

Los Grupos Económicos de la Fracción Monterrey en la Economía Mexicana

Resumen

La composición y poder económico de los grandes corporativos o grupos económicos de la fracción Monterrey se vislumbran en el crecimiento y desarrollo del capitalismo en México, a través del análisis de las características y estrategias competitivas que les han permitido ser empresas líderes. Se seleccionaron 11 empresas o grupos que por su poder económico se denomina la Fracción Monterrey por tener su origen y matrices en dicho lugar, y cuyos empresarios conforman una élite económica parcial referida a la así denominada Fracción. El periodo de estudio es 1980-1990- y la muestra incluye a: Cementos Mexicanos (Cemex), Fomento Económico Mexicano, S.A (Femsa), Grupo Ladrillera Monterrey, S.A. (Grupo Lamosa), Vitro, Copamex, Imsa, Alfa, Cydsa, Maseca, Villacero y Xignux, empresas que nacieron grandes cuya relación con la economía mexicana ha ido de la mano por el tránsito de las etapas de expansión y concentración de la actividad económica a partir de la segunda guerra mundial: 1) etapa industrialización sustitutiva de importaciones, de 1940 a 1981. A pesar de que no es un periodo homogéneo, se caracteriza por su gran expansión debido a que el PIB creció en promedio 6%. 2) el periodo 1982-1998 que se distingue por el declive de la industrialización sustitutiva de importaciones y por un profundo cambio en el proceso de industrialización a partir de una nueva inserción de la economía mexicana en la economía mundial.

Palabras clave: grupos económicos, economía, Monterrey México.

Introducción

Crisis de la deuda externa y sus consiguientes procesos de negociación, procesos consistentes de apertura acompañados de devaluaciones y alza en los precios internos, caída dramática de los salarios y aumento en la concentración de la riqueza son signos y hechos que caracterizaron a México desde los

primeros años de la década de los ochenta. Para los defensores de la reforma económica esta realidad se busca sintetizar en la frase: *crecimiento hacia fuera* (Vidal, 2001). En 1982 el país enfrenta una de las más severas crisis económica de su historia debida en gran medida al proyecto de crecimiento que se intenta implantar sustentando el desarrollo económico en la promesa de que las exportaciones de petróleo generarían los recursos necesarios y suficientes. No obstante, al fracasar este proyecto con la caída de los precios del petróleo desde el segundo semestre de 1981, y acompañada de una creciente inflación provocaron una serie de devaluaciones, y la moratoria en el pago de la deuda entre febrero y agosto de 1982. El precio promedio del barril de petróleo que estaba en 24 dólares, empezó a bajar hasta llegar al precio promedio de 10 dólares. Los ingresos de Petróleos Mexicanos (PEMEX) representaban la mitad de los ingresos del gobierno.

México en calidad de deudor, se vio obligado a firmar una serie de compromisos en los cuales se establecieron nuevas pautas que debía seguir la economía nacional. La primera parte de este compromiso se materializa en el Plan Nacional de Desarrollo, en el que se estableció que el crecimiento de la economía sería a partir de la firma del Pacto de Crecimiento Económico, firmado por los principales grupos financieros e industriales del país, así como los líderes de las centrales obreras más importantes y el gobierno, con este pacto se inicia la política económica del neoliberalismo. Es así que a través del Plan Inmediato de Reordenación Económica (PIRE, 1983-1985), el gobierno mexicano inició la liberalización del régimen de importaciones poniendo fin a 40 años de mercado cautivo (Baena Paz, 2005). En respuesta al compromiso de un programa de austeridad, que implicaba flexibilizar el control de cambios, disminuir el aumento de la deuda externa y bajar el déficit público, a cambio se le ofrecía a Estados Unidos la venta de petróleo “*como pago adelantado por mil millones de dólares que ese país daría a México para ayudar a estabilizar su balanza de pagos*” (Mirón, Rosa Maria y Pérez, Germán, 1988). Sin embargo, aún con estos acuerdos, la economía mexicana iba en

picada, pues la fuga de capitales y el monto de la deuda seguían creciendo, se tomó entonces la decisión de declarar la suspensión de pagos, la nacionalización de la banca y el control de cambios.

Revisión de literatura

No hay un marco único al cual referirse para abordar el estudio de las grandes empresas industriales de México. Existen enfoques de varias ciencias. En la investigación se utilizó en general el enfoque operativo de Celso Garrido con base en cuatro grandes temas de la corriente heterodoxa: 1) la teoría de la empresa con base en los costos de transacción; 2) el capitalismo de los directores; 3) la teoría evolucionista; y 4) la nueva competencia. El enfoque señala que se deben considerar los comportamientos económicos en lo que se refiere a sus características y situación actual en comparación con la situación que tenían durante la industrialización por sustitución de importaciones (Garrido, Una revisión de las teorías de la empresa para el análisis de las grandes empresas industriales en México y América Latina, 2000).

Se consideraron otros enfoques en lo particular: 1) el regional que considera que es un factor importante en las prácticas económicas y políticas de los empresarios mexicanos; 2) el del origen histórico, que da mayor peso a la historia y a las condiciones de surgimiento para establecer la configuración definitiva, las prácticas económicas y políticas predominantes y los patrones de desarrollo de los grupos (Concheiro, Frago, & Gutiérrez, 1979); 3) el de las estrategias corporativas y organizacionales, que atiende a la cambiante estructura organizativa y su tendencia a adoptar morfologías corporativas más complejas (Cordero, Santín, & Tirado, 1983).

Objetivo

Abordar brevemente la economía mexicana en los ochenta y noventa, a fin de visualizar el contexto en que se insertan los grandes corporativos: como enfrentan la crisis de la deuda externa,

reestructuración de la industria nacional y apertura comercial que llevan a la élite empresarial a su reconfiguración en un marco continuo de concentración económica.

Metodología

Se relacionó la evolución de los grupos empresariales con las cambiantes condiciones económicas internas e internacionales que tuvieron lugar en México. Los métodos que se utilizaron fueron: el método histórico, el método analítico y el método comparativo.

Resultados

1. Reestructuración de la industria

México debía tomar en consideración una serie de transformaciones para reestructurar su industria tales como las siguientes tendencias o referentes: a) la reducción del tamaño de las empresas y la introducción de tecnología de punta b) la producción flexible c) proliferación de empresas subcontratadas. d) la creación de la fábrica global se intensifica y generaliza el proceso: de dispersión geográfica, producción, fuerzas productivas, planeación y mercado; e) venta de empresas estatales (EE); f) flexibilidad laboral y nuevas formas de organización del trabajo (Ianni, 1996) .

Corresponde a los cambios en las formas de trabajo dentro de las empresas: romper con ciertos principios tayloristas, en vez de la separación tajante entre el trabajo manual y el intelectual la nueva teoría propone la flexibilidad de la división del trabajo y de las funciones de los puestos, es decir que en el proceso productivo todos los empleados de la empresa tienen las mismas responsabilidades y deben intervenir directamente (González Marín, 2002). Sin embargo, el cambio más importante se dio al incluir la supervisión dentro de las tareas de los trabajadores directos, surgiendo así el obrero polivalente, y desapareciendo con ello buen número de categorías laborales. Los instrumentos para llevar a cabo estos cambios fueron: los grupos o equipos de trabajo, círculos de control de calidad, control estadístico del proceso de producción y sistema justo a tiempo (De la Garza, Enrique y Arteaga, Arnulfo; 1998).

Ante una estrategia de alta tecnología, el gobierno optó por la *reconversión industrial* que debía generar un crecimiento industrial más competitivo hacia el exterior y más articulado internamente (Sirvent, 1987). Las empresas estatales fueron vistas como obstáculos para la reestructuración industrial, había que privatizarlas. Para ello el gobierno siguió la estrategia de denunciar su enorme peso en las finanzas públicas y su ineficiencia; se culpaba a éstas empresas del fracaso de la industrialización porque siempre el Estado rescataba a las empresas en quiebra y las saneaba con recursos del gobierno. Por ello las privatizaciones se iniciaron con Miguel de la Madrid pero se profundizaron con Carlos Salinas (González Marín, 2002).

En 1982 existían 1,155 empresas públicas o paraestatales repartidas en 63 ramas de actividad, el gobierno de Miguel de la Madrid inició el “adelgazamiento” del Estado, al desincorporar las empresas estatales transfiriéndolas al sector privado. Pero fue con Salinas que la estrategia cobró mayor vigor: se vendieron 228 empresas al sector privado, sector social 23 y extranjeros 16. El gobierno obtuvo por la venta de ellas (solamente en el periodo 1989-1993) \$ 64, 894.3 millones de pesos. De las 1,115 compañías estatales que había en 1982, más del 80% fueron desincorporadas hacia fines de 1991. Dan cuenta de ello la venta de grandes empresas tales como las dos principales líneas aéreas nacionales (Mexicana y Aeroméxico), una de las más grandes minas de cobre en el mundo (Compañía Minera de Cananea), la compañía telefónica nacional (Teléfonos de México) y la totalidad de los bancos comerciales (Baena Paz, 2005). Otro factor que influyó en la reestructuración industrial fue la entrada de México al GATT (por sus siglas en inglés), es decir al Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio Exterior. Lo que significó una apertura casi total, pues se redujeron las tarifas arancelarias y las fronteras se abrieron a la comercialización. Para finales de 1987, prácticamente todo el comercio de importación se regía por aranceles, mismos que se habían reducido al máximo de 20% y al mínimo de 5%. No obstante, se mantienen hasta finales del sexenio de Miguel de la Madrid restricciones a las

importaciones para algunas industrias, destacando la automotriz. Lo que significa que se afectaron los intereses económicos de diversos grupos de medianos y pequeños productores capitalistas, no así de grandes inversionistas e importantes sectores del capital extranjero (Vidal, 2001).

En el terreno de la política de fomento de la actividad industrial, el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988 (PRONAFICE) encontró resistencias entre los empresarios, puesto que éstos no realizaron las grandes inversiones que de ellos se esperaba: la inversión privada obtuvo recuperaciones discretas en 1984 y 1985 que no lograron compensar las severas reducciones de 1983 y 1986. Las exportaciones manufactureras se vincularon a la contracción económica interna y las empresas exportadoras se beneficiaron con los apoyos estatales (De la Peña, 1988). Los salarios que representaban 34.06% del PIB en 1981, bajaron a 25.53% en 1987. Sólo las exportaciones crecieron de manera constante 21.81%, las importaciones decrecieron 8.5%, con la política recesiva, es decir la política que reduce la inversión y el gasto público con el objeto de disminuir la actividad económica, trataban de aliviar la presión sobre la balanza comercial, recurriendo a la vieja estrategia de condicionar el crecimiento a los resultados de la balanza de pagos, dejando a la industrialización en segundo lugar dentro de las políticas económicas (González Marín, 2002).

Los principales ganadores de las políticas de ajuste fueron las empresas transnacionales y los grupos industriales financieros, llevando la reestructuración a integrar la economía mexicana con la economía de Estados Unidos, para llegar a ese punto se llevó a cabo un plan de choque, también llamado “ajuste al aparato productivo” (Bielchowsky, Ricardo y Stumpo, Giovanni, 1995). De 1982 a 1987, a pesar de que la industria manufacturera se estancó, hubo algunas divisiones que mantuvieron tasas de crecimiento superiores a la media (0.68%) como la industria química 3.6%, alimenticia 1.9% y editorial 1.65%. Otras decrecieron como la textil -1.47%, maquinaria y equipo -1.52%, la madera y sus

productos -0.23%, y otras industrias 0.26%. Las que tuvieron un crecimiento alrededor del promedio general fueron las metálicas básicas 0.91% y los minerales no metálicos 1.3%. En resumen, la crisis redefinió la relación de México con el exterior. La deuda externa y el petróleo dejaron de ser las fuentes principales de crecimiento. El nuevo vínculo con el exterior sería a través de la apertura del mercado y de las exportaciones (Alva Vega, 1994).

2.- La apertura comercial

El acotamiento de maniobra del Estado, aceleró la apertura del mercado interno. Además de la ausencia de coordinación entre el sector público y el empresarial, de manera que el mercado impuso su lógica al Estado y a los agentes productivos (Rivera, 2000). La apertura financiera, se produjo en pleno auge de los mercados emergentes y su modalidad se adecuó a las demandas formuladas por los grandes grupos de capital nacional que intentaban internacionalizarse. Empresas que ya han sido tipificadas (Basave Kundart, 1996) como grupos de capital financiero, su estructura articula tres grandes categorías: 1) de base industrial; 2) de base comercial y de servicios no bancarios, 3) de base bancario bursátil y 4) de base mixta (bancario-bursátil o industrial comercial. En esta última categoría se posibilitan varias combinaciones de los grandes corporativos de la fracción Monterrey.

En los noventa los grupos de capital financiero cambiaron de estrategia e internacionalizarse fue el objetivo primordial, como se observó ante la creciente participación de las exportaciones, el endeudamiento externo, las emisiones accionarias y las asociaciones con empresas extranjeras. La adquisición de activos productivos en el exterior es una muestra del nuevo entorno internacional que fueron posibles gracias a la sobrevaluación cambiara del periodo 1990-1993 que aumentó indirectamente el poder de compra internacional del peso mexicano. Vitro, Cemex y otros corporativos de la fracción Monterrey constituyen ejemplos de convertirse en empresas transnacionales

mediante la integración de sus actividades productivas más allá de las fronteras mexicanas, su éxito dependió de la capacidad innovadora y su impacto en los mercados externos (Vidal, 2001) .

En 1995 estalló la mayor crisis en la historia económica contemporánea del país, y según la caracterización del FMI, la primera gran crisis de la economía global que trajo como consecuencia la quiebra y extranjerización del sistema bancario y de la nueva deuda pública que esa quiebra generó, comprometiendo fondos públicos (Garrido, 2006). Creando una tendencia en las empresas a buscar fuentes internacionales de financiamiento; tendió a modificar la relación de fuerzas de manera que dejó de ser la regla que los grupos financieros mexicanos siguieran siendo los accionistas exclusivos. Se vieron obligados a dejar entrar a los inversionistas extranjeros como socios, deteriorándose su estatus (Pozas, 2000). En el norte de México, los grandes corporativos de la fracción Monterrey pasaron de la exportación a la llamada *producción internacional*, aunque todo el país debió enfrentar la reorganización de los sistemas financiero y productivo mundiales (Puga, 1993).

La inversión extranjera directa hasta 1994 había situado a México como el receptor número uno de esta forma de inversión; a partir de esa fecha los montos anuales de IED tendieron a disminuir como producto de la crisis, con un 32% de la IED, dada la dependencia del comportamiento de los mercados bursátiles y la carencia de regulación y de medidas de protección. En la década del 2000 la IED empieza a aumentar debido a su ubicación geográfica y cercanía al mercado de Estados Unidos. La inversión extranjera directa que entra a nuestro país llega esencialmente por tres vías: 1) a través de la instalación directa en el territorio nacional de subsidiarias de empresas extranjeras de las cuales la industria automotriz es el ejemplo más importante; 2) a través del programa maquilador y 3) mediante la asociación con empresas locales ya existentes. En este tercer punto se vuelve más evidente el efecto de la globalización en nuestro país. Los grandes corporativos de la fracción Monterrey: Alfa, Cemex,

Cydsa, Imsa y Vitro son los casos más evidentes de la participación en México de socios estadounidenses y europeos. En tanto que también estos corporativos han invertido en el exterior.

La perspectiva de los corporativos que se inició como una estrategia defensiva ante la apertura comercial y la inminente llegada al país de sus competidores extranjeros se convirtió después en punta de lanza de su estrategia de expansión, así como en la principal forma de acceso a los mercados de sus socios y al capital internacional. Las estrategias construidas de acuerdo a las circunstancias coyunturales, como las alianzas de las filiales, son utilizadas para balancear la situación global del grupo o corporativo, garantizando el acceso a los capitales internacionales y su participación en el mercado. Por otra parte para las unidades productivas son un medio para conseguir tecnología, participar del diseño global de un componente y convertirse en proveedores o subcontratistas de las grandes empresas terminales. El proceso de ajuste estructural de la economía mexicana que se inició en las década de los años ochenta y se extendió en los noventa generando los procesos nacionales de desregulación y privatización permitió que se beneficiaran los grandes corporativos de la fracción Monterrey y permitieron incluso el surgimiento de nuevos grupos económicos que proceden en cierta medida de la privatización de las empresas públicas.

3. Reconfiguración de la élite empresarial

Junto a los financieros y frecuentemente asociados con ellos, están los dueños y directivos de las empresas más dinámicas en el sector externo, como los productores de cemento, cerveza, acero, vidrio y televisión, quienes en conjunto son el núcleo principal de la élite empresarial reconstituida por las políticas de privatización y fomento. Entre ellos destaca la que ahora se denomina fracción Monterrey, que reúne varios atributos: abolengo, intereses diversificados en banca industria y mantenimiento de su influencia y peso en las negociaciones de poder. Ésta élite es la que ocupa los puestos principales de

representación en las organizaciones cúpula de cúpulas: el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios, la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, la Asociación Mexicana de Casas de Bolsa y en lo sucesivo la nueva asociación de banqueros que suman en total de acuerdo 121 personas que controlan los hilos de la representación y el poder de negociación del sector privado frente a otros grupos de la sociedad. Este sector del empresariado se perfila claramente como el de mayor peso económico y el de mayor dinamismo en el país (Valdés Ugalde, 1997).

Los integrantes de la élite de los negocios en México se asumen como líderes sociales, un grupo que forma parte de un grupo mayor en el que está incluido, como un par suyo, la élite política, lo cual implica una gran responsabilidad que los sitúa como corresponsables del proceso macrosocial del país y por tal motivo tienen que cambiar para estar a la altura del compromiso, de lo contrario existe el peligro del retorno del estatismo. La concentración empresarial se incrementa ante la competencia global. A veces de forma más veloz, a veces a ritmo más lento, porque las decisiones en ese campo dependen en grado sumo del pulso de los mercados y de los resultados de las empresas (Tirado, 1994).

4.- El proceso de concentración económica

En México, después del crac bursátil de 1987 y en un contexto en que la apertura de ciertas economías avanzó con rapidez, las operaciones de fusión y compras forzadas se intensificaron, manifestando el predominio de la inversión de racionalización sobre aquella que busca ampliar la capacidad de producción. El avance en la constitución de un área económica cada vez más amplia y desarrollada está obligando a la reestructuración de las empresas, en primer lugar de las grandes empresas o corporativos. De esta manera, importantes segmentos de las inversiones se realizan para adquirir activos preexistentes y al anunciarse o inmediatamente después de efectuarse las compras o

asociaciones entre firmas se realizan recortes de personal, inversiones que desplazan plantas, líneas de producción que se suprimen y fábricas que se cierran.

La contracción de la demanda es otro determinante en el proceso de adquisiciones y compras forzadas, los corporativos a veces obtienen más beneficios de sus operaciones financieras, como el arbitraje de divisas, que de las ventas. Junto a las operaciones de fusión y compra entre grandes empresas de diversos países, se producen importantes operaciones de adquisición entre corporativos del mismo país (Vidal, 2001). Sin embargo, por una parte, el proceso de fusiones entre grandes corporativos no presenta una tendencia clara, es un suceso de carácter cíclico e irregular independientemente de la economía de los países en que residen las empresas participantes (García Estevez, 2006).

Por otra en el conjunto de las economías, la presencia de IED para participar en operaciones de compra y fusiones es creciente. No obstante, para el caso de México, es a partir de 1995 en adelante que el traslado de activos a empresas extranjeras se ha acentuado. Las compras de las empresas extranjeras son parte de una estrategia internacional para colocar inversiones de manera que los participantes no son necesariamente muchas empresas y en diversas ocasiones las operaciones constituyen un eslabón más de nuevas estructuras empresariales y sectoriales en formación. Las empresas que se crean están sujetas a continuas modificaciones (Vidal, 2001). El caso del grupo Vitro en 1989 realizó la compra de una empresa productora de envases de vidrio en los Estados Unidos, la firma Anchor Glass. Pero conforme la apertura avanzó y se produjeron las crisis monetario-cambiarias la empresa entró en el ciclo de endeudamiento y pérdidas, al punto de que no obstante aumentaba las exportaciones desde México, tenía pérdidas netas. En 1999 registra un alto endeudamiento que dificultó el desarrollo de la empresa y los principales accionistas aceptaron su salida del banco Serfín. Otro ejemplo es el del grupo Cuautémoc-Moctezuma cuyo socio es Labbat de Canadá. El índice de transnacionalización de

Gruma alcanza el 40% y sólo el de Cemex es superior al 50% de forma excepcional. Lo que permite afirmar que solo un grupo muy reducido de grandes corporativos a nivel nacional lograron avanzar en su internacionalización .

En relación a la respuesta de las empresas, el periodo que se inicia en 1983 en razón de los rasgos que asumen las estrategias empresariales puede ser dividido en dos periodos: 1) el primer periodo transcurrió entre 1983 y 1987 y se caracterizó por el énfasis de las empresas por sanear sus finanzas luego de la crisis de 1982 y reestructurar sus actividades buscando una nueva posición en el contexto de la reforma económica; 2) el segundo periodo (1988-1994) se caracterizó por las diversas acciones de los corporativos para consolidar su liderazgo y crecer en el contexto de la competencia externa (Garrido, el liderazgo de las grandes empresas industriales mexicanas, 1998).

Durante la década de los noventa, los grandes corporativos de la fracción Monterrey consolidaron su participación en el mercado doméstico y construyeron redes internacionales al adquirir empresas en el exterior y establecer toda clase de alianzas con socios extranjeros en todo el mundo. Las estrategias de globalización variaron de un corporativo a otro y a través de varias etapas en los ochenta y noventa: Primera etapa (1988-1993): los corporativos tendieron a buscar socios en Estados Unidos y Europa como medio para acceder a los mercados de capital e integrarse a las redes de producción global. Segunda etapa (1994-1997): los corporativos no sólo incrementaron sus contactos con empresas del primer mundo, sino que se convirtieron en fuertes inversionistas en América Latina aprovechando las habilidades y la experiencia adquirida para lidiar en los mercados internacionales. A partir de 1998 los corporativos se movieron hacia la manufactura de productos de mayor valor agregado, al mismo tiempo que continuaban estableciendo alianzas con empresas extranjeras en diferentes partes del mundo (Pozas, 2003).

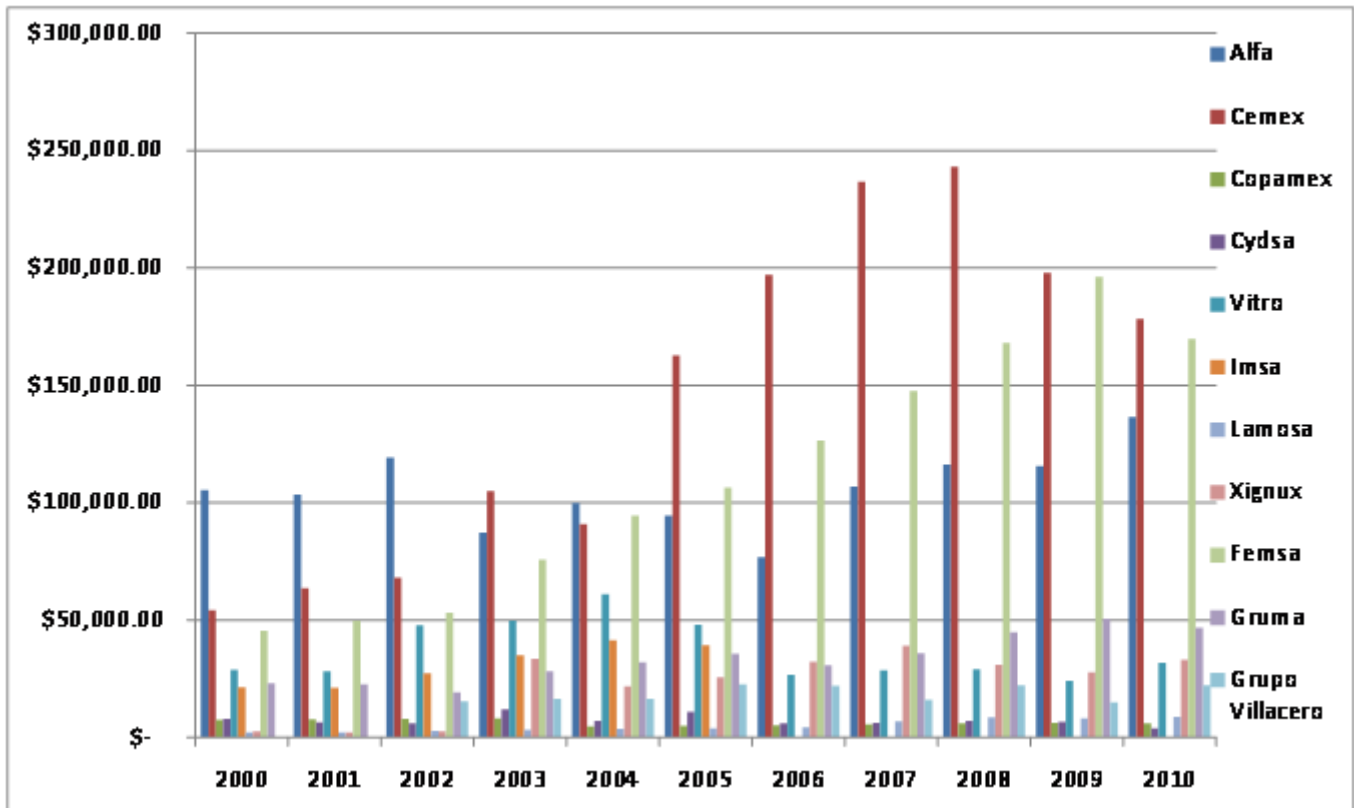
En los noventa los grandes corporativos ensayaron varias formas de incursionar dentro de la economía global, identificando tres estrategias diferentes: 1) Estrategia centrada en el territorio nacional, cuyo mejor ejemplo es Alfa quién invitó a invertir en México y posteriormente empezó a buscar socios en el exterior; 2) Transnacionalización tradicional, como en el caso de Cemex, que fue más proclive a la transnacionalización, adquiriendo o construyendo empresas en el exterior en lugar de asociarse con el capital extranjero; y 3) Estrategia mixta, como lo definieron Vitro e Imsa al ensayar ambos tipos de combinaciones. En el cuadro No. 1 y gráfica No. 1 se observa el crecimiento de sus ventas, después de la aplicación de las estrategias iniciadas en 1980-1990.

Cuadro No. 1
Ventas de los Grandes Corporativos de la Fracción Monterrey 2000-2010
(Millones de pesos)

Año	Alfa	Cemex	Copamex	Cydsa	Vitro	Imsa	Lamosa	Xignux	Femsa	Gruma	Grupo Villacero
2000	105250	54072.3	7535	7895.9	28705.7	21212	2230.2	2598	45454.3	22973	-
2001	103361.2	63486.8	7618	6346.6	28190.5	21069.6	2172.5	2014.9	49681	22500	-
2002	119337	67917.5	7867	6019.4	47727.1	27287	2789.7	2400.5	52941.4	19174.4	15219
2003	87130.4	104936.2	8227	11959.6	49663.2	35001	3127.4	33464.4	75597	28242.3	16449
2004	99808.8	90783.9	4571	7122	61030.3	41221.4	3605	21781	94307	32023.4	16449
2005	94420.1	162708.6	4724.7	10710.4	47922.9	39182.1	3782	25600	106505	35491.9	22607
2006	76616.4	197093.1	5232	5987.7	26561.6		4200.4	32214	126426.6	30643.8	21876
2007	106832.7	236669	5562.5	6186.4	28591.5		6817.3	39142.7	147556.1	35816	15953
2008	116190.4	243200.8	5847.2	6965	29013.3		8416	30911.5	168021.7	44792.6	22114
2009	115632	197801	6162.3	6649	23991		8035.4	27640.5	196103	50489	15015
2010	136395	178260	5803.4	3870	31695.1		8767.9	33091	169701.8	46600.5	22114

Fuente: Elaboración propia con base en números especiales de la Revista Expansión correspondientes a cada año que incluyen las 500 Empresas más Importantes de México (2000- 2010).

Grafica No. 1
 Ventas de los Grandes Corporativos de la Fracción Monterrey 2000-2010
 (Millones de pesos)



Fuente: cuadro No. 1 Ventas de los Grandes Corporativos de la Fracción Monterrey 2000-2010

Discusión

En general, las estrategias internacionales formuladas y puestas en marcha por los corporativos o grupos mexicanos son bastante completas. Incluyen diferentes combinaciones de las recetas de reestructuración que actúa en todos los niveles, financiero, tecnológico, organizacional, etcétera, diseñadas por las empresas multinacionales de los países desarrollados en el decenio de 1980; las nuevas formas de crecimiento por adquisición (privatizaciones, compras hostiles, adquisiciones apalancadas y adquisiciones por el personal de las empresas); posicionamiento o comparación con normas de excelencia internacionales; alianzas estratégicas y creación de redes; la utilización de nuevos instrumentos financieros (títulos comerciales, eurobonos, opciones de compra y otros dispositivos financieros) (Salas-Porras, 1998).

La reforma económica iniciada a fines de los ochenta condujo a un proceso de gradual transferencia del liderazgo económico del Estado hacia la elite del sector privado. La reforma económica construida por el gobierno en la década de los noventa sobre una concepción neoliberal tuvo éxito en su objetivo de lanzar a los grandes corporativos industriales a un proceso de globalización, pero falló en tomar ventaja de estos logros para el desarrollo del país (Pozas, Las empresas regiomontanas y la nueva economía global, 2000). La economía mexicana sigue estando configurada con los rasgos tradicionales de una muy alta concentración de la propiedad y del ingreso, lo que en el campo empresarial se traduce en el incremento del poder económico de las mayores empresas aunque con un nuevo balance entre empresas privadas nacionales y extranjeras (Garrido, 2007).

Conclusiones

- Hasta antes de la crisis de 1982 los estrategas empresariales consideraron que la diversificación en múltiples actividades era la mejor manera de crecer, ya que atender varios mercados aumentaba las ventas y era posible aminorar los efectos de la crisis si se contaba con actividades contra cíclicas. Por tal motivo y ante la abundancia de recursos financieros internacionales con bajas tasas de interés los grupos de capital privado nacional se endeudaron.
- Hasta 1988 el principal problema enfrentado por los grandes corporativos fue la deuda y su renegociación. El segundo fue la reducción del mercado interno, que afectó el nivel de las ventas, prácticamente durante toda la década. A finales de los ochenta y principios de los noventa fue la mayor competencia, derivada de la apertura de las fronteras y la inminente entrada de empresas extranjeras por la firma del Tratado de Libre Comercio.
- Las alianzas estratégicas con empresas extranjeras son un elemento central en el proceso de globalización de los corporativos y en la construcción de sus redes internacionales. Le permiten superar las desventajas que históricamente han tenido en la economía mundial. Sin embargo, no han sido capaces de incentivar la economía nacional.

Referencias

- Alva Vega, C. (1994). Problemas de la reforma microeconomica en las empresas industriales mexicanas. En R. (. Tirado, *Los empresarios ante la globalizacion* (págs. 242-246). México: IIL LV Legislatura-IIS-UNAM.
- Baena Paz, G. (2005). *Estructura Socioeconómica de México*. México: Publicaciones Cultural.
- Basave Kundart, J. (1996). *Los grupos de capital financiero en México, 1974-1995*. México: IIE/ El Caballito.
- Bielchowsky, Ricardo y Stumpo, Giovanni. (1995). Empresas trasnacionales y cambios estructurales en las industrias de Argentina, Brasil, Chile y México. *Revista de la CEPAL núm. 55* , 155.
- Concheiro, E., Fragoso, J. M., & Gutiérrez, A. (1979). *El poder de la gran burguesía*. México: Ediciones de Cultura Popular.
- Cordero, S., Santín, R., & Tirado, R. (1983). *El Poder empresarial en México*. México: Terra Nova.
- De la Garza, Enrique y Arteaga, Arnulfo;. (1998). *Modelos de industrializacion en México*. México: STPS, Cuaderno de Trabajo, núm 15.
- De la Peña, S. (1988). *Primer informe sobre la Democracia: México 1988*. México: México Siglo XXI.
- García Estevez, P. (2006). *Fusiones comentadas*. España: Prentice Hall.
- Garrido, C. (2007). El dinosaurio de Monterroso y la economía mexicana. ¿son los monopolios los causantes del atraso en el país? *Revista Este País* , 9.
- Garrido, C. (1998). el liderazgo de las grandes empresas industriales mexicanas. En W. Peres, *Grandes empresas y grupos latinoamericanos* (págs. 419-420). México: Siglo XXI.
- Garrido, C. (2006). Empresas, economía nacional y sistema financiero en México. Evolución desde 1995, tendencias y desafíos. En M. d. Pozas, *Estructura y dinamica de la gran empresa en México: cinco estudios sobre su realidad reciente* (págs. 17-18). México: El Colegio de México.
- Garrido, C. (2000). Una revisión de las teorías de la empresa para el análisis de las grandes empresas industriales en México y América Latina. En J. (. Basave Kunhardt, *Empresas mexicanas ante la globalización* (págs. 114-117). México: Miguel Ángel Porrúa.
- González Marín, M. L. (2002). *La industrialización en México*. México: IIE-UNAM.
- Mirón, Rosa Maria y Pérez, Germán. (1988). *López Portillo, Auge y crisis de un sexenio*. México: Plaza y Valdés-UNAM.
- Pozas, M. (2003). La nueva forma de la competencia internacional. En M. Cerutti, *Del mercado protegido al mercado global. Monterrey 1925-2000* (págs. 25-26). México: Trillas.
- Pozas, M. (2000). Las empresas regiomontanas y la nueva economía global. En J. (. Basave Kundart, *Empresas mexicanas ante la globalización* (págs. 192; 211; 216-217). México: IIE-UNAM.
- Puga, C. (1993). *México: Empresarios y Poder* . México: FCPyS-UNAM.
- Rivera, M. Á. (2000). La globalizacion y regionalización del capitalismo. implicaciones para México. En J. Basave Kunhardt, *Empresas mexicanas ante la globalización* (págs. 70-80). México: IIE-UNAM.
- Salas-Porras, A. (1998). Estrategias de las empresas mexicanas en sus procesos de internacionalización. *Revista de la CEPAL núm. 65* , 147-148.
- Sirvent, C. (1987). *De la modernización a la democracia*. Mexico, D. F.: FCPyS-UNAM.
- Tirado, R. (1994). La visión del cambio de los grandes empresarios. En r. (. Tirado, *Los empresarios ante la globalización* (págs. 151-152). México: IIL LV Legislatura_IIS-UNAM.
- Valdés Ugalde, F. (1997). *Autonomía y Legitimidad. Los empresarios, la politica y el Estado en México*. México: Siglo XXI-UNAM.
- Vidal, G. (2001). *Privatizaciones, fusiones y adquisiciones. Las grandes empresas en América Latina*. México: Anthropos-UAM .