

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON

FACULTAD DE FILOSOFIA Y LETRAS
DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO



CRECIMIENTO Y DIVERSIFICACION DE LA GRAN
INDUSTRIA EN MONTERREY, 1970-1982

TESIS

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE
MAESTRIA EN METODOLOGIA DE LAS CIENCIAS

SUSTENTA

LYLIA ISABEL PALACIOS HERNANDEZ

SAN NICOLAS DE LOS GARZA, N. L.

ABRIL DE 2000

CRECIMIENTO Y DIVERSIFICACION DE LA GRAN

INDUSTRIA EN MONTERREY, 1970-1982

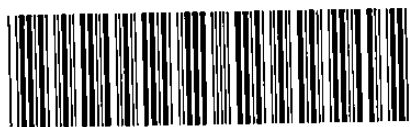
TM

Z7125

FFL

2000

P3



1020130147

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN
FACULTAD DE FILOSOFÍA Y LETRAS
DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO**

**CRECIMIENTO Y DIVERSIFICACIÓN DE LA GRAN INDUSTRIA EN
MONTERREY, 1970-1982**

**TESIS
QUE PARA OBTENER EL GRADO DE
MAESTRÍA EN METODOLOGÍA DE LA CIENCIA**

SUSTENTA

LYLIA ISABEL PALACIOS HERNÁNDEZ

**SAN NICOLÁS DE LOS GARZA, N.L.
ABRIL DE 2000**

TM
Z7125
#FL
2000
P3

2-4 48760

La realización de la presente tesis contó con el apoyo de CONACYT (Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología) a través del proyecto "Monterrey 1940-1998. Desarrollo industrial y formación de grupos empresariales", bajo la responsabilidad del Dr. Mario Cerutti.



FONDO
TESIS

INDICE

INTRODUCCIÓN	6
CAPÍTULO I. Las Formaciones Empresariales	16
1.1. Las empresas fundantes y los periodos de industrialización .	19
1.2. La constitución de los grupos empresariales	20
1.3. Liderazgo personal y relaciones interempresariales	23
1.4. Antecedentes mínimos de los corporativos	25
CAPÍTULO II. La maduración del perfil industrial de Monterrey en la década de los sesenta	42
2.1. Crecimiento industrial y cambios ocupacionales	43
2.2. Las ramas dinámicas	49
CAPÍTULO III. El periodo 1970-1982 agotamiento de un patrón de acumulación	53
3.1. La condición latinoamericana	54
3.2. El patrón de acumulación	55
3.2.1. El caso mexicano	58
3.3. Relaciones industriales y relación salarial	61
3.4. El ámbito regional	63
3.5. Región dinámica	64
CAPÍTULO IV. Crecimiento y diversificación de la gran industria en Monterrey, 1970-1982	67
4.1. Crecimiento global	67
4.2. Crecimiento sectorial	74
4.2.1. Industria de transformación	78
4.2.2. Servicios y comercio	94
4.2.2.1. En Servicios	96
4.2.2.2. En Comercio (la experiencia exportadora) .	99
4.2.3. Construcción (industrial e inmobiliaria)	102

4.2.3.1.	Construcción industrial y civil	103
4.2.3.2.	Desarrollo inmobiliario (vivienda y hotelería)	105
4.3.	Coinversiones	108
4.3.1.	Coinversiones locales	116
4.3.2.	La producción de bienes de capital una experiencia	117
4.4.	Colofón. la formación de corporativos divisionales	119
CAPÍTULO V. Contextos sociopolíticos de la actividad industrial		
	regiomontana	122
5.1.	1970-1976	123
5.2.	1977-1982	129
CAPÍTULO VI. La crisis de 1982: inicia el tránsito hacia el		
	mercado abierto	140
6.1.	Los primeros efectos	143
6.2.	El impacto de la crisis y la previsión empresarial	150
6.2.1	Las empresas "sorprendidas"	152
6.2.2	Las empresas "previsoras"	153
6.3	El rescate estatal	157
6.4.	Las expectativas económicas de los empresarios de Monterrey	161
6.4.1.	La región más optimista	161
6.4.2.	La salida exportadora	163
6.4.3.	La flexibilidad de la regulación contractual en la gran industria de Monterrey	167
CONCLUSIONES		174
ANEXO 1		181
ANEXO 2		182
BIBLIOGRAFÍA		198

CRECIMIENTO Y DIVERSIFICACIÓN DE LA GRAN INDUSTRIA EN MONTERREY, 1970 - 1982.

INTRODUCCIÓN

El planteamiento general

La reconocida notoriedad de Monterrey y su área metropolitana (AMM) como ciudad industrial data desde finales de siglo pasado cuando aparecieron las primeras grandes industrias. Esta zona resultó poco afectada por la Revolución de 1910 y se encadenó plenamente a las políticas de industrialización posrevolucionaria. Así, en el transcurso de poco más de la mitad del presente siglo surgieron otras empresas que se desarrollaron también en el espectro del gran capital. Muchas de estas incipientes empresas alcanzaron tal crecimiento físico y financiero que se conformaron en fuertes grupos empresariales. Integrantes de la gran industria, contribuyeron al trazo del perfil especializado de este espacio geográfico como productor de bienes intermedios y duraderos.¹

Monterrey tiene además otro rasgo propio que es su estrecha y antigua relación comercial con el sur de Estados Unidos, particularmente el estado de Texas.² Es decir, cuenta con un empresariado al que los negocios transfronterizos (como clientes, socios o vendedores) no les han sido ajenos. Un tercer elemento

¹ Pozos. 1996. Garza. 1995. Ortega. 2000

² Cerutti. 1992. Cerutti y González Quiroga. 1993

distintivo es el enraizado modelo de relaciones laborales de corte paternalista y de regulación del trabajo singularizado por su escasa bilateralidad que ha inhibido, en general, la generación de conflictos obreros en estas fábricas. se agrega también un elemento más de coyuntura como es el protagonismo empresarial y político que han desempeñado algunos de los dirigentes de estos consorcios

Esta mezcla histórica, geográfica, económica y política respalda la propuesta hipotética de Polese y Pérez Mendoza de considerar a Monterrey como componente central de una *región dinámica*³, en la que se formó una importante fracción empresarial manufacturera que ha desarrollado una capacidad de respuesta y adaptación ante las distintas coyunturas económicas y políticas en la trayectoria del capitalismo mexicano.

Uno de los acontecimientos más complejos en la historia reciente que ha enfrentado esta élite empresarial es el referido a la crisis económica que estalló en 1982, provocada por el agotamiento del patrón de industrialización sustitutiva y el tránsito hacia el mercado liberalizado (impulsado desde la segunda mitad de los setenta por la crisis de los países centrales). Crisis internacional que en el capitalismo subalterno latinoamericano tronó por una de las partes endebles de la política industrializadora: la dependencia financiera.⁴

³ "Cada país tiene un tipo de *región dinámica*, integrada por las áreas en que el PIB per cápita es mayor que el promedio nacional (en algunos casos se toma el porcentaje) y cuya participación en el PIB nacional va en aumento" (Polese y Pérez Mendoza, 1995, 135).

⁴ La importancia de la llamada *crisis de la deuda externa*, fue dada entre otras cosas, por su amplitud regional en las principales economías de América Latina se vivió en los primeros años de la octava década y desató un acelerado proceso de apertura y liberación comercial. Este proceso obligó a una urgente reconversión industrial y a la búsqueda de espacios en los mercados internacionales, mediante la integración en los bloques económico-regionales que resultaron del reacomodo de los países centrales de frente a la reestructuración tecnológica, productiva y comercial mundial denominada globalización. "En 1983, Theodore Levitt propone

La ruta crítica mexicana de la desestructuración del modelo proteccionista, iniciada en 1983, remató con la integración comercial formalizada en 1993 a través del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN), decisión es casi obvia, por el nivel alcanzado de integración económica con Estados Unidos.

Monterrey, como núcleo de una zona industrial y asiento original de fuertes grupos empresariales, presentó en el ámbito nacional una de las respuestas post-crisis más rápidas y efectivas. En poco tiempo y relativamente con bajos costos sociales y técnicos, logró transformar parcialmente una estructura productiva organizada para un mercado interno cautivo, en otra orientada hacia el mercado exportador. Tal respuesta carece de toda gratuidad o mérito anecdótico individual. Más bien la lectura tendría que hacerse, y es nuestra intención, considerando elementos como los arriba señalados que en resumidas letras serían:

- a) Un largo y peculiar proceso de formación industrial en un *ámbito regional* que data de finales del siglo XIX⁵ y devino en un concentrado número de *formaciones empresariales*.
- b) Una experiencia empresarial acumulada y generacional en diversas actividades económicas transfronterizas, particularmente con Estados Unidos.⁶

este término para designar la convergencia de los mercados del mundo entero. La globalización y la tecnología serían los dos factores principales que forman las relaciones internacionales" (citado por Boyer, 1997: 21)

⁵ La definición de Monterrey como centro industrial y asiento de grandes grupos empresariales, recorrió una ruta de construcción que rebasó los marcos de la geografía política. A este decurso Mario Cerutti lo denominó *ámbito regional*: "Al hablar de un *ámbito regional*, desde el punto de vista del empresariado regional podemos incluir a Chihuahua, Durango y San Luis Potosí. E inclusive el estado norteamericano de Texas. Por este espacio, menos que el del Estado nacional pero mucho más extenso que el de Nuevo León o el del noroeste, este sector social traficaba, invertía, se apropiaba de tierras, ramificaba intereses e influencias" (Cerutti, 1992: 16)

⁶ Parte de la fase de acumulación de capital de la burguesía norestense se realizó afrente al Bravo. La resultante: una estrecha y antigua relación comercial con el sur de Estados Unidos. Esta singularidad geoeconómica de Monterrey en los tiempos que corren de integración-regionalización, potencia posibles modificaciones en el ámbito de las relaciones de poder geopolítico en México, como lo sugieren Polese y

- c) El predominio de un modelo de organización y regulación del trabajo *originariamente* flexible que incluyó un tipo de relación paternalista entre sindicato y gerencia.⁷

El objeto de estudio

Considerando lo anterior nos interesó trabajar -en un periodo crucial para la definición económica de México- en el crecimiento, diversificación y capacidad de respuesta de un conjunto de formaciones empresariales de origen regional, para lo cual sirvió el registro de manifestaciones, ubicar algunas de las características de la actividad empresarial autóctona, tales como ratificar las ramas que venían sosteniendo el dinamismo industrial; la reestructuración administrativa de estos conjuntos de empresas en corporativos (como necesidad de su mismo crecimiento); indagar sobre ciertas prácticas empresariales, como, por ejemplo, la permanencia familiar en la dirección de sus empresas, la asociación temprana de éstas últimas con el capital extranjero, entre otras

El lapso elegido (1970-1982) permite observar los últimos destellos y los descalabros de la política de industrialización protegida y los inicios -poco luminosos- de la política de privatización y liberalización comercial en nuestro país.

El trabajo pretende sistematizar elementos para un mejor conocimiento del sector

Perez (1995:135): "la actividad económica <y también el poder político> cambiarán, con el tiempo, en dirección del socio comercial y la fuente de inversión directa más importante de la nación. Mientras mayor es el porcentaje de comercio en el PIB, más grande será el atractivo geográfico del socio comercial "

⁷ El modelo de *relación laboral* dominante en la región tiene un sustrato altamente paternalista, lo que le imprime un fuerte carácter de flexibilidad (o escasa bilateralidad) claramente observable en su contrato colectivo-tipo. En el presente trabajo se abordan principalmente los dos primeros incisos, el tratamiento del tercero es más somero no por restarle importancia sino precisamente porque requiere de una indagación específica que no cubre los objetivos de esta tesis.

empresarial en la actividad económica. Algunas de las preguntas que guiaron la presente investigación fueron: ¿Cuándo se definieron los principales grupos empresariales contemporáneos?, ¿qué familias integraban cada uno de ellos?, ¿en qué contexto socioeconómico surgieron?, ¿cuántos tipos de actividades económicas abarcaban?, ¿cómo se relacionaron con la inversión extranjera y con la actividad exportadora?, ¿cuál fue el primer impacto de la crisis de 1982 y cuáles sus respuestas inmediatas?

La literatura e información más abundante sobre los corporativos nacidos en esta urbe, está altamente concentrada en los integrantes del llamado *Grupo Monterrey* (ALFA, VISA y VITRO), con tronco común en las familias Garza y Sada. Sin embargo, la publicitada participación de estos núcleos empresariales en la vida económica y política de Monterrey y del país ha velado la presencia y el interés por el estudio de otros importantes grupos privados que también han contribuido al crecimiento económico y a la definición del perfil industrial de Monterrey. Por tanto, reconocer la presencia de PROTEXA, CEMEX, IMSA, COPAMEX, AXA, entre otros, mediante la presentación ordenada de la información obtenida en el periodo 1970-1982, fue uno de los propósitos de este trabajo dentro del objetivo general de abonar al conocimiento de la inacabada historia industrial y empresarial del noreste de México.

El Registro Público de la Propiedad

La investigación se sustentó en gran medida en el Registro Público de la Propiedad y el Comercio de Nuevo León (RPP), particularmente en los Libros de

Constituciones de nuevas empresas.⁸ La revisión de las actas constitutivas permite tener una visión cuantitativa del crecimiento empresarial en general, y a la vez diferenciar las inversiones del grupo empresarial analizado de las realizadas por integrantes de las familias propietarias. Esta distinción es valiosa en cuanto posibilita diferenciar la actividad inversionista de las sociedades anónimas de la de las personas de carne y hueso. Las primeras en general, como veremos más adelante, mantienen cierto patrón de especialización (aún en el periodo diversificador más intenso), marcando una tendencia al fortalecimiento vertical de las actividades eje mediante la creación, fusión o absorción de empresas. En cambio en el terreno de las inversiones familiares el abanico de la diversificación se abre con mayor amplitud, se explora una variedad notable de giros empresariales con poca o nula relación con sus actividades habituales.

El RPP proporciona además información cualitativa: los nombres de los accionistas fundadores, objeto de la sociedad, procedencia del capital inicial (nacional y/o extranjero). También suele registrarse la composición del Consejo de Administración.

Con los resultados de la revisión de la fuente documental, se pudo reconstruir una parte del crecimiento y diversificación de la gran empresa.⁹ Con esta información clasificamos familias y grupos empresariales siguiendo el criterio del número de

⁸ Los volúmenes se inscriben como Libro 3. Segundo Auxiliar de Comercio Constitutivas. Una ventaja importante de esta fuente es el acceso a información que no siempre es posible obtener en otras como los Informes anuales de las empresas, particularmente de aquellas que no cotizaban en la Bolsa de Valores, y una de las limitantes es que proporciona información referida principalmente a las constituciones asentadas en Nuevo León.

⁹ Hay dos grupos del sector terciario que también surgen en el periodo y pese a no incluirlas en esta muestra, vale la pena mencionar. La primera Gentor -de las familias Garza Sepulveda y Garza Calderón- que desarrollo la primera gran cadena de tiendas de automercados y comercio departamental (Astra). Actualmente encabezan

nuevas empresas registradas entre 1970 y 1982. La utilización de esta variable minimiza, en parte, la importancia de empresas de gran peso económico nacional (e incluso internacional) como *Cemex* y *Empresas La Moderna*, que en el periodo en cuestión matriculan pocas empresas nuevas

De manera panorámica, la revisión general en el RPP reportó que el índice más bajo de constituciones fue en el año de 1973, mientras en los años 80 y 81 se concentra el mayor número de registros. La empresa que más se expandió fue PROTEXA y se concretaron 37 asociaciones con empresas extranjeras, la mayoría distribuidas entre VISA, PROTEXA, VITRO Y ALFA, destacando las de carácter tecnológico dirigidas a la producción de bienes intermedios y duraderos. Aunque la mayoría de las planas de accionistas por empresa se integra con miembros de las mismas familias propietarias, también se registraron importantes conversiones entre miembros de distintos grupos.

Estructura del texto

En el capítulo primero se presentan datos mínimos sobre los antecedentes de los grupos empresariales seleccionados: la empresa fundante y el giro industrial inicial; las principales familias propietarias y ciertas características de su actividad empresarial que sintetizamos en el concepto *formación empresarial*. En el segundo capítulo nos detenemos en la década de los sesenta (último periodo del *milagro mexicano*) con el presupuesto de que en esos años culminó el proceso de maduración industrial del AMM, es decir, de concentración y centralización de

el grupo Damos, fuerte en telecomunicaciones. El otro es el grupo farmacéutico Benavides, que dirigido por la familia de Felipe de Jesús Benavides Pompa, desarrolló una importante red en el mercado nacional.

capital, que generó también un crecimiento masivo de la pequeña y mediana industria. Esta situación necesariamente se acompañó de fenómenos migratorios y de modificaciones en la distribución ocupacional de la población económicamente activa y configuró de manera más definida la metropolización de Monterrey.

De la base conceptual que guía nuestra lectura sobre el periodo revisado, se ocupa el capítulo tres. En su expresión más amplia recurrimos a síntesis teóricas producidas por algunas vertientes de la ciencia económica que remiten al agotamiento de un *patrón de acumulación* para elaborar una explicación del entorno previo a la crisis de 1982, así como el cambio estructural que anunciaba la adopción de un nuevo régimen de producción capitalista. Remitimos el enfoque metodológico del objeto de estudio al que se construye a través del análisis regional de la economía: partimos de que la historia y la geografía particulares imbuyen la conformación de *ámbitos regionales* que matizan y le dan mayor coherencia y sentido al itinerario de una nación. Nos propusimos bajar a un nivel más concreto de la realidad investigada; buscamos identificar características que el sobrevuelo regularmente realizado por estudios desde “lo nacional” no percibe o minimiza.

El capítulo cuatro contiene la sistematización de la información obtenida en archivo (RPP); en éste integramos el incremento global de nuevas empresas en el periodo –ya por grupo empresarial, ya por familias propietarias- y a la vez clasificamos este crecimiento por sectores de la industria; esta exploración ayudó a observar el grado de diversificación alcanzado, actividad que a su vez nos permitió reconocer diferencias entre inversiones de familias y de grupos. Dada la

relevancia que cobró la búsqueda de socios extranjeros en el periodo posterior a 1982, incluimos un apartado de Coinversiones, el capítulo se cierra con la lista de corporativos creados como consecuencia y evidencia del grado de crecimiento y complejización organizativa que la mayoría de estos grupos alcanzó

El objetivo del capítulo quinto es identificar algunos elementos sociopolíticos -nacionales y regionales- que conformaron el continente de la actividad fabril y empresarial de Monterrey. El periodo se dividió en dos. 1970-76 y 1977-82. El primero se identificó por la arritmia del crecimiento económico del país, por las multicriticadas políticas económica y social del gobierno así como por la emergencia de múltiples movimientos sociales, señales serias que pronosticaban la devaluación de 1976. El segundo lapso abarca la veloz recuperación post devaluación, subvencionada con los recursos directos e indirectos que la riqueza petrolera propició. Esta coyuntura sólo postergó el desenlace crítico del agotamiento del patrón de acumulación simbolizado con el desplome de la economía en 1982.

El sexto y último capítulo trata precisamente sobre la crisis de 1982, los primeros efectos en la economía regional y, particularmente, el impacto sobre los grupos empresariales estudiados. Las secuelas de la llamada *crisis de transición* de una economía cerrada a otra liberalizada dejó múltiples evidencias del comportamiento empresarial. Por un lado, su limitado espíritu previsor confirmó -a pesar de las distancias coyunturales- el tipo de relación interdependiente entre empresarios y Estado que el propio proteccionismo prohijó; y por otro se evidenció que la rápida respuesta de la gran industria regiomontana (en comparación al resto de la industria nacional) no fue producto exclusivo del idealizado *espíritu emprendedor*,

sino que abrevó de la experiencia de más de un siglo de actividad empresarial, de la vecindad geográfica y comercial con Estados Unidos, y del peculiar modelo de relaciones sindicales y contractuales aplicado por el sector más representativo de la industria regionmontana.