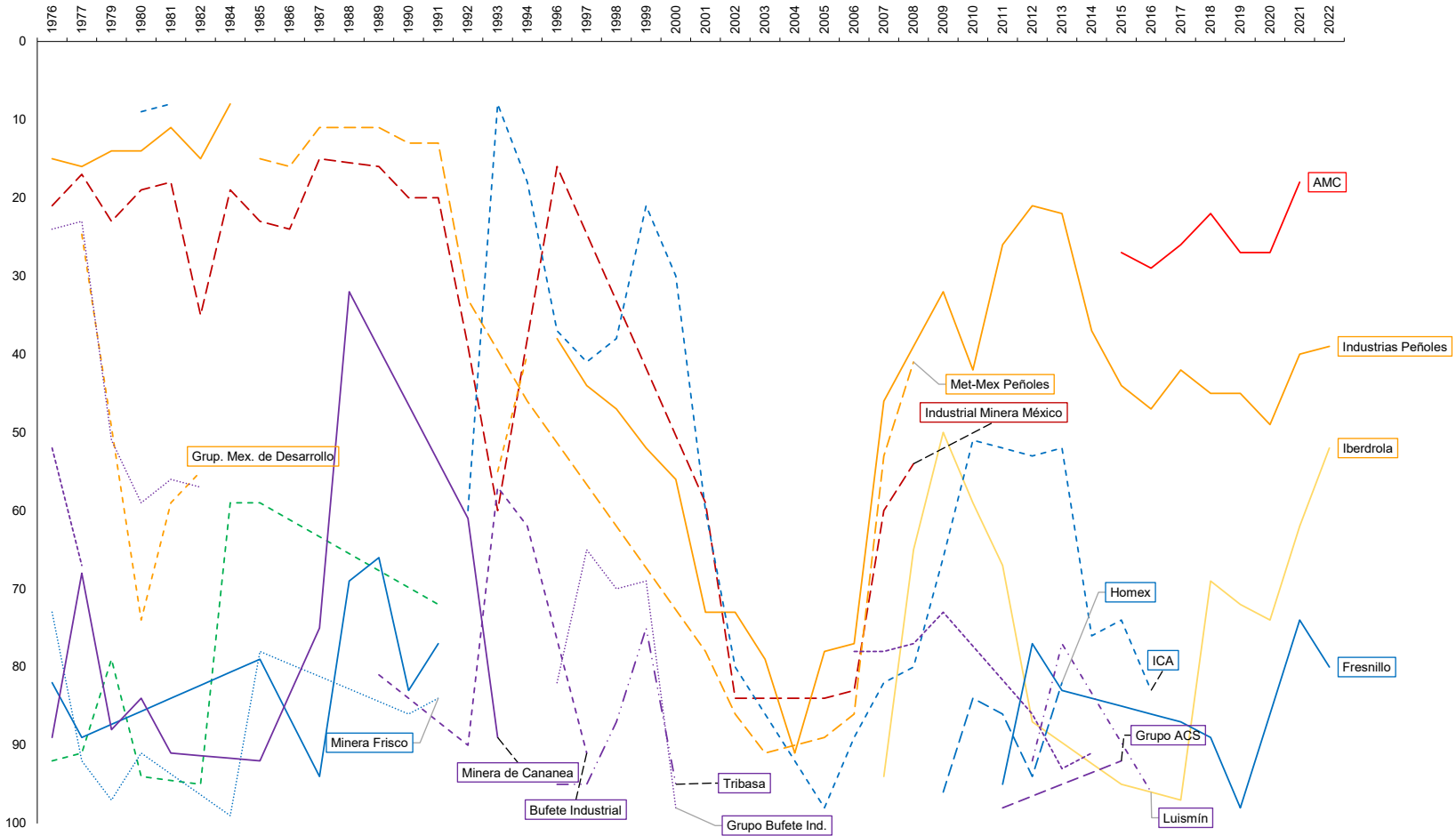
La información para el sector de extracción y construcción se presenta en el gráfico 4. En el sector hay 32 empresas que alguna vez han sido parte de los 100 más destacados, pero en el gráfico 4 solo se muestran las 33 empresas que han estado en la clasificación al menos cinco años de 1976 a 2022. De estas, 5 pertenecen al sector agrícola, 8 al minero, 4 al de generación de energía y 16 al de construcción. De las 33 empresas que se muestran, las más importantes son Industrias Peñoles, Industrial Minera México, ICA, Fresnillo, Met-Mex Peñoles, Compañía Minera de Cananea, Iberdrola y Minera Frisco.

Actualmente, entre las 100 más destacadas de 2020 se encuentran solo cuatro empresas: Industrial Minera México, Industrias Peñoles, Iberdrola y Fresnillo. Las empresas que más recientemente han entrado a la clasificación son Industrial Minera México (2022), Industrias Luismín (2011), Grupo ACS México y Fresnillo (2010). En este sector todas las empresas más importantes sufrieron caídas importantes entre 2002 y 2004. Durante este período, ninguna empresa estuvo en un lugar superior al 73, a pesar de que en años anteriores las empresas de este sector regularmente se encontraban dentro de las 100 más destacadas. Después de ese período, algunas de las empresas recuperaron su lugar, entre ellas Americas Mining Corporation, parte de Grupo México que llegó al lugar 14 en 2022, e Industria Peñoles.

Hay varios casos interesantes del sector de extractivo y construcción. Uno de ellos es el caso de la empresa Iberdrola que, si bien se encuentra entre la clasificación desde 2007, no tomó fuerza sino hasta 2009, cuando Luz y Fuerza del Centro dejó de operar. Otro dato es que en 2023 el Gobierno mexicano firmó un convenio con Iberdrola para adquirir 13 plantas de generación eléctrica que serán operadas por la CFE. La adquisición costará unos 6.000 millones de dólares y permitió que el gobierno recobrara cierta rectoría sobre la producción energética. Por último, hay una gran cantidad de empresas que estaban entre las 100 más destacadas en los años setenta y ya no estaban a principios de los años noventa, por ejemplo, Compañía Minera de Cananea, S.A. (1976-1993) y Minera Frisco (1976-1991).

En general, las compañías privadas más importantes de este sector pertenecen a dos de los grupos económicos mexicanos más antiguos y poderosos: Americas Mining Corporation (AMC) es parte de Grupo México, e Industrias Peñoles, de Grupo BAL. En el sector extractivo, las paraestatales y privatizaciones han dado vida a las principales empresas. Las dos principales empresas del sector son las paraestatales y la empresa privada más grande del sector, AMC, que se benefició de la privatización de empresas que solían ser paraestatales como la Minera de Cananea.

**Gráfico 4**  
**México: posiciones en la clasificación ocupadas por las empresas en el sector de extracción y construcción**



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de *Expansión*, "Las 500 empresas más importantes de México (1976-2022)" [en línea] <https://expansion.mx/las-500-empresas-mas-importantes-mexico>.

Nota: Se muestran los cambios en la posición de la clasificación entre todas las empresas del sector. Cada línea representa a una empresa presente al menos un año entre las 100 más destacadas de las empresas más grandes de México. El color de la línea corresponde a la última posición ocupada por la empresa o grupo sin importar el año (1 a 14 – rojo oscuro; 15 a 28 – rojo; 29 a 43 – naranja; 44 a 57 – amarillo; 58 a 72 – verde; 73 a 86 – azul; 87 a 100 – morado). Se excluyen empresas paraestatales.

## 2. Sector de manufactura de alimentos y textiles

Los datos para el sector de manufactura de alimentos y textiles se presentan en el gráfico 5. En el sector hay 72 empresas que alguna vez han sido parte de las 100 más destacadas, pero en el gráfico solo se muestran las 41 que han estado en la clasificación al menos cinco años de 1976 a 2022. Las más importantes son Bimbo, Nestlé, Sigma Alimentos, Cervecería Cuauhtémoc, Gruma, Cervecería Modelo, Pasterizadora Laguna, Bachoco, Cigatam y Coca-Cola FEMSA. Entre las 100 más destacadas de 2020 hay solo 13 empresas dentro de las que se encuentran Grupo Continental, Pepsi-Gemex y Procter & Gamble. Las empresas que más recientemente han entrado a esta clasificación son Cultiva (2013), Grupo Viz, Coca-Cola FEMSA y Heineken (2012) y Omnilife (2011). Entre las 42 empresas del sector de manufactura de alimentos y textiles hay una empresa pública, una privatizada y el resto son privadas.

En el sector de manufactura de alimentos y textiles hubo un número importante de empresas hasta alrededor de 2009 cuando hubo una consolidación que dejó una cantidad mucho más reducida. Por el momento no hay una sola empresa dominante. Las que han estado a la cabeza desde hace más tiempo son Bimbo, que ha estado entre los lugares 55 y 7 desde 1979, y Coca-Cola FEMSA, que ha estado entre los lugares 55 y 11 desde 1996. Ambas están a la cabeza del sector desde 2010. Entre los primeros lugares también están Sigma Alimentos y Grupo Continental.

La primera de estas empresas destaca por ser parte de Grupo Alfa, que en sus inicios se dedicaba a la industria pesada, pero se ha expandido a otros sectores, llegando también a los lugares más altos. Grupo Continental es la segunda embotelladora de productos de Coca-Cola después de FEMSA (Echeverría, 2021). En este sector es clara la influencia de los grandes grupos industriales del período de sustitución de importaciones como FEMSA, sucesor de VISA, a través de Coca-Cola y Grupo Alfa a través de Sigma. El origen de todas ellas, además, se puede rastrear al Grupo Monterrey, el más importante de la segunda mitad del siglo XX (Chavarín, 2011).

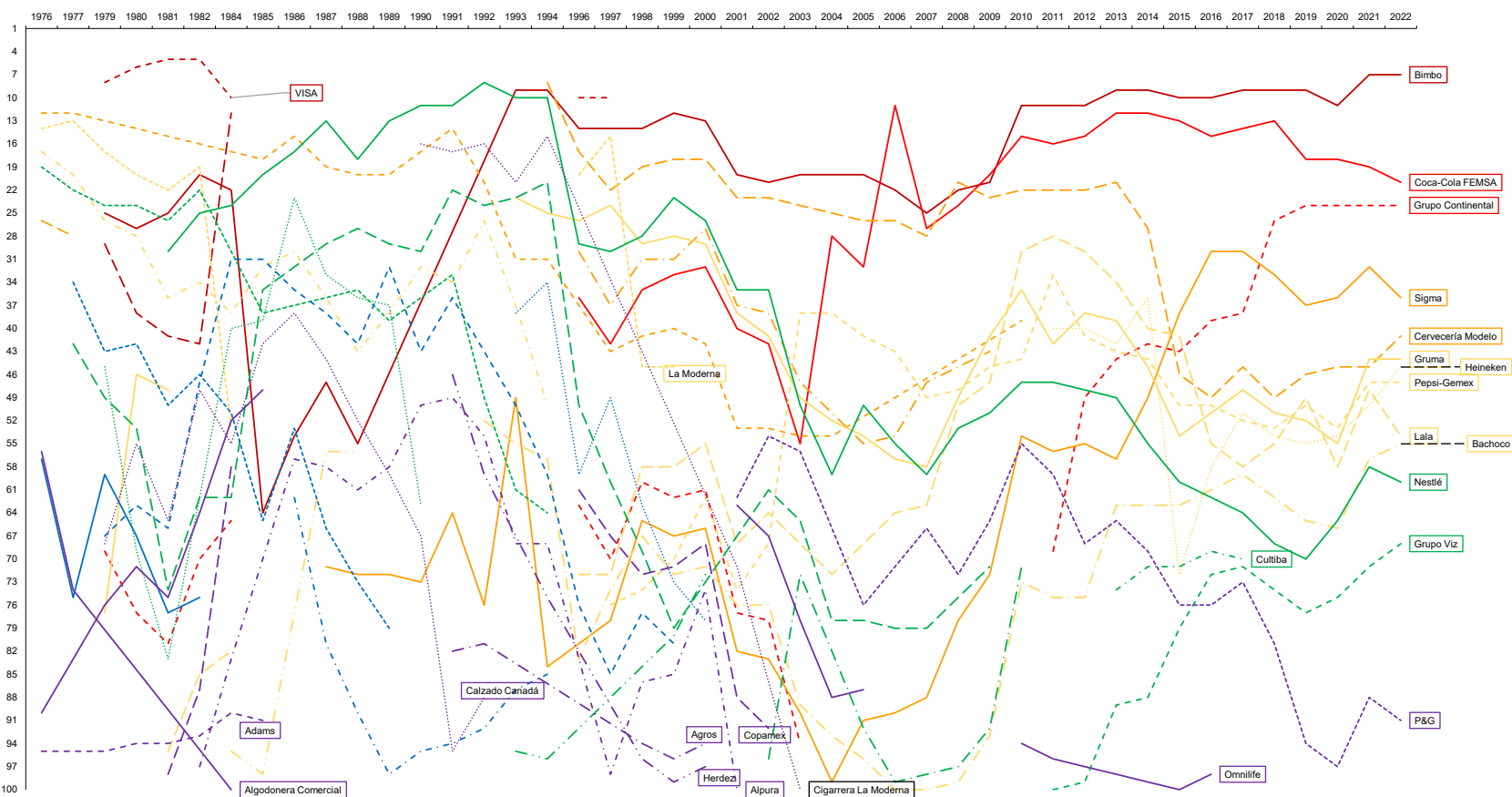
## 3. Sector de manufactura de fibras y minerales

Los datos para el sector de manufactura de alimentos y textiles se presentan en el gráfico 6. Un total de 71 empresas de este sector ha estado entre las 100 más destacadas, pero en el gráfico 6 solamente se muestran las 46 que han estado al menos cinco años en la clasificación. En 1994 desaparecieron la mayor cantidad de empresas, entre ellas Petrocel, hoy parte de Grupo Alfa, al igual que Alpek, y Cemento Maya, hoy parte de Cemex. Sin embargo, ahora solo quedan seis: Cemex, Alpek, Continental AG, Grupo Desc, Grupo Envases y Kimberly-Clark. Históricamente, otras empresas importantes en este sector han sido Fábricas de Papel San Rafael, Du Pont, Apasco, Grupo IRSA y Cemento Tolteca.

Las de más reciente ingreso a la clasificación son Grupo Desc (2019), Grupo IRSA y Continental AG (2008), Cemento Monterrey (2004) y Vidriera Monterrey (2003). Cemex es la empresa líder de este sector desde 1996 con una diferencia importante sobre el resto y ha estado entre los lugares 3 y 12 desde entonces. Alpek ha estado en segundo lugar de este sector desde 2008 y entre los lugares 39 y 23 desde este mismo año.

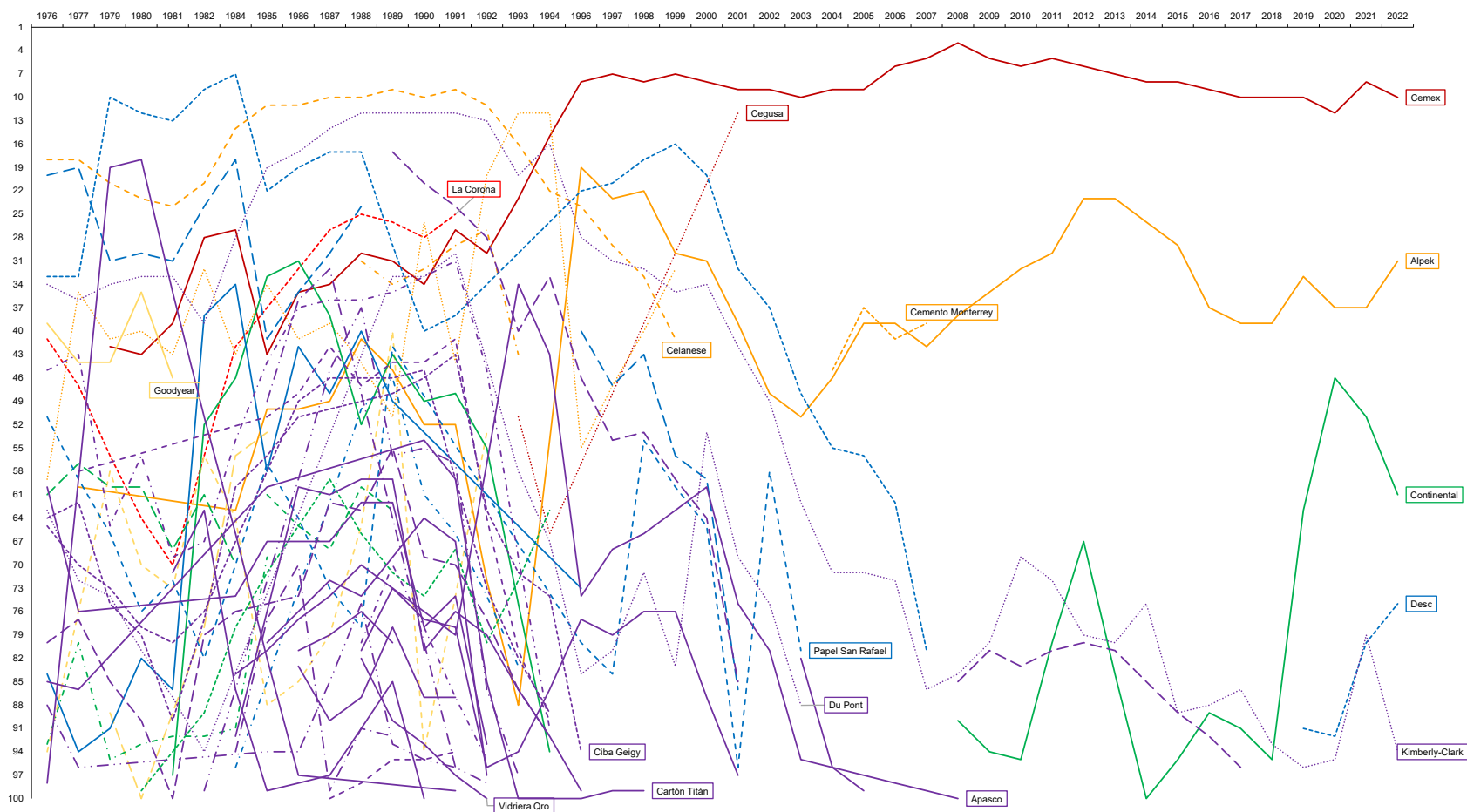
Considerando a las seis que quedan (incluyendo las que no se muestran en el gráfico 6), Grupo Envases es la única que ha ingresado recientemente a las primeras 100 de la clasificación, en 2021 al lugar 91. El resto son empresas que han estado entre las más grandes por décadas. Cemex se fundó en 1908 y ha estado en la clasificación desde su inicio. Alpek es parte de Grupo Alfa, uno de los grupos más constantes de la clasificación. Continental AG es una empresa alemana que compró a la Hulera Euzkadi que estaba en la clasificación desde 1976. Grupo Desc dejó de estar entre las primeras 100 durante algunos años, pero se mantuvo desde 1976 hasta 2007. Kimberly Clark, por último, aunque hoy está en una posición mucho menor (94), ha estado en la clasificación de manera ininterrumpida desde 1976, cuando estuvo en el lugar 34.

**Gráfico 5**  
**México: posiciones en la clasificación ocupadas por las empresas en el sector de manufactura de alimentos y textiles**



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de *Expansión*, "Las 500 empresas más importantes de México (1976-2022)" [en línea] <https://expansion.mx/las-500-empresas-mas-importantes-mexico>.  
 Nota: Se muestran los cambios en la posición de la clasificación entre todas las empresas del sector. Cada línea representa a una empresa presente al menos un año entre las 100 más destacadas de las empresas más grandes de México. El color de la línea corresponde a la última posición ocupada por la empresa o grupo sin importar el año (1 a 14 – rojo oscuro; 15 a 28 – rojo; 29 a 43 – naranja; 44 a 57 – amarillo; 58 a 72 – verde; 73 a 86 – azul; 87 a 100 – morado). Se excluyen empresas paraestatales.

**Gráfico 6**  
**México: posiciones en la clasificación ocupadas por las empresas en el sector de manufactura de fibras y minerales**



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de *Expansión*, "Las 500 empresas más importantes de México (1976-2022)" [en línea] <https://expansion.mx/las-500-empresas-mas-importantes-mexico>.

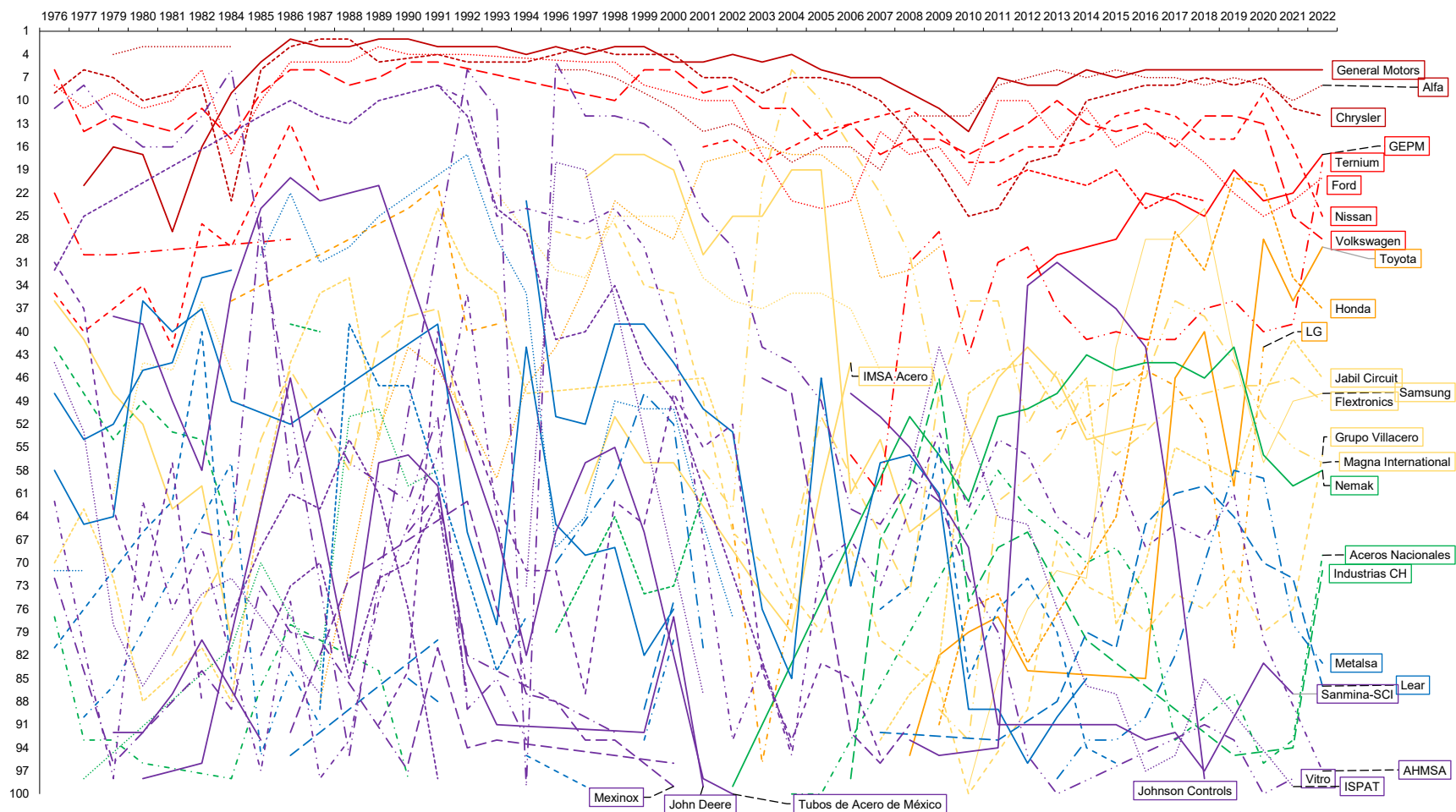
Nota: Se muestran los cambios en la posición de la clasificación entre todas las empresas del sector. Cada línea representa a una empresa presente al menos un año entre las 100 más destacadas de las empresas más grandes de México. El color de la línea corresponde a la última posición ocupada por la empresa o grupo sin importar el año (1 a 14 – rojo oscuro; 15 a 28 – rojo; 29 a 43 – naranja; 44 a 57 – amarillo; 58 a 72 – verde; 73 a 86 – azul; 87 a 100 – morado). Se excluyen empresas paraestatales.

#### **4. Sector de manufacturas con metales y de productos de consumo**

El sector de manufacturas con metales y de productos de consumo es el que históricamente ha contado con más empresas (véase el gráfico 7). De las 100 empresas más importantes en 1976, 24 pertenecían a este sector. En total, 111 empresas de este sector han estado entre las 100 más destacadas, con 27 de ellas en 2022. Sin embargo, en el gráfico 7 solamente se muestran las 65 que han estado al menos cinco años en la clasificación. Las diez empresas más importantes de este sector son Chrysler, Ford, Volkswagen, Altos Hornos de México, General Motors, Vitro, Alfa, Nissan, Aceros Nacionales y General Electric. Las cinco de más reciente ingreso son Grupo Simec (2022), Kenworth (2020), LG y Metalsa (2013) y Grupo Empresarial Privado Mexicano (2012). De las 69 empresas que se muestran, 6 son privatizadas y 63 son privadas.

Esta división del sector manufacturero es una de las más intensivas tecnológicamente y, por lo tanto, con más empresas internacionales. Los sectores tecnológicos han atraído la mayor cantidad de inversión extranjera desde el período de sustitución de importaciones. Las manufacturas de metales y productos de consumo han estado dominadas por las armadoras automotrices transnacionales desde que se realiza la clasificación. General Motors, Chrysler, Ford, Volkswagen y Nissan han estado entre las 50 empresas más grandes de México y entre las 20 más grandes del sector desde los años setenta. Incluso, algunas de las que más recientemente entraron a la clasificación como Toyota y Honda (2008 y 2009, respectivamente), son también automotrices. Una excepción es grupo Alfa que, aunque hoy funciona como controladora de empresas en sectores muy diversos, inició como una siderúrgica. Alfa llegó al segundo lugar del sector en 2011 y es la única que ha estado por encima de General Motors desde entonces. Desde 2011, Alfa ha estado entre los lugares 6 y 10 de la clasificación.

**Gráfico 7**  
**México: posiciones en la clasificación ocupadas por las empresas en el sector de manufacturas con metales y de productos de consumo**



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de *Expansión*, "Las 500 empresas más importantes de México (1976-2022)" [en línea] <https://expansion.mx/las-500-empresas-mas-importantes-mexico>.

Nota: Se muestran los cambios en la posición de la clasificación entre todas las empresas del sector. Cada línea representa a una empresa presente al menos un año entre las 100 más destacadas de las empresas más grandes de México. El color de la línea corresponde a la última posición ocupada por la empresa o grupo sin importar el año (1 a 14 – rojo oscuro; 15 a 28 – rojo; 29 a 43 – naranja; 44 a 57 – amarillo; 58 a 72 – verde; 73 a 86 – azul; 87 a 100 – morado). Se excluyen empresas paraestatales.

## 5. Sector comercio

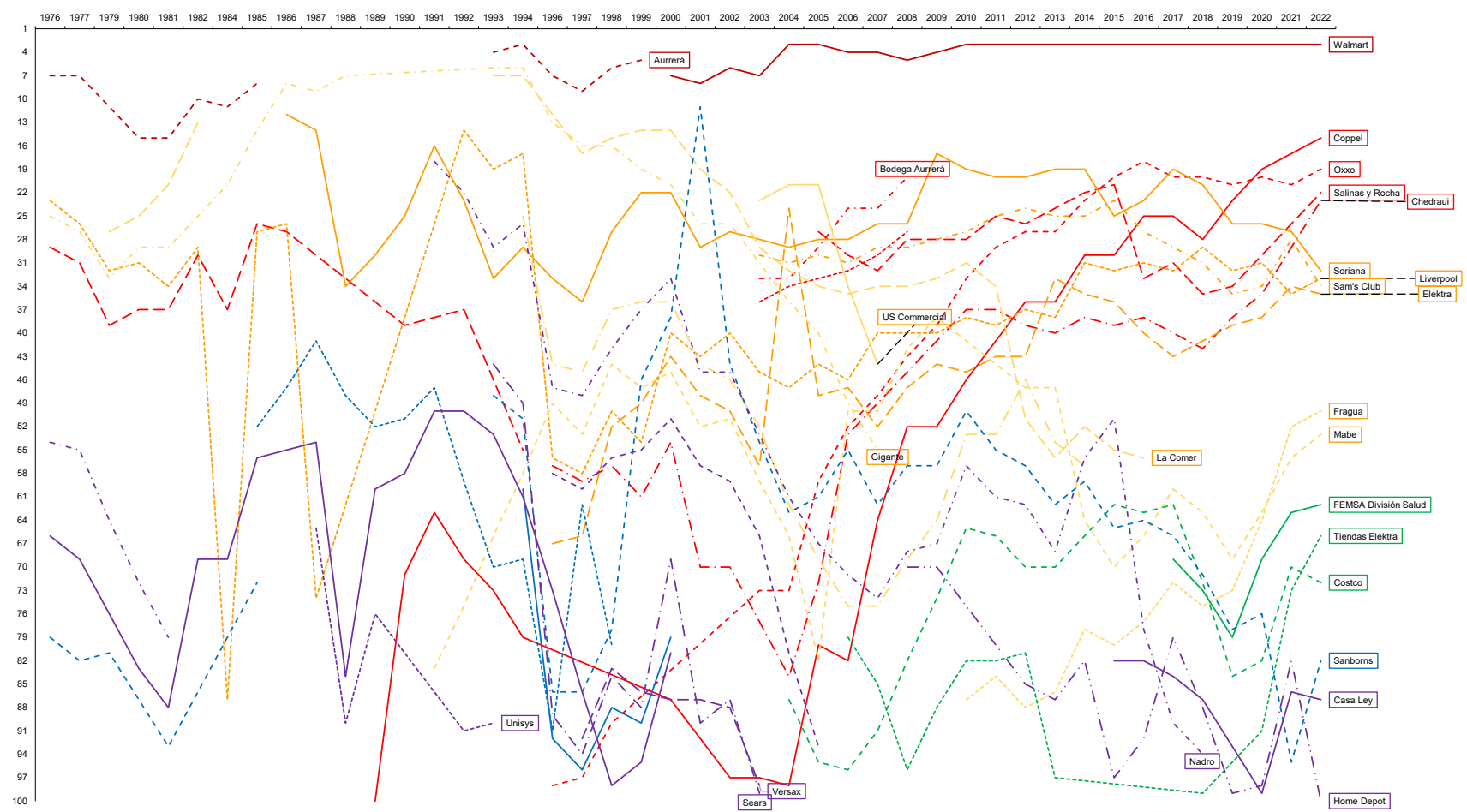
La información para el sector comercio se presenta en el gráfico 8. En este sector hay 60 empresas que alguna vez fueron parte de las 100 más destacadas, pero en el gráfico solo se muestran las 32 que han estado en la clasificación al menos cinco años de 1976 a 2022. De las 32 empresas que se muestran, las más importantes son Liverpool, Sanborns, Soriana, Salinas y Rocha, Coppel Nacional de Drogas, Mabe, Gigante, Oxxo y Chedraui. Entre las 100 más destacadas de 2022 se encuentran solo 17 empresas entre las que están Soriana, Electra, Corporativo Fragua y Costco. Las empresas que más recientemente han entrado a la clasificación son FEMSA División Salud y El Palacio de Hierro (2017), Casa Ley (2015), Home Depot (2008) y Elektra (2006). Todas las empresas que aparecen en el gráfico de este sector son privadas.

Walmart ha sido la empresa líder del sector desde 2000; desde entonces y hasta la fecha siempre ha estado entre los lugares ocho y tres y se ha mantenido en tercer lugar de la clasificación ininterrumpidamente desde 2010. Sin embargo, a pesar de su poderío en el sector de comercio, no se observa el mismo nivel de consolidación que en otros. En 2022 hay más empresas de comercio de las que había en 1979. Esto se debe a varios casos de crecimiento rápido, como Coppel y Oxxo. Coppel fue la segunda cadena comercial más grande en la clasificación de 2022, pero comenzó en el lugar 100 en 1989. De forma similar, Oxxo, la tercera en 2022, empezó en el lugar 98 en 1996. Resulta interesante que dos casos se han logrado mantener a lo largo de todo el período entre las 100 más destacadas: Sanborns y Liverpool. Esta última es una de las empresas sobrevivientes fundadas por el grupo de los *barcelonnettas*. Varias de las empresas más importantes del sector comercio siguen el modelo que inició en la década de 1990: comercializadoras de productos de consumo con esquemas de crédito (Chavarín, 2011), como en el caso de Coppel y Elektra del Grupo Salinas.

## 6. Sector servicios

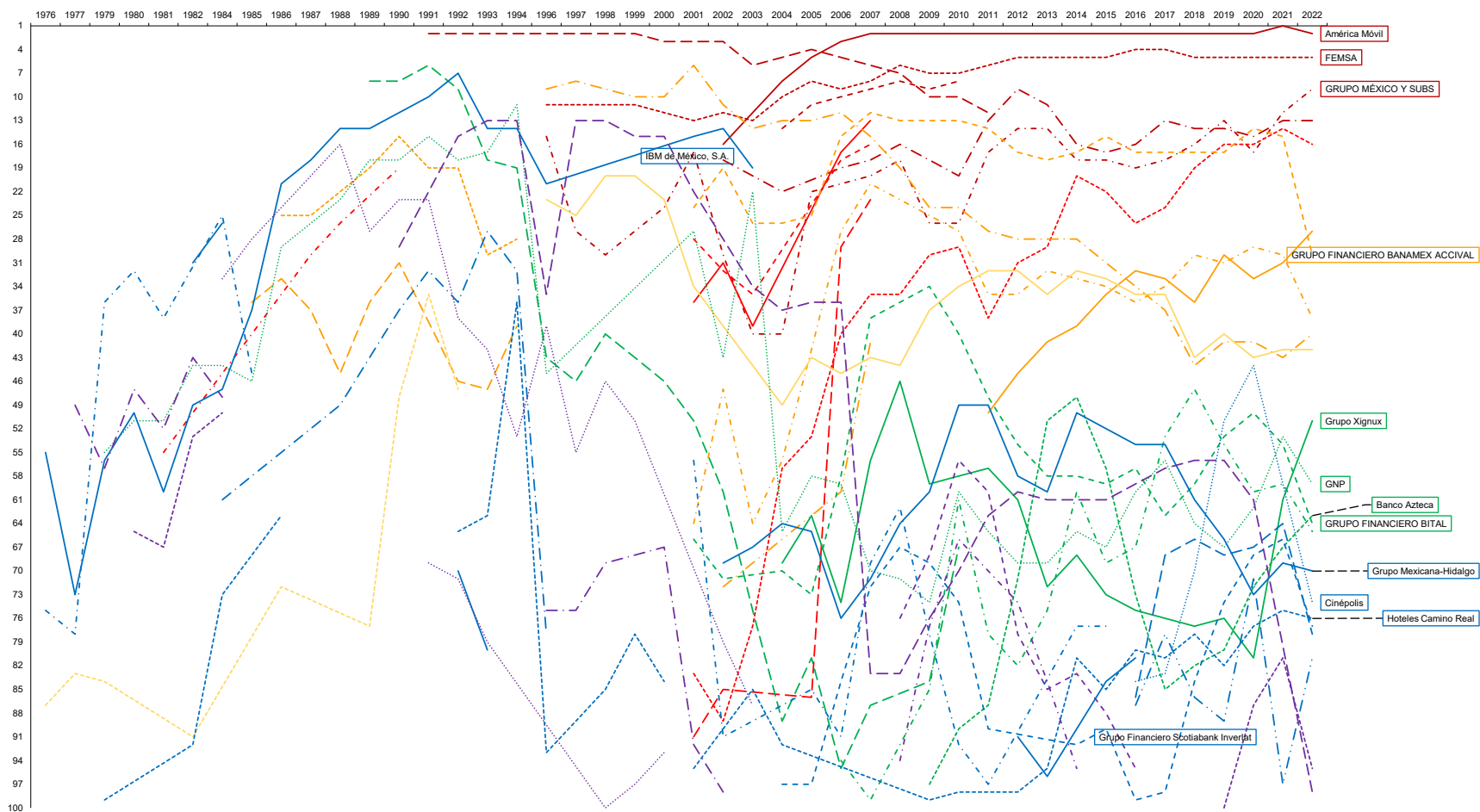
La evolución de la élite empresarial del sector servicios se muestra en el gráfico 9. En este sector hay 87 empresas que alguna vez fueron parte de las 100 más destacadas, pero en el gráfico solo se muestran las 47 empresas que han estado en la clasificación al menos cinco años de 1976 a 2022. De estas, 3 son del sector de transporte y almacenamiento, 7 del sector de telecomunicaciones, 20 del sector de seguros y servicios financieros, 6 de servicios profesionales, científicos y técnicos, 9 son *holding* o corporativos y 2 de hoteles y restaurantes. De las 47 empresas que se muestran las más importantes son Aeroméxico, GNP, Seguros La Comercial, Teléfonos de México, Mexicana de Aviación, IBM de México, Hoteles Camino Real, FEMSA, Grupo México y Grupo Carso. En 2022, entre las 100 más destacadas se encuentran solo 23 empresas entre las que están Grupo BAL, Grupo México, Orbia, Banamex y Grupo Televisa. Este es el sector con más empresas privatizadas, 12 en total, gracias sobre todo a los bancos.

**Gráfico 8**  
**México: posiciones en la clasificación ocupadas por las empresas en el sector comercio**



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de *Expansión*, "Las 500 empresas más importantes de México (1976-2022)" [en línea] <https://expansion.mx/las-500-empresas-mas-importantes-mexico>.  
 Nota: Se muestran los cambios en la posición de la clasificación entre todas las empresas del sector. Cada línea representa a una empresa presente al menos un año entre las 100 más destacadas de las empresas más grandes de México. El color de la línea corresponde a la última posición ocupada por la empresa o grupo sin importar el año (1 a 14 – rojo oscuro; 15 a 28 – rojo; 29 a 43 naranja; 44 a 57 – amarillo; 58 a 72 – verde; 73 a 86 – azul; 87 a 100 – morado). Se excluyen empresas paraestatales.

**Gráfico 9**  
**México: posiciones en la clasificación ocupadas por las empresas en el sector servicios**



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de *Expansión*, "Las 500 empresas más importantes de México (1976-2022)" [en línea] <https://expansion.mx/las-500-empresas-mas-importantes-mexico>.

Nota: Se muestran los cambios en la posición de la clasificación entre todas las empresas del sector. Cada línea representa a una empresa presente al menos un año entre las 100 más destacadas la clasificación de las empresas más grandes de México. El color de la línea corresponde a la última posición ocupada por la empresa o grupo sin importar el año (1 a 14 – rojo oscuro; 15 a 28 – rojo; 29 a 43 naranja; 44 a 57 – amarillo; 58 a 72 – verde; 73 a 86 – azul; 87 a 100 – morado). Se excluyen empresas paraestatales.

En el sector de servicios se observa algo similar al sector de comercio. En 1976 solamente había tres empresas de servicios entre las 100 más grandes de la clasificación. En cambio, en la clasificación de 2022 hubo 27, un aumento del 575%. América Móvil, actual primer lugar privado del sector, es la única empresa privada que ha estado en primer lugar y desde 2006 siempre ha estado entre los primeros lugares. Este es uno de los sectores más impactados por las reformas económicas de los períodos presidenciales de Miguel de la Madrid y Carlos Salinas. En primer lugar, se observan los resultados de la privatización de la banca y su internacionalización. Entre las empresas más importantes de este sector están BBVA Bancomer y Santander, dos bancos antes mexicanos (Bancomer y Serfín) adquiridos por bancos españoles después de la privatización. Ambos ingresaron a las 100 más destacadas en 2001. También está Banorte, que sigue siendo mexicano, pero ingresó a esta clasificación en el mismo año.

Finalmente, resaltan los casos de Grupo Nacional Provincial (GNP) y Aeroméxico. Aunque en 2022 están entre los lugares bajos de las 100 más destacadas (59 y 98, respectivamente), son empresas que han estado en la clasificación por décadas. Aeroméxico estuvo en lugar 27 en 1976 y no ha salido de la clasificación desde entonces a pesar de que ha bajado. GNP ingresó a la clasificación en 1979, pero es otra de las empresas que tiene su origen en el grupo *barcelonnetta*. FEMSA ha sido el segundo lugar desde 2008 y desde entonces siempre ha estado entre el lugar 7 y el 4.

### C. Análisis de cómo la élite empresarial concentra una cantidad cada vez mayor de la economía mexicana

La evolución de las élites empresariales ha hecho que la economía esté altamente concentrada. Aunque en algunos sectores se observe cierta desconcentración, la tendencia global es en el sentido opuesto. Esto ha llevado a una distribución como la que se muestra en el gráfico 10; independientemente de la medida que se utilice, la concentración entre unidades económicas es muy elevada y superior a las medidas de desigualdad que se observan en medidas del ingreso de las personas. Con base en la utilidad neta obtenida de los datos del SAT, solo 6.800 empresas (el 1% más rico) concentran el 73% de esta.

Si se mide utilizando el valor agregado a partir del Censo Económico de 2019 del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), la concentración es aún mayor: las 48.000 unidades económicas del 1% más rico son responsables del 82% del valor agregado. En comparación, el 1% más rico en México se queda con solo el 27% del ingreso, de acuerdo con datos de la Base de datos mundial sobre la desigualdad (Atkinson y Piketty, 2022), y México es un país extremadamente desigual. Existen algunas diferencias por sector económico. Como se muestra en el gráfico 11, el subsector más concentrado de la economía es el sector de asociaciones y organizaciones, en donde el 10% más destacado concentra el 104,5% de todo el valor agregado<sup>17</sup>. Los cuatro subsectores que le siguen son el de minería y el de seguros con el 101% y los subsectores de corporativos y telecomunicaciones con una concentración del 99% en el 10% más destacado.

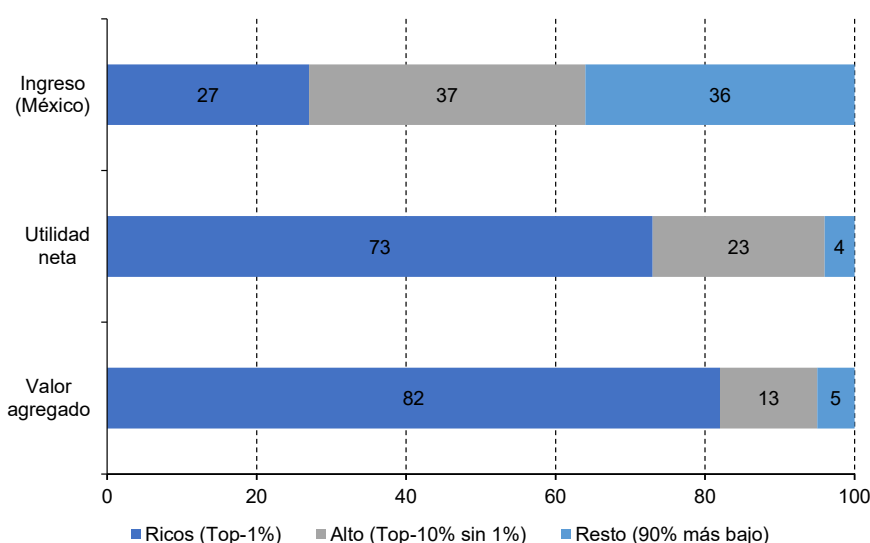
Algunos de estos mismos subsectores presentan altos niveles de concentración en el 1% más destacado. En esta métrica el peor es el subsector de seguros con el 96% del valor agregado en el 1% más destacado, seguido de bebidas y tabaco también con el 96%. En tercer lugar se encuentra el subsector de comunicaciones, otro que también se encuentra en la lista anterior, con el 95% y, por último, instituciones de crédito y de alimentos con el 94% y el 89%, respectivamente. El sector de servicios presenta los niveles más extremos de concentración hacia ambos sentidos. Por un lado, contiene los dos subsectores más concentrados si se considera el 10% o el 1% más destacado de las

---

<sup>17</sup> El valor agregado se calcula restando el consumo intermedio de las empresas a su producción bruta total, por lo tanto, si una empresa consume más de lo que produce, su valor agregado es negativo. En algunos casos, el valor agregado generado por el 90% de empresas de menor valor agregado puede ser negativo en total. En estos casos la concentración en 10% más destacado puede ser mayor al 100%.

empresas. Por el otro, es el único sector con subsectores que concentran menos del 50% del valor agregado en el 10% más destacado de empresas. Los sectores de comercio, manufactura y extracción y construcción no tienen ningún subsector con concentración menor al 60%.

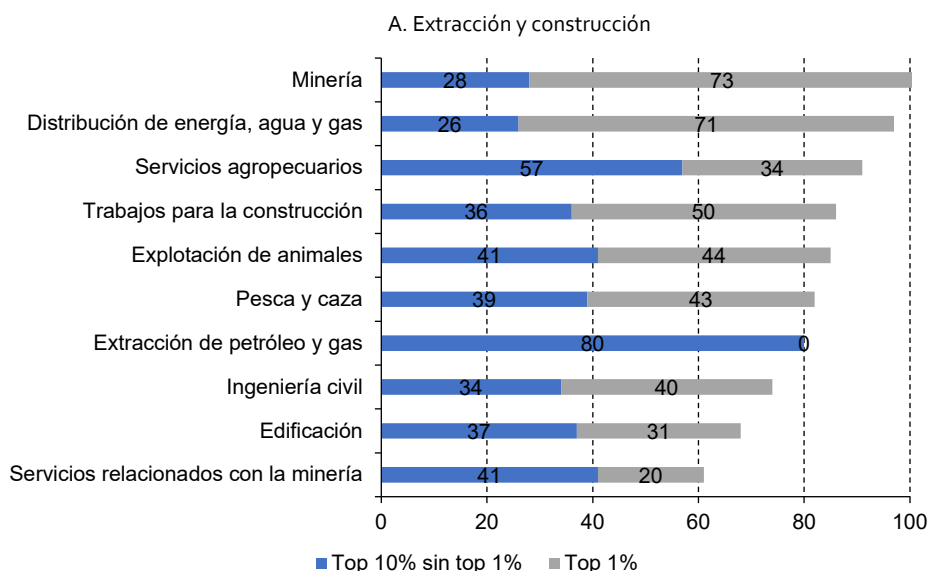
**Gráfico 10**  
**México: distribución del ingreso, utilidad y valor agregado empresarial, por deciles selectos**  
*(En porcentajes)*



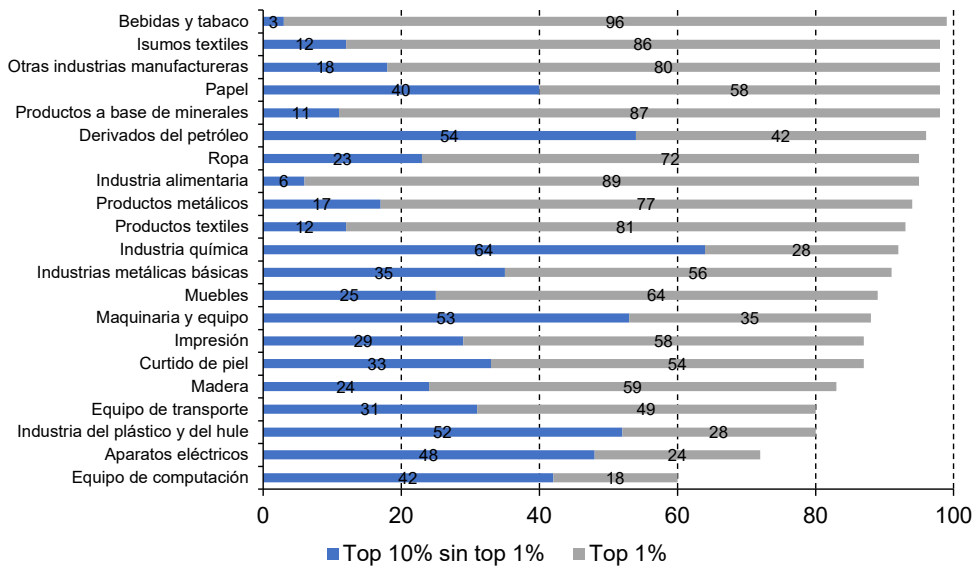
Fuente: Elaboración propia, sobre la base de A. Atkinson y T. Piketty, Base de datos mundial sobre la desigualdad, 2022 [en línea] <https://wid.world/data/>; Sistema de Administración Tributaria (SAT) del Gobierno de México, 2017; *Declaraciones anuales de personas morales (anonimizadas)*; Instituto Nacional de Geografía y Estadística (INEGI), Censos Económicos 2019 [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/ce/2019/>.

Nota: Datos de ingreso de 2019. Datos de utilidad de las empresas, promedio de 2013-2015. Utilidad neta = utilidad bruta – impuestos – PTU. Se eliminaron aquellas empresas con ingresos acumulables de un peso o menos. Las utilidades netas negativas se reportan como cero.

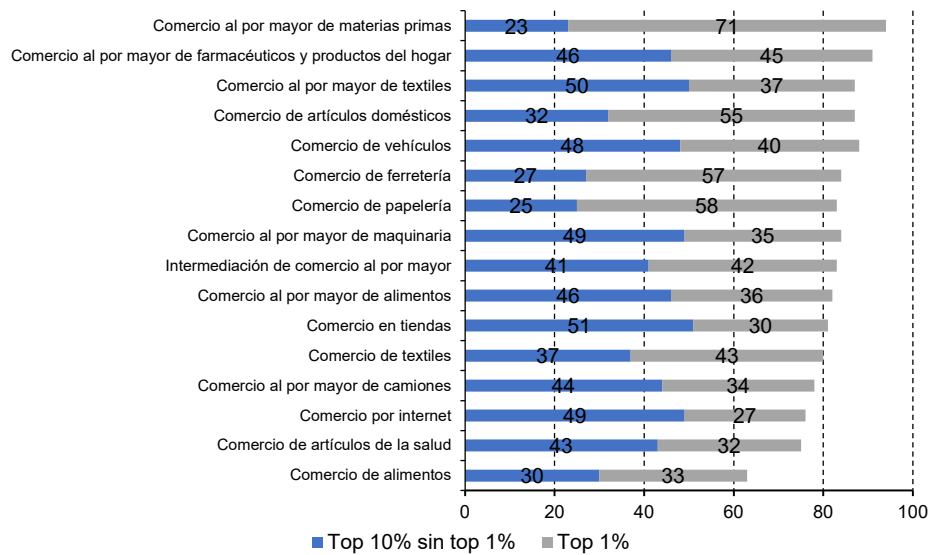
**Gráfico 11**  
**México: concentración del valor agregado empresarial, por subsectores**  
*(En porcentajes)*

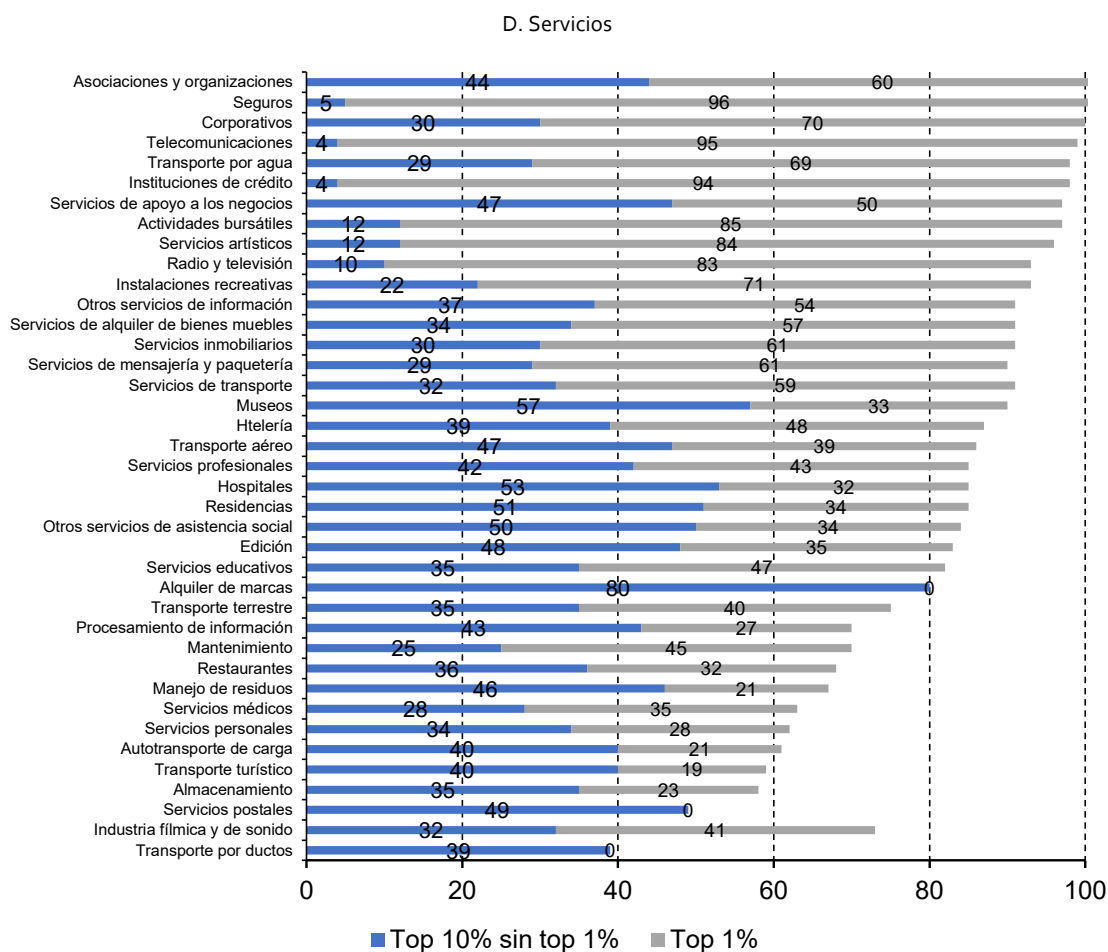


B. Manufactura



C. Comercio

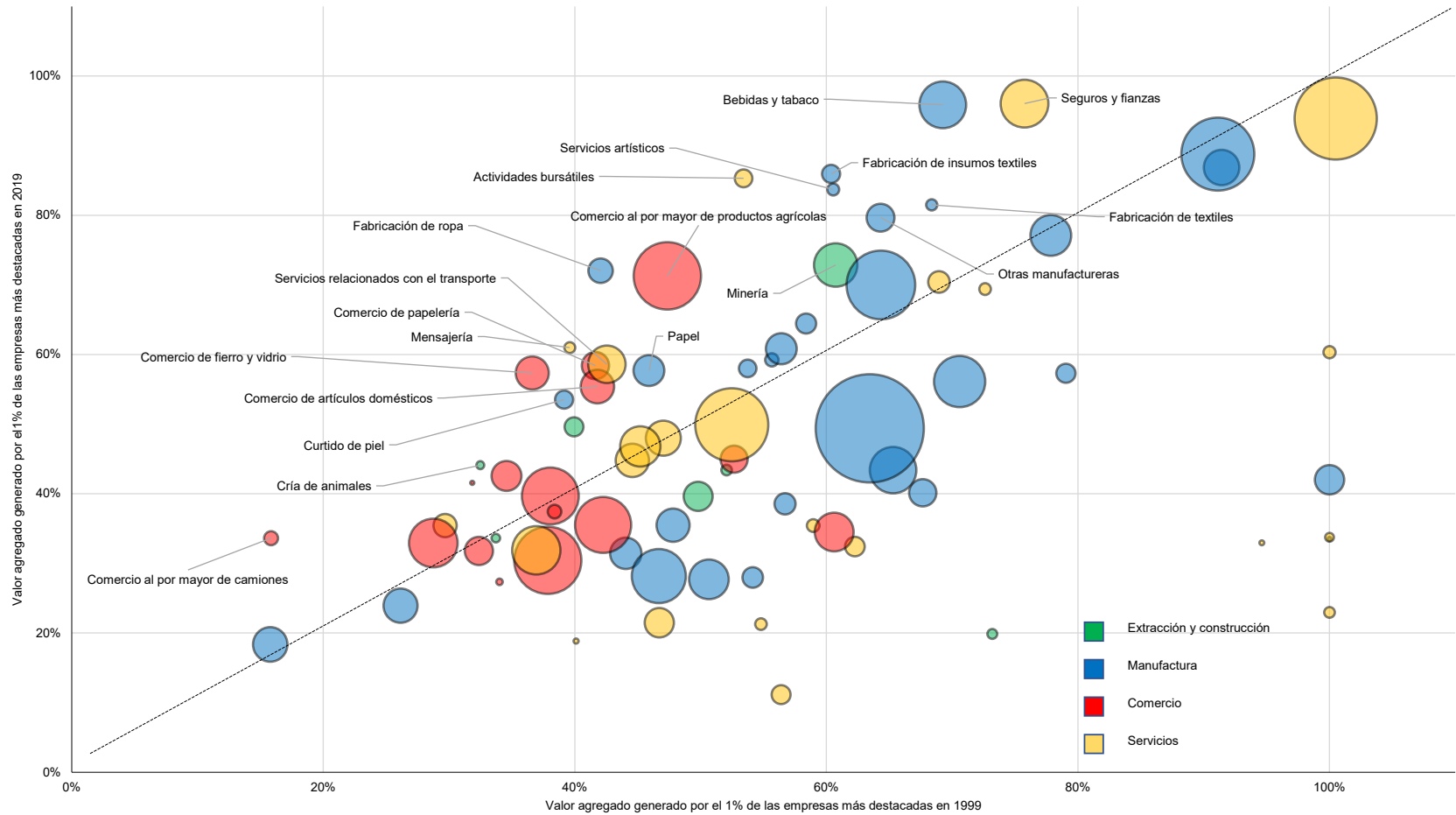




Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), *Censos Económicos 2019* [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/ce/2019/>.

La concentración entre unidades económicas ha aumentado a través del tiempo y también por subsector. En el gráfico 12 los círculos por encima de la línea diagonal representan aquellos en los que la concentración del valor agregado en el 1% más destacado fue mayor en 2019 que en 1999. Como se puede ver en el gráfico 12, hay una variación importante. En general, los subsectores del sector comercial han aumentado su concentración, mientras que en el sector de servicios han disminuido. En los sectores de manufactura y extracción la concentración se ha mantenido balanceada. El resultado de las dinámicas descritas hasta aquí es la creciente concentración de la economía mexicana en manos de unos pocos.

**Gráfico 12**  
**México: distribución del valor agregado empresarial, por año**

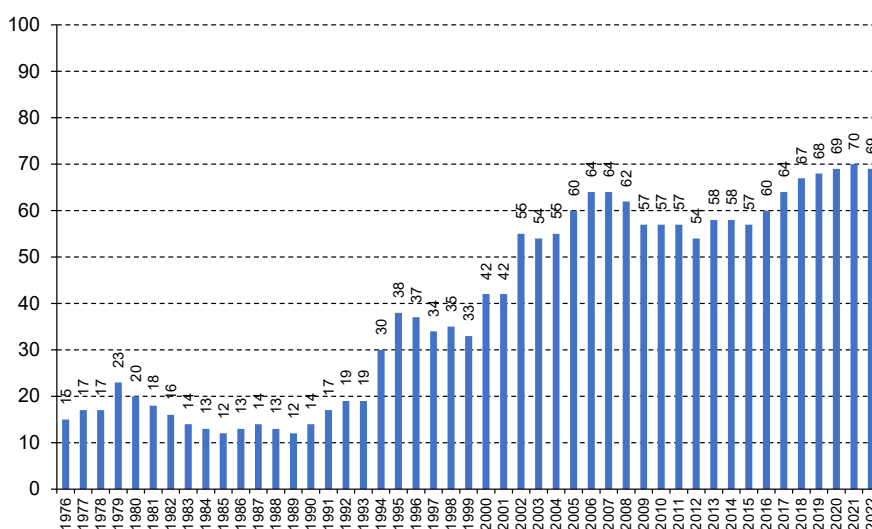


Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), *Censos Económicos 2019* [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/ce/2019/>.

Nota: El tamaño de los círculos representa el valor agregado del sector en 2019, en pesos mexicanos.

Quizá la forma más evidente de calcular la concentración es midiendo el tamaño de la élite empresarial como puntos del PIB (véase el gráfico 13). En 1976, las 500 empresas de la clasificación de la revista *Expansión* tuvieron ventas equivalentes al 15% del PIB, cifra que se mantuvo relativamente estable hasta 1990. El porcentaje comenzó a aumentar ligeramente a partir de 1990; diez años más tarde, aumentó hasta el 68% y alcanzó su máximo en 2019 con el 83% del PIB. En la actualidad, las 500 empresas de la clasificación de *Expansión* tienen ventas equivalentes al 78% del PIB nacional, es decir, han aumentado 1,4 puntos porcentuales cada año desde 1976.

**Gráfico 13**  
México: ventas de las 500 empresas más importantes, como porcentaje del PIB  
(En porcentajes)

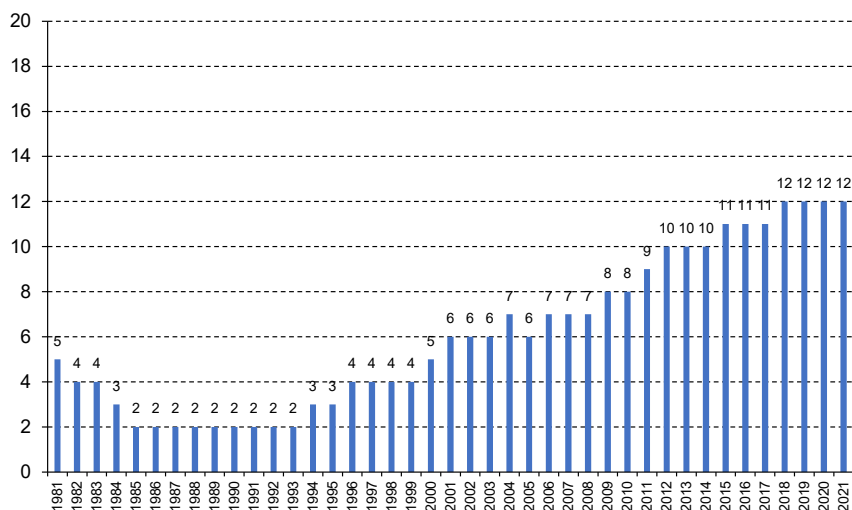


Fuente: Elaboración propia, sobre la base de *Expansión*, "Las 500 empresas más importantes de México (2009-2022)" [en línea] <https://expansion.mx/las-500-empresas-mas-importantes-mexico>; Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Sistema de Cuentas Nacionales de México, Producto interno bruto trimestral, Valores corrientes, 2022; G. Castañeda, "Evolución de los grupos económicos durante el período 1940-2008", 2010, *Historia Económica General de México*, S. Kuntz (coord.), El Colegio de México.  
Nota: Los datos de 1976 a 2008 provienen de Castañeda (2010); los datos de 2009 en adelante fueron calculados con base en los datos de la revista *Expansión* y el INEGI.

Un aspecto interesante de esta tendencia es cómo se relaciona con los cambios de modelo económico. Al inicio, la clasificación coincide aproximadamente con la crisis del modelo de sustitución de importaciones de finales de la década de 1970. En estos últimos años hay una ligera tendencia al alza en la concentración de las ventas en las 500 más importantes; sin embargo, después de este año se observa una caída. Después de esta caída, sigue un período sin una tendencia clara que dura desde 1982 hasta 1990. Esto coincide con la privatización y subsecuente nacionalización de la banca, así como las reformas estructurales emprendidas por los Gobiernos de Carlos Salinas y Miguel de la Madrid.

No fue sino hasta 1994, ya con el nuevo modelo económico firmemente establecido, que empezó a observarse una tendencia acelerada hacia la concentración de las ventas en las 500 empresas más importantes de México de la clasificación de la revista *Expansión*. En este período hay un crecimiento de 48 puntos porcentuales. En la concentración en generación de empleos se observa una tendencia similar, aunque menos dramática. Como se muestra en el gráfico 14, en 2021, las 500 empresas de la clasificación de *Expansión* concentraron el mayor porcentaje de empleados de la economía con el 12%, es decir, siete puntos porcentuales más que lo que se observó en 1981 y diez puntos más que lo observado en 1985, el nivel de concentración más bajo. Desde este año, la concentración de empleados ha aumentado de forma casi constante cada año.

**Gráfico 14**  
**México: empleos de las 500 empresas más importantes como proporción del empleo total**  
 (En porcentajes)



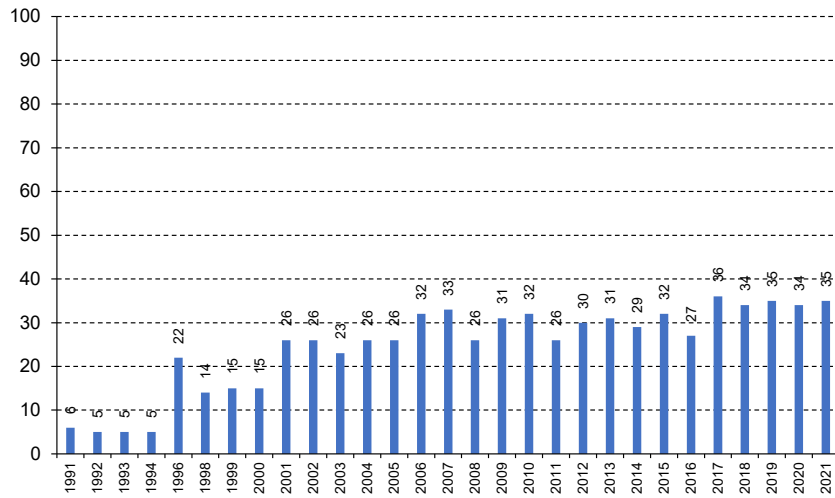
Fuente: Elaboración propia, sobre la base de *Expansión*, "Las 500 empresas más importantes de México (1981-2021)" [en línea] <https://expansion.mx/las-500-empresas-mas-importantes-mexico>; Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), *Productividad Total de los Factores Modelo KLEMS. Cuenta Laboral/Puestos de trabajo ocupados, 2022a* [en línea] [https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/ptf/2013/doc/met\\_ptfmlkems.pdf](https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/ptf/2013/doc/met_ptfmlkems.pdf); Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Notas para el estudio económico de América Latina y el Caribe, 1986: México, 1987* [en línea] <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/26639>.

Nota: Los datos de empleos totales de 1981 a 1985 provienen de la CEPAL (1987). Los datos de 1991 en adelante fueron tomados del INEGI (1991-2021). Para el período de 1986 a 1990 el dato se estimó asumiendo un crecimiento lineal con base en la tendencia anterior. Para obtener el número de empleos de empresas privadas, se obtuvo el porcentaje de empleados en empresas paraestatales en 1981, 1991, 2001, 2011 y 2021 y se estimó el porcentaje en los años intermedios.

Los períodos de crecimiento y estancamiento coinciden con los que se observan en las ventas y, por lo tanto, con los mismos factores económicos como la crisis del modelo de sustitución de importaciones, la reestructuración del modelo económico de Carlos Salinas y Miguel de la Madrid y el subsecuente crecimiento acelerado a partir de mediados de la década de 1990. Estas empresas no solo concentran cada vez más ingresos y personal, sino también cada vez más capital. Como se muestra en el gráfico 15, las 100 empresas más grandes de la clasificación tenían activos que representaban el 6% del acervo de capital nacional de la economía en 1991, de acuerdo con las cuentas nacionales del INEGI. Desde entonces, este porcentaje también ha aumentado de forma casi constante año con año. El nivel de concentración más alto se alcanzó en 2017, cuando los activos de las 100 empresas más grandes eran el equivalente al 36% de todo el capital en México. En 2021, el valor fue del 35%, es decir, solo un punto menor al nivel más alto.

Desafortunadamente, no se saben las tendencias en años anteriores, ya que *Expansión* aún no reportaba el activo de las empresas, por lo que no hay registros de lo que ocurrió en las crisis de la década de 1980, por ejemplo. Sin embargo, al menos puede observarse que, en el período disponible, la tendencia de concentración de los activos coincide con la tendencia de concentración en las ventas y los empleos. En términos de utilidad, no hay una tendencia clara. Como se muestra en el gráfico 16, en promedio, la utilidad de las empresas privadas de la clasificación ha sido de entre el 1% y el 6% del producto interno bruto de 1998 a 2022. El punto más alto se observó en 2007 con una concentración del 6%, y el más bajo en 1999 cuando tuvieron utilidad equivalente al 1% del PIB. En 2022, la utilidad de las 500 empresas más importantes de México fue del 4,6% del PIB. No obstante, el caso de la utilidad es una anomalía. La mayor parte de la evidencia apunta a una economía cada vez más concentrada en una élite empresarial muy pequeña.

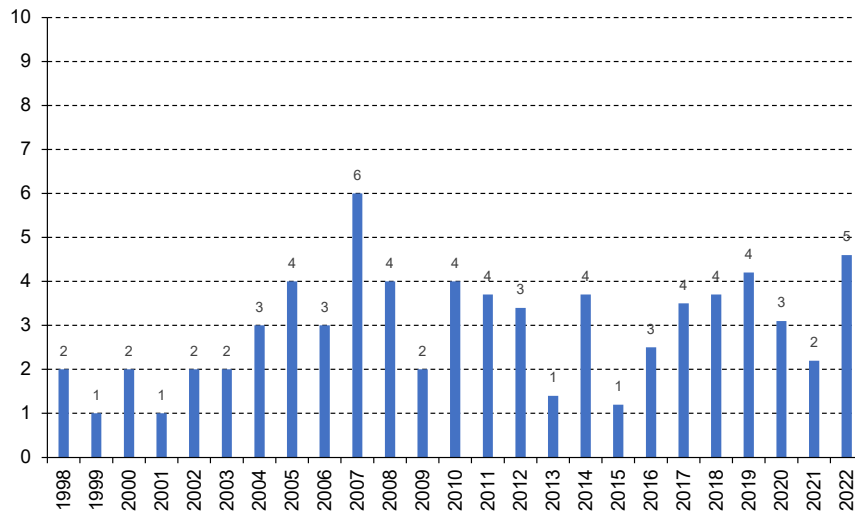
**Gráfico 15**  
**México: activo de las 100 empresas más importantes como porcentaje del acervo de capital**  
 (En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de *Expansión*, "Las 500 empresas más importantes de México (1981-2021)" [en línea] <https://expansion.mx/las-500-empresas-mas-importantes-mexico>; Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), *Productividad Total de los Factores Modelo KLEMS. Cuenta de Capital/Acervo de capital, 2021b* [en línea] [https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/ptf/2013/doc/met\\_ptfmlkems.pdf](https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/ptf/2013/doc/met_ptfmlkems.pdf).

Nota: El total de activo de las 100 empresas se obtuvo sumando los valores reportados en la clasificación de *Expansión*. Para obtener el activo total de las empresas privadas, se obtuvo el porcentaje de activo en empresas paraestatales en 1991, 1996, 2001, 2006, 2011, 2016 y 2021 y se estimó el porcentaje en los años intermedios.

**Gráfico 16**  
**México: utilidad de las 500 empresas más importantes, como porcentaje del PIB, 1998-2022**  
 (En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de *Expansión*, "Las 500 empresas más importantes de México (1981-2021)" [en línea] <https://expansion.mx/las-500-empresas-mas-importantes-mexico>; Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), *Sistema de Cuentas Nacionales de México. Producto interno bruto trimestral. Valores corrientes* [en línea] <https://www.inegi.org.mx/temas/pib/>.

Nota: El total de activo de las 100 empresas se obtuvo sumando los valores reportados en la clasificación de la revista *Expansión*.



## IV. Recomendaciones de política pública que podrían ayudar a transitar hacia una economía más inclusiva

La inmovilidad y permanencia de la élite empresarial mexicana evidencia que el entramado institucional, legal y regulatorio tiende a favorecer a ciertos jugadores imponiendo, formal o informalmente, barreras al éxito del resto de los actores económicos. Así, solo un puñado de empresas son capaces de reducir los costos de transacción lo suficiente como para permanecer funcionales. En el caso de los grupos económicos, la estructura central del grupo actúa como agencia de supervisión (Khanna y Palepu, 1999). La falta de movilidad y el congelamiento de las élites económicas reduce la capacidad de innovación, afecta al trabajador por medio de monopsonios, tiende a generar productos de menor calidad y mayor precio, y favorece la corrupción al permitir la colusión, el amiguismo y el influyentismo. Para transitar hacia una economía más inclusiva se recomiendan varias acciones, todas encaminadas a favorecer una mayor generación de unidades económicas, empleos dignos y oportunidad.

- i) Regular el cabildeo empresarial y limitarlo. La relación política entre las élites económicas y el estado favorece la creación de grupos económicos mediante el desarrollo directo de grupos empresariales por el Estado a conveniencia del gobierno o mediante el cabildeo empresarial para acceder a beneficios privados otorgados por el Estado (Chavarín, 2011)<sup>18</sup>. Se debe mejorar la regulación del cabildeo mexicano a fin de que los empresarios no puedan influir en el gobierno para adquirir subsidios o tratos preferenciales
- ii) Crear una política industrial de fortalecimiento de la pequeña empresa. Diseñar una estrategia de fomento empresarial para apoyar a empresas pequeñas y medianas con potencial de crecimiento y generación de empleo digno en áreas económicas donde hay poca competencia económica. Para ello sería deseable crear una comisión nacional que coordine políticas de fomento empresarial, midan la competencia de los mercados y el

---

<sup>18</sup> Otra posibilidad es que el Estado fomente la creación de grupos económicos para redistribuir recursos hacia ellos con la intención de que los grupos económicos impulsen el desarrollo económico (Woo-Cummings, 1997).

crecimiento de las empresas pequeñas. Cualquier apoyo otorgado a las empresas pequeñas y medianas, sin embargo, deberá venir con condiciones estrictas: que la empresa pague impuestos, que pruebe que puede generar empleos bien pagados y que opere en industrias donde falta competencia. El enfoque debe estar en hacer crecer empresas con la meta de que haya más competencia y mejores trabajos y servicios.

- iii) Solidificar el actuar de la COFECE con los recursos necesarios para su operación. La Comisión Federal de Competencia (COFECE) requiere de más recursos monetarios a fin de solidificar su área de investigación y poder presentar casos a nivel local. Es también imperante seleccionar a los comisionados faltantes del pleno a fin de que la comisión pueda operar en todos sus mandatos. Muchas de las regulaciones y reglamentaciones que impiden la competencia son estatales o locales. Una revisión exhaustiva de cada una de ellas con miras a promover la competencia de la mano de CONAMER es crítico. El monopolio público debe permitirse solo cuando favorezca a la población en su conjunto debido a economías de escala.
- iv) Capacitar a juzgados especializados en materia de competencia económica. La COFECE tiene amplias capacidades de investigación y sanción en la ley pero, con regularidad, son limitadas por las interpretaciones de jueces que no cuentan con el compromiso y entrenamiento necesarios para promover la competencia y erradicar el poder de mercado. Los juicios y amparos legales son demasiado largos y por ello, con demasiada frecuencia, aun si la COFECE impone multas, estas no se cobran. Hasta 2018, la COFECE ha impuesto multas por 51.000 millones de pesos, pero solo había logrado cobrar el 54%. El 97% de las multas no cobradas se explican por revisiones judiciales interminables por litigios estratégicos.
- v) Fiscalizar a las grandes empresas. Actualmente el 1% de las empresas más grandes se queda con el 73% de la utilidad, pero solo paga el 59% de los impuestos. Además, muchas de las empresas que cotizan en bolsa pagan tasas efectivas de impuesto inferiores al 30%. Una mejor fiscalización de las grandes empresas ayudaría a aumentar los recursos del Estado para poder implementar las regulaciones anteriores y nivelaría el terreno de juego para la empresa pequeña formal que no cuenta con los mismos mecanismos de evasión que las grandes empresas.
- vi) Asignar contratos públicos favoreciendo pequeñas y medianas empresas con capacidad de crecimiento y de generación de empleos. Para las empresas pequeñas es difícil obtener un contrato público mediante licitación porque cada dependencia de gobierno puede establecer diferentes requisitos para participar. Para las empresas pequeñas es muy costoso ajustarse a los requisitos de cada dependencia, lo que impide su crecimiento porque reduce significativamente sus posibilidades de obtener contratos públicos. Homologar lo que se pide a las empresas a través de las dependencias y órdenes de gobierno resolvería este problema dándoles mayor capacidad de crecimiento.
- vii) Mejorar el acceso al crédito mediante una regulación inteligente y efectiva de la banca que tenga por objetivo promover la competencia. La CNBV debe regular las comisiones por pago con tarjetas y punto de venta de forma que no desincentiven a los pequeños negocios a bancarizarse. Sin bancarización los pequeños negocios caen en un círculo vicioso porque no tienen cómo comprobar sus ingresos y por tanto les cuesta más trabajo acceder a un crédito. Además, debe cambiarse el objetivo de la regulación bancaria, que hasta ahora ha sido estabilizar el sistema financiero y con ello ha sacrificado la competencia. Es importante revisar toda la regulación a fin de ampliar y facilitar el régimen de corresponsalías para permitir que unidades económicas no bancarias puedan ofrecer servicios simples como depósitos. A la par, debe ampliarse la capacidad de la banca de desarrollo para otorgar préstamos; el obstáculo más importante para el crecimiento de las empresas es el acceso al crédito (Kumar, 2017).

- viii) Proveer capacitación empresarial para el pequeño y mediano empresario. Múltiples estudios han mostrado que la falta de conocimiento y habilidades de administración resultan en el bajo crecimiento de las pequeñas y medianas empresas (Bruhn, Karlan y Schoar, 2018; Calderón, Cunha y Di Giorgi, 2019; McKenzie, 2021). Al juntar los efectos observados en todos los estudios, se puede determinar que incrementar la capacitación resulta en un crecimiento empresarial de entre el 5% y el 10% en términos de empleos, ventas y utilidades. Un programa de capacitación y mentoría empresarial, en donde se compartiera conocimiento básico de finanzas, contabilidad, comunicación, organización, liderazgo y planeación podría ayudar a muchos empresarios a crecer.
- ix) Reformar la ley laboral de manera que beneficie a las pequeñas empresas. La ley laboral impone costos a las empresas pequeñas que van más allá de su capacidad financiera por los montos de liquidación en caso de despido injustificado (Alaimo y otros, 2017, Levy 2018, 2019). Se deben reducir los montos y reemplazarlos con un seguro de desempleo financiado por impuestos generales. Esto también beneficiaría a los trabajadores ya que les evitaría pasar por juicios para reclamar sus derechos.
- x) Reducir la corrupción y la impunidad ante el crimen. El crimen tiene un efecto claro en las pymes (Motta 2017), se ha observado que una caída de 1% en las ventas por culpa del crimen resulta en reducciones de entre 3% y 4% en la productividad. Además, por cada 1% de aumento en el gasto en protección, se observan caídas de entre 5% y 6% en la productividad. Controlar el crimen y la corrupción, sobre todo en la extorsión, ayudaría a las empresas pequeñas a reducir sus costos fijos y con ello crecer.
- xi) Proveer capacitación empresarial para el pequeño y mediano empresario. Múltiples estudios han mostrado que la falta de conocimiento y habilidades de administración resultan en el bajo crecimiento de las pequeñas y medianas empresas (Bruhn, Karlan y Schoar, 2018; Calderón, Cuha y Di Giorgi, 2019; McKenzie, 2021). Al juntar los efectos observados en todos los estudios, se puede determinar que incrementar la capacitación resulta en un crecimiento empresarial de entre el 5% y el 10% en términos de empleos, ventas y utilidades. Un programa de capacitación y mentoría empresarial, en donde se compartiera conocimiento básico de finanzas, contabilidad, comunicación, organización, liderazgo y planeación podría ayudar a muchos empresarios a crecer.
- xii) Reformar la ley laboral de manera que beneficie a las pequeñas empresas. La ley laboral impone costos a las empresas pequeñas que van más allá de su capacidad financiera por los montos de liquidación en caso de despido injustificado (Alaimo y otros, 2017; Levy, 2018 y 2019). Se deben reducir los montos y reemplazarlos con un seguro de desempleo financiado por impuestos generales. Esto también beneficiaría a los trabajadores ya que les evitaría pasar por juicios para reclamar sus derechos.
- xiii) Reducir la corrupción y la impunidad ante el crimen. El crimen tiene un efecto claro en las pymes (Motta, 2017); se ha observado que una caída del 1% en las ventas por culpa del crimen resulta en reducciones de entre el 3% y el 4% en la productividad. Además, por cada 1% de aumento en el gasto en protección, se observan caídas de entre el 5% y el 6% en la productividad. Controlar el crimen y la corrupción, sobre todo en la extorsión, ayudaría a las empresas pequeñas a reducir sus costos fijos y con ello crecer.



## Bibliografía

- Aguirre, A. (2020), "El fomento crediticio a los grupos económicos en la industrialización sustitutiva de importaciones chilena (1939-1970)", *América Latina en la historia económica*, vol. 27, N° 3.
- \_\_\_\_\_ (2007), "La rentabilidad financiera de los grupos económicos chilenos en el largo plazo (1938-1988)", *Investigaciones de Historia Económica*, 16.
- Alaimo, V. y otros (2017), *Measuring the Cost of Salaried Labor in Latin America and the Caribbean*, Banco Interamericano de Desarrollo (BID) [en línea] <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Medici%C3%B3n-del-coste-del-trabajo-asalariado-en-Am%C3%A9rica-Latina-y-el-Caribe.pdf>.
- Alba, C. (2006), "Los empresarios y la democracia en México", *Foro Internacional*, N° 83, vol. XLVI [en línea] [http://www.lead.colmex.mx/docs/s4/03\\_empresas%20y%20medio%20ambiente/ALBA\\_los%20empresarios.pdf](http://www.lead.colmex.mx/docs/s4/03_empresas%20y%20medio%20ambiente/ALBA_los%20empresarios.pdf).
- Alcázar, M. A. (1970), "Las agrupaciones patronales en México", *Jornadas*, N° 66, El Colegio de México [en línea] <http://biblioteca.clacso.edu.ar/Mexico/ces-colmex/20200910094116/las-agrupaciones-patronales-en-Mexico.pdf>.
- Almeraya-Quintero, S. X. y otros (2011), "El crédito en el desarrollo territorial: el caso de financiera rural en México", *Agricultura, Sociedad y Desarrollo*, vol. 8, N° 2 [en línea] [https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1870-54722011000200001](https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-54722011000200001).
- Alonso, J. (1976), *La dialéctica clases-élites en México*, Ediciones de la Casa Chata/Centro de Investigaciones Superiores del Instituto Nacional de Antropología e Historia (INAH) [en línea] [http://www.catedraalonso-ciesas.udg.mx/sites/default/files/la\\_dialectica\\_clases-elites\\_en\\_mexico.pdf](http://www.catedraalonso-ciesas.udg.mx/sites/default/files/la_dialectica_clases-elites_en_mexico.pdf).
- Aragón, J. y J. Cárdenas (2020), "Análisis de redes empresariales y puertas giratorias en México: cartografía de una clase dominante público-privada", *Temas y Debates*, N° 39 [en línea] <https://temasydebates.unr.edu.ar/index.php/tyd/article/view/458>.
- Arriola, C. y J. G. Galindo (1984), *Los empresarios y el estado en México, 1976-1982*, Foro Internacional [en línea] <https://forointernacional.colmex.mx/index.php/fi/article/view/964>.
- Atkinson, A. y T. Piketty (2022), Base de datos mundial sobre la desigualdad [en línea] <https://wid.world/data/>.

- Bagchi, S. y J. Svejnar (2013), "Does wealth inequality matter for growth? The effect of billionaire wealth, income distribution, and poverty", *Discussion Paper Series*, IZA DP, N° 7723 [en línea] <https://docs.iza.org/dp7733.pdf>.
- Banco Mundial (2007), *Democratic governance in Mexico: beyond State capture and social polarization*, Washington, D.C. [en línea] <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/7689>.
- Bartels, L. M. (2017), "Political inequality in affluent democracies: the social welfare deficit", *Working Paper*, N° 5-2017, Center for the Study of Democratic Institutions, Tennessee, Department of Political Science, Vanderbilt University [en línea] [https://www.vanderbilt.edu/csdi/includes/Working\\_Paper\\_5\\_2017.pdf](https://www.vanderbilt.edu/csdi/includes/Working_Paper_5_2017.pdf).
- Basáñez, M. (1981), *La lucha por la hegemonía en México 1968-1980*, Siglo XXI Editores.
- Basave, J. (2007), "El estudio de los grupos económicos en México: Orígenes y perspectivas", *Los estudios de empresarios y empresas: una perspectiva internacional*, J. Basave y M. Hernández (coords.), Plaza y Valdés [en línea] [https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1405-22532008000200009](https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-22532008000200009).
- \_\_\_\_\_ (2001), "Un siglo de grupos empresariales en México", *Textos breves de economía*, Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) [en línea] <http://ru.iiec.unam.mx/1770/>.
- \_\_\_\_\_ (coord.) (2000), *Empresas mexicanas ante la globalización*, México, Porrúa [en línea] <http://ru.iiec.unam.mx/1439/>.
- \_\_\_\_\_ (1996), *Los grupos de capital financiero en México (1974-1995)*, El Caballito.
- Bayona, M., G. Maggi y E. Pretel (2021), *Los principales grupos económicos operantes en el Perú y sus relaciones laborales*, Instituto de Estudios Sindicales.
- Bisang, R. (2018), "La estructura y dinámica de los conglomerados económicos en Argentina", *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos: Expansión y desafíos en la era de la apertura y la globalización*, W. Peres (coord.), Siglo XXI Editores.
- Bonelli, R. (2018), "Las estrategias de los grandes grupos económicos brasileños", *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos: expansión y desafíos en la era de la apertura y la globalización*, W. Peres (coord.), Siglo XXI Editores.
- Brender, V. (2010), "Economic transformations in Chile: the formation of the Chicago Boys", *The American Economist*, vol. 55, N° 1 [en línea] <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/056943451005500112?journalCode=aexb>.
- Bruhn, M., D. Karlan y A. Schoar (2018), "The impact of consulting services on small and medium enterprises: evidence from a randomized trial in Mexico", *Journal of Political Economy*, vol. 136 N° 2 [en línea] <https://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/696154?journalCode=jpe>.
- Busso, M., M.V. Fazzio, y S. Levy (2012), "(In)formal and (un)productive: The productivity costs of excessive informality in Mexico", *Working Paper Series IDP-WP*, N° 341. Banco Interamericano de Desarrollo (BID) [en línea] <https://publications.iadb.org/en/publication/11062/informal-and-unproductive-productivity-costs-excessive-informality-mexico>.
- Cabrera, A. L. (2016), "La responsabilidad social empresarial de grandes multinacionales estadounidenses en México y su adaptación local desde la perspectiva institucional", *Revista de El Colegio de San Luis*, vol. 6, N° 12 [en línea] [https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1665-899X2016000200116&lng=es&nrm=iso&tlng=es](https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-899X2016000200116&lng=es&nrm=iso&tlng=es).
- Calderón, G., J. M. Cunha y G. Di Giorgi (2019), "Business literacy and development: evidence from a randomized controlled trial in rural Mexico", *Development and Cultural Change*, vol. 68, N° 2, National Bureau of Economic Research (NBER) [en línea] <https://www.nber.org/papers/w19740>.
- Calomiris, C. y S. Haber (2014), *Fragile by Design: The Political Origins of Banking Crises and Scarce Credit*, Princeton University Press.
- Camp, R. A. (2002), *Mexico's Mandarins: Crafting a Power Elite for the Twenty-first Century*, University of California Press.
- \_\_\_\_\_ (1990), *Los empresarios y la política en México: una visión contemporánea*, México, Fondo de Cultura Económica.
- \_\_\_\_\_ (1989), *Entrepreneurs and Politics in Twentieth Century Mexico*, Oxford, Oxford University Press.

- Cárdenas, J. (2020), "Élites en América Latina: una introducción", *RES. Revista Española de Sociología*, vol. 29, N° 3.
- \_\_\_\_\_. (2016a), "Enredando a las elites empresariales en América Latina: análisis de redes de *interlocking directorates* y propiedad en México, Chile, Perú y Brasil", *América Latina Hoy*, N° 73, Universidad de Salamanca [en línea] <https://www.redalyc.org/pdf/308/30849089002.pdf>.
- \_\_\_\_\_. (2016b), "Why do corporate elites form cohesive networks in some countries, and do not in others? Cross-national analysis of corporate elite networks in Latin America", *International Sociology*, vol. 31, N° 3 [en línea] <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/0268580916629965>.
- Cárdenas, J., F. Robles-Rivera y D. Martínez-Vallejo (2020), "Élites empresariales y desigualdad en tiempos de pandemia en América Latina", *Revista Española de Sociología*, vol. 29, N° 3 [en línea] <https://recyt.fecyt.es/index.php/res/article/view/79797>.
- Cárdenas, J. y F. Robles-Rivera (2020), "Business elites in Panama: sources of power and state capture", UNRISD Occasional paper-overcoming inequalities in a fractured world: between elite power and social mobilization [en línea] <https://www.econstor.eu/handle/10419/244381>.
- \_\_\_\_\_. (2018), "The role of business elite networks and media capture in the success or failure of redistributive political projects", UNRISD Conference: Overcoming inequalities in a fractured world: between elite power and social mobilization, Instituto de Investigaciones de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social (UNRISD) [en línea] [https://cdn.unrisd.org/assets/legacy-files/301-info-files/D49550CD3E844EBEC125833900564FD5/Overcoming%20inequalities%202a\\_Cardenas%20and%20Robles-Rivera---Final.pdf](https://cdn.unrisd.org/assets/legacy-files/301-info-files/D49550CD3E844EBEC125833900564FD5/Overcoming%20inequalities%202a_Cardenas%20and%20Robles-Rivera---Final.pdf).
- Carnes, N. y N. Lupu (2015), "Rethinking the comparative perspective on class and representation: Evidence from Latin America", *American Journal of Political Science*, vol. 59, N° 1 [en línea] <https://www.jstor.org/stable/24363593>.
- Castañeda, G. (2010), "Evolución de los grupos económicos durante el período 1940-2008", *Historia Económica General de México*, S. Kuntz (coord.), México, El Colegio de México [en línea] [https://www.jstor.org/stable/j.ctv47wf39.23#metadata\\_info\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/j.ctv47wf39.23#metadata_info_tab_contents).
- \_\_\_\_\_. (2004), "Los grupos económicos como estabilizadores financieros de la economía mexicana (1996-2000)", *Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 35, N° 136 [en línea] <https://probdes.iiec.unam.mx/index.php/pde/article/view/7516>.
- \_\_\_\_\_. (1998), *La empresa mexicana y su gobierno corporativo: antecedentes y desafíos para el siglo XXI*, Universidad de las Américas y Alter Ego Editores.
- Castellani, A. G. y A. Dulitzky (2018), "The reverse revolving door: participation of economic elites in the public sector during the 1990s in Argentina", *Latin American Business Review*, vol. 19, N° 2 [en línea] <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/10978526.2018.1479641?journalCode=wlab20>.
- CEEY (Centro de Estudios Espinoza Iglesias) (2010), "Análisis comparado sobre la crisis y los rescates financieros de México (1995) y los Estados Unidos (2008)", *El Trimestre Económico*, vol. 77, N° 308, Ciudad de México [en línea] <https://www.eltrimestreeconomico.com.mx/index.php/te/article/view/455>.
- CEFP (Centro de Estudios de las Finanzas Públicas) (2007), "Programa de apoyo para el rescate de autopistas concesionadas a 2007", CEFP/016/2007 [en línea] <https://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0162007.pdf>.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1987), *Notas para el estudio económico de América Latina y el Caribe, 1986: México* (LC/MEX/L.51) [en línea] <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/26639>.
- Cerdá, J. M. (2018), "La política detrás de las políticas de intervención económica en la década de 1930 en la Argentina", *Boletín Americanista*, vol. 76 [en línea] <https://revistes.ub.edu/index.php/BoletinAmericanista/article/view/21276>.
- Cerutti, M. (1992), *Burguesía, capitales e industria en el norte de México, Monterrey y su ámbito regional (1850-1910)*, Alianza Editorial/Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad Autónoma de Nuevo León (UANL).
- Chavarín, R. (2013), "Grupos económicos mexicanos y cambio institucional durante el período post-revolucionario (1934-1982)", tesis doctoral, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires [en línea] [http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/aceeed/aceeed\\_v3\\_n3\\_01.pdf](http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/aceeed/aceeed_v3_n3_01.pdf).

- \_\_\_\_\_ (2011), "Los grupos económicos en México a partir de una tipología de arquitectura y gobierno corporativos. Una revisión de sus explicaciones teóricas", *El Trimestre Económico*, vol. 78, N° 309 [en línea] [https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2448-718X2011000100193](https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-718X2011000100193).
- Chavarín, R. y G. Ríos (2018), "Los diez mayores grupos económicos de México y su impacto económico", *Revista Cimexus*, vol. 13, N° 2 [en línea] <https://cimexus.umich.mx/index.php/cim1/article/view/297>.
- Chiasson-LeBel, T. (2020), "Tres períodos de relaciones entre las élites y el Estado: Una comparación entre los casos de Venezuela y Ecuador", *Concentración económica y poder político en América Latina*, C. Pastor (ed.), Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO).
- Cordero, S., R. Santín y R. Tirado (1983), *El poder empresarial en México*, México, Terra Nova [en línea] [http://ru.iis.sociales.unam.mx/jspui/bitstream/IIS/4901/1/El\\_poder\\_empresarial\\_en\\_Mexico.pdf](http://ru.iis.sociales.unam.mx/jspui/bitstream/IIS/4901/1/El_poder_empresarial_en_Mexico.pdf).
- CONEVAL (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social) (2020), "Líneas de pobreza por ingresos" [en línea] <http://sistemas.coneval.org.mx/InfoPobreza/Pages/wfrLineaBienestar>.
- Dávila, C. (2021), "Historia empresarial de Colombia: diversidad regional y empresariado heterogéneo", *Historia empresarial en América Latina: temas, debates y problemas*, A. Luch, M. Monsalve y M. Bucheli (eds.), Universidad de los Andes.
- De la Torre, V. (2017), "Las élites del poder en México. Una exploración crítica de la literatura entre las décadas de 1970 y 1990", *Espiral*, vol. 24, N° 69.
- De Sousa, T., J. Cárdenas y W. Mendes-Da-Silva (2020), "The effect of interlocking directorates on mergers and acquisitions in Brazil", *Journal of Management and Governance*, vol. 25, N° 3.
- De Quadros Carvalho, R. y R. Bernardes (2018), "Cambiando con la economía: la dinámica de empresas líderes en Brasil", *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos: Expansión y desafíos en la era de la apertura y la globalización*, W. Peres (coord.), Siglo XXI Editores.
- De la Vega, M. y otros (2014), "Cobertura financiera de la banca de desarrollo para el sector rural de México: FIRA y Financiera Rural", *Estudios Sociales*, vol. 22, N° 44.
- Del Hierro, P. y G. Alarco (2010), "Crecimiento y concentración de los principales grupos empresariales en México", *Revista CEPAL*, N° 101 [en línea] <https://www.cepal.org/es/publicaciones/11413-crecimiento-concentracion-principales-grupos-empresariales-mexico>.
- Díaz-Cayeros, A. (2006), *Federalism, fiscal authority and centralization in Latin America*, Cambridge University Press [en línea] <https://www.cambridge.org/core/books/federalism-fiscal-authority-and-centralization-in-latin-america/DF08ECEAF30D40329FD100DCDCB28040>.
- Díaz-Polanco, H. (1982), *Formación regional y burguesía agraria en México*, México, Era.
- Durand, F. (2020), "El debate sobre la captura del Estado en América Latina y la vuelta del instrumentalismo, con referencia especial a Perú", *Concentración económica y poder político en América Latina*, C. Pastor (ed.), Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO).
- Echeverría, M. (2021), "Coca-Cola Femsa y Arca Continental: ¿cómo llegan a la reactivación del consumo?", *Expansión* [en línea] <https://expansion.mx/empresas/2021/07/15/coca-cola-femsa-arca-continental-recuperacion-pandemia>.
- Elizondo, C. (2014), *Los de adelante corren mucho: desigualdad, privilegios y democracia*, Penguin Random House.
- Esquivel, G. (2015), *Desigualdad extrema en México: concentración del poder económico y político*, Oxfam México, Red de Desarrollo Social de América Latina y el Caribe [en línea] <https://dds.cepal.org/redesoc/publicacion?id=4045>.
- Fairfield, T. (2010), "Business power and tax reform: Taxing income and profits in Chile and Argentina", *Latin American Politics and Society*, vol. 52, N° 2.
- Fernández, P. y P. Díaz, P. (2015), "Entre el poder y el mercado. Aproximación la evolución histórica de los grandes grupos empresariales familiares en la España del siglo XX", *Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España: una visión de largo plazo*, P. Fernández y A. Luch (eds.), Fundación BBVA.
- Fuentes-Nieva, R. y N. Galasso (2014), "Working for the few: political capture and economic inequality", *Oxfam Briefing Paper*, N° 178, Oxfam [en línea] [https://www-cdn.oxfam.org/s3fs-public/file\\_attachments/bp-working-for-few-political-capture-economic-inequality-200114-en\\_3.pdf](https://www-cdn.oxfam.org/s3fs-public/file_attachments/bp-working-for-few-political-capture-economic-inequality-200114-en_3.pdf).
- Garrido, C. (1997), "Las grandes empresas privadas nacionales mexicanas", *Nueva Sociedad*, vol. 151.

- Guerrero, M. A. (2014), "The 'captured liberal' model of media systems in Latin America", *Media Systems and Communication Policies in Latin America*, M. Márquez-Ramírez y M. Guerrero (eds.), Palgrave Macmillan [en línea] [https://link.springer.com/chapter/10.1057/9781137409058\\_3](https://link.springer.com/chapter/10.1057/9781137409058_3).
- Haber, S. (2005), "Mexico's experiments with bank privatization and liberalization, 1991–2003", *Journal of Banking & Finance*, vol. 2, N° 8-9 [en línea] <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0378426605000579>.
- Hamilton, N. (1987), *Los límites de la autonomía del Estado*, México, Era [en línea] [https://books.google.com.mx/books?id=g31CHSEVI5EC&printsec=copyright&redir\\_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.mx/books?id=g31CHSEVI5EC&printsec=copyright&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false).
- Hanley, A. (2021) "Historia empresarial de Brasil: de la familia empresaria a los grupos económicos diversificados", *Historia empresarial en América Latina: temas, debates y problemas*, A. Luch, M. Monsalve y M. Bucheli (eds.), Universidad de los Andes.
- Hernández, R. (1988), *Empresarios, banca y Estado: el conflicto durante el gobierno de José López Portillo 1976-1982*, México, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO)/Miguel Ángel Porrúa.
- Hoyo, J. L. (1973), "Grupos empresariales: dominación y hegemonía", *Las clases dominantes en México, Cuadernos del Centro de Estudios Políticos*, S. S. Colmenero y otros (eds.), México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).
- Ibarra, C. A. y J. Ros (2019), "La disminución de la participación del trabajo en el ingreso en México, 1990-2015", *El Trimestre Económico*, vol. 86, N° 344 [en línea] <https://www.eltrimestreconomico.com.mx/index.php/te/article/view/991>.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2022), Sistema de Cuentas Nacionales de México, Producto interno bruto trimestral, Valores corrientes [en línea] <https://inegi.org.mx/app/indicadores/?tm=0&t=10000215#D10000215>.
- \_\_\_\_\_ (2021a), Productividad total de los factores modelo KLEMS, Cuenta Laboral/Puestos de trabajo ocupados [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/ptf/2013/>.
- \_\_\_\_\_ (2021b), Productividad total de los factores modelo KLEMS. Cuenta de Capital/Acervo de capital [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/ptf/2013/>.
- \_\_\_\_\_ (2020), Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) 2020 [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/enigh/nc/2020/>.
- \_\_\_\_\_ (2019), Censos Económicos 2019 [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/ce/2019/>.
- Jacobo, E., M. Luna y R. Tirado (comps.) (1989), *Empresarios de México*, Universidad de Guadalajara.
- Khanna, T. y K. Palepu (1999), "Emerging Market business groups, foreign investors, and corporate governance", *Working Paper*, N° 6955, National Bureau of Economic Research (NBER) [en línea] <https://www.nber.org/papers/w6955>.
- Kumar, R. (2017), "Targeted SME financing and employment effects", *Working Paper*, Banco Mundial [en línea] <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/27477>.
- La Porta, R., F. López de Silanes y G. Zamarripa (2003), "Related lending", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, N° 1 [en línea] <https://academic.oup.com/qje/article-abstract/118/1/231/1917028?redirectedFrom=fulltext>.
- Labastida, J. (comp.) (1986), *Grupos económicos y organizaciones empresariales en México*, México, Biblioteca Iberoamericana, Alianza Editorial Mexicana, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).
- \_\_\_\_\_ (1972), "Los grupos dominantes frente a las alternativas de cambio", *El perfil de México en 1980*, vol. 3, México, Martínez Ríos y otros, Siglo XXI Editores.
- Lanciotti, N. (2021), "Historia empresarial de Argentina: empresas familiares, grupos económicos y multinacionales extranjeras en Argentina, 1875-2010", *Historia empresarial en América Latina: temas, debates y problemas*, A. Luch, M. Monsalve. y M. Bucheli (eds.), Universidad de los Andes.
- León, M. J. L. y B. J. Jiménez (1994), "Evolución de las exportaciones en México: optimismo desmesurado ante el tratado de libre comercio", *Carta Económica Regional*, vol. 34.
- Levy, S. (2019), "Una prosperidad compartida: transformando la seguridad social en México para crecer con equidad", *Nota técnica N° IDB-TN-1788*, División de Mercados Laborales, Banco Interamericano de Desarrollo (BID) [en línea] <http://www.pued.unam.mx/export/sites/default/archivos/SAED/2020/SL010720D.pdf>.

- \_\_\_\_\_(2018), *Under-Rewarded Efforts: The Elusive Quest for Prosperity in Mexico*, Banco Interamericano de Desarrollo (BID) [en línea] <https://flagships.iadb.org/en/Under-Rewarded-Efforts>.
- Lora, E. y R. Funaro (2010), "The Age of Productivity", *Ideas for Development in the Americas (IDEA)*, vol. 21, enero-abril, Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Luch, A. y M.I. Barbero (2015), "El capitalismo familiar en Argentina: modelos y dinámicas en el largo plazo", *Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España: una visión de largo plazo*, P. Fernández y A. Luch (eds.), Fundación BBVA.
- Luna, M. y C. Puga (2006), "Los estudios sobre los empresarios y la política. Recuento histórico, líneas de investigación y perspectivas analíticas", V Congreso Nacional AMET, Trabajo y Reestructuración: los retos del nuevo siglo [en línea] <http://www2.izt.uam.mx/amet/vcongreso/webamet/indicedemesa/ponencias/Mesa%2021/Pugasm10.pdf>.
- Luna, M. y R. Tirado (1992), "El Consejo Coordinador Empresarial. Una radiografía", *Cuadernos del Proyecto Organizaciones Empresariales en México*, N° 1, México, D.F., Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) [en línea] <http://ru.iis.sociales.unam.mx/jspui/handle/IIS/4670>.
- Márquez, V. B. (comp.) (1979), *Dinámica de la empresa mexicana. Perspectivas políticas, económicas y sociales*, México, D.F., El Colegio de México [en línea] <https://libros.colmex.mx/tienda/dinamica-de-la-empresa-mexicana-perspectivas-politicas-economicas-y-sociales/>.
- Martínez, J. (2015), "Grandes familias empresarias en Chile. Sus características y aportes al país (1830-2012)", *Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España: una visión de largo plazo*, P. Fernández y A. Luch (eds.), Fundación BBVA.
- McKenzie, D. (2021), "Small business training to improve management practices in developing countries: re-assessing the evidence for 'training doesn't work'", *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 37, N° 2.
- Misas, G. (2018), "Colombia: la estrategia empresarial en la apertura", *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos: expansión y desafíos en la era de la apertura y la globalización*, W. Peres (coord.), Siglo XXI Editores.
- Monroy-Gómez-Franco, L. A. y M. Corak (2020), "A land of unequal chances: social mobility across Mexican regions", *Documento de trabajo 10/2020*, Ciudad de México, Centro de Estudios Espinoza Iglesias (CEEY), Ciudad de México [en línea] <https://ceey.org.mx/a-land-of-unequal-chances-social-mobility-across-mexican-regions/>.
- Monsalve, M. (2021). "Historia empresarial del Perú: de los galeones a las multilatinas", *Historia empresarial en América Latina: temas, debates y problemas*, A. Luch, M. Monsalve y M. Bucheli (eds.), Universidad de los Andes.
- Mosk, S. (1950), *Industrial revolution in Mexico*, University of California Press, Voices Revived.
- Motta, V. (2017), "The impact of crime on the performance of small and medium-sized enterprises: evidence from the service and hospitality sectors in Latin America", *Tourism Economics*, vol. 23, N° 5 [en línea] <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/1354816616657940>.
- Nuncio, A. (1982), *El Grupo Monterrey*, Editorial Nueva Imagen, segunda edición.
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (2012), *OECD Review of Telecommunication Policy and Regulation in Mexico*, OECD Publishing [en línea] <https://www.oecd.org/sti/economy/oecdreviewoftelecommunicationpolicyandregulationinmexico.htm>.
- Ondetti, G. (2021), *Property threats and the politics of anti-statism: The historical roots of contemporary tax systems in Latin America*, Cambridge University Press.
- \_\_\_\_\_(2017), "El poder de las preferencias: las élites económicas y tributación baja en México", *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, Nueva Época, Año LXII, N° 231, Universidad Estatal de Missouri [en línea] <https://www.revistas.unam.mx/index.php/rmcpys/article/view/55058>.
- Ordóñez, S. (2017), "Ciclo industrial, bloque histórico y facciones de capital en México", *Revista Ensamblés*, N° 6 [en línea] <http://www.revistaensambles.com.ar/ojs-2.4.1/index.php/ensambles/article/view/103>.
- Orozco, M. y otros (2019), *Informe de movilidad social en México 2019: hacia la igualdad regional de oportunidades*, Ciudad de México, Centro de Estudios Espinoza Yglesias (CEEY) [en línea] <https://ceey.org.mx/informe-movilidad-social-en-mexico-2019-hacia-la-igualdad-regional-de-oportunidades/>.

- Pastor, C. (2015), *Los grupos económicos en el Ecuador*, Editorial Académica Española.
- Pavón, L. (2010), "Financiamiento a las microempresas y las pymes en México (2000-2009)", *serie Financiamiento del Desarrollo* (LC/L.3238-P), Santiago, Unidad de Estudios para el Desarrollo, Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID)/Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) [en línea] <https://www.cepal.org/es/publicaciones/5205-financiamiento-microempresas-pymes-mexico-2000-2009>.
- Pérez-Sánchez, B. (2020), "Responsabilidad social empresarial y grupos económicos familiares en México", *Revista Científica Investigación Valdizana*, vol. 14, N° 2, México, Universidad Juárez Autónoma de Tabasco [en línea] <https://revistas.unheval.edu.pe/index.php/riv/article/view/707>.
- Pozas, M. A. (coord.) (2006), *Estructura y dinámica de la gran empresa en México: cinco estudios sobre su realidad reciente*, México, El Colegio de México.
- \_\_\_\_\_(2003), "Las grandes empresas industriales en México: evaluación y perspectivas a diez años de su reconversión", *Estudios Sociológicos*, vol. 21, N° 2.
- Puga, C. (1976), "La confederación de cámaras industriales 1917-1924", *Trimestre Político*, vol. 1, N° 3 [en línea] [https://www.academia.edu/19810257/La\\_Confederaci%C3%B3n\\_de\\_C%C3%A1maras\\_Industriales\\_1917-1924\\_](https://www.academia.edu/19810257/La_Confederaci%C3%B3n_de_C%C3%A1maras_Industriales_1917-1924_).
- Puig, N. (2015), "Los orígenes de las fundaciones familiares modernas en los países de habla española: un estudio preliminar", *Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España: Una visión de largo plazo*, P. Fernández y A. Luch (eds.), Fundación BBVA.
- Ramírez, M. (1987), *Burguesía textil y política en la revolución mexicana*, Instituto de Investigaciones Sociales (IIS), Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).
- Rendón, A. y A. Morales (2008a), "Grupos económicos en la industria de alimentos: las estrategias de Gruma", *Argumentos*, vol. 21, N° 57, Nueva Época [en línea] <https://www.scielo.org.mx/pdf/argu/v21n57/v21n57a5.pdf>.
- \_\_\_\_\_(2008b), "Identificación de estrategias competitivas en los grandes grupos económicos de México", *Red Internacional de Investigadores en Competitividad*, vol. 2, N° 1, Ciudad de México, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, [en línea] <https://www.riico.net/index.php/riico/article/view/986/346>.
- Revista Expansión* (1976-2021), "Las 500 empresas más importantes de México" [en línea] <https://expansion.mx/las-500>.
- Reyes, M. S. y H. Morales (2014), "La reconfiguración de los grupos económicos en México a partir de la nacionalización bancaria de 1982", *Cuadernos del Departamento de Ciencias Sociales y Humanidades*, Universidad Iberoamericana Puebla [en línea] <http://hdl.handle.net/20.500.11777/3567>.
- Ríos, V. (2021a), "Cultura del privilegio y simbiosis entre poder político y poder económico en México: Recomendaciones para su superación", *Serie Estudios y Perspectivas*, N° 193, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) [en línea] <https://www.cepal.org/es/publicaciones/47164-cultura-privilegio-simbiosis-poder-politico-poder-economico-mexico>.
- \_\_\_\_\_(2021b), *No es normal: el juego oculto que alimenta la desigualdad mexicana y cómo cambiarlo*, Ciudad de México, Grijalbo.
- Robles-Rivera, F. (2021), "Élites y estrategias de captura de medios en América Central", *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 83, N° 1.
- Robles-Rivera, F. y J. Cárdenas (2021), "Corporate Networks and business influence in Panama, Costa Rica, and El Salvador", *Colombia International*, N° 107, Departamento de Ciencia Política y Centro de Estudios Internacionales, Facultad de Ciencias Sociales, [en línea] <https://revistas.uniandes.edu.co/doi/full/10.7440/colombiaint107.2021.04?role=tab>.
- Salas-Porras, A. (2021), "Transnational state elites and the neoliberal project in Mexico", *New Global Studies* [en línea] <https://www.degruyter.com/document/doi/10.1515/ngs-2020-0005/html?lang=en>.
- \_\_\_\_\_(2007), "Los grupos mexicanos y coreanos ante la crisis", *Revista Foro Internacional*, vol. XLVII, N° 2, México, D.F., El Colegio de México [en línea] <https://www.redalyc.org/pdf/599/59911149005.pdf>.
- \_\_\_\_\_(2006), "Fuerzas centrípetas y centrífugas en la red corporativa mexicana (1981-2001)", *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 68, N° 2 <http://revistamexicanadesociologia.unam.mx/index.php/rms/article/view/6059/5580>.

- \_\_\_\_\_ (1992), "Globalización y proceso corporativo de los grandes grupos económicos en México", *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 54, N° 2.
- Salas-Porras, A. y M. Medina-Hernández (2021), "Transnationalization of the Mexican corporate elite: looking beyond cross-border corporate networks", *Review of International Political Economy*, [en línea] <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/09692290.2021.1961841>.
- Sánchez, B.P. (2017), "Los grupos económicos del turismo de México", *International Journal Of Scientific Management And Tourism*, vol. 3, N° 1.
- SAT (Sistema de Administración Tributaria del Gobierno de México) (2017), *Declaraciones anuales de personas morales (anonimizadas)*.
- Schneider, B. R. (2010), "Business politics and policymaking in contemporary Latin America", *How Democracy Works: Political Institutions, Actors, and Arenas in Latin American Policymaking*, C. Scartascini, E. Stein y M. Tomassi (eds.), Department of Political Science, Northwestern University [en línea] <https://biblioteca.cejamericas.org/bitstream/handle/2015/4772/Business-Politics-and-Policymaking-in-Contemporary-Latin-America.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- \_\_\_\_\_ (2004), *Business Politics and the State in Twentieth-Century Latin America*, Cambridge University Press.
- Schneider, B. R. y S. Karcher (2012), "La política de las empresas en Latinoamérica: investigando sus estructuras, preferencias e influencia", *Apuntes: Revista de Ciencias Sociales*, vol. 39, N° 70.
- Segovia, A. (2005), *Integración real y grupos de poder económico en América Central: implicaciones para el desarrollo y la democracia de la Región*, San José, Fundación Friedrich Ebert [en línea] <https://library.fes.de/pdf-files/bueros/fesamcentral/07598.pdf>.
- Shafer, R. J. (1973), *Mexican Business Organizations: History and Analysis*, Syracuse University Press.
- Silva, E. (1996), *The state and Capital in Chile: Business Elites, Technocrats, and Market Economics*, Routledge.
- Talamante, M. (2018), "Relaciones de poder económico y político: el caso de una actividad económica como el tranvía a caballo en el Uruguay de la modernización (1865-1903)", *Boletín Americanista*, N° 76 [en línea] <https://raco.cat/index.php/BoletinAmericanista/article/view/342919>.
- Torres, V. (2014), "Grupos económicos y bonanza minera en el Perú", *Apuntes*, vol. 41, N° 75 [en línea] [http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0252-18652014000200006](http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0252-18652014000200006).
- Undurraga, T. (2011), *Rearticulación de grupos económicos y renovación ideológica del empresariado en Chile 1980-2010*, Instituto de Investigación en Ciencias Sociales (ICSO), Universidad Diego Portales (UDP).
- Woo-Cumings, M. (1997), "La economía política del crecimiento en el Asia Oriental", *El papel del gobierno en el desarrollo económico de Asia Oriental*, M. Aoki, H. Kim y M. Okuno-Fujiwara (comps.), México, El Trimestre Económico, Fondo de Cultura Económica.
- Zabludovsky, G. (1979), *Las organizaciones empresariales en México: comportamiento político-ideológico, 1946-1952*, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales (FCPyS), Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

## Anexo

En este anexo se muestra la correspondencia entre grupos económicos y empresas. Solo se muestran las empresas que han estado por lo menos una vez las 100 más destacadas de la clasificación de la revista *Expansión* de 1976 a 2022. Las empresas se asignan al grupo económico que pertenecen en la actualidad o al grupo que pertenecían en el momento de su desaparición, sin considerar si eran independientes o pertenecían a otro grupo en el pasado. Por ejemplo, Teléfonos de México se asigna a Carso desde el principio. Se excluyen las empresas que no son parte de ningún grupo económico o los grupos con una sola empresa en la clasificación. En la columna de la derecha se indican abreviaturas o nombres cortos utilizados en los gráficos o en el texto para referirse a una empresa.

**Cuadro A1**  
**Correspondencia entre grupos económicos y empresas**

Grupo económico	Empresa	Nombre corto
Altos Hornos de México	Altos Hornos de México	AHMSA
	Minera Carbonífera Río Escondido	Carbonífera Río Escondido
	Grupo Acerero del Norte	
	Fundidora Monterrey	
Arca Continental	Embotelladora La Favorita	
	Grupo Continental	
	Sistema Argos	
	Embotelladora Arca	
Arcelormittal	Consorcio Minero BJ Peña Colorada	
	Ispat Mexicana	
At&T	Grupo Iusacell	
	Nextel de México	
Banorte	Banorte	
	Grupo Financiero Banorte	

Grupo económico	Empresa	Nombre corto
BASF	Ciba-Geigy	
	BASF Mexicana	BASF
BBVA	Seguros Bancomer	
	Grupo Financiero BBVA Bancomer	
	BBVA Bancomer	
Bimbo	Bimbo del Norte	
	Interrefaciones	
	Grupo Industrial Bimbo	
	Productos Marinela	
Bio Pappel	Empaques de Cartón Titán	Cartón Titán
	Corporación Durango	
	Fábricas de Papel San Rafael	Papel San Rafael
British American Tobacco	Cigarrera La Moderna	
	Savia	
Bufete Industrial Bufete Industrial	Grupo Bufete Industrial	
	Bufete Industrial Construcciones	
Carso	Grupo Carso	
	IEM	
	Grupo Financiero Inbursa	
	Teléfonos del Noroeste	Telnor
	Condumex	
	Minera Frisco	
	Telcel	
	Seguros Inbursa	
	Grupo Mexicano de Desarrollo	
	Teléfonos de México	Telmex
	Carso Global Telecom	
	Telmex Internacional	
	Grupo Sanborns	
	Sears	
Triturados Basálticos y Derivados		
Cemex	América Móvil	
	Cemento Tolteca	
	Grupo Cemento Mexicanos	
	Cemento Anáhuac	
	Cemento Monterrey	
	Cemento Guadalajara	
	Cemento Maya	
Cegusa		
Chedraui	Grupo Comercial Chedraui	Chedraui
	Tiendas Chedraui	
Cintra	Aeroméxico	
	Mexicana de Aviación	Mexicana

Grupo económico	Empresa	Nombre corto
Citibanamex	Banco Nacional de México	Banamex
	Seguros América Banamex	
	Grupo Financiero Banamex Accival	
Continental Ag	Uniroyal	
	Compañía Hulera Euzkadi	
Controladora Comercial Mexicana	Comercial Mexicana	La Comer
	Tiendas Comercial Mexicana	
	Mega	
Copamex	Copamex	
	Celulosa de Chihuahua	
Cydsa	Policyd	
	CYDSA	
Desc	Spicer	
	Univasa	
	Industrias Resistol	
Empresas Ica	Empresas ICA	ICA
	Ingenieros Civiles Asociados	
	ICA Construcción Urbana	
Femsa	Embotelladora Valle de Anáhuac	
	Femsa Combustibles	
	Valores Industriales	VISA
	Panamco México	
	Cervecería Moctezuma	
	FEMSA-Cerveza	
	FEMSA	
	Fomento Económico Mexicano y subs.	
	Cervecería Cuauhtémoc	
	Heineken México	
	Cadena Comercial Oxxo	
	KOF Coca-Cola FEMSA	
	Fábricas Monterrey	
	FEMSA División Salud	
	Distribuidora de Bebidas de México	
	Coca-Cola FEMSA	
FEMSA Empaques y Subs		
Promotora Industrial Azucarera		
General Electric	General Electric de México	GE
	Industrias Confad	
	Comercial Mabe	Mabe
Gis	Enseres Electroindustriales	
	Vitromex	
	Cifunsa	
	Grupo Industrial Saltillo	

Grupo económico	Empresa	Nombre corto
Gruma	Grupo Industrial Maseca	Maseca
	Gruma	
Grupo Alfa	Fibras Químicas	
	Nemak	
	Fud Alimentos	
	Petrocel	
	Celanese Mexicana	
	Grupo Petrotemex	
	Nylon de México	
	Poliolos	
	Grupo Industrial Alfa	
	Petrotemex	
	Tereftalatos Mexicanos	
Sigma Alimentos	Sigma	
Galvak		
Grupo Bal	El Palacio de Hierro	
	Grupo Nacional Provincial	GNP
	Compañía Fresnillo	Fresnillo
	Met-Mex Peñoles	
	Química del Rey	
	Grupo Bal	
Grupo Kuo	Industrias Negromex	
	Grupo Irsa	
	Transmisiones y Equipos Mecánicos	Tremec
Grupo México	Industrial Minera México	
	México Desarrollo Industrial Minero	
	Ferrocarril del Pacífico	
	Grupo México División Transportes	
	Compañía Minera de Cananea	Minera de Cananea
	Americas Mining Corporation	AMC
	Grupo México	
	Mexicana de Cobre	
Infraestructura y Transporte México		
Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril		
Grupo Salinas	TV Azteca	
	Grupo Elektra	
	Salinas y Rocha	
	Elektrafin Comercial	
	Tiendas Elektra	
	Banco Azteca	

Grupo económico	Empresa	Nombre corto
Grupo Situr	Grupo Sidek	
	Inversiones Sidek	
	Grupo Situr	
Grupo Synkro	Grupo Synkro y subs.	
	Cannon Mills	
Grupo Vasconia	Almexa Aluminio	
	Almexa y subsidiarias	
Hewlett Packard	Compaq Computer de México	
	Hewlett Packard de México	
Home Depot	Grupo Versax y Subs	
	Home Depot	
Hsbc	Bital	
	Grupo Financiero Bital	
Imf Investors	Aleatica	
	Olimex S.A. de C.V.	
Industrias Ch	Grupo Simec	
	Compañía Siderúrgica de Guadalajara	
	Industrias CH	
Kaluz	Mexichem	
	Grupo Industrial Camesa	
	Nacional de Cobre	Nacobre
	Química Fluor	
	Cloro de Tehuantepec	
	Orbia Advance Corporation	
	Grupo Primex-Lugatam	
	Cupro San Luis	
	Grupo Empresarial Privado Mexicano	
Kimberly-Clark	Compañía Industrial de San Cristóbal	
	Kimberly-Clark de México	
	Comercial Industrial Crisoba	
Kodak	Kodak Export de México	
	Grupo Kodak México	
	Kodak Mexicana	
	Industria Fotográfica Interamericana	
Lear Corporation	Central de Industrias	
	Lear Corporation México	
Nestle	Compañía Nestlé	
	Purina	
Nissan	Renault de México	
	Nissan Mexicana	

Grupo económico	Empresa	Nombre corto
Organización Soriana	Centros Comerciales Soriana	
	Tiendas de Descuento Del Nazas	
	Controladora Tiendas de Descuento	
Pepsico	Productos de Leche	
	Embotelladora Metropolitana	
	Pepsi Bottling Group México	
	Gamesa Comercial	
	Sabritas	
	Gamesa	
	Grupo Troika	
	Grupo Embotellador de México	
	Pepsi-Gemex	
	Anderson Clayton	
Pemex Gas y Petroquímica Básica		
Philip Morris	Cigarros La Tabacalera Mexicana	
	General Foods de México, S.A. de C.V.	
	Grupo Financiero Santander Mexicano	
Santander	Banca Serfin	
	Scotiabank Inverlat Banco	
	Grupo Financiero Scotiabank Inverlat	
Stellantis	Chrysler de México	
	Daimler Chrysler Vehículos	
Techint	Industrias Monterrey	
	Grupo Imsa	
	Hylsamex y subs.	
	Hojalata y Lámina	
	Organización Techint	
	Hylsa de México	
	Tubos de Acero de México	
	Ternium	
Imsa Acero y subs.		
Telefónica	Telefónica México	
	Movistar	
Televisa	Grupo Videovisa	
	Televisa Telecomunicaciones	
	Telesistema Mexicano	
	Grupo Televisa	Televisa
Vitro	Fomento de Industria y Comercio	FICSA
	Vidrio Plano de México	
	Vidriera Monterrey	
Volkswagen	Volkswagen Leasing	
	International (Navistar)	
	Volkswagen de México	
	International Harvester México	

Grupo económico	Empresa	Nombre corto
Walmart	Controladora de Superamas	
	Wal-Mart de México	
	Bodega Aurrerá	
	Aurrerá	
	Sam's club	
	Wal-Mart Supercenter	

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de documentos de concentración de la Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE) y documentación de la bolsa de valores.



NACIONES UNIDAS

Serie

CEPAL

Estudios y Perspectivas-México

## Números publicados

Un listado completo así como los archivos pdf están disponibles en  
[www.cepal.org/publicaciones](http://www.cepal.org/publicaciones)

205. Evolución de la élite empresarial mexicana y su impacto en la desigualdad económica (1979-2020), Viridiana Ríos (LC/TS.2023/107-LC/MEX/TS.2023/20), 2023.
204. Medición de la inclusión financiera en México a través de un índice multidimensional, Diego Cardoso López, Jesús A. López Cabrera y Francisco G. Villarreal (LC/TS.2023/76-LC/MEX/TS.2023/13), 2023.
203. Tributación subnacional en México: análisis de la situación actual y recomendaciones de política, Guillermo Peredo (LC/TS.2022/232-LC/MEX/TS.2022/31), 2022.
202. Informalidad laboral y precarización social en Ciudad Juárez (México), 2019-2020, Wilebaldo L. Martínez y María del Socorro Velázquez (LC/TS.2022/171-LC/MEX/TS.2022/25), 2022.
201. Informalidad laboral y precarización social en Tijuana (México), Gerardo Ordóñez y María del Socorro Velázquez (LC/TS.2022/166/-\*-LC/MEX/TS.2022/24/-\*), 2022.
200. Precariedad e informalidad laboral en el Área Metropolitana de Guadalajara (México), 2018-2021, Luis Ignacio Román (LC/TS.2022/165/-\*-LC/MEX/TS.2022/23/-\*), 2022.
199. Informalidad laboral y precarización social en la Zona Metropolitana del Valle de México, Lucía Álvarez Enríquez (LC/TS.2022/153/-\*-LC/MEX/TS.2022/18/-\*), 2022.
198. Las relaciones entre modelos económicos y tipos de capitalismo: la experiencia de Centroamérica, Alexander Segovia (LC/TS.2022/101-LC/MEX/TS.2022/14), 2022.
197. Relación entre productividad laboral y remuneraciones: un análisis de proximidad espacial a nivel estatal en la industria manufacturera en México, 2004, 2009, 2014 y 2019, Enrique A. González Mata, Jesús A. López Cabrera y René Cabral Torres (LC/TS.2022/44-LC/MEX/TS.2022/3), 2022.
196. Gobierno digital: camino y pieza clave para la construcción de un Estado democrático en los países del SICA, Alberto Enríquez y Carlos Sáenz (LC/TS.2022/27-LC/MEX/TS.2022/1), 2022.

## ESTUDIOS Y PERSPECTIVAS

### Números publicados:

205 Evolución de la élite empresarial mexicana y su impacto en la desigualdad económica (1979-2020)

*Viridiana Ríos*

204 Medición de la inclusión financiera en México a través de un índice multidimensional

*Diego Cardoso López, Jesús A. López Cabrera y Francisco G. Villarreal*

203 Tributación subnacional en México: análisis de la situación actual y recomendaciones de política

*Guillermo Peredo*

202 Informalidad laboral y precarización social en Ciudad Juárez (México), 2019-2020

*Wilebaldo L. Martínez y María del Socorro Velázquez*

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)  
Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC)  
[www.cepal.org](http://www.cepal.org)