

INTEGRACION REGIONAL BINACIONAL Y GRUPOS EMPRESARIALES EN LA FRONTERA MEXICO - USA

Miguel Ángel Vázquez Ruiz **

Resumen

Una de las contiendas más arduas en la región fronteriza entre México y Estados Unidos es la librada en el campo de la economía. En función de ésta, los programas de zonas y perímetros libres, de industrialización vía maquiladoras y de artículos "gancho", entre otros, son parte del trato de excepción dada a la zona por el Estado mexicano. Estos hechos han sido motivo de gran cantidad de estudios e investigaciones, particularmente los que tienen que ver con los obreros contratados para laborar en las maquiladoras. Empero, variable clave en la formación, movimiento y crecimiento de la región fronteriza son los agentes empresariales involucrados en ese territorio. El objetivo del presente artículo es analizar orígenes, desarrollo y capacidad competitiva de grupos económicos nativos líderes en la región. Esto, en el marco de una región, cuyo desarrollo tiene como fuente de sinergia la influencia de fuerzas tanto binacionales como globales.

Palabras clave: regiones fronterizas, grupos empresariales nativos, México.

BINATIONAL REGIONAL INTEGRATION AND CORPORATIONS IN MEXICAN-USA BORDER

Abstract: One of the most arduous fights in the border region between Mexico and the United States is the drawee in the field of the economy. Based on this one, the programs of zones and free perimeters, industrialization via assembly plants and "hook" articles, among others, are part of the treatment of exceptional nature given to the zone by the Mexican State. These facts have been reason for great amount of studies and investigations, particularly those that have to do with the contracted workers to work in the assembly plants. However, key variable in the formation, movement and growth of the border region are the enterprise agents involved in that territory. The objective of the present article is to analyze origins, development and competitive capacity of economic groups native leaders in the region. This, within the framework of a region, whose development has as source of synergy the influence of binational and global forces.

Key words: border regions, native corporations, México.

1-. Introducción

En el marco de las relaciones entre lo local y lo global, espacios sui generis son los fronteras. En esos territorios se da una compleja relación de interdependencia económica. Para entenderla, es importante incorporar variables al análisis como el origen de las regiones de uno y otro lado de la línea fronteriza, así como los vínculos de un itinerario que tiende a integrarlas a nivel económico, social y cultural. En esa dinámica resulta clave el perfil de los agentes económicos involucrados, ya que la

movilidad de una región suele darse en gran parte en función del tipo de empresario que en ella se haya desarrollado. En el caso del norte de México, espacio de confrontación competitiva entre los agentes de un país poderoso, Estados Unidos, y otro subdesarrollado, México, la mayoría de los agentes empresariales no tienen la fuerza suficiente para enfrentar las dimensiones de una competencia entre empresas sumamente intensa. Sin embargo, hay excepciones en aquellos grupos nativos que han tenido la capacidad de convertirse en líderes, marcando pautas para mantenerse con éxito en el mercado.

El objetivo del presente artículo es reflexionar respecto a los lazos que se dan en el binomio región–empresarios, así como los rasgos que definen a

los grupos económicos nativos de la región norte de México, cuya templanza se ha dado en un espacio donde las coordenadas competitivas están determinadas por la convergencia de la fuerza propia de dos países de niveles de desarrollo distinto.

El artículo se divide en varias partes. En la primera se aborda el tema de la conformación de la región norte de México, resaltando la importancia que en ese proceso han tenido los agentes económicos nativos. Una vez definido el espacio de estudio, en la segunda parte se describen los grupos económicos nativos, líderes en la región, prestándose atención a tres aspectos: origen, trayectoria e inserción en la nueva economía de la competencia globalizada. Estos grupos líderes son el Chihuahua y Bermúdez, del estado de Chihuahua; el Grupo Industrial Saltillo, de Coahuila y el Grupo Argüelles, de Tamaulipas. Finalmente, se presentan las conclusiones a las cuales se arribó.

2. Empresarios y región

En la mayoría de los planteamientos tradicionales sobre desarrollo regional, el papel de los empresarios y sus distintas formas de organización, reales y formales, siempre ha sido tomado como dato exógeno.

Es recientemente, en la década de los noventa, cuando el análisis de los empresarios aparece vinculado a los aspectos del territorio y la región. Unos autores lo hacen desde la perspectiva de la Economía Política, destacando básicamente los motivos de poder de las distintas fuerzas que operan en un territorio, entre las cuales destacan las empresariales. En ese sentido, un autor clásico del desarrollo regional en México dice: «... lo más importante es situar a cada conjunto demográfico en el segmento que le corresponde, para siquiera aproximarnos a la noción de «fuerza de poder», ya que éstas son las clases o grupos que realmente dirigen la marcha de una

sociedad» (Bassols, 1999:268). Dentro de esas fuerzas, al autor le interesa, particularmente, la presencia del capital privado, tanto nacional como extranjero, y sus expresiones de concentración y constitución en oligarquías regionales.

En un trabajo anterior sobre formación de regiones económicas, el propio Bassols (1993) incluyó el tema del gran capital privado y los grupos regionales, haciendo énfasis en los grupos de Monterrey, Guadalajara y del Noroeste. Esta visión coincide con planteamientos previos, porque su punto de interés es la concentración, centralización y la formación de oligarquías a nivel regional. Empero, está ausente una interpretación acerca de la inserción cualitativa de los empresarios en ese entorno. En todo caso, las referencias empíricas que proporciona el autor son de relevancia.

Uno de los autores que ha puesto a los empresarios en el centro de la escena regional es Carlos Alba quien sostiene que:

«Los empresarios participan en forma notable en la conformación de ciertas regiones, aunque también éstas dan origen al surgimiento y consolidación de hombres de negocios con determinadas características. La identidad regional, frecuentemente promovida y cuidada por los empresarios, cobra importancia en la medida de que la actividad económica no pasa al plano nacional; cuando el mercado tiene singularidades que lo distinguen del nacional y cuando el peso de la administración federal no ahoga a la local. En este marco, la clase dominante regional, mediante el control de los recursos económicos, de la administración local y de la identidad regional, busca expandir su base material y promover sus propios intereses, haciendo

compatibles... algunas de las principales instituciones de un área: familia, religión, política, empresa económica. Por tales motivos, las regiones son dinámicas, difíciles de definir, cambian con el tiempo» (Alba, 1990:19).

En un trabajo colectivo reciente (Carlos Alba, Llan Bizberg, Hélène Rivière, 1998), a partir de varios estudios de caso a nivel internacional, se arroja luz acerca de cómo las regiones y sus empresarios se están insertando a la globalización. En ese sentido, se analizan casos de reestructuración territorial y el papel de los empresarios locales. Más allá de lo económico, los autores describen lo que pudiera llamarse la fortaleza regional, desigual según se trate de países desarrollados o de economías emergentes. En efecto, respecto a los primeros sostienen que:

«Las regiones que tienen mayor capacidad de acción sobre sí mismas se plantean el problema del desarrollo más allá del mero crecimiento económico, que incluye elementos sociales, culturales y políticos. Más aún, el dinamismo económico encuentra sustento en bases sociales y culturales porque aprovecha la sinergia de los agentes regionales y locales articulados a ciertos valores y creencias comunes, que se refieren al origen fundacional o a un futuro derivado de sus propios proyectos políticos regionales. Estas regiones están en condiciones de negociar con el Estado nacional su tipo de relación, exigir mayor autonomía y participación regional en la orientación de su propio desarrollo». (Alba, Bisberg y Rivière, 1998:16-17).

En cambio, para países de menor desarrollo sostienen que:

«Las regiones con menor capacidad de acción, las que están ubicadas en las economías emergentes o en los países menos desarrollados, y peor aún, las más atrasadas, cuentan con estructuras económicas e instituciones sociales poco consolidadas. En ellas, la preeminencia de algunos actores económicos y políticos se desarrolla en detrimento de otros agentes y de las comunidades locales; sus ventajas primordiales siguen siendo la venta de sus recursos a bajos precios» (Alba, Bisberg y Rivière, 1998:17).

Lo anterior es particularmente cierto en el caso de la región fronteriza con Estados Unidos, donde se presenta la gran paradoja de que siendo un territorio de importante peso económico, en lo general no cuenta con una clase empresarial nativa pujante, que pueda enfrentar con éxito la expansión de capitales extranjeros e incluso de otras partes del país.

Una explicación de lo anterior se puede encontrar en las siguientes circunstancias: a) su proceso originario de acumulación de riqueza no le devino, precisamente, de una cultura empresarial de hombres emprendedores, sino de haber establecido algún tipo de nexo con fuerzas de poder políticas provenientes de la época del porfiriato y posteriormente de la Revolución Mexicana de 1910; b) de lo anterior se deriva una relación histórica con el Estado mexicano, de quien usufructuaron subsidios y precios de garantía en los mejores años de la expansión agrícola, que van de la década de los cuarenta a la de los sesenta; c) y aún más, muchos de esos empresarios participaron directamente en el poder público estatal y nacional desempeñando algún puesto, convirtiéndose en políticos - empresarios y viceversa (Vázquez, 1998: 27-30).

En ese sentido, en una región fronteriza como la que conforman

México y Estados Unidos, no existe correlación entre las exigencias competitivas propias de un espacio que es punto de encuentro entre un país desarrollado y otro atrasado y el tipo de actor económico presente en ese escenario. Una forma de manifestación de las asimetrías económicas de los dos países es el perfil de los agentes económicos que operan en uno y otro país.

Sin embargo, lo anterior no corresponde a la imagen que los propios empresarios norteros tienen de sí mismos. Ellos, históricamente, han cultivado un regionalismo que ante su propio espejo los hace ver como pioneros, innovadores, agresivos y competitivos. Su autoestima es muy grande, pero su quehacer mediocre. Los empresarios de Sonora, por ejemplo, durante muchos años se autodefinieron como «los agrotitanes que transformaron el desierto en vergel», lo que propició que hicieran de Sonora «el granero de la República», honor que, por cierto, también se lo adjudicaron Tamaulipas y Guanajuato.

Posteriormente, cuando el norte, como parte de un proceso de dimensión internacional, se comenzó a plagar de maquiladoras que nada tenían que ver con el perfil productivo de la región, los empresarios de la frontera crearon un discurso que los hace ver como protagonistas de una dinámica que no controlan. La siguiente es una muestra:

«Los empresarios de Chihuahua difunden con gusto la idea de que su creatividad y su sentido de la responsabilidad colectiva, guiada por los más ricos y prestigiosos, impulsaron los cambios económicos en la región fronteriza desde los años sesenta. Para propiciarlos, consideran que tuvieron que enfrentar una adversidad estructural nacional y regional: una adversidad política nacional y una ad-

versidad geográfica regional». (Rivière, 1998: 34-35).

Ambas adversidades, donde una tiene que ver con los excesos de centralismo en la toma de decisiones para el apoyo a los estados y las regiones, y la otra, con problemas propios de un territorio semiárido, por lo tanto con poca disponibilidad del recurso agua, escasamente poblado, poco comunicado entre sí y alejado del centro del país, han influido para que la clase empresarial del norte de México, económicamente, haya fijado su meta en el mercado internacional, sobre todo en el sur de Estados Unidos, y políticamente dividido sus simpatías entre el Partido Revolucionario Institucional y el Partido Acción Nacional.

Lo anterior ha sido campo propicio para que los empresarios norteros más representativos, hayan orientado sus vínculos o redes más allá de la frontera, especialmente con los estados vecinos. Esto lo ha facilitado el hecho de que una gran parte de la población de origen mexicana o inmigrantes de México se concentra en los estados del sur, especialmente en California y Texas. En efecto, según Rivière:

«Las diásporas constituyen hoy instrumentos particularmente reconocidos para la producción mundial de algunos empresarios locales. Es cierto, que ese fenómeno concierne particularmente a los asiáticos, pero se establecen también lazos con la inmigración mexicana en Estados Unidos, con las cámaras hispanicas de comercio y de industria, particularmente las de Texas y de California. Sin embargo, no se trata de relaciones tan estructuradas como las que unen a los miembros de la diáspora china, y sobre todo, el fenómeno no tiene la misma amplitud, pero existe. En cambio, observamos la presencia de toda una

serie de asociaciones locales, e internacionales. Algunas tienen fines muy ligados a este elemento esencial de la identidad territorial que se distingue de la del centro, (Ciudad de México). Otras tienen como objetivo el reconocimiento de un prestigio de vasallaje entre poderosos y pequeños empresarios. Por último, existen adhesiones a networks cuyo origen suele encontrarse en Estados Unidos y cuya meta es adquirir técnicas y conocimiento para una mayor competitividad. Es, a menudo, a través de estas redes que se construyen las distintas formas de contrato de cooperación entre empresas mexicanas y estadounidenses (por ejemplo, la situada en Albuquerque ofrece la enseñanza de técnicas a cambio de la difusión de sus productos en México, por parte de la empresa social situada en Ciudad Juárez). De acuerdo con los distintos tipos de redes, los sitios frecuentemente mencionados son del lado estadounidense: El Paso, Los Angeles, Albuquerque, Phoenix y Dallas; y del lado mexicano: Monterrey, Torreón, Monclova y la Ciudad de México» (Rivière, 1998: 38-39).

A las redes anteriores, tendidas básicamente por actores privados, habría que añadir aquellas donde los empresarios son llamados a participar en comisiones o proyectos formales al lado del gobierno en sus niveles municipal, estatal y federal. En ese sentido, habría que mencionar los lazos entre los gobiernos estatales de las contrapartes mexicana y estadounidense.

Un ejemplo de lo anterior lo constituye Camino Real Economic Alliance (CREA) conformada por ciudades del corredor Camino Real: Las Vegas, Santa Fe,

Albuquerque, Las Cruces, Nuevo México y el Paso, en el estado de Texas, y en el lado mexicano, las principales ciudades de la «alianza» son Ciudad Juárez y Chihuahua, la capital del estado del mismo nombre (Wong, 1997: 31-32).

En el mismo sentido, la Comisión Sonora-Arizona, en los últimos años (aproximadamente de 1991 a la fecha) ha buscado que sus encuentros vayan más allá de lo protocolario, para constituirse en un organismo donde, además de los gobiernos, participan otros actores, particularmente los empresariales, buscando incorporarse en algún tipo de negocio. En el marco anterior surgió la propuesta de impulsar un proyecto de gran visión estratégica Sonora-Arizona, desde el cual se impulsan formas de integración a nivel sectorial entre ambos estados (Wong, 1997).

En resumen, el vínculo entre territorio y empresarios es fundamental no sólo para entender a una región, sino para dimensionar su capacidad de crecimiento y desarrollo. Así, es fundamental el origen histórico y su trayectoria, su forma de inserción en la dinámica nacional e internacional, su relación con el Estado y el gobierno estatal correspondiente, el campo económico de incursión, la temporalidad de los proyectos, la cultura empresarial que abarca riesgos, la adaptación a la situación de la competencia, la capacidad de innovación permanente, la habilidad en el manejo de recursos financieros y la capacidad de ahorro, lo mismo que la visión de trascendencia más allá de la empresa personal o familiar para adoptar formas de organización capaces de enfrentar los retos de la competencia en cada modalidad de las etapas de la dinámica capitalista.

3- Grupos económicos líderes en el norte de México

Históricamente, los estados del norte de México han sido un espacio de disputa por el territorio y el establecimiento de límites a la

nación, por la soberanía política y económica y por la preservación de formas culturales. En la confrontación, hay distintas fuerzas en conflicto enmarcadas en el hecho circunstancial pero inalterable de que allí es el punto de encuentro entre dos países profundamente diferentes y desiguales entre sí.

En un contexto de esas dimensiones, a partir de la redefinición territorial y económica que experimenta el país desde principios de la década de los ochenta, el norte de México es un espacio líder de la competencia mundial. Por lo tanto, tener esas características implica que en esa región se muevan fuerzas económicas internacionales, nacionales y regionales altamente desarrolladas. En este sentido, el objetivo del presente apartado es avanzar hacia el conocimiento del perfil de los grupos económicos nativos que compiten a partir de la plataforma que brinda esa región. Lograr esta pretensión requiere enlazar el análisis histórico con el presente, poniendo el énfasis en las distintas estrategias y vínculos que los empresarios de distinto origen han adoptado en las diversas épocas para sobrevivir a las cambiantes condiciones de la competencia mundial. El requisito para hablar de ellos es, como ya se mencionó, que sean empresarios nativos y que desde su ámbito regional hayan diversificado sus actividades económicas y su presencia territorial.

3.1- Grupo Chihuahua

La historia del estado de Chihuahua identifica dos nombres y apellidos clave para explicar su origen y desarrollo económico, así como la conformación de la clase empresarial: la familia Terrazas y el Grupo Vallina. Por corresponder al objetivo del presente trabajo, el interés se centra en éste último. (1)

La historia del Grupo Vallina se remonta a la década de los treinta, cuando en 1934 un grupo de capitalistas que tenían como líder a Eloy Santiago Vallina García,

crean el Banco Comercial Mexicano con un capital de \$ 300, 000.00. Dice un estudioso del tema:

«...En él logró concitar empresarios e intereses de diversos orígenes: antiguos capitalistas regionales de origen porfiriano, con intereses en la ganadería, minería, el comercio, la industria o los bienes inmuebles; nuevos empresarios locales favorecidos por la revolución, entre los que se encuentran algunos militares; empresarios mexicanos o extranjeros radicados en la ciudad de México; estadounidenses interesados en aprovechar las oportunidades que se abrían en la región; profesionistas prestigiados del medio local. A partir de este banco se lograron establecer y consolidar relaciones económicas y sociales entre las principales familias de la élite económica chihuahuense. Nacieron así, desde los años treinta, muchos negocios comerciales, industriales y de servicios que al paso del tiempo formarían parte del llamado Grupo Chihuahua». (Alba, 1998: 205).

Según Roderic A. Camp, la empresa madre fue Celulosa de Chihuahua, fundada en 1952, la cual emitió acciones al público en 1956. En el directorio de la empresa, como controladores del capital social han figurado José Antonio Vallina, Rafael Vallina Fernández y Eloy Vallina Laguera, como el ejecutivo principal (Camp, 1986:207). (2)

Con el soporte financiero de un banco y una empresa productiva «madre», más los hilos que habían tejido con el gobierno federal y otros empresarios del país, los Vallina llegaron a convertirse en el paradigma empresarial de Chihuahua, status que años atrás habían ocupado los Terrazas.

Como grupo empresarial, los Vallina desplegaron lo mejor de sí en el período conocido como de sustitución de importaciones. Según Manuel Arroyo, a partir de la estabilidad financiera que alcanzaron con el banco, desarrollaron varias inversiones que vinieron a darle gran dinamismo al estado de Chihuahua, donde especialmente proliferan en la década de los cuarenta. En 1941 inician Cementos de Chihuahua y fundan Papelera de Chihuahua y Avena de Chihuahua, S.A. Para 1945, Eloy Vallina y un grupo de capitalistas de Chihuahua compraron el Ferrocarril del Noroeste y las concesiones de los bosques aledaños. En 1947, adquirieron Fierro Comercial, S.A de Ciudad Juárez (Eloy Vallina y David S. Russek). Para el año siguiente, el Banco contaba ya con un capital de \$12.000. 000,00 y con la incorporación de las familias Trouyet, Aníbal de Iturbide y Galindo, crearon el Banco Capitalizador. Al inicio de la década de los cincuenta, en 1952, se funda Celulosa de Chihuahua y para 1955 inicia actividades, Aceros de Chihuahua, S.A., con participaciones del Banco Comercial Mexicano y con capitales de las familias Márquez, Terrazas, Almeida, Guerrero, Cruz, Wisbrim y Castro. En 1956, el Grupo Chihuahua adquiere de Eriksson e ITT, empresas de teléfonos, el sistema telefónico nacional, de donde posteriormente nació Teléfonos de México S.A. En 1960, Eloy S. Vallina muere y al frente de las empresas quedó su hijo, Eloy Vallina Laguera. (Arroyo, 1996: 43).

Según el mismo autor, para la década de los setenta el Grupo Chihuahua comienza a desmembrarse. La unidad interna del grupo se ve minada cuando Eloy Vallina relega a socios principales como Simón Gil, Rivero Mier, Castro, además a los Wisberun, Guerrero y Salas-Porras. Miembros importantes del grupo como Oscar Almeida, Salvador Creel y Juan Muñoz, intentaron organizarse

como grupo financiero, adquiriendo Crédito Mexicano y el Banco Longoria. Empero, la nacionalización de la banca acabó por golpear y desgajar a ambos grupos económicos (Arroyo, 1996:52).

Iniciada la década de los ochenta, el Grupo Chihuahua recibió un doble golpe: por un lado se da la ya mencionada nacionalización de la banca y por otro, la apertura externa de la economía. Ambos eventos propician un impacto negativo en la estructura del grupo. Al nacionalizarse Multibanco Comermex, desapareció el eje del grupo que venía jugando el papel de controladora de la red de empresas que lo integraban y al disminuir el proteccionismo de la economía, así como los apoyos de parte del Estado, la actividad forestal fue dañada por la competencia externa, lo que provocó la caída en la actividad de Ponderosa Industrial y el cierre momentáneo de Celulosa de Chihuahua. Estos hechos, que desmembraron el «holding», dieron lugar a la formación de nuevos grupos económicos en el estado de Chihuahua como Argos de la familia Fernández, el consorcio Interceramic de la familia Almeida y el de Cementos de Chihuahua con la familia Terrazas. Un saldo más de todas estas transformaciones, es que la familia Vallina Laguera se repliega a las actividades forestales y posteriormente incursionan como promotores de la industria maquiladora, realizando actividades financieras en el sur de Estados Unidos (Arroyo, 1996:70).

3.2.- Grupo Bermúdez

A diferencia del Grupo Chihuahua, cuya trayectoria cubre gran parte de las etapas históricas de ese estado y del país, llegando a convertirse en una especie de paradigma empresarial regional que sólo tiene parangón con el significado que para la entidad llegaron a tener los Terrazas, el Grupo Bermúdez es de trayectoria más reciente y su incursión en la economía estatal tiene un perfil más

especializado.

Los orígenes del grupo, relativamente recientes, remiten a la década de los sesenta cuando Antonio J. Bermúdez, quien tenía amistad con el presidente Adolfo López Mateos, es nombrado director del Programa Nacional Fronterizo (Pronaf), puesto desde donde se desempeñó como facilitador del gobierno y miembro de la iniciativa privada interesado en los negocios que, como funcionario, promovía. Desde esa posición, contribuyó a diseñar el Programa de Industrialización Fronteriza, así como el marco jurídico de la industria maquiladora de exportación e inició la promoción privada y el desarrollo de parques industriales que la instalación de plantas demandaba (Salas-Porras, 1992: 383).

El Grupo Bermúdez, originalmente, estuvo ligado a actividades de la industria de la construcción, el comercio y los servicios, llegando a controlar más de treinta empresas localizadas en distintos sectores. A partir de esas bases, su campo principal de acción ha tenido que ver con la promoción de la industria maquiladora de exportación. Sus principales inversiones abarcan cerca del 20% en el mercado de edificios industriales y el 29% en terrenos para el mismo propósito; asimismo vende terrenos urbanizados dentro y fuera de los parques industriales, edificios para instalación de maquiladoras y proporcionan servicios como programas de albergue, subcontratación y coinversión. En la actualidad las principales empresas del Grupo son Constructora Lobeira, Grupo Atisa, Grupo Argüelles, Parque Industrial Nogales. Asimismo, cuenta con una planta productora de bloques, una trituradora y una productora de asfalto (Arroyo, 1996:68).

El Grupo Bermúdez, según especialistas, «... el facilitador de la industria maquiladora más fuerte a nivel nacional» (Salas Porras, 1992:385), comenzó un proceso de recomposición a principios de los

ochenta, que básicamente consistió en la separación de ejecutivos para crear sus propios negocios. Es el caso de Federico Barrio Terrazas, hermano del ex-gobernador del estado de Chihuahua, Francisco Barrio Terrazas, quien también había trabajado con los Bermúdez, formando el Grupo Lintel, para dedicarse a «desarrolladores y constructores» (Arroyo, 1996:69).

3.3.- Grupo Industrial Saltillo

Uno de los grupos nativos más representativos del norte de México es el Grupo Industrial Saltillo (GIS) en el estado de Coahuila. Su origen se remonta a finales de la década de los veinte, cuando Isidro López Zertuche (1892-1959) fundó en Saltillo una pequeña empresa para producir artículos de metal, a la que llamó «Isidro López y Hermanos» (ILNOS). En aquella empresa se producían tubos y codos para estufas y calentadores, tinas y baños de lamina y artículos de aluminio. La empresa la integraban un empleado y cinco operarios. En 1932 se da un paso en la consolidación de ILNOS al crearse el departamento de fundición que daría origen a la Compañía Industrial Fundidora del Norte, S.A (CIFUNSA). (Marroni, 1992: 94). La fábrica creció y para 1932 ILNOS se transformó en sociedad anónima tomando el nombre de Compañía Industrial del Norte, S. A (CINSA). (El Financiero, 1998).

Inmerso en un contexto de industrialización nacional, debido a las políticas de la sustitución de importaciones, para años los cuarenta, el que ya era conocido como Grupo Industrial Saltillo, contaba con un número importante de empresas de tamaño pequeño. Pero no es sino hasta mediados de la década de los cincuenta, cuando el grupo adquiere un perfil más definido, con mayor participación en los distintos sectores de la economía, el establecimiento de relaciones más directas con el capital financiero, la diversificación y modernización de sus empresas y la contratación masiva de fuerza

de trabajo, cambios que sentaron las bases para la conformación del grupo industrial conocido en la actualidad (Marroni, 1992:95).

Es en la década de los setenta, cuando al calor de conflictos sindicales de las empresas Cinsa-Cifunsa (3), el grupo industrial emprende un proceso de modernización que consistió en la:

«...reestructuración administrativa general y reorganización de la estructura del grupo; ampliación de las relaciones con capitales regiomontanos (HYLSA y ALFA); ejecución de un programa sistemático de inversiones para ampliar y modificar las plantas y crear otras, aumentando la capacidad y posibilidades de la producción, diversificando los productos; cierre de empresas poco rentables como Moto Islo, a pesar del proteccionismo gubernamental; diversificación de compradores relacionándose como proveedores de las grandes compañías extranjeras como GM, Chrysler, Ford, Volkswagen, Renault y Cummins; reestructuración y modernización tecnológica cambiando procesos, técnicas de producción y la organización de la misma; contratación de asesoría italiana para aumentar la calidad ...; aprovechamiento de todas las exenciones y facilidades otorgadas por el gobierno federal, particularmente los créditos preferenciales para la exportación, los Certificados de Promoción Fiscal (CEPROFIS), y, de manera muy especial la negociación de su deuda en dólares vía FICORCA, que les permitió enfrentar con ventaja las devaluaciones de los años ochenta» (Zepeda, 1994: 158-159).

Para los noventa el GIS estaba constituido en uno de los po-

Cuadro N° I

ESTRUCTURA POR DIVISIONES Y EMPRESAS DEL GIS

División Artículos para el Hogar	División Metal Mecánica	División Productos para Construcción	División Corporativa
Cinsa	Cifunsa	Vitromex	Asgis
Santa Anita	Castech	Ceramérica	Centro Recreativo Isidro López
ENASA	Ditemsa	Cerámica San Luis	
Esvimex	Techmatec	St. Thomas Creations	
		Exito	

Fuente: <http://www.gis.com.mx> y El Financiero, Coahuila: "Tierra de Líderes", 1998, (suplemento especial).

Cuadro N° II

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DEL GIS

Nombre	Puesto
Isidro López del Bosque	Presidente
Javier López del Bosque	Vice-Presidente
Joaquín Arispe de la Maza	Consejeros
Jorge Chapa Salazar	
Julián Dávila Cepeda	
Guillermo Elizondo López	
Claudio X. González	
Eduardo López Alanís	
Armando López Recio	
Antonio Madero Bracho	
Andrés M. Sada Zambrano	
Eugenio Clariond Reyes	
Adán Elizondo Elizondo	Comisario

Fuente: <http://www.gis.com.mx/informe/info7.html>

cos grupos industriales de origen regional con presencia nacional e internacional. Como se puede observar en el Cuadro I, el GIS opera con cuatro divisiones, tres de las cuales son de productos industriales y la cuarta de apoyo para el diseño y asesoría de sus empresas.

Según el Presidente del Consejo de Administración del GIS, Isidro López del Bosque, la presencia en el mercado se sostiene gracias a una economía globalizada que requiere nuevas habilidades, competencias y actitudes del personal, para lo que se debe desarrollar una cultura de competitividad y conocimientos a todos los niveles de Negocios que conforman el Grupo Industrial Saltillo, lo que habría sido un compromiso continuo. En tal sentido, su personal constituiría una ventaja competitiva que se traduce en creatividad e innovación, trabajo en equipo e integración en todo lo que se realiza.

Específicamente resalta los factores siguientes: «*Las extensas y ágiles redes de distribución, los eficientes sistemas de producción, los esfuerzos de mercadotecnia que realizan, su claro potencial de crecimiento, el gran capital humano, la alta utilización de su capacidad y la cuidadosa administración, han sido los factores para que los negocios del GIS tengan la presencia que hoy mantienen a nivel mundial*». (López del Bosque, Isidro, <http://www.gis.com.mx>).

En el marco de una visión de impulsar «*ventajas competitivas para sustituir importaciones*», la producción del Grupo se coloca en mercados muy diversificados, por ejemplo: sus ventas de productos y servicios para la transportación de líquidos y gases representan el 95% del consumo total del país; en el otro extremo se encuentra la producción de monoblocks y cabezas para motores automotrices, cuya producción en más del 90% se exporta a Estados Unidos y Canadá e indirectamente a Europa, Asia y África. La participación en el mercado de Estados Unidos es

de 14% y en el europeo de 4%. (<http://www.gis.com.mx>).

A diferencia de otras familias y grupos económicos del norte de México, que a partir de un sector de la economía como la agricultura, el comercio o los servicios, han diversificado su quehacer hasta tender redes en todas las actividades del sistema económico, el GIS nació y es preponderantemente un grupo económico de giro industrial. Como se puede observar en el Cuadro II, originalmente se formó como grupo familiar y creció, incorporando como socios a grandes empresarios nacionales como Eugenio Clariond Reyes, del Grupo IMSA de Monterrey y Claudio X. González, de Kimberly Clark de México.

Otra de las prácticas del grupo ha sido la de comprar empresas con las cuales puedan complementar sus encadenamientos productivos. Es el caso de la adquisición de Acero Porcelanizado S.A de C.V., empresa del Grupo Vitro de Monterrey, que es controlada por Cinsa, lo cual permitirá a la división de artículos para el hogar consolidar su línea de producción de artículos para cocina de acero esmaltado. Con este hecho, Cinsa se convirtió en el fabricante más grande del continente americano es este tipo de producción (<http://www.gis.com.mx>).

Otro tipo de alianzas estratégicas son las realizadas con capitales internacionales. En su división metal-mecánica, Cifunsa (empresa de fundición automotriz y conexiones para tubería) realizó una co-inversión en la cual las partes participan cada una con el 50% con la empresa alemana VAW MOTOR GMBH de la cual surgió la empresa filial Castech que fabrica blocks y cabezas de aluminio para motores automotrices.

Igualmente importante es la empresa del grupo llamada Techmatec, cuyo giro es el diseño y fabricación de maquinaria para la automatización de procesos industriales, a través de sostener sociedad con la empresa italiana

AMT Robotica..

3.4- FINSA - Grupo Argüelles

Los orígenes del grupo Fraccionadora Industrial del Norte (FINSA-Grupo Argüelles) en Tamaulipas, remiten a los años del auge agrícola de Matamoros, que corresponden a la época de expansión y modernización de la agricultura mexicana, en las décadas de los cuarenta y cincuenta. Sergio Argüelles Gutiérrez, cabeza del grupo familiar, durante años fue productor, comercializador y distribuidor de granos. Asimismo, se dedicó a la comercialización de maquinaria agrícola. Los negocios de granos fueron el primer apalancamiento de la familia, quien desde muy temprano aprendió la importancia de las asociaciones al realizarlas con Carretero Balboa y la familia Guerra (ex presidente municipal de Matamoros, agricultor y ganadero). (Robles, 1998: 58).

Una característica de Sergio Argüelles, según la misma autora, es la conciencia innovadora de éste, ya que sus empresas fueron de las primeras en crear semillas híbridas mexicanas, comprando las progenitoras a empresas privadas y a Universidades como la Texas A&M y la Purdue. En la comercialización de maíz y sorgo llegaron a tener una penetración de más del 50% en el mercado nacional. Asimismo destacaron en la producción de maíz palomero, llegando a satisfacer el 100% de la demanda nacional. (Robles, 1998).

El gran salto de los Argüelles se dio con la industria maquiladora de exportación. Según la historia oficial de FINSA, desde su creación en 1977, emprendió un agresivo programa de promoción industrial y ya para 1978 construyó, en una superficie de 202 hectáreas, su plan maestro, el primer parque industrial en Matamoros. Los parques industriales desarrollan servicios de infraestructura, introducción de agua y tratamiento de desperdicios, espacios para proyectos de ingeniería, sistemas

de seguridad y desarrollo de proyectos habitacionales para gerentes y trabajadores.

Clave en la expansión de FINSA fue la relación agresiva que Argüelles logró con General Motors, ya que cuando se enteró del proyecto de esa empresa para instalarse en Matamoros:

«Por medio de la subcontratación de un despacho de ingenieros, desarrollaron el primer plan maestro del parque industrial FINSA. Sergio Argüelles expuso los planes del parque en Detroit, cuando se presentó ante el presidente de General Motors para convencerlo de que se instalara en Matamoros y se ubicara específicamente en su parque. Una semana después, un comité General Motors decidió realizar una visita a Matamoros para conocer los terrenos, aún cuando no estaban completamente urbanizados(...) La visita de este comité a la ciudad de Matamoros significó el inicio de una nueva etapa dentro de la trayectoria de FINSA, ya que General Motors no sólo representó el 'punto de partida' en el desarrollo de servicios a las empresas maquiladoras por parte del Grupo Argüelles, sino que esta asociación con General Motors lo llevaría a expandirse posteriormente en México y el extranjero» (Robles, 1998: 58).

El periodo de consolidación del grupo, se da a mediados de los ochenta, en el marco de la apertura externa y los estímulos a la llegada del capital extranjero. A partir de entonces

«... la firma despegó un conjunto de estrategias que se derivaron en el establecimiento de alianzas estratégicas, el diseño de conceptos innovadores, las redes esta-

blecidas con sus clientes y el desarrollo de servicios especializados. Los factores que estuvieron presentes en el crecimiento y expansión de FINSA, en el periodo que abarca de 1988-1994, definido a partir de que empieza su expansión en la frontera norte, con el desarrollo del parque en la ciudad de Nuevo Laredo, hasta finales de 1994, que representa un periodo de recesión dentro de la firma, causada por la crisis de 1994» (Robles, 1998:65).

El salto del ámbito regional al nacional, propio de los primeros años, comienza con la expansión a otros estados y municipios de la frontera norte, hasta llegar a desarrollar proyectos en ciudades importantes del interior de la república, y en la misma medida su situación como empresa se fue complicando.

A lo anterior hay que añadir que llegó un momento en que el grupo le agregó, a su actividad principal de promotores industriales, la incursión al mundo financiero. En octubre de 1993 emitieron bonos en la bolsa de Nueva York y para diciembre de 1994 habían creado el Banco Alianza, institución donde el capital se integró de la siguiente manera: capital estadounidense - entre los inversionistas destacaban el Texas Pacific Group- con un 30%, capital del Distrito Federal y de Guadalajara 20% por entidad, y capital de Matamoros 25%. El principal accionista y presidente del consejo de administración era Sergio Argüelles (Robles, 1998:101-102).

Sin embargo, las actividades financieras no surgieron en un buen momento y las secuelas que siguieron a la crisis de 1994, como la fuga de capitales, la inestabilidad del tipo de cambio, el incremento de la inflación y de las tasas de interés, así como la obvia caída en los ritmos de inversión,

golpearon al grupo en sus compromisos financieros así como en la venta de los servicios de promoción que experimentó una caída en su contratación. Especialmente, para mediados de 1996 el grupo tenía una deuda acumulada de 70 millones de dólares (Robles, 1998:104). Para hacer frente a su realidad financiera el grupo vendió las acciones del Banco Alianza y buscó otras opciones de financiamiento, como alianzas estratégicas con sistemas de crédito no bancario como la división financiera de General Electric. Dentro de la lógica de cambiar para hacer frente a la crisis, pasó del tradicional funcionamiento vertical a otro de subcontrataciones donde la empresa opera básicamente en la parte de diseños y aspectos de ingeniería, y el resto de los servicios los contrata con empresas especializadas (Robles, 1998:114).

Tal y como se puede observar en el Cuadro III, en la actualidad FINSA cuenta con 13 parques industriales distribuidos en la frontera del noroeste y el interior del país.

Dentro de sus servicios, el grupo ha desarrollado Finsa's Nova que es una empresa en la modalidad de los programas Shelter, que

amplían los servicios que venden más allá del parque industrial tradicional, proporcionado al cliente servicios de contratación de personal, asesoría fiscal y legal.

En el contexto de la globalización, el grupo se promociona destacando los siguientes elementos:

a) Los lugares donde ofrecen sus servicios, son propios para la «competencia global de las manufacturas».

b) Dentro de sus clientes más importantes sobresale General Motors - que de hecho fue la empresa pionera en contratar al grupo - y Volkswagen en Puebla que opera con el sistema de «just in time».

c) Acorde a los tiempos de preservar el medio ambiente cuenta con parques ecológicos. El de la ciudad de México, llamado «Parque de Servicios Tecnológicos», forma parte de un plan maestro sensible a los problemas del medio ambiente.

4- Conclusiones.

Uno de los espacios del mundo donde con mayor fuerza se presentan los actuales procesos de integración empujados por la globalización, es el que conforman la confluencia del sur de Estados Uni-

Cuadro N° III

DISTRIBUCIÓN DE LOS PARQUES INDUSTRIALES DE FINSA

Ciudades en Entidades Fronterizas	Ciudades en Entidades del Interior
Matamoros/Brownsville Nuevo Progreso/Laredo Reynosa/McAllen Nuevo Laredo/Laredo Saltillo Monterrey Cd. Victoria Tampico Torreón	Querétaro Silao Zacatecas Cd. de México Puebla Los Mochis

Fuente: Finsa - Grupo Argüelles, Industrial Parks, dirección de internet : <http://www.neosoft.com/finsa/english/parks.html>

dos con el norte de México. Indicadores de uno y otro lado hacen evidente que allí se genera una fuente de energía económica y social como no hay otra en el mundo.(4)

La economía tiene una base diversificada. En el sur de Estados Unidos y el norte de México se practican todo tipo de actividades: agricultura, silvicultura, pesca, minería, agroindustrias, manufacturas, comercio y servicios.

Demográficamente, es un espacio de gran crecimiento, a donde la gente llega atraída por las oportunidades económicas y de empleo que se ofrecen. Y aún cuando esta región tiene un fuerte sustento en la economía primaria, la tendencia es a que la gente se concentre en actividades que tienen que ver con la producción de manufacturas, comercio y prestación de servicios.

Una especificidad de la región, que cada vez toma formas más diversas, son los distintos tipos de corredores económicos que la vinculan. Unos son reales y otras iniciativas formales que van avanzando. Los primeros tienen que ver con intercambios económicos manufactureros y comerciales, que históricamente se han dado y que a partir de la apertura de los ochenta se han acentuado. Las segundas, resumen la voluntad de gobiernos estatales de uno y otro lado por formalizar regiones, «virtuales».(5)

Sin embargo, lejos de fluir procesos que de una «subregión» a otra se retroalimenten, en una dinámica de complementariedad, donde la parte atrasada tienda hacia la convergencia con la desarrollada, las asimetrías se siguen preservando y todo indica que en el largo plazo se profundizarán. En efecto, asociado con lo económico, un punto de suma relevancia en la actualidad tiene que ver con la sustentabilidad del desarrollo de la región. Por un lado, el medio ambiente sufre un deterioro sistémico, y por otro, recursos naturales como el agua cada vez son

más escasos. Ambos aspectos, son una limitante para el desarrollo futuro de la región.

Por otro lado, si bien las regiones tienen siempre una base estructural de índole geográfica, económica e histórica, su dinámica está marcada por los ritmos sociales y políticos que marcan el Estado y los agentes económicos involucrados en ese territorio. En esa realidad subyace la calidad del empresario involucrado en la construcción de la región.

En el caso de la región fronteriza, especialmente importante es analizar las fuerzas económicas del lado de la parte mexicana, que se ha convertido en un mosaico de inversiones estadounidenses, canadienses, asiáticas, europeas, latinoamericanas y también mexicanas. El punto en cuestión es qué tan fuertes son las fuerzas económicas nativas, para confrontarse en lo local con las corrientes de la economía global. Hasta ahora han sucedido dos cosas: muchos empresarios de la región tienden a desaparecer o a minimizar su poder económico e influencia política, y otros buscan prácticas nuevas para perpetuarse, como son las alianzas estratégicas con capitales extranjeros. Esto ha implicado, en muchos casos, modificar las formas de la organización empresarial, que ha evolucionado del empresario individual, al grupo familiar, y de éste a modalidades de grupos constituidos con asociaciones externas que pueden ser con otros individuos o familias e inclusive con otros grupos. En algunos casos se ha llegado a la figura de la «controladora», a partir de la cual el grupo opera teniendo como eje una empresa matriz, desde donde administra el resto de los negocios.

Un matiz más del norte de México se lo da el hecho de ser uno de los laboratorios regionales del modelo de orientación exportadora, que se impulsa en el país desde principios de la década de los ochenta. Esto vino acompañado de un proceso de reestructu-

ración de la economía, así como de la recomposición de los agentes económicos que operan en este espacio.

De esos grupos, algunos surgieron a partir de la política de privatizaciones del Estado mexicano y han basado su estrategia competitiva a partir de modernizar tecnología, introducir nuevas formas de relaciones con sus trabajadores de tipo flexible y modificar sus esquemas administrativos. Tal es el caso del Grupo México y el Grupo Acerero del Norte, con Altos Hornos de México a la cabeza.

Los otros grupos, motivo del interés del presente trabajo, son las fuerzas económicas locales que han sobrevivido a las dimensiones de la competencia globalizada. Estos, aun cuando históricamente sustentaron parte de su éxito en la cercanía con el poder político del Estado, a partir de la nueva concepción de Estado «mínimo» han visto limitada esa vía de competencia y ahora ensayan nuevas fórmulas como son la búsqueda de asociaciones con otros capitales que coadyuven a resolver problemas de financiamiento y mejoramiento de tecnología. En esta lógica se inscriben los grupos económicos líderes, nativos del norte de México: Chihuahua, Bermúdez, Grupo Industrial Saltillo y Argüelles.

En orden jerárquico las fuerzas económicas dominantes en el norte de México son las siguientes:

- Las grandes corporaciones internacionales de la minería estadounidense (Minera Hecla) y canadiense (Oro de Sotula, propiedad de Campbell Resources Inc., que aparece en la lista de las principales 25 inversiones de Canadá en México) (Vázquez Ruiz, 1997: 17); las maquiladoras (Delphi de Estados Unidos Unidos, productora de autopartes, cuenta con 57 plantas y un centro de tecnología en veinte ciudades del país, donde ocupa 71 mil 500 perso-

nas, lo cual la coloca como la primera empresa privada en México por el número de empleos que genera (El Financiero, 2002: 20); y la industria automotriz que opera en los estados de Coahuila (General Motors y Chrysler) (Dávila Flores, 1998: 43-45), Chihuahua (Ford ensambla motores) y en Sonora (Ford ensambla automóviles). Estas son ejemplos de empresas extranjeras líderes en el norte de México, mismas que son la grandes consumidoras de la integración hacia la globalización, particularmente hacia Norteamérica.

- Los grupos de punta del capital nacional, como CEMEX que opera en Baja California, Sonora y Coahuila; y el Grupo Acerero del Norte, de gran presencia nacional que en el norte se localiza en Coahuila y en Sonora a través de la empresa, Barita de Sonora; Grupo Industrial Bimbo, Grupo Gamesa, Cervecería Cuauhtémoc-Moctezuma y Sabritas en Sonora.
- Los grupos nativos que han logrado relacionarse con el capital internacional y nacional. Tal sería el caso del Grupo Industrial Saltillo de Coahuila y de los llamados «facilitadores de la integración» como el Grupo Bermúdez y Chihuahua, en el estado del mismo nombre, y el Grupo FINSAs-Argüelles de Tamaulipas; y Bachoco que de haber nacido en Sonora, su principal base de operaciones, en la actualidad, se encuentra en Guanajuato.
- Atrás de los anteriores, habría que colocar a los grupos locales emergentes que comienzan a tener presencia internacional, entre los que destacan los sonorenses exportadores de carne de puerco a Asia, como Alpro, Frigoríficas Kowi y Valmo.

Si bien en la «torre de Babel» de la competencia global fronte-

riza, la industria maquiladora de exportación marca pautas en procesos industriales manufactureros que generan empleo y divisas, la esperanza económica, social y en materia de seguridad nacional, en el largo plazo, depende de lo que los empresarios locales y nacionales puedan construir en la región.

Notas

- (1) Sobre la presencia histórica de la familia Terrazas en Chihuahua, consúltese el libro de Mark Wasserman (1988), *Capitalistas, caciques y revolución. La familia Terrazas de Chihuahua, 1854 - 1911*.
- (2) Una síntesis de la historia de Celulosa de Chihuahua y del grupo Vallina puede verse en Fuentes Mares, 1968:89-99, citado en Bassols, 1986: 496-497
- (3) Del 16 de abril al 3 de junio de 1974, 6 mil obreros llevaron a cabo una de las huelgas, más importantes de las que se tenga memoria en la región. Rosa Esther Beltrán, «Los principales conflictos y el uso de las leyes (1974-1986)», en Mario Dávila Flores (1998:125).
- (4) El tema lo hemos desarrollado en: Miguel Ángel Vázquez Ruiz, «Fronteras y globalización. Integración del Noroeste de México y el Suroeste de Estados Unidos», México, IIE/UNAM, 1997; asimismo en Miguel Ángel Vázquez, «Región e integración fronteriza México-Estados Unidos», Región y Sociedad 17, El Colegio de Sonora, enero-junio de 1999, pp. 113-140.
- (5) Al respecto puede consultarse a: Eduardo Zepeda y David Castro (1998: 20-36); Pablo Wong González (1997: 15-61); y Carmen Bocanegra Gastelum y Miguel Ángel Vázquez Ruiz (1997: 1-13).

Bibliografía

- ALBA, Carlos, BIZBERG, Lián; RIVIÈRE, Hélène (1998) (compiladores): **Las regiones ante la globalización**, México, CEMCA, ORSTOM, El Colegio de México, (introducción), pp. 13-19.
- ALBA VEGA, Carlos (1998), «Tres regiones de México ante la globalización: los casos de Chihuahua, Nuevo León y Jalisco», en Carlos Alba, Lián Bizberg, Hélène Rivière (coordinadores), pp.189-261.
- ALBA VEGA, Carlos (1990), «Las regiones industriales y los empresarios de México», **Revista Mexicana de Sociología**, Instituto de Ciencias Sociales de la UNAM, Año LII/Núm. 2, abril/junio, pp.19-41.
- ARROYO GALVÁN, Manuel (1996), **Chihuahua 1980-1995: grupos económicos y proyecto regional de desarrollo**. Tesis para obtener el grado de Maestro en Desarrollo Regional, Tijuana, El Colegio de la Frontera, septiembre, 137 pp.
- BASSOLS BATALLA, Angel (1999), «Las fuerzas del poder: un bosquejo inicial», en Angel Bassols Batalla (coordinador) y Javier Delgadillo (compilador), **La Gran Frontera. Franjas fronterizas México-Estados Unidos, transformaciones y problemas de ayer y hoy**, México, Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, pp.267-294.
- BASSOLS BATALLA, Angel (1993), **México: formación de regiones económicas**, México, Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, 625 pp.
- CAMP A., Roderic (1986), **Los empresarios y la política en México**, México, Fondo de Cultura Económica, 290 pp.
- CORTINA ORTEGA, Gonzalo (S/F), **Prontuario Bursátil y Financiero**, México, Editorial Trillas. P. 87.
- DÁVILA FLORES, Mario (1998), **Análisis del sector exportador de Coahuila**, Saltillo, Universidad Autónoma de Coahuila (Coordinación General de Estudios de Posgrado e Investigación), 119 pp.
- EL FINANCIERO (1998), **Coahuila tierra de líderes** (suplemento especial), 26 de junio de 2002, p.20.
- López del Bosque, Isidro, <http://gis.com.mx/informe/info7.html>
<http://www.neosoft.com/finsa/english/parks.html>
- MARRONI DE VELÁZQUEZ, Gloria (1992), **Los Orígenes de la Sociedad Industrial en Coahuila 1840-1940**, Saltillo, Archivo Municipal de Saltillo, 216 pp.

RIVIÈRE, Hélène (1998), «Elaboración de una nueva configuración regional, simbólica y real por parte de los empresarios locales del norte de México», en Carlos Alba. Llán Bizberg, Hélène Rivière (coordinadores) **Las regiones ante la globalización**, México, CEMCA, ORSTOM, El Colegio de México, pp. 23- 45.

ROBLES GONZÁLEZ, Claudia María (1998), **Los promotores industriales en Matamoros. El caso de FINSA-Grupo Argüelles**, Tesis para obtener el grado de Maestro en Desarrollo Regional, Tijuana, El Colegio de la Frontera, septiembre. 128 pp.

SALAS-PORRAS, Alejandra (1997), «Estructuras, agentes y constelaciones corporativas en México durante la década de los noventa», **Revista Mexicana de Sociología**, Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM, año LIX/ núm. 4, octubre - diciembre, pp.47-91

SALAS-PORRAS, Alejandra (1992), «Los facilitadores de la integración», en Benito Rey Romay (coordinador), **La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá ¿Alternativa o destino?**, México, Siglo XXI/ IIEUNAM, p.p 370-398.

VÁZQUEZ RUIZ, Miguel Angel (1997a), **Fronteras y globalización. Integración del Noroeste de México y el Sureste de Estados Unidos**, México, IIE/UNAM, 190 pp.

VÁZQUEZ RUIZ, Miguel Angel (1997b), «La presencia Canadiense en Sonora», **Revista Universidad Nueva Época**, número 8, Universidad de Sonora, abril, pp.15-19.

WONG GONZÁLEZ, Pablo (1997), «Integración de América del norte. Implicaciones para la competencia internacional de regiones», en Guillermo Ibarra Escobar (compilador), **Relaciones México - California, más allá de la frontera**, Culiacán, Universidad Autónoma de Sinaloa/ Sistema de Investigación del Mar de Cortés, pp.15-61.

ZEPEDA, Eduardo y CASTRO, David (1998) «Manufactura y Servicios en el Norte de México», **El Mercado de Valores** 3/98, Nacional Financiera, marzo, pp. 20-36



Miguel Ángel Vázquez Ruiz

Doctor en Economía, por la División de Estudios de Postgrado, de la Facultad de Economía de la UNAM. Profesor- investigador tiempo completo en el Departamento de Economía de la Universidad de Sonora. Miembro del sistema Nacional de Investigadores desde 1995. En 1995 obtuvo el primer lugar del premio, Jesús Silva Herzog, que otorga el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. Área de investigación: desarrollo regional fronterizo, Departamento de economía de la Universidad de Sonora.

Email:

mvazquez@pitic.uson.mx

Fecha de recepción:

Noviembre 2003

Fecha de aceptación definitiva:

Febrero 2004

