

73
2ej.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

"LA INDUSTRIA CEMENTERA MEXICANA Y LA
POLITICA DEL ESTADO".

TESIS QUE PARA OBTENER LA
LICENCIATURA EN CIENCIA POLITICA Y
ADMINISTRACION PUBLICA
P R E S E N T A :
ROBERTO MELLADO HERNANDEZ



MEXICO, D. F. CD. UNIVERSITARIA

OCTUBRE DE 1994

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

DEDICO ESTA TESIS:

* A MIS PADRES, por su increíble y extraordinaria comprensión, apoyo y paciencia; y a mis hermanos porque quizá cuando más me ayudaron fue cuando me creyeron menos.

* A ese pequeño gran hombre que ha sido luz y esperanza en mi vida: ALAN ROBERTO MELLADO.

* A CRISTINA PUGA ESPINOZA, digno ejemplo de dedicación y profesionalismo.

* A GABRIEL CAREAGA MEDINA gran intelectual, digno y auténtico ejemplo de la academia.

* A los empresarios cementeros, por enaltecer la competitividad mexicana.

AGRADECIMIENTOS

Mis amigos y maestras fueron responsables de esta obra, y nada de lo que diga será exagerado en relación a la valiosa ayuda de todos ellos. Mis amigos, con especiales muestras de afecto e interés me motivaron para culminar esta investigación; les reitero mi agradecimiento a la Lic. MARI JOSE FERNANDEZ ALDECUA por su objetiva ayuda y atinadas críticas, a Carmen Cortés Mayén, Isela Tovar Angelares y Alejandro Palestina Martínez por su sensible comprensión. Además la culminación de esta tesis no hubiese sido posible sin la gran ayuda del Subdirector de la CANACEM, el señor Carlos Gutierrez Camarena, quién siempre estuvo en la mejor disposición de ayudarme otorgándome las entrevistas que fueron necesarias.

En cuanto a mis maestras agradezco a la maestra Carmen Solórzano Marcial el apoyo moral otorgado, ya que gracias a sus consejos, logré la culminación de este trabajo; y agradezco muy especialmente a mi asesora la maestra CRISTINA PUGA ESPINOZA, quién con sus sagaces y atinadas críticas me salvaron de algunos errores nodales en el escrito; ella con especiales conocimientos objetivos sobre los empresarios y gracias a sus observaciones sobre aspectos particulares, me hizo sugerencias valiosas. Además le agradezco profundamente por el acervo bibliográfico que puso a mi alcance cuando me era imposible adquirirlo. Mi investigación es un tributo a su generosidad que le es característica.

A todos ellos les agradezco eternamente.

Roberto Mellado Hernández

"Aunque por la natural envidia de los hombres haya sido siempre tan peligroso descubrir nuevos y originales procedimientos como mares y tierras desconocidos, por ser más fácil y pronta la censura que el aplauso para los actos ajenos, sin embargo, dominándome el deseo que siempre tuve de ejecutar sin consideración alguna lo que juzgo de común beneficio, he determinado entrar por vía que, no seguida por nadie hasta ahora, me será difícil y trabajosa; pero creo me proporcione la estimación de los que benignamente aprecien mi tarea.

Si la pobreza de mi ingenio, mi escasa experiencia de las cosas presentes y las incompletas noticias de las antiguas hacen esta tentativa defectuosa y no de grande utilidad al menos enseñaré el camino a alguno que con más talento, instrucción y juicio realice lo que ahora intento, por lo cual, si no consigo elogio, tampoco mereceré censura".

Nicolás Maquiavelo "Obras Políticas".

*INTRODUCCION.....	3
--------------------	---

CAPITULO I. CARACTERIZACION DEL CEMENTO.

1.1. El cemento, producto "natural".....	7
1.2. Importancia y aplicaciones del cemento en México.....	12

CAPITULO II. LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MEXICO.

2. HISTORIA DE LA INDUSTRIA CEMENTERA MEXICANA.	
2.1. El cemento a principios de siglo.....	28
2.2. La industria cementera en el periodo posrevolucionario.....	31
2.3. La construcción del espacio urbano.....	33
2.4. La situación del cemento mexicano: de 1970 a 1990.....	39
2.5. La industria cementera y el Estado mexicano.....	45
2.6. La modernización del Estado y la industria del cemento.....	60

CAPITULO III. LOS GRUPOS CEMENTEROS EN MEXICO.

3.1. La concentración económica en la industria del cemento....	63
3.2. La Cruz Azul S.C.L. (Sociedad Cooperativa).....	71
3.3. Grupo Cementos Mexicanos. (CEMEX).....	81
3.4. Empresas TOLTECA de México, S.A. de C.V.....	91
3.5. Grupo Cementos APASCO.....	96
3.6. Grupo Cementos Chihuahua.....	101

CAPITULO IV. LA CAMARA INDUSTRIAL CEMENTERA.

4.1. La importancia de los industriales.....	103
4.2. Las organizaciones industriales en México y su relación con el Estado.....	104
4.3. La Cámara Nacional del Cemento (CANACEM). (Su organización interna).....	111
4.4. La CANACEM y la Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN).....	121
4.5. La CANACEM y el Consejo Coordinador Empresarial (CCE)....	136

CAPITULO V. EL CEMENTO y LA APERTURA ECONOMICA.

5. La apertura al exterior de México.....	143
5.1. El cemento mexicano, la COECE y el Tratado de Libre Comercio, entre Estados Unidos y México.....	147
5.2. Boicot comercial impuesto al cemento mexicano por parte de los Estados Unidos, (el problema del dumping).....	151
6. CONCLUSIONES.....	171
7. ANEXOS.....	176
8. ABREVIATURAS.....	185
9. BIBLIOGRAFIA.....	187

INDICE DE MAPAS.

Mapa 1. Ubicación de las plantas cementeras en México	8
Mapa 2. Fábricas de cemento en México	8

INDICE DE GRAFICAS.

CAPITULO 1.

Gráfica 1. Principales usos del cemento en Estados Unidos y Japón respectivamente.....	16a
Gráfica 2. Realidad física de las carreteras nacionales 1992.....	18a
Gráfica 3. Participación porcentual de los insumos de pavimentación.....	23
Gráfica 4. Distribución comercial de cemento en los Estados Unidos y México respectivamente.....	24a
Gráfica 5. Principales países importadores de cemento 1989.....	26

CAPITULO 2.

Gráfica 1. Plantas instaladas de cemento en México.....	43a
Gráfica 2. Distribución de la producción nacional de cemento 1988.....	44

Apartado 2.5.

Gráfica 1. Industria del cemento, costos de producción.....	55a
---	-----

CAPITULO 3

Gráfica 1. Posición de las cementeras en México, según capacidad instalada.....	64
Gráfica 2. Participación por grupo en el mercado nacional.....	66
Gráfica 3. Participación por grupo en la industria cementera de México.....	67

CAPITULO 4.

Gráfica 1. Presidentes de la Cámara Nacional del cemento.....	119a
---	------

CAPITULO 5

Gráfica 1. Estados Unidos. (Principales países proveedores de cemento, 1990.....)	169a
Gráfica 2. Industria del cemento (exportaciones de cemento gris y clinker a Estados Unidos.....)	169b
Gráfica 3. Importación de cemento y clinker de Estados Unidos por país de origen.....	169c
Gráfica 4. Precios internacionales del cemento en 1989.....	169d

INDICE DE CUADROS.

CAPITULO 2.

Apartado 2.4.

Cuadro 1. Mercado Nacional. del cemento porcentaje de participación de los principales grupos, 1989.....	44
--	----

Apartado 2.5.

Cuadro 1. Estructura de costo de la industria del cemento.....	55
--	----

CAPITULO 3.

Cuadro 1. Posición de las cementeras mexicanas 1992.....	64
Cuadro 2. Fechas de las fundaciones de las cementeras.....	70a

Apartado 3.2

Cuadro 1. Producción de la Cruz Azul 1990-1991.....	81
---	----

Apartado 3.3

Cuadro 1. CEMEX. Plantas Nacionales e Internacionales.....	90
--	----

CAPITULO 4

Apartado 4.3.

Cuadro 1. Presidentes de la Cámara Nacional del cemento.....	120
--	-----

Apartado 4.4.

Cuadro 1. Estructura base de la representación del sector privado para la negociación del TLC, (COECE).....	125
---	-----

CAPITULO 5.

Apartado 5.2.

Cuadro 1. México, principales países proveedores de cemento 1990.....	169
Cuadro 2. Estructura arancelaria a las importaciones de cemento en México.1990.....	169
Cuadro 3. Estructura arancelaria a las importaciones de cemento.....	169
Cuadro 4. Estados Unidos: Principales países proveedores de cemento 1990.....	169
Cuadro 5. Estados Unidos: Productos de la industria cementera importados de México,1990.....	170

INDICE DE ORGANIGRAMAS.

Organigrama 1. Organigrama de la Cámara Nacional del Cemento (CANACEM).....	119
---	-----

INTRODUCCION.

Justificación

En México, relativamente desde hace muy poco tiempo, se tomó conciencia sobre el significado y peso político de los empresarios.

El papel, la importancia, el impacto, así como la situación política del sector privado no ha sido suficientemente explorado en cada una de sus ramas industriales, por lo tanto, uno de mis objetivos principales fue contribuir al análisis empresarial mexicano, examinando el significado y el papel político y económico que vienen desempeñando, en este caso particular la industria del cemento, ya que desde mi perspectiva, solo la Ciencia Política puede analizar la influencia de los hombres de negocios dentro del Estado y gobierno de cada país, por ser los empresarios comúnmente, un sector que actúa como grupo de presión para la toma de decisiones.

Con la apertura económica, los industriales mexicanos están conscientes de la necesidad de su acción en ese ámbito para poder asegurarse ventajas económicas de tal manera que las estrategias para aumentar influencia política son ya indispensables para ellos. En nuestro país a nivel general, con alguna frecuencia su influencia ha sido determinante en los partidos políticos, en las agencias reglamentarias y la selección de líderes políticos. Además una responsabilidad específica de los industriales mexicanos ha sido suministrar gran cantidad de insumos al proceso económico; como el cemento.

Los empresarios cementeros se han convertido en importantes actores políticos y han influido en la toma de decisiones de la actual política económica del país con la reciente firma del Tratado de Libre Comercio (TLC).

La necesidad de escribir sobre el cemento en México fue, porque esta industria ha concentrado mercados nacionales y extranjeros no solo por la abundancia de materias primas, sino por la bien dirigida administración interna y por su alta competitividad. El poder económico de las empresas cementeras de México, convierte a la Cámara Nacional del Cemento (CANACEM), en una entidad de poder, tanto dentro de la estructura de organización empresarial, como fuera de ella. Además, este insumo fue sólo una de las industrias mexicanas que lograron la política del Gobierno Federal desde hace algunas décadas: hacer competitivos los productos nacionales y así lograr la ansiada y necesaria productividad nacional, y después lograr una modernización industrial debido a la apertura económica, así, definitivamente a través del tiempo, esta industria recibió el apoyo del Gobierno Federal y Estado mexicano para consolidarse como una gran industria.

Sin embargo, en el presente sexenio, esta industria tendría que enfrentar el dumping impuesto por los Estados Unidos sin que el gobierno y Estado mexicano pudieran lograr una gran negociación a favor de los empresarios cementeros mexicanos.

Objetivos.

Desde el principio, el autor se propuso darle el enfoque político, para entender más a fondo algunos de los problemas que este tipo de industriales han enfrentado no sólo en país sino en el extranjero: demostrar la enorme competitividad de la industria del cemento mexicano y así saber que el país posee excelentes empresas y sobre todo excelentes empresarios como los cementeros, conocer las políticas que el Estado mexicano ha implementado a través del tiempo para beneficio de éstos o en su defecto en su perjuicio, así como las relaciones de esta industria con el Estado y las relaciones de poder internas entre los cementeros son el móvil de este escrito. Además conocer si esta industria y sus organizaciones son o actúan como grupos de presión política, debido a que los empresarios cementeros son muy poderosos económicamente hablando; y de ahí precisamente la preocupación por conocer si los cementeros también son poderosos políticamente, fue una inquietud desde el principio.

Para conocer todos los objetivos anteriores, fue necesario, investigar las relaciones e intervenciones gubernamentales por medio de sus funcionarios públicos a través del tiempo hacia esta industria.

Por otro lado, el autor consideró importante conocer como dichos empresarios hacen llegar actualmente sus demandas al gobierno, en este caso existe la Cámara Nacional del Cemento (CANACEM), empero se desconoce si tiene "trato directo" con el Estado o lo hacen vía CONCAMIN o el Consejo Coordinador Empresarial (CCE).

Estructura de la obra.

La presente investigación está enmarcada y desarrollada dentro del enfoque de la Ciencia Política. Estado y Poder son las dos categorías básicas de ésta Ciencia y su objeto de estudio. Este trabajo es una monografía sobre la industria del cemento en México vista desde un enfoque de la Ciencia Política, y es pionera al analizar a esta industria desde un punto de vista político.

El lector encontrará, que este trabajo no está sazonado de conceptos y categorías políticas o económicas que intenten circunscribirla tajantemente dentro de un determinado enfoque teórico, más bien, esta investigación se explica por sí misma porque es expositiva y propositiva.

Con un afán de objetividad y facilidad para el lector, se utilizó un lenguaje sencillo y objetivo pero como todo proceso de conocimiento, mi trabajo es una exploración y una aventura que no estuvo exenta de limitaciones y de errores; desde luego que soy enteramente responsable de lo aquí escrito.

El trabajo es muy breve para un tema tan vasto y tan interesante. Es por esto que desde mi perspectiva, éste tópico sugiere la necesidad de una investigación posterior más amplia. Porque este tipo de investigaciones son necesarias por el momento histórico actual, para que de esta manera, se conozca la realidad de los empresarios mexicanos, tan competitivos hoy en día.

Dentro de este diagnóstico, el lector encontrará: nombres, anécdotas, fechas históricas importantes y datos en general sobre

el nacimiento, desarrollo y perspectivas del desarrollo de esta industria, recogidos de aquí y allá. Intentando armar coherentemente toda esta información se lograron escribir estas líneas. Así, este escrito es el producto del trabajo que he venido estructurando desde hace ya algún tiempo, ya que la información histórica, política y social sobre la industria del cemento de nuestro país "brilla por su ausencia". Y precisamente ahí radica lo novedoso de mi investigación.

En el primer capítulo, se caracteriza a la industria del cemento de México, Estados Unidos y Japón y se hacen algunas comparaciones con estos países en la creación de infraestructura con cemento. El segundo capítulo es una enorme introducción de la obra, se expone todo un bagaje histórico de la industria del cemento nacional, y nos sirve para conocer el desarrollo del cemento en nuestro país desde su fundación hasta nuestros días. Además se expone la relación pasada y presente del gobierno mexicano con los cementeros resaltándose las intervenciones de funcionarios del Gobierno Federal Mexicano hacia esta industria y así conocer más directamente las relaciones entre industria cementera y Estado mexicano. Debido a este tema de investigación el poder económico es básico y fundamental en éste análisis, en el tercer capítulo se dibuja más que un poder político de los cementeros, un poder económico; las concentraciones económicas por parte de los monopolios cementeros son muestras claras de un auténtico poder económico. De ahí que algunos empresarios y dirigentes cementeros, hayan sido y sigan siendo miembros del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN), la principal organización -en términos económicos- de empresarios del país ya que, según dicho Consejo, influye determinadamente en la toma de decisiones políticas. El cuarto capítulo es tal vez el "más político" de la obra, ya que en éste se analizan a las instituciones y se concluye que el problema de los cementeros probablemente sea el de una auténtica representación política de sus organizaciones empresariales y del Estado hacia el exterior, lo cual de alguna manera, influiría en el problema que se reseña en la última parte de la investigación. Así, en el último capítulo se hace un estudio de caso del dumping impuesto al cemento de México, aún con las negociaciones del Tratado de Libre Comercio y posteriormente con la firma de éste, veremos que poco han logrado los cementeros del país.

En la actualidad la industria cementera mexicana posee casi todos los elementos para convertirse en un fuerte consorcio industrial a nivel mundial; el ejemplo más claro lo constituye CEMEX.

Todo lo dicho en esta introducción, puede ser considerado por el lector sólo como especulaciones o proposiciones sin fundamentación.

Sin embargo, creo que no soy el único que ha expuesto y sugerido este tipo de polémicas. Es por esto, que a continuación presento al lector, la argumentación en que descansa este trabajo.

**CAPITULO I. CARACTERIZACION DEL
CEMENTO.**

"No dareis ya, como antes, al
pueblo paja, para hacer
adobes".
(tomado del Éxodo 5:7).

CAPITULO I. CARACTERIZACION DEL CEMENTO.

1.1 El cemento, producto "natural".

La naturaleza proporciona los elementos para acondicionar los espacios de desarrollo para los individuos, desde las características climáticas e hidrológicas, hasta la flora y fauna. La naturaleza también incluye al suelo con sus características particulares de composición, relieve, fertilidad, morfología, estructura, recursos naturales etc.

Sin embargo, los individuos han tenido que acondicionar dicha naturaleza para su bienestar por medio del trabajo. Han transformado a la naturaleza haciéndola útil, dándose así una interacción naturaleza-sociedad lo cual constituye el medio ambiente. En esta interacción resultan tres elementos principales: la extracción de materias primas y de energía de la naturaleza para transformarla, acumularla y por último consumirla; la generación simultánea de desperdicios y residuos que regresen a la biósfera y por último; la ordenación de ambas actividades.

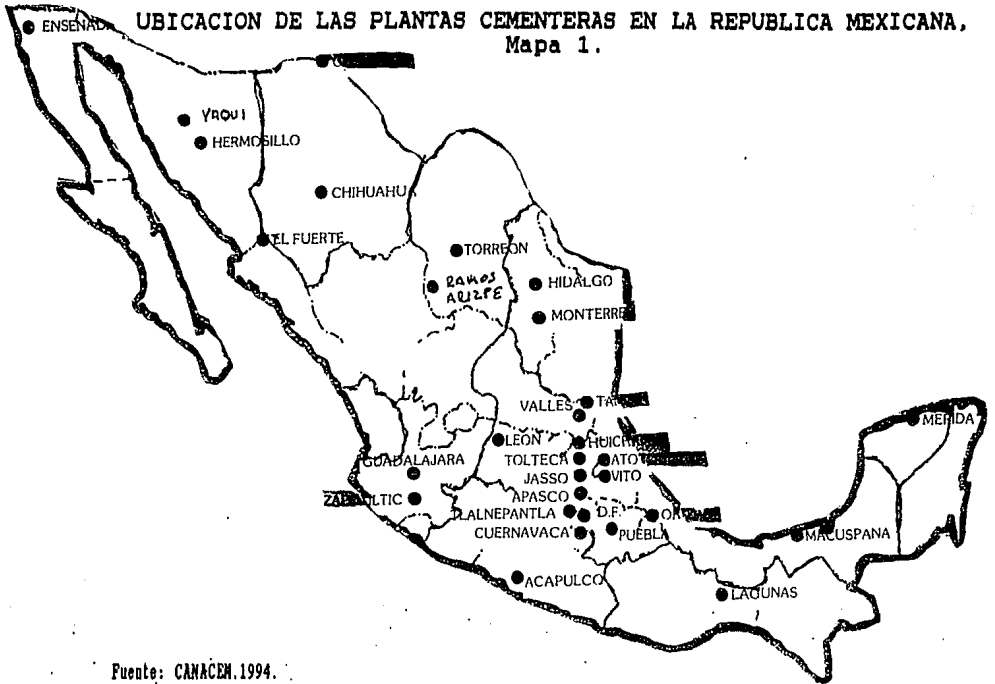
Por mucho tiempo, la naturaleza ha dotado a los hombres de sus medios básicos de subsistencia material, le ha dado la totalidad de materias primas y brutas, desde los minerales, vegetales y animales de cuya transformación resultan los medios de consumo y los instrumentos de trabajo que hacen posible su producción; es por esto, que la tierra conforma uno de los medios de producción principales para la agricultura y es fundamental para la manufactura. En síntesis, como aseguraron los fisiócratas, la tierra es la "fuente de toda riqueza".

El cemento es un insumo "natural", ya que las principales materias primas que se emplean en la elaboración de éste son la piedra caliza y la arcilla y la transformación de ambas da como resultado el cemento. Afortunadamente, la naturaleza ha sido pródiga en nuestro país derramando con abundancia estos materiales (caliza y arcilla) en todo el territorio nacional. Las plantas productoras de cemento en México, se han establecido estratégicamente, en las regiones donde existe abundancia de materia prima minimizando así los costos de transporte.⁽¹⁾ De esta manera, la producción es local y esto hace que el consumo en las regiones sea alto por la atinada y razonable distribución de las plantas. Esta ubicación ha garantizado el abasto del mercado interno y la concurrencia permanente a los mercados internacionales. Las plantas se localizan en el centro del país y cerca de la frontera norte y de las costas.⁽²⁾ (véanse mapas de localización geográfica de las plantas).

1. La comercialización internacional del cemento mexicano depende, en gran medida, del costo del transporte debido al bajo valor de este producto con relación a su volumen y a su peso. Uno de los principales problemas de los cementeros ha sido su problema de transportación. Con la cada vez más clara y obligada privatización de los ferrocarriles nacionales, los cementeros tendrán que enfrentar este problema. A ellos les preocupa el precio de su insumo debido a las alzas que puedan tener por su problema de transporte.

2. Hay una distribución bastante amplia en todo México, fuera de una zona del Pacífico Centro, entre Puerto Vallarta y los Mochis, en la que podemos ver un hueco, que no es descuido de la industria, es una zona donde no se encuentran las materias primas adecuadas para la producción del cemento; lo mismo sucede en la parte sur de Baja California. En el resto del país sin embargo, ningún pueblo se encuentra más distante de 400 kilómetros de una fábrica de cemento. Hay una concentración obvia en el centro del país que representa el 40% del consumo aparente. El Pacífico Norte es cubierto por CEMEX; en el Pacífico Central, donde existe un pequeño fabricante en Acapulco, predomina CEMEX; en la Zona Central cuyas zonas de influencia podría tener como limitantes: Toluca, Querétaro, Pachuca, Puebla y Cuernavaca, como puntos principales, se encuentra una concentración bastante fuerte con participación de casi todos los productores; el Sureste está cubierto por Cruz Azul, CEMEX y APASCO. El Norte que cubre toda la zona de Monterrey con una línea de San Luis Potosí-Tampico-Matamoros-Chihuahua-Ciudad Juárez esta monopolizado. Cfr del capítulo 3 "La concentración económica en la industria del cemento" de esta trabajo.

UBICACION DE LAS PLANTAS CEMENTERAS EN LA REPUBLICA MEXICANA, Mapa 1.



Fuente: CANACEM.1994.

FABRICAS DE CEMENTO EN MEXICO. Mapa 2.



Sin embargo hoy en día, debido a la evolución de la ciencia en los materiales se ha reducido la importancia de los recursos naturales en el desarrollo económico. En nuestro tiempo, la posesión de recursos naturales no es factor determinante para que una nación sea rica; y la carencia de recursos naturales no ha impedido que un país se enriquezca.⁽³⁾ El ejemplo más representativo es Japón.

El concreto ha desempeñado un papel central en la historia del éxito de Japón de la postguerra. Ciertamente, el tamaño de su industria del concreto, al igual que su economía como un todo, son de las primeras, entre todas las naciones.⁽⁴⁾ El tamaño y los logros de la industria del concreto en Japón son los resultados de los mismos factores que han permitido a este país convertirse en una moderna nación industrial más rápidamente que cualquier otra nación en la historia; dichos factores son, iniciativa, ingenio, el anticuado trabajo intensivo y políticas adecuadas.⁽⁵⁾

3. Es común atribuir el éxito de los Estados Unidos a sus abundantes recursos naturales y amplios espacios abiertos. No cabe duda de que influyeron en parte, pero si su importancia hubiese sido crucial, ¿que explicaría el éxito de Inglaterra y del Japón durante el siglo XIX o el éxito de Hong Kong o de cualquier "tigrillo o dragón asiático" de nuestro siglo?. Una hora en Hong Kong daría buena cuenta de esta opinión. Cfr. FRIEDMAN MILTON y ROSE. Libertad de elegir. Hacia un nuevo liberalismo económico. Ediciones Grijalbo. México 1980 y TURROW LESTER. La guerra del siglo XXI. Edit. Vergara. México 1993.

4. La historia del concreto en Japón es asombrosa si se tiene en cuenta que por ser una isla, únicamente abundan dos cosas que son: agua y japoneses!. Es una sobrepoblada nación isleña (125 millones de habitantes) con una extensión menor que la de California. Es montañoso en tres cuartas partes de su extensión y tiene poca tierra adecuada para la agricultura. Es pobre en recursos naturales -y de ahí mi admiración por tener una industria cementera de las mejores del mundo-, y debido a su pobreza en recursos naturales, tiene que importar casi todas sus necesidades de petróleo.

5. En México, últimamente las políticas de infraestructura por parte del Gobierno Federal han empezado a privatizarse. El ejemplo más claro ha sido en la construcción de carreteras.

Japón es el tercer más grande productor de cemento en el mundo. A escala global, sólo la Ex Unión Soviética y China han asegurado que producen más cemento que los japoneses. Sin embargo, la organización CEMBUREAU de Bélgica, -institución cementera que ha calculado desde hace mucho tiempo la producción de cemento a nivel internacional y que para los cementeros es una de las fuentes de información más confiables-, supone que aunque la Ex Unión Soviética y China se cataloguen en primer lugar, se asegura que no se ha podido comprobar su número de plantas y debido a esto posiblemente exageren sus cifras de producción y de capacidad instalada. Es por esto que se podría asegurar sin lugar a dudas que Japón se encuentra en el primer lugar. La industria cementera japonesa,

"está compuesta por 23 compañías que operan 54 plantas. Emplean a 18,000 personas. En conjunto, las compañías son propietarias de 610 terminales de distribución (con capacidad de 4 millones de toneladas), 3,800 carros de ferrocarril, 7,100 camiones y una flota transoceánica de 200 buques tanque".⁽⁶⁾

Aunque la industria cementera japonesa es líder mundial en el desarrollo de nueva tecnología en los procesos de fabricación de cemento, dicha industria no está libre de problemas. Así,

"para combatir la contracción en ventas (basada en pronósticos a cinco años) y la sobrecapacidad de las plantas, los fabricantes, con la aprobación del gobierno, han formado un cártel para restringir sus operaciones. Al hacerlo, han amalgamado sus funciones de venta y de distribución en cinco grupos... se han impuesto una moratoria sobre la construcción de nuevas

6. BLANA BILL. "El concreto en Japón". Traducción de "Concrete in Japan". Editor Concrete Products. Maclean Hunter Publishing Co. USA. Cfr Revista Construcción y Tecnología (IMCyC) Marzo 1989, págs. 27-37. Uno de los principales problemas de los cementeros ha sido, su problema de transportación. El lector puede remitirse al capítulo "La industria cementera y el Estado mexicano" de este trabajo para conocer la situación de los ferrocarriles mexicanos.

plantas y la expansión de las existentes...«y» La mayoría de las actividades generales de la industria son manejadas por la Cement Association of Japan". (7)

Esta breve reseña de la industria cementera japonesa, nos servirá para comprender el posible y permanente crecimiento que la industria cementera de México pueda seguir teniendo posteriormente. Además para hacer aplicables algunos de los ejemplos del Japón y de esta industria para México, como por ejemplo en la red carretera del país.

1.2. Importancia y aplicaciones del cemento en México.

El cemento no ha sido considerado un artículo de consumo necesario, ni tampoco una mercancía con demanda general indispensable, sin embargo es un material de construcción que ha contribuido al progreso de cada país cuando inicia su desarrollo industrial.

La importancia del cemento radica en que su industria produce uno de los insumos más importantes y básicos del sector construcción ya que con éste se inicia la cadena de producción del concreto. Desde principios de siglo, este insumo se convirtió para el país en un elemento insustituible, debido a sus múltiples y variadas aplicaciones, sus usos para la elaboración de otros productos, y con una tecnología que esta teniendo grandes adelantos; asimismo se utiliza tanto para hacer reparaciones mínimas de manera empírica o doméstica como para la realización de grandes obras que conforman la infraestructura de

7. BLANA BILL. "El concreto en Japón". op cit.pág.28. La mayoría de las actividades generales de la industria cementera japonesa son manejadas por la "Cement Association of Japan", formada hace 44 años. Esta organización con sede en Tokio tiene una planta de personal de tiempo completo de 70 empleados. Mucho de su trabajo es efectuado a través de comités y trata de temas tales como ingeniería, promoción, distribución de la producción y relaciones laborales.

comunicaciones, urbanización, edificación, electrificación y riego, (sectores primario, servicios, industrias etc) y otros. Esto ocasiona que el cemento sea un producto con un mercado diversificado ya que el usuario final compra desde un kilogramo (mercado hormiga) hasta miles de toneladas.

Este insumo es un material de gran versatilidad y bajo costo y es por ello, que es usado con éxito en edificaciones de la más variada índole en todas las naciones para realizar las necesarias obras de infraestructura. Esta es una rama industrial de primer orden que configura la estructura económica de varios países, e inclusive muchas veces su situación se toma como indicador del grado de desarrollo general. Así, la industria del cemento se vincula orgánicamente al desarrollo económico, social y político de México, si tomamos en cuenta su relación estrecha con los esfuerzos constructivos del país, con el proceso de creación de la infraestructura nacional, con los importantes programas de vivienda, carreteras, irrigación, electrificación, urbanismo etc.

El cemento está presente en las llamadas obras de infraestructura tales como: construcciones de presas, gaseoductos, calles, obras de irrigación, electrificación, líneas de ferrocarril etc. En el mismo contexto podemos ubicar las "obras de servicios a los ciudadanos o a la comunidad". Específicamente; la construcción de hospitales, escuelas, oficinas gubernamentales, casas habitación etc, lugares necesarios para asegurar la existencia y reproducción de la fuerza de trabajo de los mexicanos. Por esto, observamos obras de riego, fluviales, presas, vías terrestres, urbanización,

construcción industrial, instalaciones, edificación no residencial, vivienda etc. También se utiliza en los llamados servicios infraestructurales urbanos que son: los soportes materiales de comunicación, calles, ejes viales, viaductos, periféricos etc. Incluyen además la red de servicios tales como el agua potable, drenaje, energía eléctrica, gaseoductos etc. Las obras o servicios asistenciales: hospitales, clínicas, centros médicos etc. Los de carácter educativo: primarias, vocacionales, universidades etc. Los de carácter cultural, teatros, museos etc. Con relación a la educación, facilita la construcción de escuelas y sus facilidades conexas; en las grandes ciudades, hace posible la edificación de los túneles de los sistemas de transporte colectivo y la construcción de instalaciones de drenaje profundo y de pasos a desnivel para peatones o vehículos; en el sector productivo es usado para construir fábricas, talleres y oficinas y es el material más utilizado en la construcción de viviendas mono o multifamiliares y sus banquetas.

Toda esta infraestructura comentada son los componentes necesarios de una ciudad moderna para que alcance el desarrollo, ya que la creación de vastas zonas industriales -en donde los empresarios cementeros y constructores son los actores principales- hace posible el nacimiento de ciudades rebosantes que crecen de la noche a la mañana. Cuando una región o Estado-nación presenta una rica infraestructura, decimos entonces que esta arribando a la modernización. La construcción de presas, puentes, carreteras etc, en fin toda una infraestructura completa

son paisajes propios de la modernización en cualquier país y el cemento tiene un papel principal.

Ahora bien, es necesario decir que el uso del concreto se ha diversificado en todo el mundo con excelentes resultados técnicos y económicos, sobre todo en la creación de infraestructura. Sin embargo, el uso que se hace del concreto en un país no siempre es similar proporcionalmente a la de otras naciones. Es por esto por ejemplo, que en la realidad muchas de las aplicaciones en porcentaje del concreto en los Estados Unidos no han sido directamente aplicables en México.

En los Estados Unidos, en 1987 la Portland Cement Association (PCA)⁽⁸⁾ anuncia que en ese país en aquel momento se consumieron cerca de 90 millones de toneladas de cemento. De esta cantidad, casi 18 millones fueron importadas. De los 18 millones de toneladas importadas nuestro país suministró cerca de 5 millones de toneladas, es decir, casi el 6% del consumo total y el 28% de la cantidad importada durante el año pasado.⁽⁹⁾ Estas cifras servirán para entender posteriormente, el dumping impuesto por los cementeros norteamericanos al cemento de México.

Según estudios de la PCA los principales usos del cemento en los Estados Unidos, y que a mi parecer podrían ser con ayuda del Gobierno Federal muy aplicables proporcionalmente en México son:

8. La PCA (Portland Cement Association ó Asociación de Cemento Portland) es un organismo de los Estados Unidos que afilia a las principales empresas fabricantes de cemento de este país, Canadá y México. Desde mi punto de vista, esta asociación puede ser uno de los "puentes" más importantes de los empresarios cementeros de América del Norte con los de México.

9. Cfr BURGNER MAURICE. "Perspectivas en el uso del concreto". en Revista Construcción y Tecnología. IMCyC enero de 1989. México.

-En pavimentación y Transportación, en los últimos años se utilizó el 22% en carreteras, aeropuertos, ferrocarriles, calles y caminos locales; pavimentos industriales etc.

-En Construcción de edificios bajos, se ha utilizado el 51% en edificios de menos de cuatro pisos de altura, incluyendo tiendas, fábricas, edificios comerciales, residencias y trabajos aplanados alrededor de las estructuras.

-En Construcción Ingenieril, se ha empleado el 15% en edificios altos, puentes, instalaciones de defensa etc.

-En Instalaciones para agua y desechos, se ha usado el 8% en presas, tuberías, alcantarillado, tratamientos de aguas, plantas generadoras de energía eléctrica etc.

-En otros usos o usos misceláneos, se empleó el 4% como: agrícolas, pozos petroleros, minería etc. Todos estos usos dan un total del 100%⁽¹⁰⁾ (Véase gráfica 1 y la comparación con Japón).

En nuestro país según los empresarios cementeros, en el presente sexenio el presidente Salinas de Gortari,

"declaró en los primeros cien días de su gobierno una voluntad decidida a transformar los esquemas tradicionales tanto de la sociedad como de las inversiones para el servicio colectivo. Aunado al financiamiento de carreteras con participación del sector privado y de subastas en los créditos destinados a la vivienda, la nueva administración «promovería» ingeniosos proyectos urbanos que por su concepción «serían» autofinanciables"⁽¹¹⁾

El problema de la vivienda en el país ha existido desde tiempo atrás, debido al enorme crecimiento de población de la capital. Sin embargo este problema se agudizó aún más a raíz del sismo de 1985 en el cual, muchos mexicanos perdieron sus hogares.

Actualmente en México según los cementeros, gran parte de la demanda del cemento es generada por los recientemente activos constructores de viviendas: nuestro país enfrenta un déficit de seis millones de viviendas, "existen más personas que alcanzan la

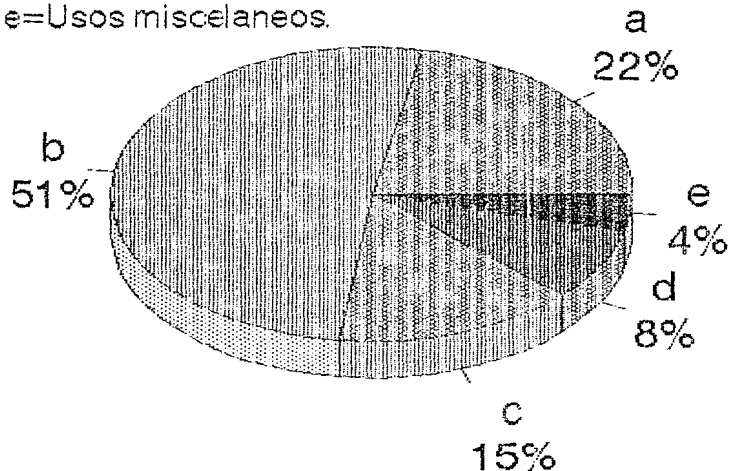
10. BURGENER MAURICE. *ibid.*

11. TREVINO SALINAS JOSE R. (expresidente del INCyC). "Proyectos Urbanos Autofinanciables". en Revista Construcción y Tecnología. Mayo de 1983. pág.3

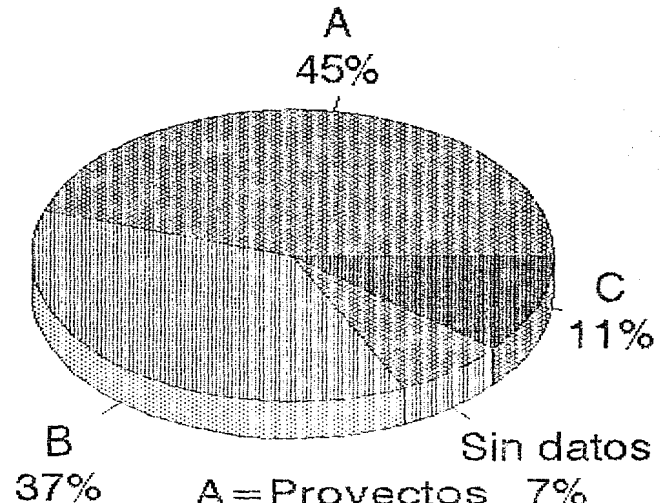
GRAFICA 1

PRINCIPALES USOS DEL CEMENTO EN E.U y JAPON RESPECTIVAMENTE.

- a=Pavimentación y transportación.
- b=Construcción de edificios bajos.
- c=Construcción ingenieril.
- d=Instalaciones para agua y desechos.
- e=Usos miscelaneos.



Porcentajes de utilización.



- A=Proyectos habitacionales.
- B=Obras civiles.
- C=Caminos y calles.

Fuente: Elaboración propia según datos de la PCA 1989.

edad en la que necesitan vivienda en comparación con Estados Unidos", ha asegurado Lorenzo H Zambrano Treviño líder de Cementos Mexicanos (CEMEX).⁽¹²⁾ Sin embargo podemos ver que al final del sexenio salinista, a pesar de la política gubernamental de incentivar la creación de infraestructura urbana no se lograron las metas propuestas en gran parte, debido al aún enorme deficit de vivienda existente.

Por otro lado, los empresarios cementeros y constructores de México, han estado interesados además de la construcción de infraestructura de vivienda, en la construcción de carreteras. Entendemos entonces que es necesario analizar el mercado de Pavimentos y Transportación. Este es un mercado que puede ser muy intensivo en cuanto al uso del cemento, esto es, que la cantidad de cemento usado por cualquier cantidad de dinero dada puede ser mayor en comparación con otros usos. En la actualidad la competencia desde luego es de asfalto y es intensa. Sin embargo el factor principal que determina la toma de decisiones es si la vida más duradera y el menor costo de mantenimiento del concreto pueden justificar el pequeño costo adicional del concreto.

La red carretera de México tiene una longitud de 240 mil kilómetros, de los cuales 45 mil corresponden a la red troncal, 59 a alimentadoras, 135 a caminos rurales y 3 mil a autopistas de cuota. Sin embargo, nuestro país cuenta con autopistas que deben renovarse anualmente, mientras que a nivel mundial se construyen carreteras de concreto que tienen una vida útil mayor a 30 años con un costo de mantenimiento muy bajo. Por ejemplo, según la PCA 12, en Excelsior pag.1F del 29 de enero de 1992.

en los Estados Unidos cuando se van a utilizar fondos federales para la construcción de carreteras, se solicita a los Estados que proporcionen un análisis de ciclo de vida. Este análisis incluye todos los costos esperados a lo largo de un período de tiempo que por lo regular es de 30 años o más. Aunque la creación de infraestructura en nuestro país en todas sus variantes siempre había sido competencia del Estado, en la reciente construcción de autopistas, tanto empresarios privados y Gobierno Federal participaron con inversión en este sexenio.

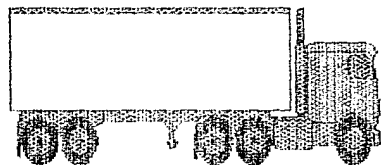
Este plan constructivo fué de la siguiente manera; a fines de los ochenta, se planea construir algunas carreteras en el país; es así que en febrero de 1989 inicia la primera etapa del Programa Nacional de Autopistas (PNA) del Gobierno Federal. Las autoridades encargadas de este sector descubrieron que este negocio era muy redituable y además era un negocio en el cual empresarios privados y Gobierno mexicano salieron ganando y debido a esto posteriormente, se iniciaría la segunda etapa del PNA en marzo de 1993 con una inversión de 50,000 millones de nuevos pesos.⁽¹³⁾

Dentro de la primera etapa, en enero de 1992, la Secretaria de Comunicaciones y Transportes (SCT) informó que 60% de la red de carreteras en el país se encuentran en mal estado, 30% regular y 10% era bueno. (Véase gráfica 2). El nueve de julio de ese año, el entonces secretario de la SCT Andrés Caso Lombardo, aseguró que 60% de cinco mil kilómetros de carreteras, presentaban bajos niveles de servicio y que 27 mil kilómetros requerirían de

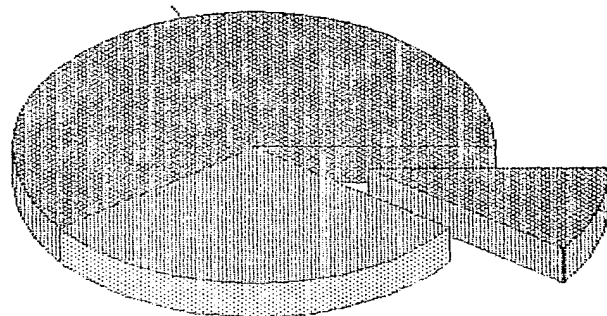
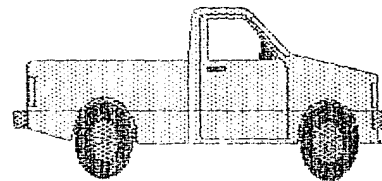
13. en El Economista del 19 de septiembre de 1994, pág 45.

GRAFICA 2

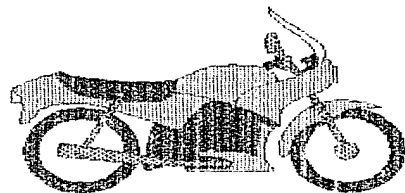
Realidad física de las carreteras nacionales 1992.



Mal estado
60%



Buen estado
10%



Regular
30%

Porcentajes a nivel nacional.

Fuente: Elaboración propia según datos de la SCT, enero de 1992.

mantenimiento y rehabilitación. En ese entonces, Caso Lombardo expresó linduras de la técnica para la conservación de carreteras de asfalto, pero apoyaba la idea de los empresarios cementeros de un plan constructivo de autopistas pero; de concreto, y posteriormente en diciembre de 1992, cuando ya estaba finalizando la primera parte del PNA, la SCT anunció que se iniciaría un programa de construcción de autopistas con este nuevo insumo. Al respecto Lorenzo H Zambrano, Presidente del Grupo Cementos Mexicanos comentó:

"CEMEX se beneficia de los intentos del gobierno para alentar al sector privado con el fin de que construya carreteras de cuota y puertos, después de una década en la que casi no hubo gasto en infraestructura".⁽¹⁴⁾

Los empresarios relacionados con la actividad cementera y de la construcción se mostraron sorprendidos ante el anuncio del plan constructivo de autopistas de concreto,⁽¹⁵⁾ principalmente

14. en Excelsior pag.1F del 29 de enero de 1992. El grupo CEMEX, es el consorcio cementero que ha iniciado y explorado mas que cualquier otro grupo en México, la aplicación de pavimentos de concreto deslizado (slipform). A mediados de 1993, CEMEX compró dos trenes de pavimentación para concreto deslizado y dos plantas portátiles de mezclado central. Debido a estas adquisiciones, nuestro país cuenta desde entonces con la base necesaria para construir carreteras de calidad internacional a bajos costos. Se tiene pensado que esta gran tecnología se empezará a desarrollar en autopistas de cuotas que, a nivel mundial la utilizan las empresas líderes como es el caso de la Interstate Highway Construction Inc, empresa constructora norteamericana de las más grandes e importantes a nivel mundial y líder de pavimentos rígidos de los Estados Unidos.

15. Lo que se preguntaron los constructores, después del anuncio de la SCT sobre la construcción de autopistas de concreto, es qué haría el gobierno con aquellas máquinas recicladoras que adquirió en 1992, precisamente para mantener y conservar las carreteras de asfalto. Con parte de los 700 mil millones de pesos que durante 1992 se destinarían para conservación y mantenimiento, dijo Caso Lombardo, "vamos a dar un importante avance en este sentido. Estamos adquiriendo 25 máquinas recicladoras. Estas máquinas, con un sistema de escarificación, entran a la carpeta asfáltica, la levantan completamente; llegan hasta la base, levantan, entra una tolva en ese asfalto viejo, se le ponen aditivos especiales, lo trituran, lo muelen y lo vuelven a tender, todo en el mismo procedimiento; y atrás de la máquina que está tendiendo ese asfalto renovado, viene la motoconformadora que nivela, y luego la plancha que deja listo. Y queda precioso. Dos kilómetros y medio diarios pueden rendir estas máquinas. Tenemos ya cinco entregadas, y este año recibiremos las 20 que nos faltan del pedido". Lo anterior significaba, según los expertos en construcción de carreteras, que cuando llegaran las nuevas máquinas éstas podrían resultar obsoletas, o que al paso de algunos cuantos años las máquinas tengan que ir a parar a algún depósito de fierro viejo. Cfr. SOTO LUIS "Autopistas, buen negocio. Todos han ganado dinero". en El Financiero martes 12 de enero de 1993.

porque según ellos, desde hace años habían presentado a la propia SCT diversos proyectos en los cuales se pretendía sustituir el asfalto por el concreto.

Sin embargo, por algún motivo las autoridades no aceptaron,⁽¹⁶⁾ aún cuando la construcción de carreteras es muy rentable, aunque recordemos que es competencia del Estado el otorgamiento de las concesiones. Los especialistas en la materia opinaron que no habían aceptado porque en ese tiempo era mejor negocio la construcción de autopistas con materiales tradicionales.⁽¹⁷⁾

Aunque en marzo de 1993 --segunda etapa del PNA--, se informa que se habían agotado los esquemas financieros internos para construir carreteras, se habla de problemas en el plazo para recuperar inversiones y financiamiento y debido a esto se incrementarían los costos del programa nacional carretero, además de desalentar la participación de empresarios particulares representantes de constructoras, bancos e intermediarios financieros, se continuó con el plan carretero registrándose para esta segunda etapa un avance de 1,943 kilómetros más.⁽¹⁸⁾ En ese entonces, algunos empresarios demandaron un plazo adicional dentro del financiamiento en la construcción de autopistas del país antes de establecerse las inversiones definitivas, al menos

16. Es necesario resaltar que al término de este proyecto constructivo de la red de carreteras el secretario de la SCT Andrés Caso Lombardo, reconoció ante los integrantes de la propia Cámara Nacional de la Industria de la Construcción (CNIC) que el programa de autopistas, además de ser "estupendo", había sido un buen negocio. "Todos los que han participado han ganado buen dinero", precisó Caso. Cfr. SOTO LUIS "Autopistas..ibid.

17. En el anexo 1 incluido al final de este trabajo, se expone en términos técnicos y económicos, los beneficios y ventajas de construir autopistas de concreto, según informes de la PCA.

18. En El Economista del 19 de septiembre de 1994, pág 45.

a 20 años. Aseguraron que los esquemas de financiamiento para la concesión de las autopistas en México estaban ya "agotados", debido al enorme volumen de recursos que requieren. (19)

Desde entonces, la participación de la iniciativa privada en este proyecto carretero ha ido en aumento. y debido a esto hoy en día, los dueños de algunas empresas cementeras y constructoras confían en que el Gobierno Federal los podría considerar nuevamente no solo para la construcción de autopistas, sino para la renovación de las mismas. Y como la premisa es que en la construcción de autopistas todos pueden ganar, puede ser la oportunidad para que otros empresarios del sector privado se animen a cambiar de giro para participar.

Debemos decir que en 1994 el sector privado a través de sus empresarios cementeros tenían planeado nuevamente construir carreteras en todo el sureste de la República. Pero este anhelo

19. Algunos de los empresarios de la construcción que opinaron sobre este problema fueron el director de Proyectos del Grupo TRIBASA (triturados basálticos) Eduardo Díaz Lozano y Orlando Vieyra Sicilis, director de Proyectos Carreteras del Grupo Mexicano de Desarrollo (GMD). Después del grupo ICA, el grupo TRIBASA es la segunda empresa mexicana, más importante que se ha especializado en la construcción de proyectos de infraestructura a gran escala. TRIBASA se incorporó al grupo de empresas bursátiles de México a partir de septiembre de 1993 y un año después en 1994, esta compañía ha bursatilizado las 4 carreteras que ha puesto en operación y que son 100% de su propiedad. La construcción de carreteras concesionadas es la fuente principal de los ingresos de TRIBASA (91.1%) y en dichos proyectos carreteros no ha tenido pérdidas. TRIBASA espera que la SCT otorgue una nueva extensión en el caso de la carretera Cuernavaca-Acapulco construida en Asociación con GMD e ICA. Por su parte Grupo Mexicano de Desarrollo (GMD), se constituyó en 1975 y es una empresa especializada en la construcción de proyectos de infraestructura. A partir de 1990 la construcción de carreteras ha sido la principal fuente de ingresos de GMD (83%). Recibió la primera carretera concesionada por el Gobierno mexicano que fue la de Atlacomulco-Maravatio. Este grupo recientemente anunció que muy pronto bursatilizará sus carreteras de cuota. La inversión en concesiones de autopistas de cuota al 30 de junio de 1994, según información de la empresa, fue de 1,640.9 millones de nuevos pesos. Entre 1989 y 1994 GMD ha invertido cerca de 10 mil millones de dólares en la construcción de 4 mil kilómetros del nuevo sistema de carreteras de cuota en México. en El Financiero op cit. 12 de enero de 1993 y Revista Inversionista, año 8 No. 92 septiembre de 1994, págs 30-31.

fue frustrado por el movimiento armado de Chiapas liderado por el "Comandante Marcos" que inició desde las primeras horas de 1994;

"con el problema de Chiapas el plan carretero hacia esta región se ha detenido... había mucho plan «constructivo» para el sureste para hacer carreteras de concreto. «Este problema ha influido enormemente» los cementeros no nos atrevemos «dentro de esta situación» ir a construir carreteras". (20)

Así podemos decir, que un problema de tipo político ha influido en la construcción de infraestructura, en este caso, en la red carretera nacional.

Sin embargo en México, lo que llama la atención en este asunto de las carreteras no es sólo su carencia, si bien es cierto que se ha avanzado en la construcción de autopistas, en donde existe un rezago es en el mantenimiento, según han reconocido los propios funcionarios de la Secretaría de Comunicaciones y Transporte (SCT). Es necesario decir que cada año, cuando empiezan las lluvias, aumentan los accidentes en carreteras porque se tornan demasiado resbaladizas. En algunos países europeos se trató de enseñar a controlar los vehículos en esta circunstancia, adaptando pistas con agua y aceite; empero, el sistema era demasiado caro y no siempre se recuperaba la inversión. Hoy en día, técnicamente se sabe que el cemento es más eficaz para la construcción de carreteras con pavimentos de concreto. (21)

20. Entrevista personal al Sr. Carlos Gutierrez Camarena subdirector de la CANACEM en febrero de 1994. A partir de aquí, esta entrevista se citará así: "Entrevista RMH/CGC". Desde mi perspectiva, con la actual situación económica y política del país, la modernización en infraestructura del país, al menos en el sureste se ve muy lejana.

21. Cfr el anexo 1 al final de este trabajo para conocer las siete comparaciones entre cemento y asfalto y se puede revisar también la gráfica 3).

Sin embargo, aunque a nivel mundial ha evolucionado la construcción de este tipo de pavimentos, en nuestro país, la tecnología para construir autopistas es todavía muy obsoleta porque es tradicional, lo cual se refleja en altos costos y menor durabilidad de las autopistas. Esto es debido al tipo de material que se usa en México (asfalto) para la construcción de autopistas, ya que está basado en derivados del petróleo y por esto se requieren grandes inversiones para el mantenimiento de la red carretera nacional. A pesar de este constante mantenimiento, el cual no permite fluidez en el tránsito y provoca congestionamientos y enormes gastos, nuestro país posee una red carretera muy limitada en cuanto a calidad se refiere. (Véase nuevamente la gráfica 2).

El hecho de que México posea carreteras de asfalto ha sido principalmente por dos factores: el primero -ya histórico-, ha sido por los grandes recursos petroleros que tenemos, los cuales traerían como opción natural su utilización masiva en el desarrollo y crecimiento de la infraestructura básica; y el segundo -obligado-, por el limitado desarrollo tecnológico en la construcción de autopistas, ya que en la década de los ochentas, las inversiones en este sector fueron reducidas al mínimo.

Además, al volverse a construir carreteras últimamente bajo concesión como lo mencionábamos anteriormente, para las empresas participantes fue más fácil usar la tecnología conocida, ⁽²²⁾ lo 22. "Por fortuna esta realidad comienza a transformarse. La causa principal de este fenómeno es que los nuevos concesionarios de las carreteras, se han dado cuenta de los altos costos y el mayor tiempo que requieren para poner en servicio una carretera. Cuando las carreteras estaban en manos del gobierno, el gasto realizado en su mantenimiento no lo tomaba en cuenta la iniciativa privada. Sin embargo, al pasar a sus manos, ahora si busca los mayores resultados en su inversión". Cfr PINEDA MIGUEL. "Pavimentos de concreto, gran potencial", en Excelsior, del 17 de mayo de 1993, sección financiera pág 1.

cual se expresaría en costos muy elevados para el mantenimiento en relación con los que prevalecen en las grandes potencias.

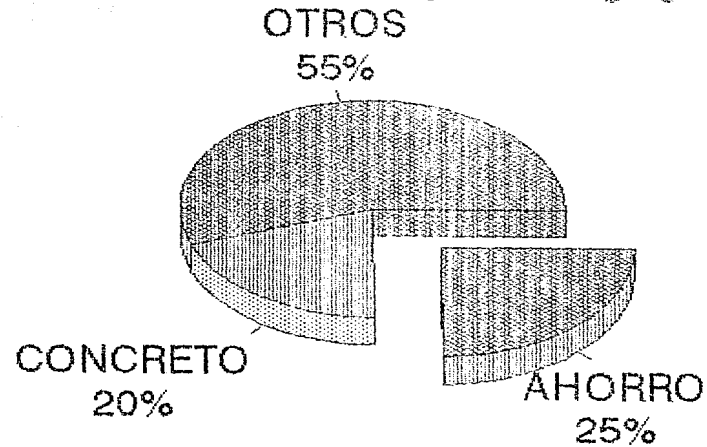
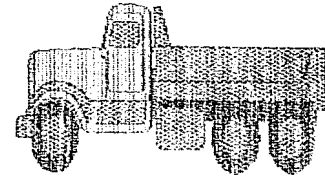
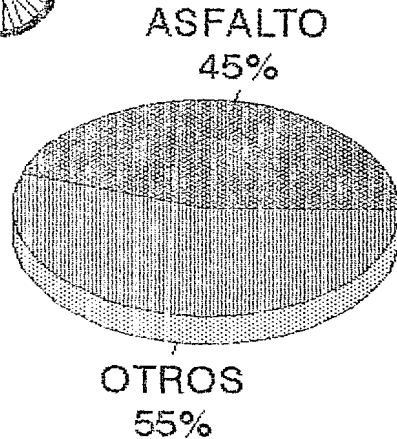
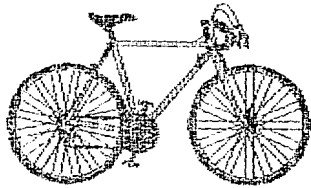
El concreto es el insumo más barato por el ciclo de vida. El alto costo de mantenimiento y la frecuente reparación de las superficies de asfalto lo demuestran. En los Estados Unidos se han publicado las siete ventajas de construir carreteras de concreto; insisto nuevamente que esto puede ser aplicable en México y con menos costos porque el cemento mexicano es más barato que el norteamericano. (Véase gráfica 3)

Ahora bien el patrón de distribución comercial, como antecedente para su comparación con México, es como sigue: según la PCA, en los Estados Unidos el 74% (casi las 3/4 partes de todo el cemento) se vende a productores de concreto premezclado. El concreto ya mezclado está disponible en todas partes y es el concreto más económico del mercado para proyectos pequeños y medianos; cerca de un 12% se vende a productores de bloques y de precolado y cerca de 9% se vende directamente a contratistas, generalmente para grandes proyectos tales como las presas, carreteras, instalaciones para agua y plantas de generación; únicamente el 5% se vende en sacos a través de distribuidores de materiales. (23)

Esto es diferente casi totalmente a la situación de México, donde más de las 3/4 partes se venden en sacos a los contratistas (parte del mercado hormiga) o a los productores para su mezclado y la industria del concreto premezclado únicamente utiliza del 10 al 15% del producto. (24) (Véase gráfica 4).

GRAFICA 3

PARTICIPACION PORCENTUAL DE LOS INSUMOS DE PAVIMENTACION.



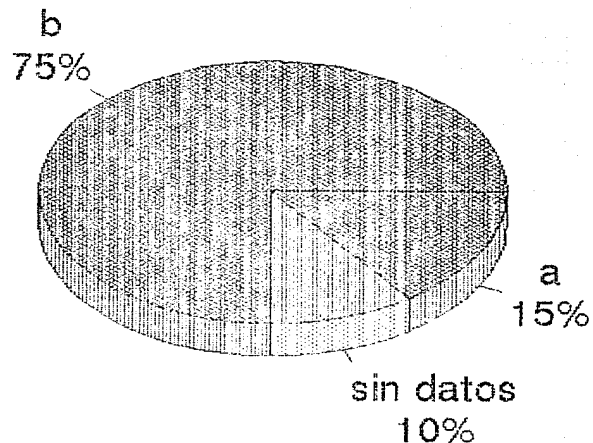
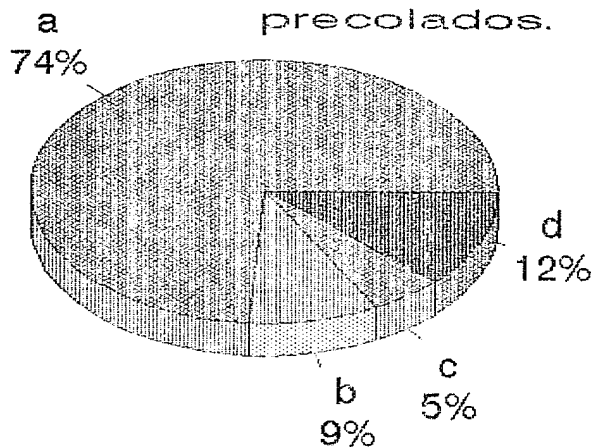
Ahorro entre concreto y asfalto.

Fuente: Elaborado por el IMCyC con datos de CNIC.

GRAFICA 4

Distribución comercial de cemento en los EU, y México respectivamente.

a= Product. de concreto premezclado.
b= Contratistas.
c= Distribuidores.
d= Product. de bloques y precolados.



Porcentaje de ventas de concreto en E.U y México.

Fuente: Elaboración propia con datos de Burgener Maurice según la PCA.1989.

En Japón por ejemplo, aproximadamente el 75% de toda la producción doméstica de cemento es consumida por proveedores de concreto premezclados y de otros productos de concreto. Desde el punto de vista de su uso final, 65% del cemento es absorbido por la construcción del sector público y 35% se emplea en obras del sector privado.⁽²⁵⁾ (Cfr de nuevo gráfica 1 pág 16). No es sorprendente que la industria del cemento premezclado sea el principal cliente de cemento de Japón, ya que participa con el 60% de todos los embarques domésticos. La producción total de 186 millones de yardas cúbicas hacen de Japón el segundo principal proveedor de concreto premezclado en el mundo (después de Estados Unidos). Aproximadamente 25% del volumen total se emplea en proyectos en Tokio y sus alrededores que contando sus suburbios, tiene una población de más de 27 millones. En Japón, el mejor mercado para el cemento en los últimos años, han sido los proyectos habitacionales responsables actualmente del 45% del volumen total de la industria. Después le siguen las obras civiles con 37% y caminos y calles con 11% (véase gráfica 1 pág 16). Ahora bien, según las últimas estadísticas, las erogaciones totales de construcción en Japón llegan a US\$221 mil millones, o sea aproximadamente al 20% de su PNB anual.⁽²⁶⁾ Esto viene resultando en una inversión en construcción de US\$1,889 por individuo; la más elevada proporción per cápita del PNB de cualquier otro país en el mundo (la cifra en Estados Unidos es de

25. BLAHA BILL, op cit.

26. Como aseguraría el Presidente de la PCA "como comparación de los esfuerzos, consideremos que los japoneses gastan alrededor del 8% de su PNB en infraestructura, mientras que los Estados Unidos han reducido sus gastos a menos del 2% del PNB". Discurso de apertura pronunciado en la Conferencia Técnica IEEE de la Industria del Cemento Tarpon Springs, Florida, Estados Unidos, 1989.

US\$1,035)⁽²⁷⁾ entonces, debido a la enorme inversión en infraestructura por parte de Japón y los Estados Unidos, ambos países se han convertido en los principales importadores de cemento a nivel mundial. (Cfr.gráfica 5).

Por consiguiente el Gobierno Federal mexicano debería reconocer las aplicaciones específicas del cemento y así edificar con el sector privado el tipo de infraestructura (carreteras, casas habitación, puentes etc), que el país requiere para enfrentar a las empresas que se implantarán en la nación por la reciente firma del TLC y también debería preparar un programa computarizado como en los Estados Unidos para ayudarles a los funcionarios públicos a reconocer las ventajas de la construcción con cemento porque, mientras los empresarios privados construyen carreteras con perspectivas de alta rentabilidad económica, el Gobierno Federal puede seguir construyendo autopistas con "carácter social" como lo hizo con las carreteras de los tramos en Oaxaca, Puebla y Ocosocautla-Raudales en Chiapas.⁽²⁸⁾

Así, es necesario que el Gobierno logre nuevamente convenios con el sector privado en la rama del cemento y de la construcción para la creación de infraestructura y se intente utilizar el cemento proporcionalmente como en los Estados Unidos o Japón dándole más peso al sector público en porcentaje de utilización ya que en México últimamente,

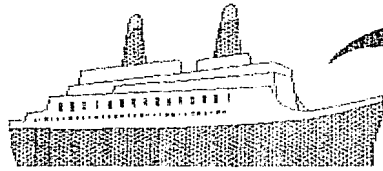
"la industria y las actividades de comercio exterior han enfrentado obstáculos para su desarrollo por la insuficiente e inadecuada infraestructura, especialmente

27. BLANA BILL, op cit. págs. 27-37.

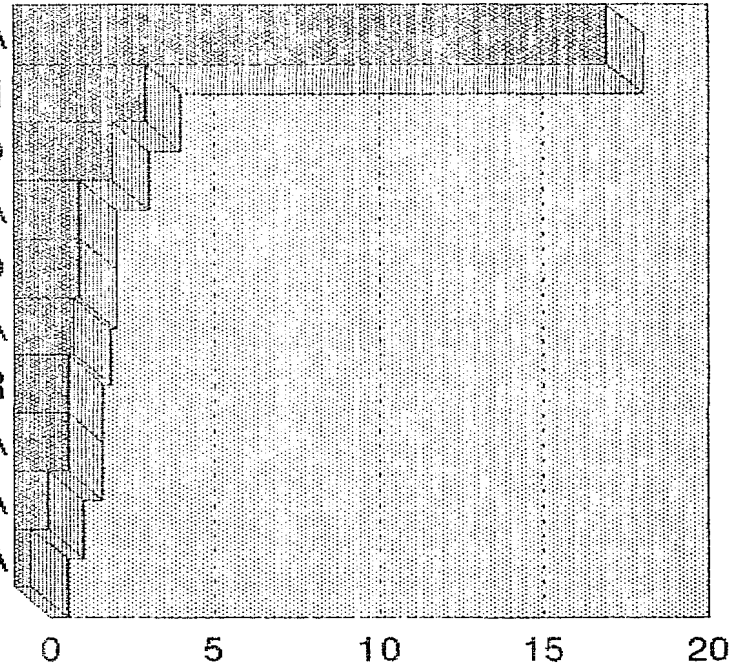
28. en El Economista del 19 de septiembre de 1994, pág 45.

GRAFICA 5

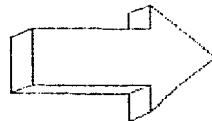
PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES DE CEMENTO 1989.



USA
JAPON
REINO UNIDO
ALEMANIA DEMOCRATICA
EGIPTO
ITALIA
SINGAPUR
TURQUIA
CHINA
ARGELIA



MILLONES DE
TONELADAS



Fuente: Elaborado por IMCyC con datos de Rock Products abril de 1989.

en materia de telecomunicaciones, carreteras, servicios portuarios, suministro eléctrico y capacidad de carga ferroviaria...la insuficiente infraestructura no sólo propicia un crecimiento regional poco equilibrado, sino que también obstaculiza el desarrollo de la industria y del comercio exterior. Entre los principales problemas destacan: las inadecuadas instalaciones ferroviarias y portuarias; la escasez de agua; la insuficiencia de centrales de carga, bodegas y almacenes, y el número reducido de parques industriales."(28).

Debemos recordar que en nuestra nación, uno de los estragos más lamentables de la escasez de presupuesto federal es el rezago sufrido por la infraestructura urbana y de comunicación, ya que de no renovarse y adecuarse a las necesidades de una mayor población y a los nuevos centros de consumo y de exportación, inevitablemente seguirá siendo un problema que limitará la posibilidad de un crecimiento ordenado y sostenido. Así, se debe considerar el asunto de la infraestructura y se debe tomar más importancia por su gran peso y debe buscársele solución, ya que es básico y excesivamente vital para la economía mexicana. Esto no puede ser ignorado. Los empresarios mexicanos deben reconstruir para estar dentro de la competencia internacional.

28. SECOFI, Programa Nacional de Modernización 1990-94, págs. 4 y 17.

**CAPITULO II. LA INDUSTRIA
CEMENTERA EN MEXICO.**

CAPITULO II. LA INDUSTRIA CEMENTERA EN MEXICO. Historia de la industria cementera mexicana.

2.1.El cemento a principios de siglo.

Las primeras obras de concreto en México fueron construidas por empresas extranjeras; inglesas y norteamericanas, tratándose principalmente de obras de edificación, en éstas participaron ingenieros mexicanos, que empezaron a aprender la tecnología de este insumo para que posteriormente intervinieran en algunos proyectos que el Gobierno Federal realizó fuera del país, como fueron el Pabellón de México para la Exposición Universal de 1889 y el de la Feria Mundial de 1899, en París Francia.⁽¹⁾

En 1900, existían solo algunas fábricas⁽²⁾ que usaban el cemento como materia prima.⁽³⁾ "Dichas fábricas eran productoras de mosaico. Las más importantes eran la de Granada en Guadalajara; las de Quintana y Talleri en el Distrito Federal y las de Rivero en Monterrey".⁽⁴⁾

En 1902 uno de los ingenieros más reconocidos de México Miguel Rebolledo, introduce en México el concreto armado llamado

1. En La Historia de las Obras Públicas editada en 1976 por la Secretaría de Asentamientos Humanos y Obras Públicas (SAHOP) del Gobierno Federal, se menciona que durante la construcción de puentes del ferrocarril México a Oaxaca, allá por el año de 1889, "en la construcción de los cimientos de los pilares y estribos de los puentes sobre los ríos Salado y Grande, se ha empleado el sistema de cajones, excavando hasta encontrar terreno sólido y rellenando con argamasa, formada de cemento portland y grava menuda de río, pisoneada por capas de poco espesor". Cfr. VARGAS GOMEZ F. "La infraestructura del Transporte". en Revista Construcción y Tecnología de diciembre de 1988. pag.5-35.

2. Cfr. CANACEM. Medio siglo de cemento en México. México 1956. Además es necesario revisar el capítulo posterior a éste, ya que ahí, se reseña la historia de cada uno de los grupos cementeros desde su fundación.

3. Parte de la información histórica proviene de SLIM ESQUEDA VICTOR. Cemento: insumo estratégico en la conformación del espacio urbano. Tesis de maestría en sociología. FCPyS-UNAM México 1988, ZICCARDI ALICIA. La CNIC. Cuaderno num. 2 del Proyecto Organizaciones Empresariales en México, (POEM) FCPyS-IIS-UNAM así como de investigación propia del autor, en periódicos y revistas especializadas.

4. CANACEM. Medio siglo de cemento en México. op cit.pág.5

en aquel entonces "Cemento Armado", el cual había sido creado en Francia. La primera obra en que se empleó el concreto armado en México fue el sótano de una casa comercial construida por el propio Ing. Rebolledo en la esquina de las calles de París y Artes, en el Distrito Federal; a raíz de esto se empezó a utilizar más el concreto principalmente en la construcción de edificios y monumentos en la propia ciudad.⁽⁵⁾

Durante el porfiriato se iniciaron una serie de construcciones importantes de edificios públicos y de diversas obras de "infraestructura". Porfirio Díaz empieza así, a modernizar el país. Es por esto que el Gobierno Federal tuvo la imperiosa necesidad de crear las condiciones generales de la producción capitalista y de la reproducción de la fuerza de trabajo. Prueba de ello son las obras portuarias de Veracruz y Tampico, la hidroeléctrica Necaxa, obras de pavimentación, alumbrado y drenaje en la Ciudad de México; como fueron la construcción del Acueducto de Xochimilco, los tanques de Dolores y el Edificio de Bombas de la Condesa.⁽⁶⁾

También son los años de la construcción de los grandes edificios públicos, que tienden a reforzar el sistema de soportes materiales de la súper estructura juridico-político, como son: El Teatro de la Gran Opera, Edificios de Correos, Palacio

5. A fines del siglo XIX el concreto era menospreciado en varios países de Europa. En esa época se escondía el concreto con vergüenza, se enseñaba que por un lado estaban los materiales nobles de primera fila como el mármol, la piedra y, por otra parte, "esas mezclas impuras" hechas por técnicos, generalizadas bajo el título de "aglomerados". ESQUEDA HERACLIO. "El concreto en la historia" en revista Construcción y Tecnología volumen II No. 16. septiembre de 1989, págs 9-20

6. CANACEM. Medio siglo de cemento en México, op cit.

Legislativo, Monumento a la Independencia, Paseo de la Reforma, etc. Todas estas obras utilizaban el concreto en grandes cantidades, mismas que demandaban una inusitada suma de cemento que se importaba de Inglaterra y de Bélgica. Este período coincide con el inicio de la instalación de las primeras fábricas de cemento en México establecidas por capital extranjero entre los años de 1906 y 1910. Así el 3 de febrero de 1906 Juan F. Brittingham funda en Monterrey, Nuevo León, "Cementos Hidalgo, S.A.". Esta sería una de las primeras fábricas de cemento. Es el inicio de la producción nacional. Sin embargo se puede decir que la industria del cemento en México se inicia a principios de este siglo, con dos intentos que no prosperan, uno en Santiago Tlaltelolco y otro en Dublán, Estado de Hidalgo. Debido al poco éxito obtenido, por estas plantas cementeras, tuvieron que ser cerradas por ineficientes y las necesidades del país tuvieron que ser abastecidas con importaciones de Inglaterra y Bélgica.

En 1907, el Ing. Rebolledo contrató con la Secretaría de Comunicaciones la construcción de un puente sobre el Gran Canal del Desagüe, de concreto armado, en el camino a Pachuca, cimentado sobre pilotes del mismo material.

Para 1911 las tres fábricas de cemento que funcionaban, eran insuficientes para cubrir la demanda nacional, por lo que se seguía importando cemento, dado que se estima que los requerimientos eran del orden de 75,000 toneladas anuales. (>) Evidentemente estas empresas se vieron arrasadas con el movimiento revolucionario que prácticamente detuvo el crecimiento

del país por cerca de diez años. Con la cruenta guerra civil que provocó el asesinato del presidente Madero, la demanda del cemento se vino abajo.

2.2. La industria cementera en el periodo posrevolucionario.

El espacio urbano en la década de los veinte, no se caracterizaba por el uso extensivo del cemento, ya que utilizaban materiales artesanales en la construcción de viviendas. Los primeros edificios que se construyeron con cemento y concreto en México fueron construídos por el Ingeniero Rebolledo, entre los que se destacan el Palacio de Hierro, el Edificio Gante, High Life, Excélsior y posteriormente la Plaza de Toros.⁽⁸⁾

Al finalizar el periodo de la revolución mexicana y en pleno proceso de estabilización social, los empresarios del cemento deciden llevar a cabo una campaña propagandística para el uso del cemento en las obras de construcción. Es así que en 1923 se crea la primera organización corporativa de éstos industriales, fundada durante el gobierno de Alvaro Obregón, el Comité para Propagar el Uso del Cemento Portland, cuya finalidad era promover el uso del cemento, mejorar los métodos de aplicación del producto y dar a conocer las prioridades y ventajas del cemento y el concreto para las empresas constructoras. Este Comité va a transformarse posteriormente en la Cámara Nacional del Cemento (CANACEM) y en el Instituto Mexicano del Cemento y del Concreto (IMCyC). Este Comité además de realizar una fructífera labor preparó el terreno para la conformación de la CANACEM, y también formalizó debidamente las relaciones entre las sociedades

8. CANACEM. Op. cit.

anónimas que manufacturaban cemento en el país, así como las relaciones del conjunto de esta industria con el gobierno, con la clientela en general y con las industrias de que aquella se provee. Sus fundadores eran propietarios de las cinco empresas cementeras existentes o en su defecto altos funcionarios. Entre éstos estuvieron; Manuel Marroquín de la Cruz Azul, Lorenzo Zambrano de Cementos Monterrey, Gilberto Montiel, Pablo Salas, Rodolfo Barrera y Gerardo H Vivian.⁽⁹⁾

Una de las primeras actividades del Comité fue la conmemoración del Primer Centenario del descubrimiento del cemento a nivel mundial en 1924, convocando a un concurso para presentar proyectos y experiencias sobre las ventajas y condiciones de aplicación de los morteros a base de cemento, las propiedades de los esqueletos de concreto reforzado y sobre los recursos decorativos de este material en construcciones y artefactos. Publicaron también la "Revista Cemento", con un tiro de diez mil ejemplares, así como múltiples folletos explicativos sobre el uso y propiedades del material, dirigidos a impulsar su demanda y a mejorar los métodos de aplicación del mismo en las construcciones y en las fábricas de artefactos en que el cemento interviene como materia prima.

En 1924, y con el objeto de crear las mejores condiciones para la reproducción ampliada de capital, el Presidente Calles funda las Comisiones Nacionales de Irrigación y de Caminos. Así el concreto invade el campo para llevar a cabo proyectos de envergadura, tales como grandes sistemas de riego e innumerables

9. CANACEM, Medio siglo de cemento en México, op cit.pag.10.

obras de carreteras, sobresaliendo entre éstas algunos grandes puentes de concreto.⁽¹⁰⁾

De 1924 a 1926 se ampliaron las cinco antiguas fábricas y se establecieron fábricas nuevas, estratégicamente distribuidas, bajo impulso de la competencia en todo México. En estos años, debido a las enormes aplicaciones del cemento en la infraestructura nacional, surge la necesidad de montar laboratorios con cuyo auxilio se pudiera mejorar la eficiencia en la construcción de carreteras y obras hidráulicas. En 1927, dichos laboratorios, implantan por primera vez en el país el control de la calidad del concreto por la ley de la razón agua-cemento, recientemente descubierta en los Estados Unidos por el profesor Abrams, y que hicieron eco en las campañas de publicidad de la industria cementera. De estos laboratorios de caminos nació el que después sostendría la Secretaría de Obras Públicas.⁽¹¹⁾

2.3. La construcción del espacio urbano.

El medio ambiente construido en el Distrito Federal empieza a transformarse alrededor de 1930, dado que el Departamento del Distrito Federal, inicia la construcción de pavimentos de concreto, no sólo para las calles y avenidas más importantes de la ciudad -como por ejemplo las calles de San Juan de Letrán y la Avenida Juárez-, sino que se construye la primera carretera que comunica a Villa Obregón con el Desierto de los Leones (1933-

10. En estas obras se usó principalmente el concreto hidráulico. Fue para infraestructura de transporte que se inició principalmente en 1925, cuando en la administración del presidente Calles se creó la Comisión Nacional de Caminos. A partir de entonces se formularon planes, programas y normas para la integración de una red carretera. Este organismo fue incorporado en el año de 1931 a la Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas, como "Dirección Nacional de Caminos".

11. SLIM ESQUEDA VICTOR, op cit.

1934), hecha totalmente de concreto con una longitud de 23 kilómetros y un costo aproximado de 800 nuevos pesos, la que aún se encuentra en buenas condiciones de servicio. Ya vimos anteriormente como esta necesidad de construir carreteras de concreto vuelve a repetirse hoy en día. Así siendo presidente de la República el General Abelardo Rodríguez (1932-1934), se inicia la construcción de pavimentos de concreto hidráulico en la capital del país. Esta etapa inicia necesariamente el momento que el ideólogo de los constructores mexicanos Bernardo Quintana Arrijoja llama: "etapa de la gestación de la Industria de la Construcción". Por lo tanto, la industria cementera siguió su gran impulso, con las obras públicas realizadas en el período gubernamental de Lázaro Cárdenas.

En el nuevo orden de acontecimientos las metas se iban perfilando: el consumo anual de cemento en México hacia 1931 se calculaba en 120 mil toneladas aproximadamente. Durante el periodo de 1931-1937 existían en el país siete plantas productoras de cemento y la producción nacional se mantuvo por debajo de la media de la capacidad instalada. Fue hasta finales de la década de los años treinta que la producción nacional se incrementó notablemente. Esto se debió básicamente a que los duros efectos de la recesión económica mundial habían pasado y a que en México se empezó a generalizar el uso de cemento entre la población. Es por esto que en 1935, el volumen de producción aumentó en un 55%. Para 1938 "que bien puede considerarse como característico del ciclo de arranque de la gran obra constructiva que el país llevó a cabo en estas décadas, la producción de

cemento fue de 373,713 toneladas métricas." (12). Todas ellas eran producidas por sólo ocho plantas de cemento.

En el transcurso de la Segunda Guerra Mundial, la demanda de cemento nacional alcanzó niveles bastante altos, con la particularidad de que se dificultaba su importación por el conflicto armado; además el Estado mexicano inicia un ambicioso programa de inversión pública destinando grandes recursos a la construcción de obras de irrigación, carreteras, edificios y proyectos de desarrollo urbano. Así,

"a pesar de la fuerte expansión de la capacidad y de la producción de cemento (11 y 12% respectivamente), hubo gran escasez durante la guerra, ya que el consumo nacional aumentó en promedio 14% al año. A partir de 1943, (*) las importaciones empiezan a crecer hasta alcanzar 155 mil toneladas en 1946. Esto motivó la creación de cuatro fábricas nuevas entre 1946 y 1947, (**)

12. QUINTANA BERNARDO. "La Industria del Cemento y el Proceso de Desarrollo en México", en Revista IMCYC, No 59.

* En 1941 nace "Cementos Guadalajara", con un capital de un millón y medio de pesos, que dos años más tarde se duplica. De entre sus accionistas principales estuvieron Julio Lacaud, Raúl Bailleres, L. Seuberille y Jesús Suárez. Julio Lacaud, ha sido uno de los miembros más importantes de los directorios de BANCOMER, del Banco Industrial (Grupo Sáenz), de la Compañía Mexicana de Refractarios Greene (Grupo Trouyet), de Pan American de México (seguros), además participó también en "Cementos Atoyac"; esto significa que Lacaud no sólo participó como director y fundador de dos cementeras, sino que es un empresario muy fuerte en otras ramas. En cuanto a Raúl Bailleres, éste fue propietario junto con inversionistas franceses de Cervecería Moctezuma, S.A porque este cervecería la vendieron al Grupo Industrial VISA. Raúl Bailleres participa en el Grupo Cremi (banca, seguros, cerveza), y el Grupo Buda. Alberto Bailleres Gonzalez -sobrino de Raúl-, fue miembro del CMHN y por esto es uno de los más prominentes hombres de negocios en México, aunque éste actualmente no tiene inversión en la industria cementera. En síntesis, el jefe de la familia Bailleres es Raúl Bailleres, fundador de la primera institución financiera minera, Crédito Minero y Mercantil, S.A. Encabezó el grupo de inversionistas que adquirió el control mayoritario de El Palacio de Hierro y Cervecería Moctezuma. Formó el grupo de inversión Buda con las familias Ugarte, Dominguez y Amezcua. Su sobrino Alberto Bailleres es presidente de Seguros La Provincial. El banco de su tío forma ahora parte de la cadena de Banca Cremi. Alberto es miembro del directorio de Multibanco Conarnex (familia Vallins), Cervecería Moctezuma y Grupo Desc (familia Ruiz Galindo). Tiene acciones en el grupo Desc, Industrias Peñoles y Compañía Mexicana de Refractarios Greene, pero insiste, actualmente los Bailleres no tienen inversión en la industria cementera. Para 1943 se forma la sociedad "Cementos del Norte", que empieza sus operaciones cuatro años más tarde. En 1945 la cooperativa Cruz Azul planea ya construir su planta en Lagunas Oaxaca. Ahora bien, en 1936 se forma "Cementos Pacifico" por Ramón Salcido e Ignacio Soto; éste último tuvo un papel como político muy importante; fue gobernador del Estado de Sonora de 1949 a 1955. En 1947 se forma "Cementos Chihuahua" bajo la dirección de E. Jack Ryan y también en ese mismo año se forma "Cementos Veracruz". Cfr. periódico el Norte varios artículos, y CAMP RODERIC A. Los empresarios y la política en México: una visión contemporánea. Edit.FCE.México 1990.

que incrementaron considerablemente la capacidad de la industria. A partir de 1946, cuando el auge de la construcción privada tuvo "su culminación" -iniciándose un descenso real en el consumo de cemento en 1948- hubo un cambio significativo en la situación de la industria. Fue una vez más el Estado el que vino a socorrer esta rama con la intensificación de las obras públicas a partir de 1949, haciendo que el consumo de cemento aumentara 12% en ese año y 17% en el siguiente. Las importaciones fueron sustituidas completamente, pero aún así la capacidad ociosa de la industria aumentó debido fundamentalmente, a la incapacidad del mercado para absorber más cemento". (13)

Una constante en la industria cementera ha sido que debido a la expansión de obras públicas y privadas del país, se crea una demanda tal de cemento que la capacidad de la industria no puede satisfacerla, de manera que se importa el producto pero nunca en la cantidad exigida. Fue tal la escasez en 1945, que hubo que posponer muchas obras, suscitándose una desestabilización entre el aumento de la producción y su elevado precio, "mientras la producción aumentó un 67% (1939-1947), el valor del cemento se incrementó 335%. Gran parte del cemento se vendía en el mercado negro a precios más altos que los oficiales" (14).

A mediados de los cuarenta, el principal problema para la industria cementera era la adquisición de maquinaria, por lo que se decide utilizar máquinas de desecho de plantas abandonadas en los Estados Unidos. Tales fueron los casos de Cementos Veracruz, en Orizaba; Cementos Portland del Bajío; Cementos Mexicanos en Monterrey e incluso APASCO.

En la etapa posterior a la Segunda Guerra Mundial y que coincide con la llamada "etapa de Formación de la Industria

13. ARROYO RAYUNDO. "El proceso de industrialización y la pauperización del proletariado en México 1940-1950". en Desarrollo y crisis de la Economía mexicana. pags.141.

14. Tomado de LEZANA CECILIA. Estudio comparativo de dos organizaciones industriales. op cit.

Constructora", se da una gran expansión de la industria cementera dadas las grandes obras promovidas por el gobierno de Miguel Alemán y que correspondían al modelo de acumulación capitalista acelerado que vivíamos en esa época: recuérdese las grandes inversiones en electrificación, petróleo, obras de irrigación, etc. También a nivel de los llamados "equipamientos colectivos", se construyen a partir de los cuarenta, la Ciudad Universitaria, la carretera Panamericana, el Multifamiliar Hidalgo, etc.⁽¹⁵⁾

De 1945 a 1960 crece la cantidad de plantas instaladas de cemento. Mientras en 1946 existían catorce plantas, para 1960 el número aumenta a veinte; multiplicándose la producción anual de 878,798 toneladas métricas a 3,086,126.⁽¹⁶⁾ En 1951, México contaba con veintiún fábricas en producción y tres en construcción en Acapulco, Guerrero; en Acatlán, Puebla; y en Torreón, Coahuila. Nueve en la Zona Central: La Cruz Azul, la TOLTECA, Atotonilco de Tula, Atoyac en Puebla, Mixcoac, APASCO, Anáhuac en Tlalnepantla, Moctezuma en Cuernavaca, Cemento Portland Blanco en Vito, Hidalgo. Dos fábricas en la zona del Bajío: León y Guadalajara. Cuatro fábricas en la zona Noroeste y Norte: Hidalgo, la antigua Monterrey, Chihuahua y Cementos del Norte, ésta también en la Capital de Nuevo León. Tres fábricas en la zona del Pacífico: Hermosillo, Mazatlán y Ensenada, Baja California. Una fábrica en Orizaba, Veracruz; una en Lagunas, Oaxaca; y otra en Mérida, Yucatán. De estas veintiun fábricas de cemento, dieciocho eran propiedad de sociedades anónimas y tres

15. SLIM ESQUEDA VICTOR. La industria de la construcción y sus trabajadores. Tesis de Licenciatura en Sociología. FCPYS-UNAM.

16. SLIM ESQUEDA VICTOR. Cemento: insumo... op cit.

de sociedades cooperativas. De éstas, la de Jasso, Hidalgo; y la de Lagunas, Oaxaca; pertenecían a La Cruz Azul; la de Hidalgo, Nuevo León; a la cooperativa del mismo nombre. Estas cooperativas nacieron con motivo del cierre por incosteabilidad de las fábricas de Jasso e Hidalgo, durante la crisis que el país enfrentó de 1931 a 1934. La de Jasso fue expropiada a través de indemnización al anunciar su clausura la empresa propietaria. La de Hidalgo, varios años después de clausurada, en la época del presidente Cárdenas.⁽¹⁷⁾ Para que estas fábricas pudieran continuar trabajando sin pérdida, las autoridades las pusieron en manos de cooperativas, porque así quedaban estas fábricas exentas de las obligaciones que imponía la Ley Federal del Trabajo y los contratos colectivos, así como del pago de algunos impuestos.⁽¹⁸⁾

En 1959, existían 20 plantas, 58 hornos y una capacidad instalada de 3.3 millones de toneladas. Sin embargo aunque hay veinte empresas instaladas en 1960, cinco empresas controlarán la mayoría de ellas, con la consecuente concentración y centralización de la producción que les permitirá asociarse con compañías constructoras posteriormente. En ese año, el producto interno bruto de la industria cementera creció. Su participación dentro del producto nacional fue de 0.24%.

En 1962, a pesar de la decidida cooperación por parte de la Secretaría de Industria y Comercio, el rendimiento en la industria cementera nacional fue bajo, debido a las deficiencias en el sistema de transporte. En este año, sólo se lograron vender

17. SLIM ESQUEDA VICTOR. Cemento insumo... op cit.

18. CRUZ AZUL. La Cruz Azul el quehacer de una cooperativa, México. julio de 1988.

3.266,407 toneladas ya que la industria trabajó al 70% de su capacidad práctica, lo cual quiere decir que se dejaron de producir más de 627,000 toneladas.⁽¹⁹⁾

Para 1963 el país contaba con 58 hornos, cuya producción sólo era superada en América por los Estados Unidos, Canadá y Brasil. Para fines de los sesentas existían veinte plantas, 58 hornos y una capacidad instalada de 3.3 millones de toneladas pero la tendencia de aumentar la capacidad instalada era positiva porque ya estaban en construcción algunas fábricas que serían abiertas en los años setentas.

2.4.La situación del cemento mexicano: de 1970 a 1990.

En 1970 en México existían 17 compañías independientes productoras de cemento. Con el transcurso de los años este número se redujo a prácticamente seis fabricantes.

En la década de los setenta, el producto interno bruto del cemento se caracterizó por un crecimiento sostenido, a pesar de haber bajado su mercado en algunos años. Un factor importante que coadyuvó a la estabilidad de la industria del cemento fue la posibilidad, en esos años, de vender excedentes en el exterior. Se puede asegurar que la década de los setenta, fue una época de oro de la industria cementera nacional; ya que en 1970 la producción fue de 7.2 millones de toneladas métricas anuales y a fines de 1972, México ocupaba ya el 17o lugar en la producción de cemento con más de veinte plantas ubicadas estratégicamente en dieciséis estados del país. Funcionaban en ese entonces veintiocho plantas con una capacidad productiva de 8,602,000

19. SLIM ESQUEDA VICTOR. Cemento: insumo... op cit.

toneladas métricas. La industria cementera como muchas otras fue motivada a realizar inversiones por las desbordantes expectativas de crecimiento económico que provocó el auge petrolero, ocasionando que se aumentara rápidamente la capacidad de producción. Para 1974⁽²⁰⁾ esta industria creció a un ritmo acelerado, ya que dicho crecimiento fue incentivado por un "boom que se dio en la construcción" en esos años. Esto fue debido al apoyo brindado por el Gobierno Federal que le dio facilidades con la creación de la "Planeación Concertada y Política de Fomento a la Industria del Cemento" en ese año. En el sexenio posterior a éste, se volvería a repetir este tipo de apoyo.

Para 1976 la producción de cemento fue de 12.6% millones de toneladas métricas, registrándose en ese periodo una tasa promedio de incremento anual de 9.9%. Es necesario resaltar que el crecimiento y la evolución que tuvo la industria cementera en estos años, se debió también al impulso otorgado al programa de construcción de vivienda implementado por el presidente de la República. También, dicho incremento de la producción fue favorecido por la enorme demanda de obras públicas, que se llevaron a cabo durante este sexenio, se invirtieron montos muy elevados con el fin de mantener la misma tasa de crecimiento económico que venía registrándose años anteriores, gran parte de estos montos fueron destinados a la construcción de obras de infraestructura nacional para fortalecer las condiciones

20. En ese entonces se construyó un puente muy conocido, "Puente el Verde", en la carretera Costera del Pacífico en el estado de Oaxaca, con una longitud total de 662m. Todo el puente es de concreto reforzado, con superestructura continua y tramos de 46m. Su construcción se terminó en 1974. Cfr. Revista IMCYC varios números.

generales de la producción, así lo demuestra el complejo industrial Lázaro Cárdenas, en Michoacán, pero también un porcentaje importante hacia la obra no residencial.

En 1977, aún con la crisis económica por la que atravesaba el país, la producción de cemento subió a 13.2 millones de toneladas, este aumento fue debido a las ventas realizadas en mercados extranjeros, principalmente a Estados Unidos y Centro América. En 1978, la producción de cemento fue de 14 millones de toneladas.

A mediados de 1980 el gobierno y las empresas cementeras llegan a un acuerdo para aumentar la capacidad productiva de la rama, otorgándoles todas las facilidades fiscales que motivarían a una mayor inversión en el ramo. Se crea en este año, el "Programa de Fomento para la Industria del Cemento",

"en 1980 se realiza una concertación entre la industria del cemento y el gobierno federal que da por resultado el Programa de Fomento para la Industria del Cemento, con el fin de permitirle a esta industria nuevas inversiones y hacerle frente a la gran demanda de cemento estimada para la década de los ochentas. Así, la industria cementera se compromete a incrementar entre 1980 y 1982 su capacidad de producción de 12 millones de toneladas; a 27 millones (capacidad efectiva de producción)". (21)

Debido a la crisis económica por la que atravesó el país desde 1981, la industria de la construcción experimentó un duro golpe y debido a esto no alcanzó en ese entonces, los niveles de producción que tenía con anterioridad a esa fecha. La crisis manifestada hasta 1982, causó algunos estragos a la rama cementera, pues cerca del 30% de la producción anual de ese año

21. MARTINEZ ARGUELLO LUIS. Director Corporativo de Mercadotecnia del Grupo APASCO y actualmente presidente de la CANACEM. "La industria del cemento y el medio ambiente" en Revista IMCyC, Vol. 25

encontró colocación en el mercado nacional, siendo que ésta es una industria que tradicionalmente aprovechaba el 90% de su capacidad instalada" (22)

En 1983 el gobierno de De la Madrid empieza anunciando en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) de este año, que se reduciría el gasto público y que sólo se daría continuidad a las obras en proceso que se consideraran prioritarias. Para los empresarios constructores el leve repunte que la economía mostró en 1984 no alcanzó a modificar la difícil situación en que se hallaba la mayoría. Sin duda esto afectaba a los cementeros.

Aunque siguieron las inversiones para aumentar la capacidad productiva, en el año de 1983 únicamente se aprovechó cerca del 60% de su capacidad instalada, y en 1984 se observó un ligero repunte. Lo que significa que a pesar de la dependencia de la rama hacia la industria de la construcción, su comportamiento es distinto, puesto que la demanda no sólo constituye la llamada "industria de la construcción" y sobre todo, la autoconstrucción.

En 1985 un fenómeno natural, los terremotos que asolaron el centro de nuestro país, trae consigo una recuperación de la industria constructora y cementera. La reconstrucción del Distrito Federal en 1986-1987 significó trabajo para miles de empresas constructoras, y permitió el regreso al mercado de algunas que habían salido temporalmente. Todo lo anterior produjo un repunte general en los niveles de producción de esta industria y de otras industrias de insumos (madera, vidrio, acero, etc).

22. AZNER JULIO. "Panorama de la producción y mercado de cemento en México 1970-1986". en Revista Mexicana de la Construcción, No. 354.

En 1987, el consumo nacional del cemento, fué de

"18.522 miles de toneladas...teniendo un incremento de 10.2%. Este dinamismo obedeció a un crecimiento del 6.4% de la construcción por el sector privado, en tanto que la construcción del sector público tuvo una disminución de 5% en términos reales".⁽²³⁾ Las ventas totales de la industria cementera en este año alcanzaron un valor de "1.3 billones de pesos, teniendo un incremento de 159.9% con relación a 1986".⁽²⁴⁾

En 1987 la producción de cemento alcanzaría un nuevo nivel récord de 22,347 miles de toneladas y la producción promedio por planta fue de 770 millones de toneladas. La capacidad instalada en este año disminuyó respecto a 1986. Las principales variaciones se debieron al cierre de operaciones de una planta en el Distrito Federal con capacidad de 300 mil toneladas. El número de plantas se redujo en este año de 30 a 29. Así en 1988 -inicio del sexenio salinista-, funcionaban 29 plantas con una capacidad efectiva de solo 27 millones de toneladas anuales, empero había secciones de la industria que se volvieron obsoletas. Para este año ya estaría funcionando una nueva planta en Hermosillo, Sonora, con lo cual existirán un total de 30 plantas. (Véase gráfica 1) Asimismo se tenía planeado en los próximos años mejorar las instalaciones de las plantas de Mérida, Yucatán y Jasso Hidalgo, y construir una nueva fábrica en Saltillo, Coahuila, esperando contar en 1993 con un total de 31 plantas y un aumento de la capacidad instalada de 5.8 millones de toneladas, esto no se logró porque el número de plantas cementeras se detuvo en 30.

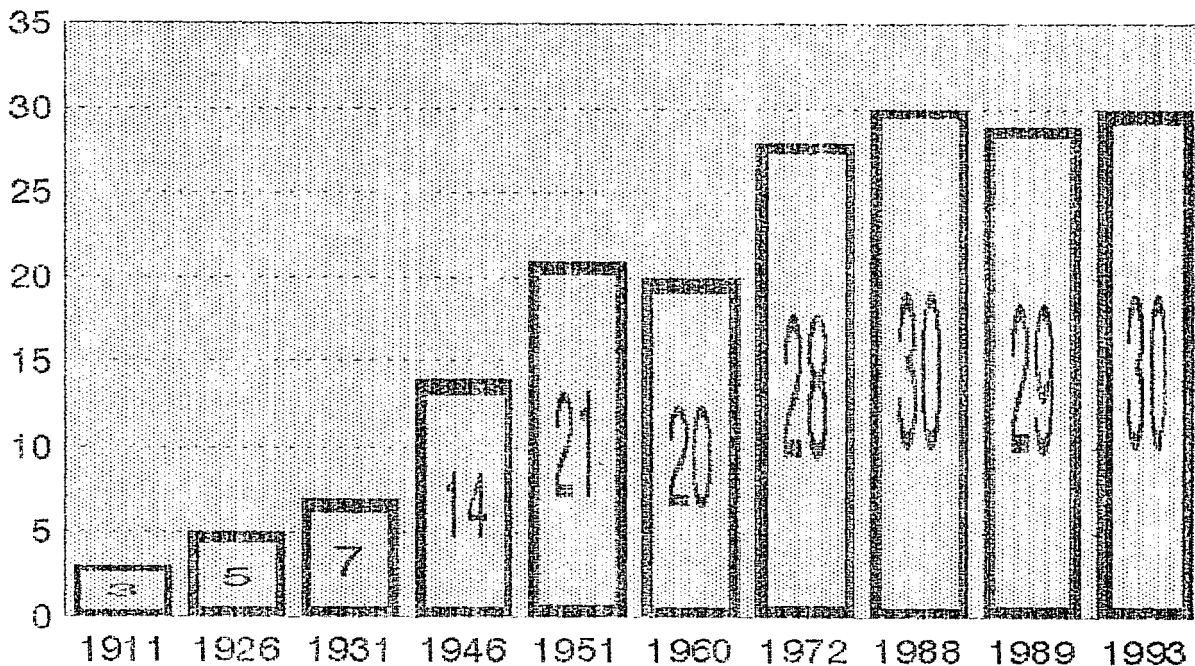
23. CANACEM. Anuario 1987, pag.9.

24. CANACEM Op cit, pag.11.



GRAFICA 1

PLANTAS INSTALADAS DE CEMENTO EN MEXICO



Fuente: Elaboración propia 1994.

En 1988 las exportaciones cementeras de México ocuparon el tercer lugar a nivel mundial, mientras que el segundo fue Japón. Además, la inversión de esta industria aumentó y debido a esto la actividad cementera alcanzó un 34% de capacidad instalada durante estos años, para alcanzar en 1990 un nivel de 35 millones de toneladas métricas.

En 1989, la capacidad efectiva de producción de la industria fue de 26.7 millones de toneladas, con una utilización del 87.7% de la capacidad instalada según Secofi. (véase cuadro 1)

Cuadro 1
MERCADO NACIONAL DEL CEMENTO (%) DE PARTICIPACION DE LOS PRINCIPALES GRUPOS (Julio-1989).

Grupo	Pacífico Norte	Pacífico Central	Golfo Norte	Central	Sur	Total
CEMEX/TOLTECA	100.0	72.7	89.2	59.0	25.8	64.7
APASCO	0.0	12.1	2.7	19.0	41.9	17.4
Cruz Azul	0.0	9.1	0.0	18.0	32.3	13.8
Otros	0.0	6.1	8.1	4.0	0.0	4.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100	100.0

Fuente: "Las relaciones de mercado en la industria cementera", en Revista Construcción y Tecnología. México, Junio de 1991, pág.8.

En 1990 la producción de cemento en México fue de 23 millones 900 mil toneladas. Por lo que toca a la inversión, la actividad cementera aumentó en 34% su capacidad instalada para alcanzar en 1990 un nivel de 35 millones de toneladas métricas. (25)

Para 1993, las dos empresas más importantes del país, CEMEX y APASCO, estuvieron realizando inversiones con el fin de elevar su capacidad a 37.2 millones de toneladas métricas. En este año,

25. Cfr. Revista Construcción y Tecnología. Varios números.

el grupo APASCO casi terminó su planta de Ramos Arizpe y amplió la de Orizaba; CEMEX, por su parte, destinó recursos a sus terminales marítimas en Sonora. Otras, como Maya, tuvieron, importantes inversiones en equipo anticontaminante. En este año, "la producción de cemento a nivel nacional era de 25 millones de toneladas anuales, de las cuales 24 millones se destinan al mercado interno".⁽²⁶⁾ Esto significa, que la situación no cambió mucho respecto a 1988, ya que en este año, el mayor porcentaje de distribución de la producción se destinó al mercado nacional y la minoría al internacional. (Véase gráfica 2).

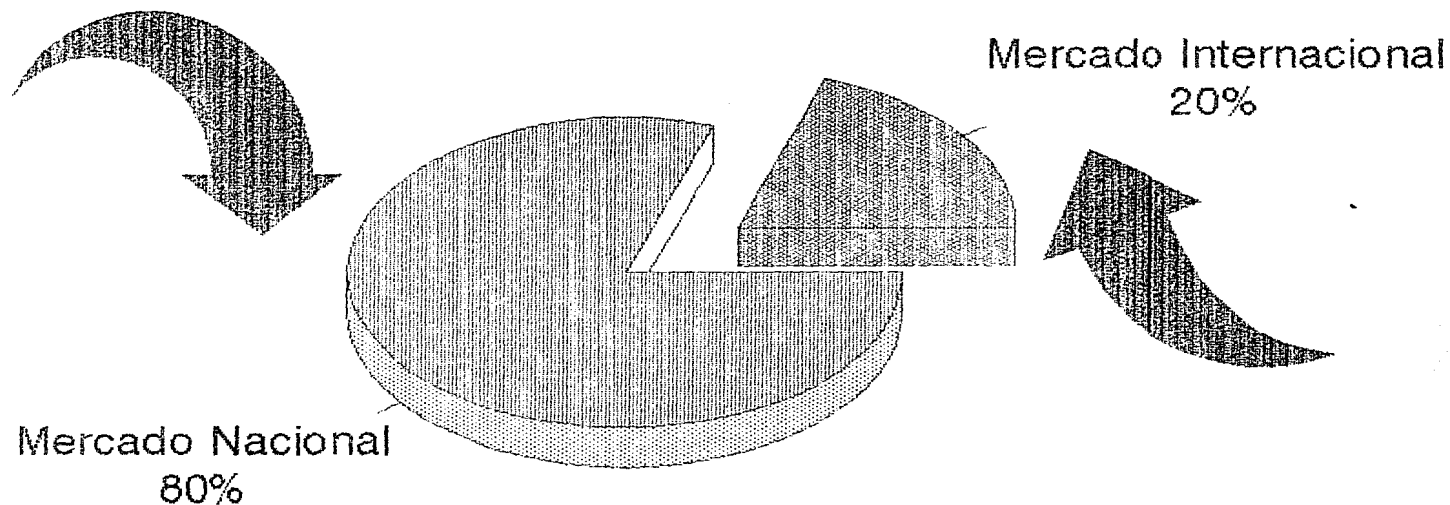
2.5. La industria cementera y el Estado mexicano.

En el apartado anterior, conocimos cuales fueron las constantes y necesarias relaciones institucionales más importantes del Estado y Gobierno Federal con la Industria cementera y así se pudo comprobar que durante todo el transcurso del siglo XX, los cementeros y Estado mexicano se necesitaron mutuamente para su crecimiento. Las relaciones más importantes entre la industria del cemento y el Gobierno Federal serían; la de 1889 y 1899 en la exposición de Francia, la modernización porfirista y las importantes obras del Ing. Rebolledo en 1907, la política de irrigación del presidente Calles de los años veintes, la política de construcción de pavimentos de concreto hidráulico del presidente Abelardo Rodríguez, las innumerables obras públicas en el sexenio de Lázaro Cárdenas, la política de construcción de Luis Echeverría y por último la etapa reconstructiva de la capital del país por el terremoto de 1985. Sin embargo, se

26. ORTIZ SANTIAGO. En Excelaioir. Sección Estados. primera plana. Domingo 3 de octubre de 1993.

GRAFICA 2

DISTRIBUCION DE LA PRODUCCION NACIONAL DE CEMENTO 1988.



FUENTE: Revista IMCyC Vol.25 num 200/enero/1988.

describieron las relaciones institucionales y no los nombres de actores políticos que son también importantes. Así, a lo largo de su historia, dentro de la industria del cemento aunque no en todos los grupos pero sí en algunos, directamente ha existido intervención política y apoyo por parte del Gobierno Federal; por ejemplo, en la cooperativa Cruz Azul cuando el general Plutarco Elías Calles propone la resolución de dicha cementera a través de una operación de compra venta, en la cuál el comprador formal sería el gobierno del estado de Hidalgo, fungiendo como aval el gobierno federal. En todo este tiempo surgió una huelga, la cual fue apoyada por Arcadio Cornejo, Presidente de la Junta de Conciliación y Arbitraje de Tula Hidalgo y Senador de la República. Por consiguiente, el gobernador del Estado de Hidalgo Bartolomé Vargas Lugo incauta la empresa y la pone en manos de los trabajadores constituyéndose posteriormente en la actual cooperativa. Esto lo podremos analizar más adelante con la historia de esta cementera.

Por otro lado, dentro del cuerpo directivo del grupo TOLTECA participaron personajes muy importantes tanto como empresarios privados, así como de la política mexicana por ejemplo; Bernardo Quintana Arrijoa fue uno de los ejecutivos, el Secretario de Obras Públicas Alfredo del Mazo Vélez fue uno de los miembros del directorio, del Mazo Vélez fue Gobernador del Estado de México y era muy amigo de Adolfo López Mateos (1958-1962), y es éste presidente quien lo nombra Secretario de Obras Públicas. Y por último, Carlos Abedrop también participó en este grupo, todos

claros representantes de la fracción burguesa de los años cuarenta. (27)

Bernardo Quintana Arrijoja, tuvo sus raíces en la familia de José Miguel Quintana Avalos que fue empresario, banquero, industrial e intelectual. La fortuna económica de esta familia prosperó únicamente cuando Bernardo Quintana Arrijoja, -sobrino nieto de José Miguel-, formó la firma de ingeniería y construcción con sus alumnos y compañeros de generación de la UNAM, la que finalmente se convertiría en el renombrado Grupo ICA. Quintana Arrijoja dirigió su empresa desde 1946 hasta su muerte en 1984; fue uno de los miembros fundadores del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios CMHN (1962-1983). (28) Quintana

27. Según Alicia Ziccardi en su monografía sobre la CNIC, op cit. la nueva política gubernamental legitima a los empresarios en el discurso y en los hechos e incluso los considera abiertamente interlocutores privilegiados. Tanto empresarios de la construcción como del cemento han estado vinculados de una u otra manera con la política. Algunos constructores tradicionalmente han estado vinculados al PRI por ejemplo, el actual presidente del Grupo ICA, el ingeniero Gilberto Borja, quien participa en diferentes instancias gubernamentales y políticas y es miembro del Consejo Consultivo del CEPES del PRI. El poder económico de ICA es lo que determina que sus dirigentes sean exhortados a participar en la formulación de políticas públicas; ahora tan necesarias para el Distrito Federal.

28. El CMHN se funda en 1962 durante el gobierno de Adolfo López Mateos, dentro de un conflicto de ideas izquierdistas, porque el presidente declaró que su gobierno era "de extrema izquierda dentro de la Constitución". Es por esto que Bruno Pagliai, reunió a otros empresarios para restaurar la confianza de los inversionistas extranjeros. Tal vez para presentar según sus estatutos, "la verdadera imagen" de México en el extranjero. Pagliai invitó entre otros a Bernardo Quintana Arrijoja, Carlos Trouyet, Anibal de Iturbide, Jorge Larrea Ortega, Juan Sanchez Navarro y Peón, y se constituyó un grupo cuyo nombre se discutió mucho y por fin quedó el actual, para darle con la vaguedad de hombres de negocios, una diferenciación muy clara de la CONCAMIN y la CONCANACO. Según Roderic Ai Camp, el estudioso de las élites mexicanas, el CMHN ha sido el organismo privado de mayor influencia política y económica, ya que dicho consejo "somete a examen a los aspirantes priístas a la Presidencia" y, si es el caso, da el visto bueno a los proyectos de ley; en estira y afloja con Los Pinos, en ocasiones ha modificado la línea y el discurso presidenciales. Su influencia ha ido ascendiendo en forma constante hasta alcanzar un grado que no ha tenido ninguna otra organización empresarial en México. Detrás de la disposición gubernamental de poner fin a las negociaciones poselectorales, se ubica también la presión de la verdadera cúpula de cúpulas de la iniciativa privada. A través de este consejo, el gobierno sondea la reacción empresarial ante proyectos o decisiones importantes. Sus interlocutores en el gobierno son, únicamente, los secretarios de Estado y el presidente de la República. Como dice Camp, el CMHN es "una especie de hermandad. Sus reglas son de costumbre. Hay una intención deliberada de mantener en secreto sus actividades". Pero el velo se ha roto. Compuesto por sólo 39 empresarios, los integrantes de dicho consejo dan el visto bueno a los proyectos de legislaciones, modifican la retórica del discurso presidencial, o logran que la política de las negociaciones poselectorales se cierre y el régimen endurezca

Arrijoa fue el ingeniero fundador de ICA, primer presidente de la CNIC y el octavo Presidente de la CANACEM y además presidente de muchas otras agrupaciones empresariales: el Colegio de Ingenieros Civiles entre otras. Imprimió a su figura un carácter gremial y empresarial. Quintana Arrijoa fue el ideólogo de los constructores mexicanos.

Ahora bien, en 1946 se forma "Cementos Pacífico" por Ramón Salcido e Ignacio Soto: posteriormente éste último, aparte de ser empresario cementero, tuvo un puesto político muy importante; fue gobernador del Estado de Sonora de 1949 a 1955.

También en esta década en 1949 para ser exactos, la industria cementera en nuestro país fue ayudada por el Secretario de Economía de aquel entonces Raúl Salinas Lozano padre del presidente de México, Carlos Salinas de Gortari. Aunque el

la mano. Su poder está en proporción directa con quienes son sus interlocutores: secretarios de Estado y el presidente de la República. Estos "varones del dinero", nunca tratan con nadie de menor jerarquía, este tipo de grupos "no es típicamente normal en otros países" dice Camp. Es un poco raro en el período moderno, especialmente porque funciona de una manera secreta, con reglas que no son públicas. Es un club de grandes ricos. Es la verdadera "cúpula de cúpulas", dice un exmiembro del CMHN, que pidió no revelar su nombre, puesto que una de las más importantes reglas no escritas del grupo "es la discrecionalidad". Lo más importante del CMHN, es su capacidad de cabildero. El gobierno echa mano de él para sondear la aceptación de las decisiones políticas y económicas más importantes, como ha sido el caso de, entre otras, la reforma monetaria y el proyecto de modificación de la Ley de Inversiones Extranjeras. Sin sede desde su fundación -aunque ya se ha iniciado los trabajos para acondicionarle una en el inmueble colonial en el que estuvo la primera Universidad de América, a un costado de Palacio Nacional-, se reúne mensualmente con alguno de los secretarios de Estado, al que se le plantean los puntos de vista del sector privado en relación con el área de su responsabilidad. El CMHN es un "Club de Amigos Millonarios", se le puede definir como "un cuerpo" de élite del empresariado, un "club de amigos millonarios", un "consejo de asesores presidenciales", pero cualquiera que sea la descripción correcta no hay duda de su capacidad de influencia política y económica. Aunque no ha sido una intención manifiesta, de hecho el consejo es un cuerpo de élite, "una representación elitista del empresariado nacional. No hay empresarios ni medianos ni chicos, por razón natural son los empresarios grandes, los más poderosos los que están dentro" según ha asegurado uno de sus miembros. El lugar se hereda a los hijos, como ha sucedido en el caso de las familias Senderos, Hank, Garza Sada, Garza Laguera, Vallina y Represas, entre otras. Así, en este grupo participan no sólo quienes tienen más dinero, sino "cuya trayectoria los hace dignos de contar con la membresía". "En un país sin títulos nobiliarios ni aristocracia, la pertenencia al CMHN es lo que más se aproxima a ser un marqués o conde" ha dicho Agustín Barrios Gómez, quien conoce de cerca el funcionamiento del grupo. Aún más, agrega el exembajador de México en Canadá, "están conscientes de su propia importancia. Gozan reuniéndose y hablando con el presidente y los secretarios de Estado". Cfr el El Financiero del 19 y 20 de enero de 1993 y CAMP RODERICK. A. op cit.

apoyo del gobierno en ese tiempo fue generalizado para toda la industria mexicana, Salinas Lozano autorizó verbalmente para que se constituyese la CANACEM y con esta acción se daría un gran avance para el crecimiento de esta industria.⁽²⁹⁾

Ahora bien históricamente, el Estado mexicano⁽³⁰⁾ ha otorgado todas las facilidades para el desarrollo de la industria cementera, desde la expropiación de tierras comunales que presenten las características necesarias que permiten la obtención de materia prima (arcilla y caliza),⁽³¹⁾ hasta los estímulos fiscales. La industria cementera mexicana se desarrolló con base en planes de gobierno que dividieron a la nación en seis zonas, (véanse mapas pág. 9) en cada una de las cuales se consideraba conveniente construir una planta, además que satisficiera las demandas de cada región pero también tomando en cuenta los intereses de los grupos cementeros, que al parecer, tienen un criterio "planificador" del territorio mexicano.

El gobierno con el transcurso del tiempo, llevó a cabo acciones para lograr algunos apoyos hacia la industria en general, y dichos apoyos también redundarían en beneficio de la industria cementera. El Gobierno Federal dispuso de algunos elementos:

- Control de importaciones, seleccionando las firmas que podrían adquirir el equipo necesario.
- A través de la Ley de Industrias Manufactureras, se otorgaban los subsidios para crear "industrias nuevas prioritarias". Estos subsidios consistían en exenciones de impuestos sobre la producción.

29. Entrevista RMH/CGC.

30. Cfr. el Capítulo IV "La Política del Estado hacia la industria del Cemento" Slim op cit.

31. Cfr el apartado 1.2 de este trabajo.

- Importación de maquinaria y equipo.
- Créditos a través de Nacional Financiera. ⁽³²⁾

El apoyo generalizado por parte del Gobierno Federal, hacia toda la industria nacional a partir de los cuarentas, ayudaría en gran parte a la industria cementera. Así, el primer plan gubernamental para la industria del cemento en nuestro país fue programado por las necesidades de la nación durante casi toda la década de los cuarenta. Inició tomando medidas para subsanar la falta de cemento, que se vendía en el mercado negro, beneficiándose los que acaparaban el producto; "algunas de estas medidas fueron:

- Se fomenta el establecimiento de nuevas fábricas y la expansión de las viejas mediante la ya tradicional exención de impuestos;
- Se pide apoyo a la Comisión México-Norteamericana de Cooperación Económica para obtener de los Estados Unidos la maquinaria necesaria para la industria;
- Se suspenden los impuestos sobre la importación de cemento;
- Se establece un sistema de prioridades para utilizar el cemento disponible, reservando el 50% para obras públicas y el resto para obras privadas;
- Se introduce el control de precios.

De la misma forma y bajo condiciones similares, se presentaron planes de apoyo del Gobierno Federal hacia la industria cementera, para impulsarla debido a que se había quedando rezagada en relación a la demanda de insumo en el país que exigía la industria constructora y la autoconstrucción, de tal manera que en diciembre de 1976, hubo un plan que pretendía aumentar la producción de cemento a un promedio de un 8%; este compromiso tenía la intención de garantizar el consumo nacional en el quinquenio 1977-1982 y en ese mismo lapso, lograr excedentes que permitieran las exportaciones". ⁽³³⁾

32. *Slin op.cit.*

33. *Slin op.cit.*

En 1979 con la escasez del cemento, se afectan las obras públicas y surge un mercado negro en el cuál se vendía a un precio más alto que el oficial. Esto importó poco a los empresarios cementeros ya que siguieron exportando, por lo que fue necesario llegar a un acuerdo que se firmaría en julio de 1980, en el cual el Gobierno Federal ofrecía mejores condiciones a las empresas cementeras para que aumentáran su capacidad productiva.

Debido a la importancia que tiene el cemento para la construcción del espacio urbano y la infraestructura nacional y debido a algunos de los problemas que llegaron a existir por la escasez del mismo, existió un interés particular por parte del Gobierno Federal para asegurar una mayor producción de cemento, lo suficiente para abastecer el mercado nacional. Para ello se les dió todas las facilidades a las empresas cementeras,

"en 1979 la industria percibió subsidios diversos por un total de 1,091 millones de pesos que representan poco más de sus ventas. En el plan firmado el 10 de julio de 1980 y ante la presión de los fabricantes de cemento, el Gobierno Federal otorgó a la industria cementera una serie de estímulos, entre los que se destacan los siguientes:

- Se otorga el 20% del crédito fiscal a las nuevas inversiones o ampliaciones de la capacidad instalada en cualquier lugar del territorio nacional... ("

- Se otorga crédito fiscal por la generación de nuevos empleos, equivalentes al 20% del salario mínimo, multiplicado por el número de empleos adicionales generados, mismos que deberán mantenerse por un plazo mínimo de dos años en los términos del decreto del 6 de marzo de 1979;

* Esto fue importante porque tomando en cuenta que el período de construcción de una planta es aproximadamente de tres años y que durante ese tiempo la empresa genera obligaciones fiscales, los certificados de promoción fiscal podrán ser utilizados por otras empresas pertenecientes al mismo grupo de inversionistas. Entrevista RMH/CBC

- Se otorga el 5% del crédito fiscal sobre el valor de nuevas adquisiciones de maquinaria y equipo nacional;

- Por otra parte, se dan incentivos para la depreciación en la maquinaria y equipo a partir de la fecha de emisión del certificado de promoción fiscal correspondiente al bien que se deprecia.

- Existen precios diferenciales sobre el consumo de energéticos, hasta en un 30% sobre la facturación correspondiente a precios nacionales...basado en los decretos del 29 de diciembre de 1978 y del 19 de junio de 1979... (34)

- Asimismo se establecen dos niveles de precios:...el precio máximo al público entregado en obras...y el segundo se fijará en compras de cinco o más toneladas". (35)

En 1979, los subsidios totales otorgados a la industria del cemento fueron:

- Subsidios de vigencia anual (fabricación de cemento, cal y yeso),

- Subsidios por descentralización (fabricación de cemento cal y yeso),

- Subsidios de vigencia anual a empresas productoras de cemento,

- Subsidios por combustible". (36) y (36a)

Todo lo anterior nos indica que en los setentas y ochentas, a los empresarios cementeros generosamente se otorgaron créditos fiscales por ampliar la capacidad productiva, por comprar maquinaria, por generar empleos, se les otorgaron descuentos hasta de un 30% en el consumo de energéticos, combustóleo barato, cuota eléctrica gratuita. Lo cual se traducía en una gran facilidad hacia los cementeros para invertir en ese entonces.

34. Slim op cit.

35. SPP. La industria de la Construcción y sus insumos, pag.73. cfr también Slim, op cit.

36. Oficina de Asesores de la Presidencia de la República. La industria del Cemento en México.

36a. En nuestro país, más del 90% de la producción del cemento se realiza utilizando combustóleo, insumo del cual existe disponibilidad, según la SECOFI.

Sin embargo en cuanto a este último beneficio de energía, en febrero de 1989 el presidente del IMCyC, José Treviño Salinas, informó que México es el primer exportador de cemento hacia Estados Unidos. No obstante dijo, lo único que impide a la industria cementera ser competitiva para ampliar sus mercados internacionales, es el alto costo de la energía eléctrica que se utiliza como insumo. Treviño Salinas habló en una de las reuniones mensuales de este instituto, en el que el orador huésped fue el subsecretario de Energía de la (SEMIP) Alberto Escoffet, quién informó que en ese año habría nuevas tarifas de servicio eléctrico y que se estaba estudiando una tarifa reducida para la planta productiva, tomando en cuenta horarios de consumo.⁽³⁷⁾ Y al finalizar dicha reunión, Escoffet Artigas recomendó a los diversos sectores mejorar los ahorros de energía eléctrica, "estamos en el tiempo en que debemos eliminar los gastos innecesarios de los diferentes energéticos". Anunció que en breve, habría reuniones con los representantes de los sectores empresariales para estudiar la posibilidad de reducir las tarifas del ramo a precios internacionales. Principalmente para alentar a los industriales dentro de la apertura comercial. Las reducciones serían con base en los precios internacionales vigentes, ya que éstas imperan en varios países desarrollados.⁽³⁸⁾ Sin embargo en noviembre de 1991, se anuncia un aumento en la energía eléctrica y para el Grupo CEMEX esto implicaría un aumento de costos del 12%, "carga que no la podrán absorber y tendrán que implementar

37. Cfr. El Universal del 10 de febrero de 1989.

38. Cfr. El Nacional del 10 de febrero de 1989.

programas de productividad".⁽³⁹⁾ En la actualidad el Gobierno no disminuye los costos de la energía eléctrica, los cementeros pagan la electricidad al costo normal lo que si es que hay una autogeneración de energía por parte de cada uno de los grupos cementeros. Es necesario decir que la industria del cemento, consume una gran cantidad de energía y combustible debido al complejo proceso de elaboración de este insumo.

Sin embargo el combustóleo es también vendido al precio oficial, y además debemos recordar que en los noventas por la actual situación de PEMEX, el Estado ya está casi obligado a abrir sus puertas a la inversión privada en la industria petrolera de nuestro país con el fin de allegarse más recursos, ya que de lo contrario, como han asegurado los analistas extranjeros; la Fundación Heritage y Michael Tanzer presidente de la Asociación Económica Tanzer, nuestro país se convertirá en un importador neto de petróleo en el año 2000. El especialista Tanzer planteó durante una ponencia sobre energéticos organizada por el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, que por la falta de presupuesto estatal para invertir en este energético, la acelerada demanda doméstica e industrial de productos refinados y la posibilidad de que la producción de crudo caiga en miles de barriles diarios, contribuirá para la dependencia del exterior en este insumo.⁽⁴⁰⁾

39. Cfr GARCIA ROSALIO. "Aumentan costos de CEMEX en 12%", en El Día. 14 de nov. de 1991. pag 15.

40. Aunque PEMEX ha insistido en que no aceptará la inversión foránea en áreas estratégicas, lo cierto es que existen muchas compañías norteamericanas interesadas en nuestro petróleo, aún cuando en el TLC México defendió su posición en materia energética, los norteamericanos esperan que en cualquier momento el Estado suavice su posición e incluso haga realidad el sueño de los inversionistas extranjeros; o sea que PEMEX privatice todos sus activos argumentando que con la venta de esta paraestatal nuestro país podría pagar su deuda externa, ¿que fácil no?.

Es por lo anterior, que la estructura de costos para los cementeros es muy importante. Al respecto Bernardo Galley nos dice que la:

"estructura de costos que obviamente puede variar de una fábrica a otra, tiene una cifra que sobresale, los energéticos: electricidad y combustóleo. Somos grandes consumidores de energéticos y esto es una de nuestras constantes preocupaciones. Buscar nuevas fuentes de energéticos, difíciles de encontrar en México, es preocupación constante, por ello, es imprescindible buscar permanentemente mejorar la productividad de nuestra industria utilizando el mínimo de energéticos que es el camino correcto"⁽⁴¹⁾

Es por esto que para darse una idea de los costos de producción del cemento puede verse el cuadro 1, y gráfica 1.

Cuadro 1.
ESTRUCTURA DE COSTO DE LA INDUSTRIA DEL CEMENTO (promedio).

C O N C E P T O	PORCENTAJE (%)
Materias primas y de consumo	12 por ciento
Electricidad y combustóleo	45 por ciento
Mano de obra	17 por ciento
Mantenimiento	22 por ciento
Otros	4 por ciento
T O T A L	100 por ciento

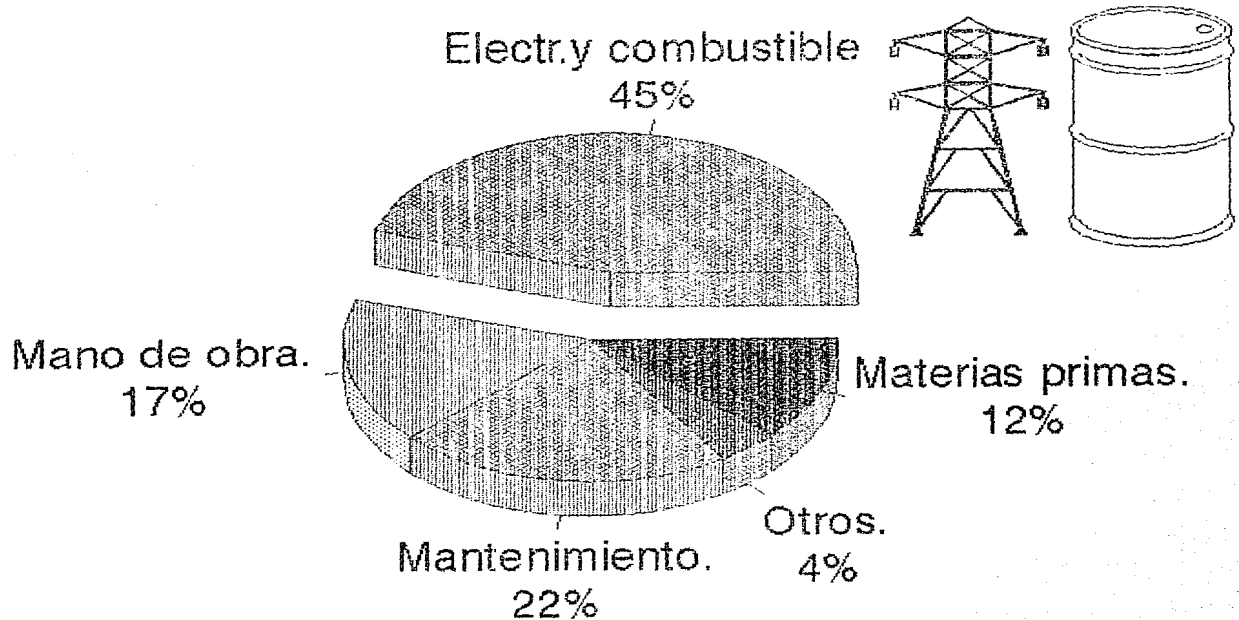
Fuente: Lic BERNARDO GALLEY. Director General del Grupo APASCO "Las relaciones de mercado en la industria cementera. Expectativa de la oferta y la demanda", en Revista Construcción y Tecnología, Junio de 1991. Ponencia presentada en el XV Sesión de Consenso CIHAC 1991, pag. 9.

Sin embargo, en 1990 dentro de la apertura económica y el inicio de las negociaciones sobre el TLC con Estados Unidos y Canadá;

41. GALLEY BERNARDO. Las relaciones... op cit. pags.8-9.

GRAFICA 1

INDUSTRIA DEL CEMENTO, COSTOS DE PRODUCCION.



Estructura porcentual promedio.

Fuente: Apasco en el censo del CIHAC, abril de 1991.

"el gobierno «de México», reconoció la necesidad de ajustar el precio del cemento a un nivel que se sitúa cerca del precio internacional, a pesar que nuestros insumos básicamente energéticos, electricidad y combustóleo, son más altos que los combustibles obtenidos por la industria cementera americana".⁽⁴²⁾

Actualmente otro problema para la industria del cemento y para la industria en general es el de la transportación. En la primera parte de este trabajo titulado: "El cemento, producto "natural", decíamos que la comercialización nacional e internacional del cemento mexicano depende en gran medida, del costo del transporte debido al bajo valor de este producto con relación a su volumen y a su peso y posteriormente en la historia de ésta industria vimos también como en 1962, a pesar de la decidida cooperación por parte de la Secretaría de Industria y Comercio, el rendimiento en la industria cementera nacional fue bajo, debido a las deficiencias en el sistema de transporte, ya que en este año, sólo se lograron vender 3.266,407 toneladas porque la industria trabajó al 70% de su capacidad práctica, lo cual significaba que se dejaron de producir más de 627,000 toneladas.

A los cementeros de México les preocupa el precio de su insumo debido a las alzas que puedan tener por su problema de transporte. En nuestro país los ferrocarriles nacionales (FERRONALES), juegan un gran papel en la transportación del cemento, empero son insuficientes para toda la industria; recordemos que en Japón, solo su industria cementera cuenta con 3,800 carros de ferrocarril. Sin embargo, en el transcurso del Sexenio de Salinas de Gortari y más específicamente en sus dos

42. GALLEY BERNARDO. "Las relaciones... op cit. pags.8-9.

últimos años de gobierno, los empresarios privados en general anuncian a través de la prensa que el 70% de las vías ferroviarias están en malas condiciones, y que se necesitan vías, locomotoras, y equipo de arrastre ya que:

"por el desastre en ferrocarriles... apenas el 30% de la red de vías (26 mil kilómetros) se encuentra en medianas condiciones y el resto en malas. «Y los empresarios en general» demandaron que ante el retraso de este sector su operación y administración debería pasar a la iniciativa privada, y si hay que reformar la Constitución para ello, que se haga"...El sector de ferrocarriles está muy marginado y no responde... a los nuevos requerimientos del país... «Los empresarios», Sugirieron también la concertación entre gobierno e iniciativa privada para encontrar mecanismos que fomenten el desarrollo de nueva, adecuada y suficiente infraestructura ferroviaria". (43)

Hasta la fecha, los industriales en general han insistido en que son mínimos los avances en este sector y es necesaria una mayor atención de este servicio ante la apertura comercial para que de esta manera se apoyen las importaciones y las exportaciones. Para los empresarios nacionales, en alguna medida las vías que corren de la capital del país a la parte norte de la República se encuentran en "mejores" condiciones que la red ferroviaria que cubre el sur de México. Esto, al igual que las pésimas carreteras, constituyen un peligro para las mercancías que se transporten hacia el sur del territorio nacional. (44) Es debido a esto que los empresarios del país han advertido que:

"México no podrá aspirar a contar con una política de comercio exterior estable, si no hay una red ferroviaria eficiente, suficiente, competitiva y confiable... Si el

43. "Vulnerable los programas de comercio exterior por el desastre en Ferronales", en El Financiero del día 28 de abril de 1994, pág 21 sección negocios.

44. en El Financiero ibid.

gobierno reconoce que su papel es gobernar, "debe soltar ferrocarriles" para que los maneje y opere la iniciativa privada...pasan los años y «el gobierno», no da una adecuada atención a la problemática de los ferrocarriles a diferencia de las carreteras; por ejemplo, añadieron «los empresarios en general» en Europa el eurotren compite con las tarifas carreteras. Allá se da una atención tanto a la cuestión turística como al transporte de carga, en México ni a lo uno ni a lo otro. Por esto se debe dar atención urgente al desarrollo de infraestructura ferroviaria".⁽⁴⁵⁾

Las dificultades según han asegurado los industriales que más transportan, son debido a que los rieles no soportan el peso de mayores volúmenes de carga transportados por nuevos vagones o contenedores que cargan hasta 30 toneladas de peso. Volviendo con el ejemplo de Japón, con tantas personas en un espacio tan reducido, los japoneses no tienen otra alternativa más que hacer que la transportación masiva funcione bien para ellos:

"la imagen de un bruñido tren bala deslizándose con rapidez al pie del monte Fuji es uno de los símbolos más conocidos del país. Actualmente, alrededor de 1900 km de vías férreas de alta velocidad (Shinkansen) son operadas por Japanese National Railways, mucho más que cualquier otro país del mundo. Y continuamente se están construyendo nuevas vías. Otras clases de tecnología avanzada también están siendo aplicadas de manera similar a otras formas de transportación terrestre: vías subterráneas (metro), monorrieles y bandas móviles para personas".⁽⁴⁶⁾

Como se menciona en la cita anterior, el concreto en Japón ha desempeñado un auténtico papel constructivo en su sector de transportación. En este país en 1985 por ejemplo, 14 fabricantes

45. "Vulnerable ..." en El Financiero ibid. He de aclarar que esta nota periodística recoge y rescata muchas de las opiniones generalizadas que se han venido declarando paulatinamente por los diferentes industriales de México en todos los medios masivos de comunicación. Sin embargo, para comprobar esta nota periodística, el lector puede remitirse a un sinnúmero de concienzudos trabajos elaborados en diferentes instituciones de investigación sobre el problema de FERRONALES, y así tener una opinión más elaborada del problema de los ferrocarriles en México, por ejemplo: LEYVA PENA MARCO ANTONIO. "Modernización y sindicalización en Ferrocarriles Nacionales de México: 1970-1988". Tesis de maestría del Instituto José María Luis Mora.

46. BLAHA BILL. "El concreto en Japón". op cit.pág.36

cementeros produjeron aproximadamente 1.5 millones de durmientes de concreto (tanto post como pre-tensados). Una parte sustancial de dicha producción fué para nuevas rutas del tren bala.⁽⁴⁷⁾

En nuestro país, la Compañía de FERRONALES ha reconocido que 96% del tráfico del sector se concentra en muy pocas rutas y 49% de las toneladas-kilómetro transportadas por todo el sistema se maneja en menos de 9% de la red y es por esto que cada vez es más clara y obligada la privatización de los ferrocarriles nacionales por su mal estado y también probablemente, por la política de reprivatización de empresas paraestatales del Estado mexicano.

Además en los últimos años, los empresarios del cemento en México han necesitado de otro tipo de ayuda por parte del Estado, -aparte del apoyo en electricidad, energéticos y transporte-, para protegerse de otros empresarios cementeros extranjeros que han reducido el mercado nacional, con prácticas desleales de comercio. Al parecer, en la actualidad los cementeros necesitan del apoyo estatal en cuanto a la protección de su industria hacia el exterior por la actual competencia internacional. Esto lo veremos en el último capítulo de este trabajo, en el cual hasta la fecha en que se hace la revisión de este escrito -agosto de 1994-, los cementeros aún no acaban de resolver sus problemas.⁽⁴⁸⁾

Con todo lo anterior, algunos de los dirigentes cementeros

47. BLAHA BILL. "El concreto en Japón", op cit.pág.36. Casi la mitad de esta producción provino de Nippon Kogen y sus licenciatarios que fabrican el durmiente Nikko presforzado. Otro proveedor importante de durmientes de concreto fue Sumiken, subsidiaria de Sumitomo Construcción Co. Una de sus tres plantas en la población de Kuzo 96 km al norte de Tokio, es la mayor del Japón. La producción en esta fábrica durante 1988 fué de más de 230,000 durmientes.

48. El lector podrá analizar más ampliamente este problema en el punto 5.2 "Boicot comercial impuesto al cemento mexicano por parte de los Estados Unidos, (el problema del dumping)," de este trabajo.

aseguran que en los noventa, las relaciones con el Gobierno Federal han sido:

"buenas, hemos funcionado y trabajado muy a gusto, hemos modificado nuestros estatutos dos o tres ocasiones y siempre hemos trabajado de acuerdo con el Gobierno Federal, y estamos muy a gusto. Ni nosotros les damos lata ni ellos nos dan lata. Llevamos una magnífica relación con el gobierno mexicano". (49)

2.6. La modernización del Estado y la industria del cemento.

En el sexenio de Salinas de Gortari, la categoría política de modernización, indudablemente fue una de las categorías claves de su discurso. La verdad es que detrás de esta modernización, se desplegó un importante cambio en el complejo social mexicano, producto de profundas transformaciones económicas y políticas. Tanto gobernantes y dirigentes empresariales en este sexenio, sintetizaron en la modernización todos los elementos de su proyecto de transformaciones. Es por esto que viéndolo en términos generales, el programa modernizador salinista,

"se sustentó básicamente en cuatro puntos: la transformación del papel del Estado mexicano, la rápida realización de un proceso drástico de privatización de las empresas y las funciones sociales del Estado, la consolidación de una economía plenamente abierta al exterior, con una eliminación de todo proteccionismo y aceptación de la plena entrada a la inversión extranjera, y, el establecimiento de nuevas relaciones laborales que permitan, con el menor costo posible, elevar la productividad y hacer competitivos los productos nacionales". (50)

Es debido a esto que en la actualidad, la industria cementera de México -como muchas otras industrias nacionales-

49. Entrevista RMH/CGC.

50. Cfr. CONCHEIRO BORQUEZ ELVIRA. El gran acuerdo: empresarios y gobierno tras la modernización de México. obra en prensa. Por otro lado, la industria del cemento desde años antes ya era competitiva y se puede comprobar en los capítulos 2 y 3 de este trabajo, los cuales dibujan el permanente crecimiento de esta industria a través del tiempo.

esta inmersa dentro de la modernización y ésta, ha ocupado un lugar importante y ha sido una preocupación constante en los cementeros.

La transformación del papel del Estado mexicano, ha tenido un importante impacto en los empresarios del país. El Sector Privado expresó su opinión a través de los medios masivos de comunicación su posición ante la política salinista. Empero, ahora sólo interesa rescatar la visión de los empresarios cementeros los cuales se pronuncian a favor de una "reducción".

Una de las pruebas más claras de esta reducción del Estado en cuanto a la industria cementera, se empezó a dar, con la participación en la creación de infraestructura nacional, específicamente en el sector de comunicaciones o mejor dicho en la red de carreteras nacionales, ya que ahora el Estado ya no puede subsidiar un gasto tan enorme y debido ha esto permitió la participación de los empresarios privados como lo vimos en el apartado 1.2 del capítulo 1 de este trabajo.

Uno de los empresarios más representativos del cemento en México líder del segundo grupo en importancia del país, pronuncia en 1990 un discurso, el cual dibuja perfectamente -desde mi punto de vista- la visión de un industrial cementero con respecto al Estado. Aunque he de aclarar que dicho discurso no necesariamente representa la voz de todos los cementeros del país respecto al Estado mexicano. Así, él aseguró que:

"la Economía y la Política tienen una influencia básica sobre la industria del cemento. Como pocos productos, el cemento se ha visto afectado o favorecido por los acontecimientos políticos. Para nosotros, los industriales cementeros en general, vivimos una época de

renacimiento, por los acontecimientos políticos, sociales y económicos que vive el país; no hay duda que un Estado más chico será un Estado más sano, un Estado con más recursos, un Estado que será un promotor y permitirá más eficiencia, dentro de su quehacer, por lo que es prever que, gracias a los cambios políticos que vivimos, las perspectivas de nuestra industria y de la industria en general se presentan como optimistas, aún con ciertas nubes en el panorama internacional que podrían hacernos creer que las cosas no son así...«al parecer se refiere al dumping impuesto por los Estados Unidos en ese año»... y continúa diciéndonos...Creemos que con este Estado más sano, más eficiente, más chico, pero no menos fuerte, tendremos recursos y decisiones para poder hacer crecer nuestra economía en general" (51)

Con estas declaraciones es claro que algunos de los cementeros del país están inmersos de acuerdo con las nuevas condicionantes económicas y políticas que se están planteando en la actualidad, Galley habla atinadamente de un Estado promotor con respecto a la industria del cemento y de la construcción.

Hoy en día, se ha dado un cambio fundamental en cuanto al Estado se refiere; el Estado mexicano ya no es propietario ni constructor, sino se ha convertido en un Estado promotor de la infraestructura para beneficio no solo del sector público, sino aún más del sector privado, (52) porque en las últimas construcciones de viviendas y de carreteras los empresarios privados del cemento y de la construcción definitivamente tomaron el mando y lo harán nuevamente, porque el Estado mexicano sigue reduciendo su participación cada vez más en la creación de infraestructura.

51. Lic. GALLEY BERNARDO. Exdirector General del Grupo APASCO. Ponencia presentada en el XV Sesión de Consenso del Centro Impulsor de la Construcción y Habitación (CIHAC) 1991.

52. Esto lo reconoce "oficialmente" el Estado, porque en sus diferentes declaraciones a través de los funcionarios de la SEDESOL, se ha exhortado a los empresarios privados de la rama del cemento y de la construcción para participar en la construcción de infraestructura en general. Cfr. la declaración del Lic. Phillips Olmedo Alfredo actual subsecretario de la SEDESOL en el "Congreso 94" efectuada en abril de 1994 en Acapulco Guerrero, en revista Construcción y Tecnología del mes de mayo de 1994. pág. 62.

**CAPITULO III. LOS GRUPOS
CEMENTEROS EN MEXICO.**

CAPITULO III. LOS GRUPOS CEMENTEROS EN MEXICO.

3.1. La concentración económica en la industria del cemento.⁽¹⁾

El poder económico dentro de la industria cementera ha crecido de manera espectacular. La historia de cada uno de los grupos cementeros nos ayudará a conocer como se conformó la industria del cemento, en las últimas décadas y así notaremos que esta industria crece polarizada, debido a las enormes diferencias en poder económico de cada grupo.⁽²⁾ Según el listado del Grupo Editorial Expansión, -una de las fuentes de información empresarial más confiables que elabora estadísticas de los grupos más importantes desde hace ya 25 años-, aparecen las empresas cementeras dentro de los cien grupos más importantes. A excepción de algunos grupos que incluyo en los anexos de este trabajo.

A fines de los setenta la industria cementera mexicana se encontraba estructurada de la siguiente manera; tres grandes grupos concentraban más de la mitad de la producción; Cementos Mexicanos (CEMEX) TOLTECA y APASCO; seguidos en menor grado por Cementos Anáhuac, y las dos cooperativas existentes en ese entonces: la Cruz Azul y Cementos Hidalgo. Desde entonces el más grande grupo oligopólico productor de cemento en México era CEMEX ya que tenía más inversiones. Desde entonces este grupo daba muestras de crecer rápidamente, teniendo como competidor al grupo TOLTECA principalmente. A principios de los años ochenta la

1. Más adelante dentro de este capítulo el lector podrá estudiar cada uno de los grupos cementeros y así podrá corroborar las fechas históricas de cada una de las concentraciones cementeras.

2. Cfr. anexos 2 y 3 en los cuáles se expone un orden cronológico para conocer la fundación de las cementeras en México y además se resaltan los hechos históricos más relevantes de esta industria. En el anexo 3, se enlistan las cementeras del país y se hace mención a la fecha de las absorciones.

situación no cambia mucho, la industria cementera está concentrada por los grupos más fuertes, y con el transcurso del tiempo, los cementeros más grandes seguirían creciendo.

En el sexenio de De la Madrid, la industria cementera mexicana seguía estando casi monopolizada por cinco grandes grupos; Cementos Mexicanos (CEMEX), Cementos TOLTECA, Cementos APASCO, Cementos Anahuác, y por último La Cruz Azul. Sin embargo para el sexenio de Salinas de Gortari, la situación en esta industria se transformó notablemente, quedando a la vanguardia, el Grupo CEMEX por haber absorbido a otras empresas cementeras más pequeñas; puede verse el siguiente Cuadro 1.

Cuadro 1.
POSICION DE LAS CEMENTERAS MEXICANAS 1992.

Posición	Nombre de la empresa.	% produc	Plantas
1era.	Cementos Mexicanos.S.A.	64 %	18
2da.	Grupo APASCO.S.A de C.V	17.4 %	4
3era.	La Cruz Azul,S.C.L.	13.5 %	2
4ta.	Corporación Moctezuma.*	7 %	1
5ta.	Cementos Acapulco.	-3 %	1
6ta.	Cementos Hidalgo.	-3 %	1
7ma.	Cementos Chihuahua es una empresa que actualmente tiene participación de CEMEX, por lo cual se le considera dentro de ésta.		

Fuente: Elaboración propia con base en la declaración de José Antonio Nieto Ramírez director general del INCYC, del día 16 de marzo de 1992 en el periódico El Nacional, pág. 25.

* La Corporación Moctezuma es filial del grupo francés "Ciments Francais" (el tercer productor cementero en el mundo).

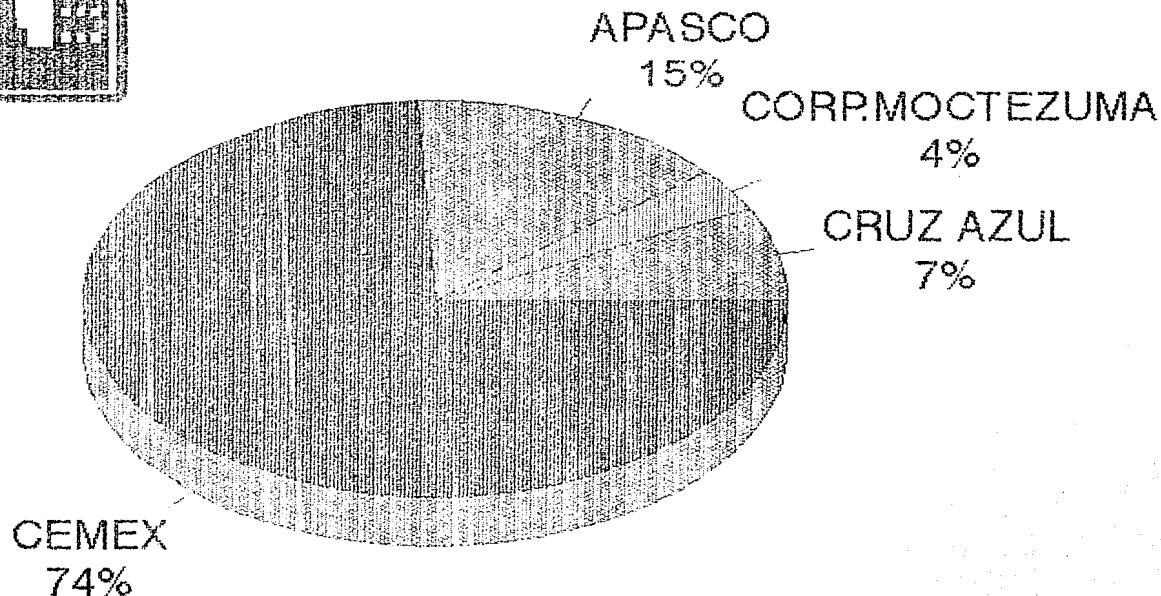
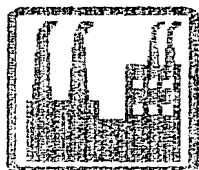
Actualmente, la industria del cemento en México está formada por el Grupo Cementos Mexicanos (CEMEX), el Grupo APASCO, Tolmex, la Cruz Azul, (véanse la siguientes gráficas 1 a 3 y anexo 3 incluido al final del trabajo), y la Corporación Moctezuma que es filial -como ya se mencionó- del grupo francés "Ciments Francais" que es el tercer productor cementero en el mundo. Esta cementera no pertenece a ninguno de los grupos más fuertes aquí en México: es independiente de éstos. Actualmente la industria cementera de México cuenta con treinta plantas en el país, y algunas más en el extranjero,

"hasta ahorita funcionando bien, es una industria muy sana, tenemos el orgullo de que nos han puesto de ejemplo en muchas ocasiones sobre el buen funcionamiento de nuestra cámara y de nuestra industria".⁽³⁾

Por ser competitiva económica e industrialmente, la industria cementera nacional, redujo la participación de algunas cementeras. Como cualquier industria con altos índices de producción, la concentración en el cemento ha sido sólo por las empresas más grandes. Las concentraciones han sido como el proceso darwiniano de "selección natural" en el cuál sobrevive el más fuerte, en este caso, el más poderoso en términos económicos. Así, las plantas y empresas cementeras más desarrolladas se han mantenido debido a su importancia de capital, a la importancia de sus reservas y por las posibilidades de previsión y de adaptación económicas. Y es por esto mismo también que han absorbido a las de menos desarrollo. El desarrollo de la producción y la competencia supone una eliminación progresiva de los empresarios

GRAFICA 1

POSICION DE LAS CEMENTERAS EN MEXICO SEGUN CAPACIDAD INSTALADA.



Porcentaje de producción.

Fuente: Elaboración propia con datos de IMCyC 1993.

competidores peor equipados ya sea técnica o financieramente.

De esta manera, la industria del cemento en México se ha concentrado de las dos formas: horizontal y verticalmente. En el primer tipo, se da una absorción de una empresa por otra empresa competidora que vende productos análogos en el mismo mercado. Para los economistas por la vía de la concentración horizontal se han desarrollado la mayoría de las grandes empresas.⁽⁴⁾ En el segundo tipo, la concentración consiste en una expansión de la empresa a lo largo de una cadena de producción ya sea hacia arriba o hacia abajo del sitio originalmente ocupado. También por esta vía han nacido imperios industriales.

Las integraciones de una empresa hacia otra han sido fructíferas porque las diferentes fabricaciones controladas tienen elementos de costo en común, y porque técnicamente una fabricación crea subproductos que resulta más ventajoso elaborar en el mismo lugar.

Es necesario decir que en la industria del cemento es difícil invertir, por lo que sólo los grandes grupos han crecido. Cuando una empresa nueva quiere invertir, se enfrenta en primer lugar a los altos requerimientos de inversión, que se estiman a nivel internacional en cientos de millones de dólares, para una planta que tarda en instalarse de tres a cinco años, por lo que se puede afirmar que la rotación de capital es demasiado lenta para un nuevo capitalista, mientras que los ya existentes sólo amplían sus plantas y son financiados con dinero del Estado. Por esta situación, no resulta nada extraño, que la industria del

4. FRIEDMANN GEORGES y NAVILLE PIERRE, Tratado de sociología del trabajo II. Edit. FCE. México. 1985.

cemento en México se encuentre totalmente monopolizada, ya que la manejan dos firmas poderosas y una cooperativa, pero el monopolio del cemento en México lo tiene principalmente Cementos Mexicanos (CEMEX), (véanse gráficas 2 y 3).

En los noventa, es cuando ha existido un mayor número de plantas cementeras ya que aparte de las treinta que habían, las adquisiciones del grupo CEMEX en Estados Unidos y España elevan el número a treinta y tantas. He de aclarar que la Cruz Azul no está inscrita en la Cámara Nacional del Cemento (CANACEM) por ser una cooperativa y debido a esto es imposible que sea miembro de esta institución cementera por lo cual en dicha Cámara sólo están registradas veintiocho plantas.⁽⁵⁾

Antes de conocer la historia de cada uno de los grupos más importantes del cemento en México, es necesario mencionar las fechas de las integraciones de cada empresa hacia cada uno de los más grandes consorcios para entender que traerían como resultado la formación actual de cada grupo. (véanse los anexos 2 y 3 incluidos al final del trabajo).

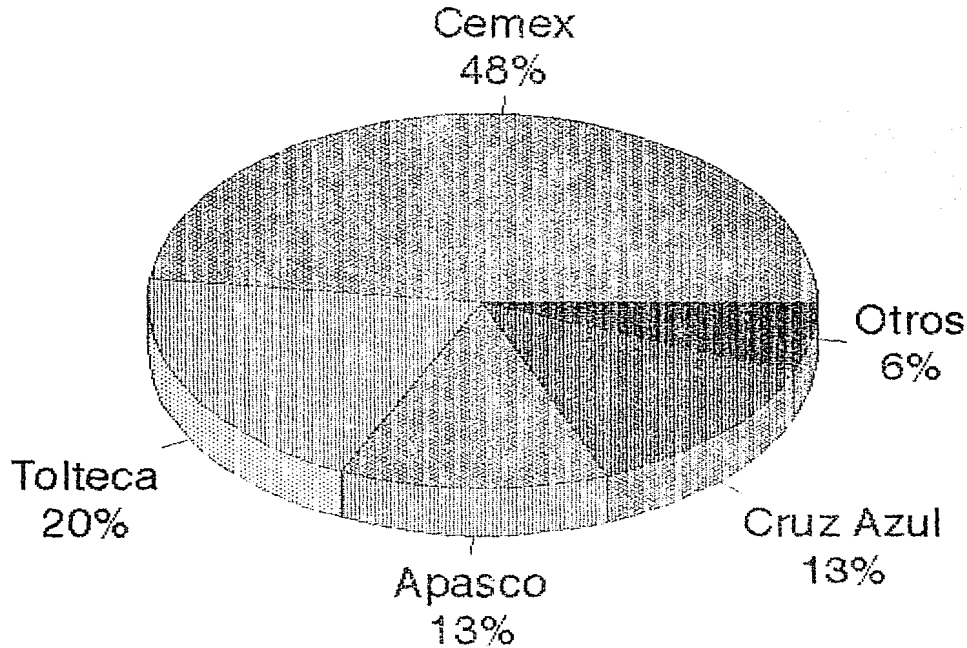
En primer término: el Grupo APASCO solo tuvo dos integraciones; la de "Cementos Veracruz" en 1984 y la de "Cementos Acapulco" en 1992.

En segundo término mencionemos a la TOLTECA. En marzo de 1931, este grupo compra a la Cruz Azul y el 15 de octubre de ese año es el día fijado para la entrega. Aunque un año después la Cruz Azul es recuperada por sus mismos trabajadores y así deja de pertenecer a este grupo quedando como cooperativa hasta la fecha.

5. Más adelante se describe el funcionamiento de esta Cámara.

GRAFICA 2

PARTICIPACION POR GRUPO EN EL MERCADO NACIONAL.

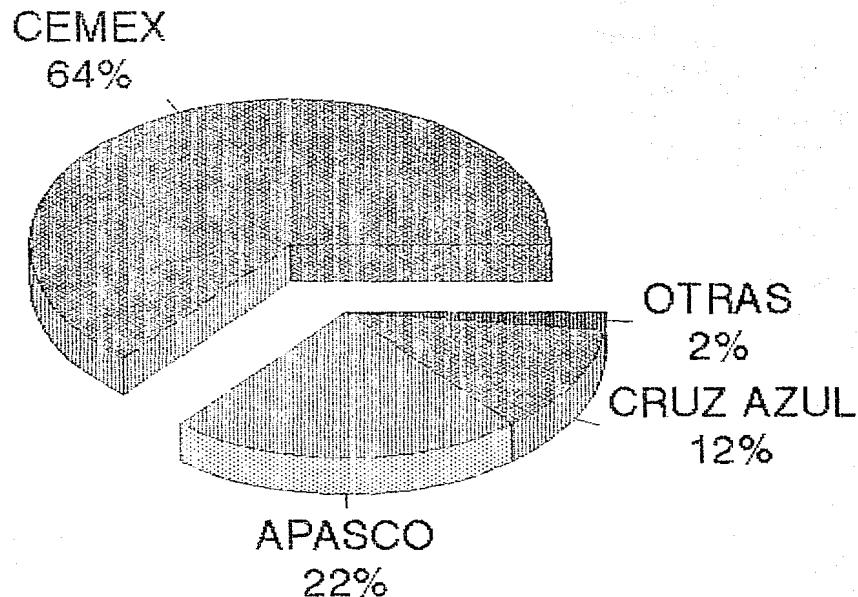


Participación por grupo en el mercado nacional.

Fuente: Revista IMCyC, Vol.25 núm.200/enero/1988.

GRAFICA 3

PARTICIPACION POR GRUPO EN LA INDUSTRIA CEMENTERA DE MEXICO.



Porcentaje de producción

Fuente: Elaboración propia según datos de Apasco. 1992.

En 1970, el Grupo ICA asociado con empresarios mexicanos unidos al Estado, compra el 51% de las acciones de TOLTECA y designan como presidente del grupo a Bernardo Quintana Arriola. Esto ayudaría para que en 1971 la TOLTECA con el apoyo de ICA adquiriera "Concretos Guadalajara", en 1972 con este mismo apoyo adquieren "Cementos Atoyac", y en 1973 adquieren "Cementos del Pacífico", "Cementos Portland", "Cementos Sinaloa" y "Precolados Hércules". Dichas empresas formaban parte del grupo cementero trasnacional "San Luis Mining Company", que operaban en la zona del pacífico de México.

Ahora bien en tercer término estaría CEMEX; las integraciones de este grupo en México empiezan desde hace mucho tiempo. En 1931 se da la unión de "Cementos Hidalgo" y "Cementos Portland Monterrey, S.A" y se forma Cementos Mexicanos, S.A. (CEMEX). En 1947, CEMEX en coinversión con Fundidora de Fierro y Acero Monterrey forman "Cementos del Norte", con el objeto de producir cementos siderúrgicos. En 1966, CEMEX adquiere "Cementos Maya, S.A", de Mérida Yucatán. En 1973, la Sociedad "CEMEX" y "Cementos Maya" adquieren las acciones de otra planta en León Guanajuato. En este año CEMEX, compra a "Cementos Guadalajara". En mayo de 1987 CEMEX por medio de "Cementos Maya S.A" compra al "Grupo Anahuac" y en 1989 CEMEX logra, con la fusión de "Cementos Guadalajara" y "Empresas TOLTECA de México, S.A de C.V" crea Tolmex. En enero de 1993 CEMEX anuncia la adquisición de los activos de la Sociedad Cooperativa Industrial "Cementos Hidalgo". Al comprarla, ésta cementera dejaría de ser cooperativa.

Algunas de las integraciones de plantas en los Estados Unidos serían también en ese año -1993-, CEMEX adquiere las plantas norteamericanas; "South Western Sunbelt Cement", "BCW Inc", "Sunbelt Enterprise", "Houston Shell and Concrete Sunward Materials" y "Pacific Coast Cement". Ya para septiembre de 1994, CEMEX anuncia que su subsidiaria Sunbelt Cement adquiere una planta de cemento en New Braunfels, Texas, perteneciente a Lafarge Corporation, la subsidiaria norteamericana de Lafarge Coppee. Esta última adquisición incluyó tres terminales de cemento y el 52% de Parker Lafarge Inc. que es una planta de materiales para la construcción con base en Houston, Texas. Esta planta cuenta con una capacidad de aproximadamente 1 millón de toneladas de cemento anuales, además tiene capacidad de almacenaje y distribución en las áreas de Forth Worth, Tyler y Katy, en Texas. Además Parker Lafarge Inc, opera varias plantas de asfalto y agregados en Houston y New Braunfels. Lo importante de estas adquisiciones radicó, en que mejoró la posición de CEMEX en el sur de los Estados Unidos además de cimentar una base sólida para expandir la capacidad operativa en esa región.

Las integraciones de CEMEX se han expandido también hacia el Caribe. En febrero de ese 1993, CEMEX adquiere 50% de las empresas "Concent Ltd" y "Contrade Ltd", comercializadoras y distribuidoras de cemento en la región del Caribe y para consolidar su presencia en esta región caribeña en marzo de 1994 CEMEX, adquirió 54% de la cementera VENCEMOS, una compañía venezolana que incrementó sus exportaciones a los Estados Unidos

a partir de que el gobierno gravó al cemento mexicano con impuestos compensatorios.

Las integraciones de CEMEX también han sido en Europa. Recordemos que en junio de 1992, CEMEX compra en España las dos cementeras más grandes de ese país: la "Auxiliar de la Construcción" mejor conocida como "Sansón" y la "Compañía Valenciana de Cementos Portland" continuando así sus integraciones ya no solo en México, los Estados Unidos o el Caribe, sino también en Europa. Es por esto que el grupo CEMEX es líder productor de cemento en México, España, Venezuela y Panamá. Además cuenta con una red de distribución que opera con 36 países.

Es necesario resaltar que todos estos grupos no sólo han tenido integraciones de plantas cementeras sino también de una variedad de empresas subsidiarias en el ramo de la construcción, en la producción de bolsas y empaques, en la producción en los ramos de la cal, elementos prefabricados, cascajo, arena etc.

Por otro lado, se puede ver el siguiente cuadro 2 el cual ilustra de manera general a las principales cementeras del país, incluyendo las fechas de fundaciones y expone qué grupos poseen capital trasnacional, además expone algunos comentarios muy importantes de cada uno de los grupos cementeros que son dignos de mencionarse.

Cuadro 2

NOMBRE DE LA COMPAÑIA CEMENTERA.	AÑO DE FUNDACION	NOMBRES DE LOS FUNDADORES.	CAPITAL SOCIAL NOMINAL O (COMENTARIO).
LA "CRUZ AZUL".	1981 HIDALGO GO.	HERNANDEZ, INZIGUITO, RAMOS, SUAREZ, VILLANUEVA.	100 millones de pesos.
"CEMENTOS HIDALGO".	1961 HIDALGO GO.	*D. JUAN F. BRITTINGHAM, S. A.	100 millones de pesos.
"CEMENTOS TOLTECA".	1961 HIDALGO GO.	LA COMPAÑIA TOLTECA DE CEMENTOS, S. A.	100 millones de pesos.
"CEMENTO PORTLAND MONTERREY, S. A. B."	1901 MONTERREY GO.	Sin datos de fundadores.	100 millones de pesos.
"CEMENTOS MEXICANOS". (CEMEX)	1931.	D. JUAN F. BRITTINGHAM, S. A.	100 millones de pesos.
"CEMENTOS CHIHUAHUA".	1941 CHIHUAHUA GO.	E. JACK RYAN.	100 millones de pesos.
CEMENTOS GUADALAJARA.	1941 GUADALAJARA GO.	RAMON SUAREZ, JUAN SUAREZ, JUAN SUAREZ.	100 millones de pesos.
"CEMENTOS ANAHUAC"	1941 ANAHUAC GO.	Sin datos de fundadores.	100 millones de pesos.
CEMENTOS DEL PACIFICO	1946 GUADALAJARA GO.	RAMON SUAREZ, JUAN SUAREZ, JUAN SUAREZ.	100 millones de pesos.
"CEMENTOS DEL NORTE".	1941 MONTERREY GO.	C. M. LUXON, J. M. LUXON, J. M. LUXON.	100 millones de pesos.
"CEMENTOS VERACRUZ".	1941 VERACRUZ GO.	Sin datos de fundadores.	100 millones de pesos.
"CEMENTOS APASCO".	1941 APASCO GO.	EL INGENIERO C. M. LUXON, S. A.	100 millones de pesos.
"CORPORACION NOCTEZUMA"	SIN FECHA	Sin datos de fundadores.	100 millones de pesos.

Fuente: Elaboracion propia 1994.

3.2.LA CRUZ AZUL, S.C.L. (6)

LA CRUZ AZUL, S.C.L.(Sociedad Cooperativa).

La Cruz Azul fue fundada en 1881, en la antigua Hacienda de Jasso, Hidalgo, por el inglés Henry Gibbon. Al principio era una fábrica de cal hidráulica, a la que dos años más tarde se asoció otro industrial inglés, apellidado Watson. Es probable que con el capital aportado por él se haya iniciado la producción de cemento Portland en México. Durante 23 años la fábrica operó con el capital de los dos ingleses, hasta que en 1906 la compañía quebró. Es por esto que la Cruz Azul fue comprada en 1906 por Fernando Pimentel y Fagoaga, que tampoco supo administrarla y cuyas deudas hicieron que prácticamente quedara en manos de una compañía bancaria acreedora. Este dueño obtuvo varios créditos del Antiguo Banco Central; más tarde logró otro financiamiento de la Compañía Bancaria de Obras y Bienes Raíces. El endeudamiento fue tal que la fábrica llegó a depender económicamente del banco acreedor. Pimentel tuvo que aceptar la sociedad, quedando con una mínima participación de la recién constituida Compañía que con un capital de 1,200,00 nuevos pesos inició su operación el 15 de abril de 1909. (7) Es en esta fecha en que la Compañía Bancaria y el empresario forman la Compañía Manufacturera de Cemento Portland "La Cruz Azul, S.A". El Convenio de la Compañía Bancaria

6. Gran parte del material histórico de este capítulo ha sido producto de una minuciosa investigación tanto en las fuentes directas como en documentos escritos. Se han revisado de La Cruz Azul los documentos titulados La Cruz Azul el quehacer de una cooperativa publicado en julio de 1988, CRUZ AZUL. La Cruz Azul: 1931-1981 y CRUZ AZUL. Informe anual. 1991-1992. Además se han rescatado algunos datos de la tesis de Slim sobre el cemento que ya cite anteriormente y se han corregido algunos datos cuando ha sido necesario. Algunos otros datos fueron recogidos en entrevistas directas, notas periodísticas y de revistas recabados de un Banco de Datos en CDROM de la URAM. La CANACEM y el IMCYC también fueron grandes vetas para obtención de información.

7. CRUZ AZUL. La Cruz Azul el quehacer de una cooperativa .pág.21

con Fernando Pimentel (*) era un decir únicamente, ya que las acciones mayoritarias quedaron en poder del mismo banco.

Durante el periodo más álgido de la Revolución Mexicana, la Cruz Azul entró en un receso y volvió a funcionar hasta 1918. En 1919 se hicieron ampliaciones importantes a la fábrica además de obtener nuevos apoyos ya que, años antes, la Compañía Bancaria y el Banco Nacional de México se habían asociado, esto permitió que la planta tuviera mayor impulso; de esta manera se modificó la maquinaria, se adquirió un segundo horno, así como otros dos molinos y dos locomotoras para el transporte de materias primas.

En la década de los años veinte empiezan a establecerse en torno a la fábrica la mayoría de los trabajadores de la región que más tarde serían los fundadores de la Cooperativa "La Cruz Azul". Los trabajadores que llegaban a la fábrica procedían de los pueblos cercanos o de las rancherías del Mezquital, reemplazando así su inestable economía agrícola y elevando un poco su nivel de vida por el salario de la nueva fábrica. Para muchos, la oportunidad de trabajar era una especie de gracia que la Cruz Azul les otorgaba, lo que les permitía retirarlos por breves temporadas de acuerdo a sus intereses. Esta situación duró hasta 1925. El 10 de mayo de este año, un grupo de trabajadores

(*) Fernando Pimentel y Fagoaga era un empresario muy importante en México. Era uno de los principales accionistas de la CIASA (Compañía Industrial de Atlixco S.A.) fundada en 1899 y era una importante empresa de capital francés y español, además este empresario participó durante el porfiriato en otras grandes compañías, con los siguientes cargos: Compañía Hidroeléctrica de Chapala (presidente); Compañía Expendidora de pulque (presidente) Compañía Mexicana de Petróleo El Aguila (consejero); Banco Central Mexicano (consejero); Banco Peninsular Mexicano (consejero); Compañía Fundidora de Hierro y Acero de Monterrey (vicepresidente); Caja de Préstamos para Obras de Irrigación y Fomento Agrícola (consejero); Compañía de San Rafael y Anexas (consejero), así como la Compañía Bancaria de Obras y Bienes Raíces (presidente) y la Compañía de Obras y Bienes Raíces de Guadalajara, entre otras. Cfr. CECEÑA JOSE LUIS, La penetración extranjera y los grupos de poder económico en el México porfirista, Lecturas Universitarias, núm. 22, tomo I, UNAM, CELA-PFL, 1975 pág. 199.

fundó el primer sindicato, al cuál llamaron Sindicato de Obreros Progresistas "Cruz Azul" y que aglutinó a la mayoría de los trabajadores del departamento de elaboración. Inmediatamente surgieron varios sindicatos en la fábrica, que demostraban un cierto gremialismo, de esta manera los trabajadores del taller mecánico crearon la Unión Mexicana de Mecánicos afiliada a la CROM. También los electricistas formaron un sindicato, su taller en 1926 formó el Sindicato Mexicano de Electricistas. Con estos antecedentes de organización, el 10 de septiembre de 1926 es firmado el primer contrato colectivo. Dicho contrato fue firmado por los representantes de la Unión Mexicana de Mecánicos Sección 32 y el Sindicato de Obreros Progresistas -éstos por una parte, y por la otra-, la Compañía Manufacturera de Cementos Portland Cruz Azul. En 1926, la TOLTECA con el objetivo de monopolizar la industria cementera inició una agresiva campaña propagandística contra La Cruz Azul. Debido a la presión ejercida por la TOLTECA sobre el Banco Nacional de México que era el principal accionista de la empresa, y con el pretexto de los problemas sindicales, los propietarios deciden iniciar un proceso de venta de la Cruz Azul. El general Plutarco Elías Calles propuso la resolución a través de una operación de compra venta, en la cuál el comprador formal sería el gobierno del estado de Hidalgo, fungiendo como aval el gobierno federal, mismo que complementaría el pago inicial después de tomar en cuenta los derechos de antigüedad de los trabajadores de la Cruz Azul, para quienes ésta representaba su único capital. Los trabajadores tenían que pagar en 10 años el

importe de la fábrica, más el 10% de interés; en total 1,312,555.20 pesos. (8)

La crisis económica mundial de 1929 había causado una baja importante en la demanda de cemento que repercutió drásticamente en la empresa, viéndose forzada a reducir su producción y por esta razón los trámites para venderla fueron apresurados para que finalmente fuera vendida a la TOLTECA. La operación de compra-venta fue el 10 de marzo de 1931 por la cantidad de 1,000,00 (mil nuevos pesos). (9)

El interés de los compradores era muy claro. La TOLTECA exigió recibir a La Cruz Azul librada de compromisos y "parada", y el 15 de octubre de 1931 fue la fecha fijada para la entrega. De esta forma la TOLTECA lograría suprimir a su competidora, pues evidentemente nunca la volvería a poner en funcionamiento. Los obreros de La Cruz Azul se enteraron de la venta indirectamente y pidieron desde enero de 1931 información sobre los cambios que se acercaban. Como los obreros no recibían información sobre los cambios, pidieron ayuda a la Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo para solicitar una inspección de la situación para informar posteriormente al entonces gobernador de Hidalgo, el ingeniero Bartolomé Vargas Lugo. Para marzo de ese año, -1931-, lo primero que hicieron los nuevos accionistas de la TOLTECA fue ir desmantelando la fábrica, para llevarse lo mejor de la maquinaria a su planta. Los nuevos administradores llegaron con el fin de hacer renunciar a la mayoría de los desmoralizados,

8. CRUZ AZUL. La Cruz Azul el quehacer de una cooperativa. pág. 25

9. Cfr. CRUZ AZUL. La Cruz Azul el quehacer... op cit. pág 28.

para que se retiraran sin ninguna indemnización. Obviamente el sindicato se opuso y se empezaron a organizar por la defensa de su fuente de trabajo. Los dirigentes sindicales jugaron un papel muy importante para lograr la resistencia en esta primera fase.

En la Asamblea que los nuevos accionistas efectuaron el 17 de agosto de 1931, acordaron resueltamente cerrar la fábrica para operar sólo con la TOLTECA. Es necesario citar la parte del acta de esa asamblea que consigna los acuerdos que fueron aprobados por unanimidad de votos:

"1o. Es de disolverse la Compañía Manufacturera de Cemento Portland "La Cruz Azul"; 2o. Póngase a la citada compañía en liquidación, a partir del 1o. de septiembre y hasta el 31 de diciembre...Nombrando como único liquidador al señor Gerald Herbert Everart Vivian, quien aceptó el cargo y protestó desempeñarlo fielmente, con todas las facultades que al liquidador le confieren los estatutos de la compañía..."(10)

El siguiente paso fue la propuesta de indemnización a los trabajadores con un mes de salario, ignorando la existencia del contrato colectivo. Esta arbitrariedad fue enfrentada legalmente por los trabajadores, decididos a defender su fuente de trabajo. El consorcio resolvió indemnizar a los empleados de confianza, pero su prepotencia los llevó a ofrecer a los trabajadores una indemnización equivalente a un mes de salario. Cuando les hicieron ver que existía un contrato colectivo de trabajo y que se encontraban organizados para impedir tal arbitrariedad, rompieron las pláticas e intentaron sobornar a las autoridades locales de la Junta de Conciliación y Arbitraje. Así, es como decidieron el paro de la misma por incosteabilidad para el 15 de

10. Cfr. CRUZ AZUL, La Cruz Azul: 1931-1981, pag.7.

octubre. El 12 de octubre de 1931 ocurrió la última maniobra de la empresa para quebrantar la resistencia obrera: avisaron a todos los trabajadores que pasaran uno por uno a las oficinas, para recibir la ridícula indemnización. Esta oferta constituyó una prueba de fuego para la conciencia sindical de los trabajadores que quedaban: alrededor de 192.⁽¹¹⁾ Ellos reconocían que si triunfaba la maniobra empresarial, simple y llanamente se quedaban sin trabajo, que sus familias iban a padecer y que prácticamente desaparecería el pueblo y todas las vecindades circunvecinas que en forma directa o indirecta dependían de la actividad económica de La Cruz Azul. El día previsto para el paro, los obreros tomaron las instalaciones de la fábrica asesorados por el señor Arcadio Cornejo, Presidente de la Junta de Conciliación y Arbitraje de Tula y Senador de la República, hombre dispuesto a apoyar y defender los derechos de los trabajadores de La Cruz Azul. Los empresarios pararon la fábrica el jueves 15 de octubre, pero los trabajadores tomaron las instalaciones en una gran jornada de lucha contando con el apoyo de la Junta de Conciliación. El sábado 17 de octubre se llevó a efecto la primera audiencia del juicio laboral, ante la H. Junta Municipal de Conciliación y Arbitraje de Tula, en respuesta a la demanda que los obreros presentaron en contra de la Compañía. Transcurrieron días de angustiosa lucha entre tribunales, juicios y audiencias, hasta que por fin fue declarado improcedente el paro empresarial y el gobernador del estado fijó como fecha para reanudar las operaciones el 1o de noviembre. No obstante, la

11. Cfr. CRUZ AZUL. La Cruz Azul el quehacer... op cit. pág 30

empresa desatendió el fallo laboral y ante tal situación el Gobierno del Estado por medio del gobernador Vargas Lugo decretó, como medida para asegurar los intereses de los trabajadores, la incautación de la empresa. Es por esto que La Cruz Azul fue puesta en manos de los trabajadores el 2 de noviembre de 1931. Cuando la Cruz Azul quedó en manos de sus trabajadores, éstos contaban con más ánimos y deseos de salir adelante que con las herramientas propicias para ello. La fábrica había sido despojada de la mejor maquinaria y de refacciones, no se contaba con capital para reponerlas y habían sido cortados los suministros de energía eléctrica y de combustible. La Compañía de Luz y las petroleras, entonces en manos de extranjeros, se unieron al boicot propuesto por la TOLTECA. Se continuo con el acarreo de la materia prima, pero reanudar el funcionamiento de los hornos era imposible. El único capital lo constituían unos sacos de cemento, propiedad de la Secretaría de Hacienda, que habían sido embargados a la antigua compañía por el adeudo de impuestos. El cemento fue tomado en calidad de prestamo y con lo obtenido de su venta se compró el primer tanque de petróleo; fue necesario recurrir al gobierno del estado para que fungiera como comprador nominal del petróleo y suscribiera el nuevo contrato de suministro de energía eléctrica. Durante más de tres meses, los obreros se dedicaron a reconstruir la fábrica para ponerla en funcionamiento sin recibir ninguna retribución. Trabajaron jornadas interminables y apelaron a la solidaridad de comerciantes, familiares y sindicatos de la región para resistir este periodo. Finalmente, el 15 de febrero de 1932, los hornos se

volvieron a encender, dirigidos, administrados y operados por los propios trabajadores. Era obvio que los trabajadores de La Cruz Azul no tenían un centavo para iniciar sus actividades, por lo que se inició el siguiente proceso de negociación; el gobierno del Estado fungió como comprador formal; el Gobierno Federal otorgó el crédito y los obreros mantuvieron la administración de la empresa en forma de cooperativa. El apoyo del Gobierno progresista del estado de Hidalgo, a cargo del Ingeniero Bartolomé Vargas Lugo, fue determinante para la formación de la Cooperativa Cruz Azul. El 25 de abril de 1932, el Congreso del estado dictó una Ley de Expropiación por Causa de Utilidad Pública, aplicable cuando algún centro de trabajo operara con pérdidas o estuviera en peligro de quiebra. Los trabajadores de La Cruz Azul solicitaron la expropiación de la fábrica el 9 de mayo del mismo año. El 21 de mayo Vargas Lugo decretó la expropiación de la fábrica y su adjudicación a los trabajadores en forma de cooperativa, por la cantidad de 1,312,555.66 pesos,⁽¹²⁾ monto que deberían cubrir en 20 anualidades. Esta expropiación por parte del Estado hacia una planta cementera causó la expectación de las otras compañías de capital extranjero y representó una amenaza para éstos. Esto debido a que temían que el Estado las absorbiera; (*) porque se aseguró que:

12. Cfr. CRUZ AZUL, *La Cruz Azul el quehacer...* op cit. pág 32.

(*) Desde mi perspectiva esta idea de formar cooperativas nace en 1924 con el problema del campo, cuando recién elegido presidente de la república el general Calles, efectúa un largo viaje por Europa y había sido fuertemente impresionado por el sistema alemán de cooperativas de crédito rural. Luego envió a Francisco Trejo para estudiar los diferentes sistemas de organización que existían en Europa, en particular el modelo italiano. El primer resultado de estos estudios fue la creación de la Ley de Cooperativas, en 1926; y el segundo, la creación de la Ley de Asociaciones Agrícolas de 1932. Cfr. CARTON DE GRAMMONT HUBERT. "Los orígenes de la organización gremial de los pequeños propietarios agrícolas en México" en POZAS R y LUNA M. *Las empresas y los empresarios en el México contemporáneo*. Edit. Grijalbo. México. 1989.

"la expropiación de la fábrica Cruz Azul se convirtió pronto en un problema político que amenazaba la seguridad de las inversiones extranjeras. El escándalo fue mayúsculo e involucró a toda la jerarquía política del país". (13)

En febrero de 1934 la Cooperativa se registró en la entonces Secretaría de Economía Nacional y fue clasificada como "Cooperativa de Productores". A partir de entonces, los obreros de La Cruz Azul se dedicaron con una disciplina admirable a sacar adelante su fuente de trabajo. Como resultado de su esfuerzo el importe de la deuda se cubrió en nueve años, es decir, uno antes de lo previsto. "La Sociedad Cooperativa de Productores" se formalizó a los dos meses y 27 días después que se responsabilizaron de la fábrica: en una Asamblea General efectuada en Jasso, Hidalgo, el 29 de enero de 1934, los 192 socios fundadores constituyeron la sociedad denominada,

"Cooperativa Manufacturera de Cemento Portland La Cruz Azul... Tres semanas después, el 20 de febrero de 1934, la Cooperativa se registró en la Secretaría de la Economía Nacional, bajo el número 205 del libro respectivo..." (14)

El 27 de marzo de 1937, tras el cumplimiento adelantado de varios pagos, se efectuó el traspaso formal de la fábrica, en propiedad nominal del Gobierno del Estado a la Cooperativa. Los tiempos más difíciles habían sido superados sin embargo, la Cooperativa no estuvo exenta de problemas y tropiezos; tenía deudas que saldar, sin embargo, le fue posible salir adelante.

En la Asamblea General del 27 de abril de 1940, los cooperativistas decidieron la construcción de una nueva fábrica

13. Ibid.

14. op cit. CRUZ AZUL, La Cruz Azul: 1931-1981, pág. 15

en la región del Istmo de Tehuantepec, Oaxaca, por su riqueza en yacimientos de materia prima. Dos años más tarde se inició la construcción de la planta de Lagunas, Oaxaca.

Para 1953 se producían en las dos plantas de La Cruz Azul 126,086 toneladas anuales de cemento. La producción nacional era de 1,671,567 toneladas,⁽¹⁵⁾ lo cual significa que este cementera aportaba en ese tiempo el 7.5% del total a nivel nacional. Y para 1958 se inició la operación del horno No. 4 de la planta de Hidalgo; pocos años después se instaló el horno No. 5. Cada uno de éstos permitía una producción de 300 toneladas diarias. Debido a esto fue posible triplicar la producción. Porque a partir del año de 1967 hubo nuevamente un aumento importante en la producción, ya que se instaló el horno No 6 en Cruz Azul, Hidalgo. En 1972 y 1973 iniciaron operaciones otros dos hornos, el No 7 en la planta de Hidalgo y el No 3 de Lagunas. En 1976 se producían 1,422,000 toneladas de cemento anuales, cuando la producción nacional era de 12,584,000 toneladas. La Cruz Azul aportó durante este periodo alrededor del 10% de la producción nacional.⁽¹⁶⁾ En los ochentas siguió su crecimiento. Esta cooperativa llegó a exportar a los Estados Unidos pero en pequeñas cantidades. Ya en los noventa, el volumen de ventas fue de 3,406,904.422 toneladas.⁽¹⁷⁾ Además la Cruz Azul logró una gran producción. (véase el cuadro 1).

15. Cfr. CRUZ AZUL, La Cruz Azul el quehacer... op cit. pág 28.

16. Cfr. CRUZ AZUL, La Cruz Azul el quehacer... op cit. pág 26.

17. CRUZ AZUL, Informe anual. 1991-1992.

Cuadro 1

PLANTAS CRUZ AZUL, HIDALGO; y LAGUNAS, OAXACA		
Producción	1990	1991
Cruz Azul, Hidalgo	1,836,513	1,870,523
Lagunas, Oaxaca.	1,409,447	1,554,845
TOTAL (Toneladas)	3,245,960	3,425,368

Fuente: CRUZ AZUL, Informe anual 1991-1992.

3.3. CEMENTOS MEXICANOS. (CEMEX)

CEMENTOS MEXICANOS, S.A. (Grupo).

Cementos Mexicanos (CEMEX) empieza sus actividades en 1906 en Hidalgo, Nuevo León, bajo el nombre de "Cementos Hidalgo", siendo la primera empresa productora de cemento en el país. En 1920 se fundó en Monterrey, Nuevo León otra planta que se denominó "Cementos Portland Monterrey, S.A". De la unión de ambas cementeras en 1931, dan origen al nombre actual del grupo. Sin embargo, en 1934 la planta de Hidalgo, Nuevo León, se convierte en cooperativa, siguiendo el ejemplo de la Cruz Azul. Entre sus altos ejecutivos han estado: Rodolfo J. Garcia y Pablo Salas y López; su directorio ha incluido a Juan R. Brittingham, Marcelo Zambrano Hellion y Salvador Sada Gómez.

La concentración y centralización de CEMEX se inicia en 1947 cuando en coinversión con Fundidora de Fierro y Acero Monterrey, se forma "Cementos del Norte", con el objeto de producir cementos siderúrgicos. Posteriormente y debido a la demanda de cemento de la década de los sesentas, inauguran en 1966 y 1967 las plantas de Ciudad Valles SLP, y Torreón Coahuila. En 1966 CEMEX adquiere "Cementos Maya, S.A" que tenía una planta en Mérida, Yucatán.

Para 1973, esta sociedad adquirió las acciones de otra planta ubicada en León Gto. En 1973 se concretó la compra de "Cementos Guadalajara", con dos plantas, dos instalaciones de molienda y una variedad de empresas subsidiarias en el ramo de la construcción. Emitió acciones al público en 1976; controlada por el Grupo CEMEX. Para fines de los ochenta CEMEX era ya un monopolio con ocho empresas dedicadas a la producción de cemento, once a la elaboración de concreto, tres a la producción de bolsas y empaques y una en cada uno de los ramos de la cal, elementos prefabricados y bienes de capital. En la división concreto de CEMEX, destacan las siguientes empresas: Concretos de Alta Calidad y Agregados; Concreto, Cascajo y Arena, Concretos Cemmex; Concreto y Derivados; Concretos del Bajío, Concreto y Precolado. Las empresas de este grupo tienen una participación de más del 20% del mercado mexicano en actividades de premezclado. Este grupo además posee a través de Concretos del Bajío y Concreto Precolado, una fábrica para la producción de blocks y elementos prefabricados. CEMEX, en coinversión con capital danés, creó la empresa que produjera bienes de capital, instalando Fabricación de Maquinaria Pesada (FAMAPE). En mayo de 1987 CEMEX por medio de Cementos Maya, compró al "Grupo Anáhuac",⁽¹⁸⁾ y en 1989, con la

18. A principios de los ochenta, "Cementos Anáhuac" estaba considerado como el cuarto grupo importante dentro de la industria cementera mexicana, ya que tenía casi el mismo nivel de producción que APASCO, pero sin expandirse a otras ramas del mismo sector. "Cementos Anáhuac" fue iniciada el 31 de julio de 1943, pero empieza a producir cemento hasta 1946, con una capacidad de 30,000 toneladas anuales. La fábrica aumentó su capacidad anual en 1948 a 75,000 toneladas y en 1950 a los 105,000. En 1971-1972, con la instalación de hornos con sistema de precalentador muy superior a los existentes, la capacidad se incrementó en 1973 a 1,800,000 toneladas anuales. Cuando este grupo estuvo dirigido por Julio Serrano, se preciaban de controlar una parte importante del mercado cementero en el Centro del país, ya que la Planta de Tamuín, S.L.P., fue construida para exportar cemento al sur de los Estados Unidos. También se puede afirmar que su planta de Barrientos Estado de México, era -en su momento- la más grande de América Latina. Cfr VILLEGAS EDUARDO en Punto del 14 de octubre de 1991, pág.13

fusión de Cementos de Guadalajara con "Empresas TOLTECA de México, S.A de CV" creó "Tolmex".⁽¹⁹⁾ La adquisición de TOLTECA convirtió a CEMEX en el participante dominante en el mercado de concreto de mezcla preparada en México, que crece al doble de la tasa del mercado para cemento en sacos. Para enero de 1993, CEMEX anuncia la adquisición de los activos de la Sociedad Cooperativa Industrial "Cementos Hidalgo".⁽²⁰⁾ CEMEX cuenta actualmente con nueve plantas repartidas en el norte de la República principalmente, aunque también tiene en el centro y sur del país. (véanse mapas pág 8). Aunque para 1994, CEMEX contaba ya con 19 plantas en total, dos están sin funcionamiento. Sin embargo este grupo no es muy vulnerable a las importaciones debido a que los grandes centros de consumo se encuentran en lugares principalmente por tierra. En México CEMEX tiene una capacidad

19. Con el transcurso del tiempo Tolmex se ha convertido en la principal subsidiaria de CEMEX, ya que ha mostrado un rápido crecimiento, debido principalmente a su fuerte posición en el creciente mercado del concreto premezclado. Los especialistas han asegurado que Tolmex podría registrar un crecimiento inusitado cuando la SCT decida terminar con la técnica prehistórica de construir carreteras de asfalto y las sustituya por las de concreto, que duran más. Aunque esto se concesionó en 1992, al parecer hasta estos momentos -1994 en que se escribe este trabajo-, ya no se ha incentivado la construcción de éstas. En marzo de 1993, Tolmex anuncia que construiría en este año, una nueva planta en el bajo, Colima, y una más en Puebla con una capacidad de 400 mil toneladas anuales, además incrementaría la capacidad instalada en Atotonilco y Guadalajara. En este año también, Tolmex mantuvo su tendencia de crecimiento al manifestar un incremento de 11% con relación a 1991, ya que las exportaciones de cemento fueron de 1.1 millones de toneladas, de las cuales 30% se vendieron a países del lejano Oriente, en donde los precios son mayores que en Estados Unidos. Cfr periódico *El Financiero* sección Negocios del día 1 de febrero de 1993 pág 14 y el del día 8 de febrero de 1993 pág 38 de ésta última la sección de Economía.

20. "Cementos Hidalgo" era una cooperativa que tiene una planta ubicada a 25 kilómetros al noroeste de Monterrey y cuenta con una capacidad de producción de mil 500 toneladas diarias y de 500 mil toneladas al año; cuenta con dos hornos, uno con capacidad de 500 toneladas y el otro con capacidad de mil; sus principales mercados son los estados de Nuevo León, Coahuila y Tamaulipas. La antigua cooperativa, que a finales de 1992 prácticamente cambió su estructura para constituirse como sociedad anónima, era solvente y cumplía con sus obligaciones ante Nafinsa. No obstante, carecía de recursos adicionales que le permitieran su modernización y la introducción de tecnología de punta a fin de ser más eficiente y lograr mayores niveles de productividad. Es por esto que se da la absorción por CEMEX. Es necesario decir que esta cementera ha sido el sostén de la vecina población. Cfr. periódico *El Financiero* del 1 de febrero de 1993 los artículos de SOTO LUIS "CEMEX, analistas felices" y de HERRERA ESTHER, "Compra CEMEX los activos de Industrial Cementos Hidalgo" pág.14 sección Negocios.

instalada superior a los 20 millones de toneladas y por esto es el principal productor de cemento en el país, en donde participó en 1992 con el 66% del mercado y posteriormente con más porcentaje, seguido por Cruz Azul (14%) y APASCO (13%). CEMEX es poseedora de un capital de "mil 800 millones de dólares"⁽²¹⁾ con el dominio del mercado mexicano del 80%, en 1993⁽²²⁾ por las recientes adquisiciones.

Ahora bien, indudablemente CEMEX ha sido la empresa que es punta de lanza de la industria cementera mexicana en el extranjero. En 1989, las cifras de exportación de CEMEX se ubicaron en 4.2 millones de toneladas, lo cual traería como consecuencia que la prestigiada revista estadounidense "Rock Products" la distinguiera como la "Empresa cementera del año en Estados Unidos". Es debido a esto que en abril de 1990 Lorenzo H Zambrano Director General de CEMEX, recibe de manos del Presidente Salinas de Gortari, el reconocimiento que la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM) otorga al grupo exportador más destacado".⁽²³⁾

21 y 22. CEMEX en Lo Mejor. No. 29. Diciembre 1992-enero 1993

23. Cfr. Revista Construcción y Tecnología, abril de 1990, pág. 4 A CEMEX la podemos considerar dentro de las "EMPRESAS ALTEX" (ó empresas altamente exportadoras). Ya que se identifican como empresas altamente exportadoras a las que en el último año registren saldo favorable en su balanza comercial y que sus exportaciones directas hayan sido por un valor mínimo de tres millones de dólares, o un millón de dólares cuando esta cantidad represente como mínimo el 40% del valor de sus ventas totales. También se configuran como empresas altamente exportadoras a los exportadores indirectos que hubieren realizado ventas anuales de mercancías incorporadas a productos de exportación, por un valor mínimo equivalente al 50% de sus ventas totales. A las empresas que cumplen con estos lineamientos se les extiende su Constancia de Empresa Altamente Exportadora, conocida como "Altex", que le confiere a su titular el derecho a obtener un trato ágil y oportuno de las dependencias y entidades del sector público, en todo lo relativo a sus trámites con operaciones de comercio exterior. Cfr. Pequeña y Mediana Industria, "Hecho en México" Año 7 núm. 69, septiembre de 1987. Pág. 12.

La expansión de CEMEX no ha sido únicamente en el país y las cifras de exportación antes citadas lo demuestran. En el ámbito internacional, el actual tamaño de CEMEX la convierte en el cuarto exportador de cemento en el mundo, después de las europeas "Holderbank" de Suiza, "Lafarge Copee" de Francia -subsidiaria de Holderbank- y "Blue Circle" de Gran Bretaña. De esta última compró la participación en TOLTECA y las instalaciones cementeras en California y Arizona.

A CEMEX la han considerado en los últimos años, como la cuarta compañía cementera más importante del mundo, debido a que maneja inversiones en Latinoamérica, Europa y Estados Unidos donde recientemente adquirió -1993- las compañías "Sunbelt Enterprise", "Houston Shell and Concrete Sunward Materials" y "Pacific Coast Cement".

Además CEMEX controla el mercado del sur de los Estados Unidos con la adquisición de las empresas cementeras "South Western Sunbelt Cement", "BCW Inc". con una terminal de distribución de cemento en Los Angeles, California, y plantas de cemento y concreto en Houston. Para septiembre de 1994, CEMEX anuncia que su subsidiaria Sunbelt Cement adquiere una planta de cemento en New Braunfels, Texas, perteneciente a Lafarge Corporation, la subsidiaria norteamericana de Lafarge Coppee. Esta última adquisición incluyó tres terminales de cemento y el 52% de Parker Lafarge Inc. que es una planta de materiales para la construcción con base en Houston, Texas. Esta planta cuenta con una capacidad de aproximadamente 1 millón de toneladas de cemento anuales, además tiene capacidad de almacenaje y

distribución en las áreas de Forth Worth, Tyler y Katy, en Texas. Además Parker Lafarge Inc, opera varias plantas de asfalto y agregados en Houston y New Braunfels. Lo importante de estas adquisiciones radicó, en que mejoró la posición de CEMEX en el sur de los Estados Unidos además de cimentar una base sólida para expandir la capacidad operativa en esa región.^(*)

También en febrero de 1993, CEMEX adquiere 50% de las empresas "Concemt Ltd". y "Contrade Ltd", comercializadoras y distribuidoras de cemento en la región del Caribe.⁽²⁴⁾ Es necesario decir que en esta región⁽²⁵⁾ en los noventa, cuenta con un consumo de cemento superior a los nueve millones de toneladas anuales e importa alrededor de 20% de sus necesidades, mismas que con la adquisición de CEMEX podrán ser abastecidas. En ese mismo año -1993-, CEMEX estudia los mercados de Argentina, Brasil, Chile y Perú; pero en ese tiempo no encontró oportunidades viables, y desmiente la versión de que tenía interés en adquirir la empresa peruana de "Cementos Lima", y para consolidar su presencia en esta región caribeña en 1994 CEMEX, adquirió 54% de la cementera VENCEMOS, una compañía venezolana que incrementó sus exportaciones a los Estados Unidos a partir de que el gobierno

(*) BARCENAS EFRAIN. "Avanza CEMEX en el sur de EU", en El Economista del 13 de septiembre de 1994, pág. 8.

24. Cfr VILLEGAS CLAUDIA. "CEMEX compró 50% de acciones de 2 comercializadoras de cemento". en El Financiero. Lunes 8 de febrero de 1993. Sección Negocios, pág. 18.

25. La Compañía "Concem Ltd". cuenta con una terminal marítima que actúa como centro de distribución en Freeport, Bahamas y con asociaciones para importación y distribución de cemento en diversas islas de la región, tales como Bermudas, Haití e Islas Cayman. Por su parte la compañía "Contrade Ltd". cumple las funciones de transporte marítimo y adicionalmente posee una participación de 51% de "Island Cement", compañía importadora de cemento en Bahamas. La adquisición de ambas compañías le representan a CEMEX sinergias estratégicas, puesto que este consorcio mexicano cuenta con plantas cercanas a la costa del golfo de México, donde podrán abastecer los mercados de estas empresas.

gravó al cemento mexicano con impuestos compensatorios. (**)

Se podría creer que la mayor participación internacional de CEMEX es únicamente en América, sin embargo es necesario decir que en junio de 1992, CEMEX por medio de su director Lorenzo H Zambrano, realiza una consistente inversión en España, que es el tercer mercado cementero más grande de Europa. España es un mercado especialmente atractivo para CEMEX debido a su firme economía en comparación con el resto de Europa y a la fortaleza de su mercado nacional de cemento. CEMEX eligió entrar a Europa a través de España. Esto implica que las operaciones realizadas en este país han engrandecido y consolidado la globalización de CEMEX. La compra de "La Auxiliar de la Construcción", mejor conocida como "Sansón", complementaría la adquisición de la "Compañía Valenciana de Cementos Portland". Sansón y Valenciana son las dos cementeras más grandes de ese país. Con la adquisición de Sansón y Valenciana, CEMEX realizaría una inversión total hasta de 1,850 millones de dólares, esperando que tuviera un crecimiento en la demanda de este producto por encima del promedio de los países miembros de la Comunidad Económica Europea. Con esta transacción CEMEX está intentado formar un grupo en España capaz de competir efectivamente con los principales productores de Cemento en Europa. Ya que según aseguran los cementeros norteamericanos,

(*) La cementera Vencenos fue fundada en 1943 y opera con cuatro plantas con una capacidad instalada de 3.71 millones de toneladas en una de las cuales Lafarge Coppé, subsidiaria de Holderbank, adquirió 20% de la planta "Pertigalete" a través de un intercambio de deuda. Cfr. VILLEGAS CLAUDIA. "CEMEX por su consolidación en Sudamérica". en El Financiero del martes 2 de agosto de 1994. Sección Negocios. pág.10.

"Europa se encuentra en medio de una fiebre de construcciones, y el nuevo clima político en la Europa del Este promete nuevas oportunidades en infraestructura, en la construcción pública y privada y en nuevos desarrollos" (26)

La importancia de las adquisiciones realizadas en Europa por CEMEX, radica (27) en que Sansón y Valenciana son las dos compañías cementeras más grandes de España. Cada una tiene una participación del mercado cercana al 14%. Con estas adquisiciones CEMEX intentaría tener una capacidad de producción de 32 millones de toneladas, ventas consolidadas estimadas para 1993 de 3,600 millones de dólares (2,500 millones antes de las adquisiciones) y flujo de efectivo, después de las inversiones de capital de trabajo, de 760 millones de dólares (500 millones sin las adquisiciones). (28) Sansón y Valenciana operan y son líderes en regiones diferentes de España. La presencia combinada del grupo coloca a CEMEX en una posición estratégica para estar cerca de los principales centros de consumo y, con ello, reducir los costos de transporte. El grupo combinado Valenciana-Sansón

26. ENGBERT ROBERT. (Presidente del Consejo de la PCA). "El cemento en la década verde". Discurso de apertura en la Conferencia Técnica IEEE de la industria del cemento en Tarpon Springs, Florida Estados Unidos. Septiembre de 1990. Cfr. Revista Construcción y Tecnología. Septiembre de 1990, pág. 6

27. Además los especialistas bursátiles aseguraron que esta nueva adquisición por CEMEX, demostró que "la guerra del cemento" declarada después de que CEMEX le "arrebato" Tolmex a Holderbank, aún continúa, y expresaron: "esta acción es una revancha de CEMEX a las empresas cementeras de Europa -encabezadas por Holderbank- por lo del dumping en Estados Unidos". Esto por el hecho de que el mercado español está controlado por Sansón (14%); Lafarge (13%); Holderbank (13%); y los pequeños productores. Cfr. GARCIA THERES. "CEMEX, al tercer lugar en el rating cementero". en El Financiero del 8 de julio de 1992, pág. 10.

28. Para marzo de 1993, se informaba que la consolidación de los resultados de estas adquisiciones en España, y el incremento autorizado en el precio del cemento durante este periodo permitieron a CEMEX un crecimiento anualizado de 17.11% y una mejoría de 12.97% en el nivel de sus ganancias hasta el cuarto trimestre de 1992. Por su parte, sus ventas acumuladas a diciembre de 1992 ascendieron a 6 mil 901 millones 148 mil nuevos pesos. Cfr. PINEDA MIGUEL. "Consistente inversión realizada por CEMEX en España: Zambrano. Es el tercer mercado de Europa". en Excelsior del martes 21 de julio de 1992. pág. 7 y GRAJEDA RAFAEL. "Avanza CEMEX; estudia planes de co-inversión con productores e importadores filipinos de cemento". en El Financiero del 2 de marzo de 1993. pág 10 sección negocios.

intenta ser el productor más grande de concreto en España y reunificará dos firmas que alguna vez constituyeron una sola entidad legal.

Las exportaciones de CEMEX, en la última década del siglo XX, también están en plena diversificación -como ya se mencionó- hacia Oriente (Cuenca del Pacífico). CEMEX exporta a: Kuwait, Tailandia, Singapur, Malasia, Corea, Taiwan y Japón, en donde se colocan 30 mil toneladas, no obstante que los tigrillos asiáticos son grandes productores de cemento como lo hemos vimos con Japón.

En marzo de 1993, los empresarios de CEMEX Javier Prieto y Ricardo Nájera se reúnen en Filipinas con cementeros y autoridades del Consejo de Inversión de ese país para estudiar el establecimiento de coinversiones con empresas importadoras y productoras de cemento en Filipinas. Dichas negociaciones buscarían ampliar la agenda de trabajo del proyecto regional mexicano "Asia-Pacífico", impulsada por el sector privado y el Gobierno Federal. CEMEX realizaría un profundo análisis de la región del sudeste del Pacífico para explorar distintas posibilidades de negocios. Es por esto que el objetivo de los empresarios de CEMEX en Manila sería conocer el mercado filipino y estudiar posibles proyectos de coinversión en el ramo cementero de ese país. (29) Debemos recordar que en 1992, Filipinas suscribió un acuerdo bilateral con México con el cual se buscaría la eliminación de todas las tarifas y barreras no arancelarias con la finalidad de promover el comercio entre ambos países. Con esto también se buscaría agrandar los horizontes comerciales entre los

29. GRAJEDA RAFAEL. *ibid.* pág. 10 sección negocios.

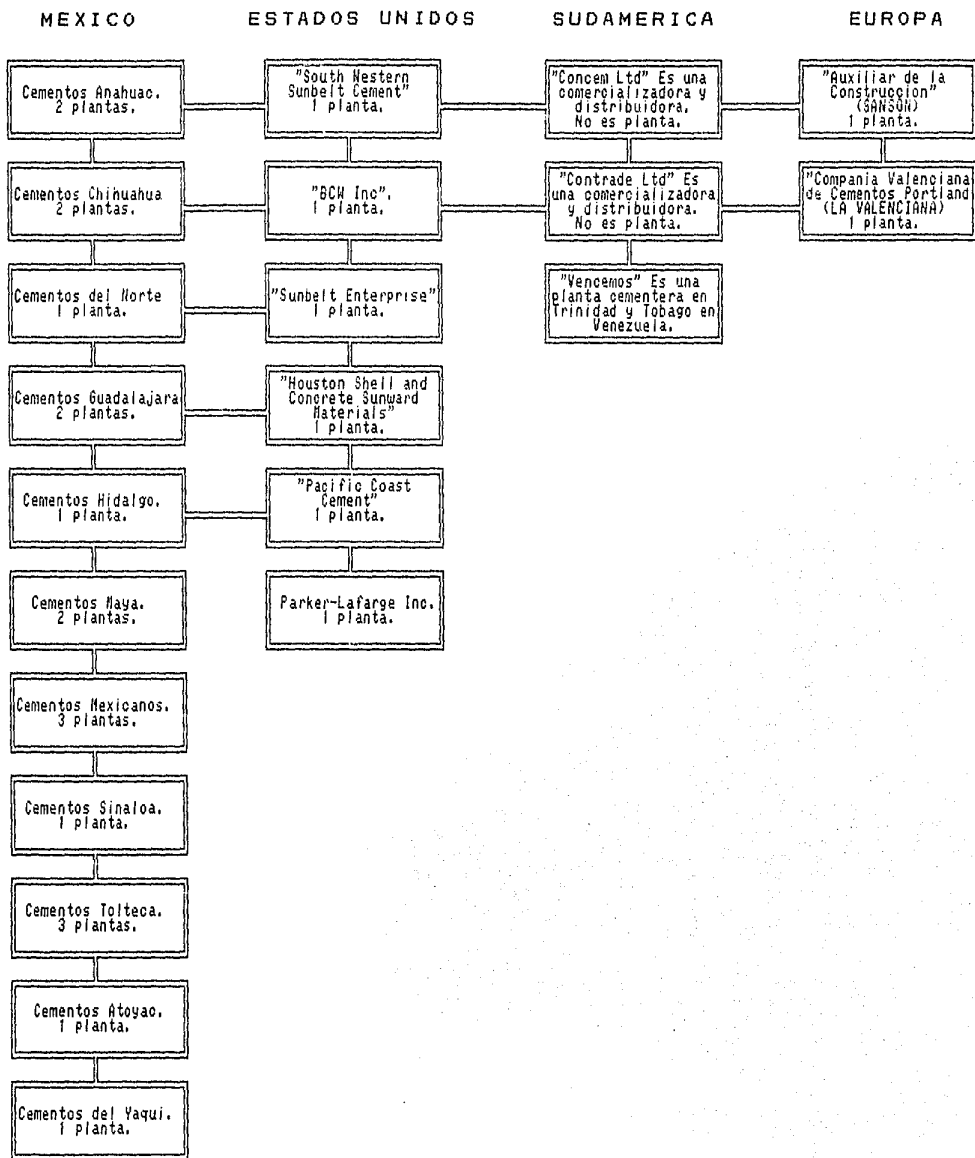
47 países que integran la Cuenca del Pacífico a través de la inversión del sector privado de los diferentes países involucrados con el presidente de la compañía filipina "Philcemcor" (Phillipines Cement Corporation) y altos funcionarios del Departamento de Relaciones Exteriores de ese país.

Por otra parte, CEMEX incursiona desde 1987 en la actividad turística al asociarse con "Marriot Corporation" para la construcción de dos hoteles uno en Cancún y otro en puerto Vallarta.

CEMEX es una clara muestra y expresión del multinacionalismo empresarial de Nuevo León y refleja las bondades del modelo de desarrollo económico regiomontano que ha estado permanentemente a la vanguardia.

CEMEX tiene 88 años de historia con una fuerte orientación en el negocio del cemento y un compromiso de reinvertir el flujo de efectivo en el mercado nacional e internacional de cemento. Sus ingresos anuales son de aproximadamente mil 700 millones de dólares. En los próximos años la compañía intenta incrementar en 8.8 millones de toneladas anuales su producción de cemento e incrementar al doble la producción de concreto. Invito al lector a que revise el cuadro 1 para que conozca la capacidad instalada de CEMEX.

Cuadro 1 CEMEX. Plantas Nacionales e Internacionales.



Fuente: Elaboracion propia. 1994.

3.4. LA TOLTECA. (CEMEX)

EMPRESAS TOLTECA DE MEXICO, S.A. DE C.V.

La TOLTECA se fundó a principios de este siglo en 1909. Fue fundada por la "Louisville Cement Company", instalando la primera planta en Tula Hidalgo, muy cerca de la zona arqueológica de los Toltecas. Tal vez de ahí su nombre.

Al empezar la Revolución Mexicana estos capitalistas norteamericanos decidieron vender la compañía a la "Associated Portland Cement Manufacturers", que era un fuerte grupo inglés que tendría mucha influencia en la construcción del país. En 1910 la fábrica de la TOLTECA se instaló a 6 km de La Cruz Azul, por existir ahí una gran riqueza de las canteras de materias primas en esa región del Estado de Hidalgo. La TOLTECA contaba con más y mejores recursos que la competencia, y a pesar de esto la convivencia pacífica fue posible durante años. La TOLTECA se vio arrasada con el movimiento revolucionario que prácticamente detuvo el crecimiento del país por cerca de diez años.

"Con la cruenta guerra civil que provocó el asesinato del presidente Madero, la demanda de cemento se vino abajo. La TOLTECA hubiera quebrado si sus dueños no la refaccionaban constantemente durante la época aciaga. Para dar una idea de la catástrofe, es suficiente decir que, en 1915, la TOLTECA vendió escasamente 4,000 toneladas. Esto es, dicha fábrica de cemento requirió de todo un año para vender lo que actualmente vende el conjunto de esta industria en un día..."⁽³⁰⁾.

Al culminar el período revolucionario, se reinician los trabajos de la TOLTECA. En 1919 empieza, como parte de su propaganda, publica la "Revista TOLTECA" que tenía como fin

exponer al país la arquitectura funcional de Le Corbusier.⁽³¹⁾ Además en este año este grupo, empieza una campaña de publicidad para dar a conocer las múltiples aplicaciones del concreto, así como la mejor manera de confeccionarlo y colocarlo.

Para 1926, la TOLTECA con el fin de monopolizar la industria del cemento, desató una violenta campaña propagandística contra La Cruz Azul. Además la crisis económica de 1929 había causado una baja significativa en la demanda de cemento. Esta crisis repercutió drásticamente en La Cruz Azul, viéndose forzada a reducir su producción y por esta razón los trámites para venderla fueron apresurados para que finalmente ésta fuera vendida a la TOLTECA. La operación de compra-venta fue el 10 de marzo de 1931 por la cantidad de N\$1,000,00 (mil nuevos pesos). El interés de los compradores era muy claro. La TOLTECA exigió recibir a La Cruz Azul librada de compromisos y "parada", y el 15 de octubre de 1931 fue la fecha fijada para la entrega. De esta forma la TOLTECA lograría suprimir a su competidora, pues evidentemente nunca la volvería a poner en funcionamiento. Sin embargo, la Cruz Azul logró salir adelante y en 1932 vuelve a funcionar como cooperativa como ya se mencionó anteriormente, y deja de pertenecer a la TOLTECA.

En 1932 la TOLTECA empieza sus actividades en la planta Mixcoac, en el Distrito Federal con una capacidad inicial de 6,000 toneladas anuales, ascendiendo rápidamente a las 150,000 toneladas. Esto fue consecuencia del proceso de acumulación

31. Dentro de algunas de las nuevas tendencias arquitectónicas de ese momento, la TOLTECA hizo suya la doctrina llamada entonces "funcionalista", y su principal exponente era el arquitecto Le Corbusier.

capitalista acelerado de la época posrevolucionaria, que se proyectó en el impulso a la obra pública, sobre todo en la construcción de infraestructura nacional.⁽³²⁾ Para 1959, la TOLTECA construye otra fábrica en Atotonilco Hidalgo, con una capacidad inicial de 360,000 toneladas anuales. En 1966 se realizó la ampliación de la planta hasta lograr una producción de 1,300,000 toneladas anuales.

En 1969 con el fin de descentralizar la industria del cemento del Distrito Federal, zonas periféricas y la región del pacífico, la TOLTECA inaugura en este año la planta de Zapotiltic en el Estado de Jalisco. En este mismo año y para diversificar sus actividades dentro de la misma rama de la construcción, la TOLTECA adquiere la empresa de Concreto premezclado "Preconcreto".

En 1970 durante el gobierno de Luis Echeverría y debido a su política por "mexicanizar" la industria, a través de una operación comercial equitativa, el "Grupo ICA" asociado con empresarios mexicanos unidos al Estado, compró el 51% de las acciones y se designó como Presidente del Grupo TOLTECA a Bernardo Quintana Arriola.⁽³³⁾

32. *Slin op cit.*

33. Bernardo Quintana Arriola formó el renombrado Grupo ICA, que es una firma tenedora de docenas de compañías (60 compañías hasta fines de los ochenta y casi noventa mil empleados). Quintana Arriola dirigió su empresa desde 1946 hasta su muerte en 1984; y presidió "Empresas TOLTECA e "Industrial de Hierro. Relacionado con Carlos Sánchez Navarro por su matrimonio, Bernardo Quintana Isaac, su hijo, tomó a su cargo la administración de la empresa familiar, y ha sido miembro del directorio del Grupo financiero Atlántico. Cir. CAMP ROBERICK. A. Los empresarios y la política en México: una visión contemporánea. Edit. PCE. México. 1990. pág. 228.

El Grupo TOLTECA se ha asociado con capital inglés de la "Associated International de Cement LTD", con 40% de acciones, siendo las demás del Grupo ICA.⁽³⁴⁾ Son accionistas extranjeros y nacionales. Desde la aparente "mexicanización" de la industria mexicana, la empresa TOLTECA inició una etapa de expansión y crecimiento acelerado, esto es, en una mayor concentración y centralización de capital.

Debido a que el Grupo ICA le imprimió bastante apoyo y fuerza, empezaron los planes de expansión en terrenos de la misma rama constructora; así unieron al grupo TOLTECA las siguientes empresas: "CARSA", productora de concreto premezclado; "PREMESA", elaboradora de productos prefabricados de concreto y "SACSA" de agregados pétreos.

La TOLTECA supo aprovechar el apoyo de ICA ya que en 1971 adquiere "Concretos Guadalajara"; en 1972 "Cementos Atoyac". En 1973 compraron "Cementos del Pacífico", "Cementos Portland"; "Cementos Sinaloa" y "Precolados Hércules". Estas empresas formaban parte del grupo cementero trasnacional "San Luis Mining Company", que operaban en la zona del pacífico del país. La gran competencia en los años setentas entre la TOLTECA y otras cementeras, se puede ilustrar claramente con la visión de Elvira Concheiro que nos dice:

"Empresas TOLTECA S.A; constituye la más grande empresa monopólica del país productora de cemento y concreto premezclado. A partir de 1976, la empresa matriz

34. En las "EMPRESAS ICA, S.A", (Ingenieros Civiles Asociados Sociedad Anónima), el propietario es privado y su campo es la construcción, aunque posee muchas filiales de otras ramas o sectores. Fue fundada en 1947 por Bernardo Quintana Arrijoja con un grupo de egresados de la UNAM, es una empresa de propiedad familiar; el liderazgo pasó a manos de Bernardo Quintana Isaac a la muerte de su padre. Es la mayor empresa constructora de América Latina. Cfr CAMP R. Los empresarios... op cit.pág.205.

absorbió un conjunto de empresas fabricantes de cemento y concreto premezclado distribuidas por todo el país. Así la dimensión que adquirió esta gigantesca corporación dió lugar a que a su interior se formaran dos sociedades "holding" (*). La primera de ellas es "Empresas TOLTECA, S.A" que actúa como una "controladora pura", (**) sin empleado alguno y opera sólo a través del Consejo de Administración y un Consejo Delegado. Es en esta "holding", en donde se centraliza tanto las decisiones generales como la distribución del capital y los planes de reinversión... La segunda "controladora" es Fomento Industrial, S.A. de C.V., cuya actividad es meramente funcional en tanto se dedica sólo a la expansión general de las empresas del grupo. Controla el 40% de las acciones de Cementos TOLTECA; el 100% de las otras empresas fabricantes de cemento y el 51% de las empresas fabricantes de concreto... "(35)

Es necesario resaltar, que el cuerpo directivo del grupo TOLTECA lo han compuesto personajes con alguna importancia dentro de la política mexicana, (36) como ejemplos Bernardo Quintana Arrijoa fue uno de los ejecutivos y Alfredo del Mazo Vélez ha sido uno de los miembros del directorio, ambos claros representantes de la burguesía de los años cuarenta. En 1980, el

* Las cursivas son mías. Entenderemos por holding una empresa creada con el fin de controlar o poseer las acciones de otras empresas. Por eso en ocasiones se le denomina "empresa controladora", aunque se dice que la traducción correcta es "empresa tenedora". La controladora es más bien una variante de la anterior, y designa generalmente a cualquier empresa que compone la mayor parte de sus activos con acciones o partes sociales de otras empresas, aun cuando su participación en ellas sea minoritaria. Otros prefieren traducir el concepto en términos más familiares y llaman "empresa madre", a la holding que tiene -aunque no necesariamente controla- las acciones de otras sociedades con una estructura legal distinta. Conforme se va complicando el término, se les llama "empresas hijas" a las conocidas como subholdings, y "empresas nietas", a las operadoras. Otra denominación más que se le ha dado a la holding es la de "compañía dominatrix", la cual consiste en una estructura jurídica mediante la cual la administración se usa para centralizar la toma de decisiones a nivel corporativo de un grupo determinado de empresas. En México existen tres tipos de Holdings: la holding pura, la Sociedad de Fomento y la holding corporativa. La primera es la que nos interesa en este momento. La holding pura es una persona moral que por medio de la tenencia o propiedad de acciones, tiene el control de varias empresas. en *Pequeña y Mediana Industria*. "Hecho en México" Año 7 num. 69. septiembre de 1987. Pág. 8.

35. CONCHEIRO ELVIRA, GUTIERREZ ANTONIO Y FRAGOSO JUAN MANUEL. *El poder de la gran burguesía*. Ediciones de Cultura Popular. México. 1979.

36. También han participado personajes no políticos pero sí muy importantes como Luis G Aguilar. El sirvió en muchos directorios importantes por lo menos desde mediados de los años cuarenta. Dentro del directorio de miembros de Bancomer de 1940-1980 aparece Luis G Aguilar como primer miembro, fue poseedor y/o dueño de Cementos Atoyac. Además aparece en el directorio de miembros de Cervecería Moctezuma S.A de 1952 a 1982. Aguilar participó con Julio Lacaud que también perteneció a Cementos Atoyac (Grupo Trouyet). Luis G Aguilar pertenece a una de las principales familias empresariales de México. Fue el iniciador de la empresa Luis G Aguilar S.A una compañía farmacéutica. Cfr a Camp Roderic op cit.

Director General de TOLTECA era el ingeniero Gordon A. Payne,⁽³⁷⁾ quien fue sustituido por Bernardo Quintana Isaac en 1984; además encontramos dentro del cuerpo directivo a Carlos Abredop Dávila y Saturnino Suárez.

La TOLTECA contaba con ocho plantas, pero con menor capacidad productiva. Controlaba del 20 al 30% del mercado de cemento en México, y no tuvo inversión en el extranjero como CEMEX.

La TOLTECA fue el segundo grupo en importancia después de CEMEX ya que como mencioné anteriormente, en 1989 con la fusión de Cementos de Guadalajara con "Empresas TOLTECA de México, S.A de CV" se creó "Tolmex".

3.5.CEMENTOS APASCO.

CEMENTOS APASCO, S.A.de C.V.

El Grupo APASCO fue fundada a iniciativa de los ingenieros Gustavo Espinosa y Federico García Cuéllar. Este grupo cementero recibió este nombre por instalarse en Apasco de Ocampo, que es un Municipio del Estado de México. El Consejo de Administración ha estado integrado por: Gustavo Marssael, Alberto Watty, Bernardo Galley, Max D. Amstote, y Francisco Plancarte, entre otros.

APASCO inició su producción a mediados de los años sesentas -1964-, en una pequeña fábrica de cemento. Después se amplía esa pequeña planta y deciden construir una nueva en Macuspana, Tabasco. "Cementos APASCO", (en su División Centro), está ubicada a 80 kilómetros al norte del Distrito Federal, en este Municipio

37. Cfr. el Anuario Bursátil de 1980.

de APASCO. La planta de "Cementos APASCO" (División Tabasco)", se localiza a 1,200 km del Distrito Federal. Se localiza en el sureste del país. Esta ubicada específicamente en la selva de Tabasco y produce aproximadamente 9,000,000 de toneladas anuales. Sin embargo la fábrica de mayor capacidad del Grupo es "Cementos Veracruz", ya que produce alrededor de 1,600,000 toneladas anuales. Esta planta se localiza cerca de la ciudad de Orizaba Veracruz a 350 kms al oriente del Distrito Federal. Esta planta controla gran parte del mercado en el sureste de nuestro país y su gran competidor en esta región es "Cementos Maya" del Grupo Cementos Mexicanos. La fusión de "Cementos Veracruz" al grupo APASCO fue en diciembre de 1984; incrementándose notablemente la capacidad de producción alcanzando en ese entonces el tercer lugar dentro del mercado y en 1992 APASCO compra a "Cementos Acapulco".

Cementos APASCO posee varias empresas, como "APAX" "PLASTOCEMENT", "CALHIVERSA", que producen cal y mortero para la industria de la construcción. "TURGRABLOCK", "SINALCO" y "AGREGAT" están dedicadas a fabricar materiales y componentes para la construcción, especialmente a la vivienda de interés social. Este grupo posee además la empresa "YESO APASCO" que es una compañía minera con yacimientos tanto de yeso como de minerales de hierro-materiales indispensables en la elaboración de cemento, localizadas en varias partes del país. La empresa "SAMESA", de este grupo produce los sacos de papel para almacenar los productos y distribuirlos. La "SAMESA" se localiza también en Apasco Estado de México.

En este grupo existieron acciones de Banamex, hasta antes de la devaluación, y el accionista mayoritario ha sido el Banco suizo Holderbank Financiere Glaris que ha llegado a poseer casi la mitad de las acciones (47%). Cementos APASCO argumenta orgullosamente, el tener y sentirse: "La más alta productividad, respaldada por la tecnología de vanguardia de su socio Holderbank, el mayor grupo cementero del mundo".⁽³⁸⁾

Con el llamado "boom de la construcción" de los años setentas, el grupo APASCO fue uno de los más beneficiados, principalmente por el desarrollo acelerado que presentaron las zonas petroleras, lo que les permitió construir, precisamente en Tabasco, la filial de APASCO en Macuspana.

Para la década de los noventas, la antigua rivalidad entre las empresas cementeras líderes en el país ya se había recrudecido. En 1990 APASCO le puso una zancadilla a Cementos Mexicanos para frenar el ímpetu con que atacaba el mercado estadounidense. Para 1992 lo retó en su propio terreno. Y en la escaramuza le quitó el 1.9% del mercado, aún cuando la distancia entre los dos grupos aquí en el país, es todavía muy grande.⁽³⁹⁾ Lo cierto es que, sin haberse desvanecido la ira que provocó la afrenta, Cementos APASCO, cuyo mercado tradicional era el sureste del país, le puso una planta enfrente a CEMEX. En julio de 1991, la empresa que dirige Pierre A. Froidevaux, y preside Agustín

38. Puede revisarse del Grupo APASCO su Filosofía. 1985.

39. Cfr. BARRANCO CHAVARRIA ALBERTO. "La guerra del cemento". en La Jornada del 22 de mayo de 1992. Sección Empresa.

Santamarina Vázquez^(*) abrió una planta en Ramos Arizpe, Coahuila; exactamente a 48 kms de la central de CEMEX. Inmediatamente, los consumidores regiomontanos, y luego los de la franja fronteriza norte del país, se encontraron con una nueva opción. De esta manera APASCO subió su participación en el mercado interno del 17.1 a 19.7%, en tanto CEMEX la bajaba de 64.5% a 62.6%.

En paralelo a la instalación de media docena de plantas de premezclado en todo el país, la compañía que naciera hace algunos lustros en la población de APASCO de Ocampo, estado de México, está construyendo una nueva planta cementera en Tecomán, Colima, con capacidad de 1.3 millones de toneladas al año. Más allá, en paralelo al reforzamiento de sus centros de distribución en Los Reyes, Vallejo, Guadalajara, Puebla, Veracruz y próximamente Mazatlán, está ampliando la capacidad de molienda de las plantas de APASCO y Orizaba, con lo que tendrá una producción total de 7 millones de toneladas. Esto sería exactamente la cuarta parte del consumo interno de 1991. En 1992 este grupo adquiere al Grupo "Cementos Acapulco". En el mercado externo este grupo también llegó a exportar hace algún tiempo hacia la zona del Caribe.

Adicionalmente, para 1992 el consorcio obtuvo del Eximbank una línea de crédito por 15 millones de dólares, con la modalidad de haber alcanzado la clasificación denominada Class II Buger que

(*) Agustín Santamarina Vázquez, es actualmente un prominente hombre de negocios en México. Es uno de los miembros del CMHN. Ha participado en Bufete Santamarina y Steta, Grupo Aluminio, Eaton, Nacobre, Kimberly Clark, Unión Carbide, Hoteles Hyatt, Grupo Condumex, Synkro, Puma, Desc, Minera Autlán, Prolar, Texaco, Cannon, Grupo Alcatel-Indetel, John Deere, Corporación Industrial San Luis, Empresas Hassini, Grupo Industrial Minera México, Woolwort, Casa de Bolsa Invernético, Liverpool, Bimex, Realtur, Mexicana de Cananea, Nuevas fábricas de Francia, Euzkadi y el Grupo Alfa. Santamarina, fue exaccionista de Banamex, ahora participa en el consejo de administración de Banca Confía, en su serie B. Cfr. FERNANDEZ CARLOS. "Concentración y Poder. La élite del empresariado mexicano" en La Jornada del 1 de abril de 1991.

elimina la necesidad de garantías de un banco nacional; otra con el Banco Alemán de Exportaciones por un monto idéntico; la colocación de bonos internacionales a cinco años por 100 millones de dólares, además de alcanzar su registro en el programa de ADR,s⁽⁴⁰⁾ en los Estados Unidos, lo que le ha abierto las puertas a emisiones internacionales de acciones.

Y mientras lanza una y otra ofensivas contra el consorcio que preside Lorenzo H Zambrano, la firma de capital suizo se da tiempo para cuidar su imagen. A la par de su planta en APASCO, ha creado un moderno y funcional Centro Tropical de Capacitación Agropecuaria.

Al grupo de Concretos APASCO lo han considerado como el primer productor de concreto en México, al contar con una flotilla de más de 300 vehículos y además por sus plantas estratégicamente ubicadas. Sin embargo, se puede asegurar que este es el segundo grupo cementero de importancia en México y está por encima de la Cruz Azul que controla el 12% del mercado nacional. El Grupo Cementos APASCO, desplazó a Cementos Anáhuac del tercer lugar (antes el segundo era el Grupo TOLTECA), en la industria del cemento, esto lo ha colocado en un sitio privilegiado y como un competidor respetable con lo que fue la TOLTECA a nivel de Concreto. Además esto le ha permitido

40. Un ADR (American Depositary Receipts) ó Recibos Depositarios Americanos, es un certificado negociable en el mercado bursátil de los Estados Unidos que representa un número determinado de acciones de una empresa no estadounidense. Los ADR's de CEMEX serían adquiridos en México a través de Banamex como fiduciario. La ventaja de este instrumento es que los inversionistas extranjeros podrían adquirir directamente dentro de los Estados Unidos y en la moneda de ese país títulos de CEMEX. Los ADR's Lorenzo H Zambrano facilitarían las transacciones entre extranjeros ya que estas se hacen dentro del mismo mercado. Los ADR's de CEMEX son del tipo denominado "patrocinado" (sponsored) que consiste en que una institución estadounidense realizará estas operaciones en Estados Unidos. Cfr. GONZALEZ ALFREDO. "Cotizarán en EUA los ADR's de CEMEX" en periódico El Norte (Nuevo León) del 1 de octubre de 1991. pág.17 A.

disputarle el mercado del sureste de México al Grupo CEMEX, ya que para 1992 la capacidad de producción de este grupo fue de 6.3 millones de toneladas anuales, aunque su producción sea destinada al mercado interno. Es por esto que el Grupo APASCO, es la segunda cementera del país ya que participa con el 17% en el mercado nacional y es filial del Grupo Holderbank de Suiza, el grupo cementero más grande del mundo.

Para marzo de 1992, APASCO anuncia inversiones por 230 millones de dólares⁽⁴¹⁾ para los próximos tres años de los cuales 130 millones serían utilizados en la construcción de la planta "Manzanillo" y los restantes, en la expansión y modernización de sus actuales plantas.

3.6. CEMENTOS CHIHUAHUA S.A. (CEMEX)

CEMENTOS CHIHUAHUA (Grupo).

Este Grupo es fundado a iniciativa del señor E. Jack Ryan. El Grupo "Cementos de Chihuahua", es una empresa que tiene sus orígenes en 1941 y que a lo largo de los años se ha logrado consolidar como una de las más importantes a nivel nacional.

Grupo Cementos de Chihuahua es una empresa holding o controladora, cuyas subsidiarias se dedican a la fabricación y comercialización de cemento gris, mortero, concreto premezclado y materiales para construcción.⁽⁴²⁾ Las instalaciones incluyen dos

41. ALOS GARCIA Ma. LUISA. "Industria cementera requiere inversión por dólares". en El Nacional del 16 de marzo de 1992. pág. 25.

42. Aunque he de aclarar que como empresa holding, tiene participación en otras ramas. En general, es poseedora de: Calhídra y Mortero de Chihuahua (Prod. Min. no Met), Concretos Premezclados de Chihuahua, Construcentro de Chihuahua (Prod. Min. no Met), Desarrollo Empresarial Admo de Chihuahua (Serv. Prof), Distribuidora el Jarudo (Prod. Min. no Met), Invercem (tenedora), Materiales Industriales de Chihuahua (Comercio), Mexcement Inc (Comercio), Minera Paramuri (Minería), Talleres y Equipos de Chihuahua (Maq. y Eq. Elect.), y Transportadora Raramuri). Cfr. en Expansión del 2 de septiembre de 1992. pág 149.

plantas de cemento, dos plantas de mortero, cinco concreteras, una terminal e instalaciones para la producción y distribución de materiales para la construcción.

La compañía atiende 98% del mercado del Estado de Chihuahua, donde el crecimiento del consumo de cemento durante la última década ha sido casi el doble del promedio nacional.

Este grupo, ha logrado una importante penetración en el mercado del sur de Estados Unidos, en particular en El Paso, Texas y el sur de Nuevo México.

El gran desarrollo de esta holding le permitió realizar ventas por 274,981⁽⁴³⁾ millones de pesos y una utilidad neta de 62,126 millones en 1991,⁽⁴⁴⁾ la empresa estaba lista para colocarse en la bolsa e incrementar sustancialmente sus actividades en el norte de la república.

Hoy en día, Cementos Chihuahua es una empresa que tiene participación de CEMEX, por lo cual se le considera dentro de éste grupo.

43. PINEDA MIGUEL. "Está preparada la industria cementera para el TLC: Terrazas". en Excelsior del 24 de febrero de 1992.

44. PINEDA MIGUEL. ibid.

**CAPITULO IV. LA CAMARA
INDUSTRIAL CEMENTERA.**

CAPITULO IV. LA CAMARA INDUSTRIAL CEMENTERA.

4.1. La importancia de los industriales.

En 1959 Robert Dahl⁽¹⁾ destacó en los Estados Unidos la importancia del papel político de los empresarios y criticó a la Ciencia Política por equivocarse en el análisis de la influencia de los negocios dentro de la política. Desde la crítica de Dahl, se tomó conciencia sobre el significado y peso político de los empresarios, enfoque que fue aumentando paulatinamente.

En los países en vías de desarrollo como México, la enorme y cada vez más creciente participación del sector privado con el Estado, para la toma de decisiones, ha contribuido a destacar la relevancia política de los industriales.

Para la Ciencia Política es importante analizar las relaciones Estado-Industria como parte del sistema político mexicano. Sobre todo cuando existió la influencia de los empresarios industriales para el desarrollo económico. Es por esto que en México, los emprendedores de la industria se han convertido en influyentes actores políticos; la gran intervención del Estado en la economía permitió el aumento de una participación política empresarial destacada, específicamente a partir de los años setentas. Story asegura que:

"los empresarios industriales mexicanos han desempeñado diversas funciones de importancia, no solo acumulando capital y organizando empresas económicas en diferentes ramas... Los empresarios industriales de México, han surgido como una fuerza de mayor importancia que ejerce influencia sobre las políticas de crecimiento industrial".⁽²⁾

1. DAHL ROBERT. A. "Business and Politics: A Critical Appraisal of Political Science". en American Political Science Review, 53, núm. 1 (marzo), EUA. 1959, pags 1-34.

2. STORY DALE. Industria, estado y política en México. Los empresarios y el poder. Edit. Grijalbo y Consejo Nacional para la Cultura y las Artes. México. 1990.

Así, el impacto y situación política del sector privado, no ha sido suficientemente explorado en cada una de sus ramas industriales; por lo tanto uno de mis objetivos principales es contribuir al examinar el significado del papel político y económico que vienen desempeñando, en este caso particular: la industria del cemento.

Con la apertura económica, los industriales mexicanos están conscientes de la necesidad de su acción en ese ámbito para poder asegurarse ventajas económicas de tal manera que las estrategias para aumentar influencia política son ya indispensables para ellos. Con alguna frecuencia su influjo ha sido determinante en los partidos políticos, en las agencias reglamentarias y la selección de líderes políticos. Además una responsabilidad específica de los industriales mexicanos ha sido suministrar gran cantidad de insumos al proceso económico; como el cemento.

4.2. Las organizaciones industriales en México y su relación con el Estado.

Intentar describir las organizaciones empresariales de México no es tarea fácil. Sobre todo cuando se tratan de aplicar lineamientos teóricos y metodológicos que nos permitan conocer la acción organizada de los empresarios.⁽³⁾ Es por esto, que para analizar a estos actores los especialistas se han apoyado principalmente en dos perspectivas o formas de representación: el pluralismo y el corporativismo.

3. En lugar de unirnos a discusiones puramente académicas, dado que este trabajo no persigue un análisis definitivo de la industria cementera en México, caracterizaré a dicha industria por lo que se sabe de ésta, en lugar de circunscribirla tajantemente dentro de algún enfoque teórico.

En México, diversos científicos sociales han adoptado alguna de estas posturas para explicar sus estudios sobre los empresarios. Algunos de éstos autores, de los más representativos del país han asegurado que,

"las agrupaciones empresariales, incluidas las mexicanas, se han estudiado particularmente desde la perspectiva de las teorías corporativas o desde la perspectiva pluralista. La relación que tienen entre sí estos dos enfoques depende de la capacidad explicativa que se les asigne. Es decir, si se les concibe, a cada uno, como sistemas teóricos capaces de dar cuenta de un muy variado conjunto de fenómenos y de relaciones entre hechos, estamos frente a una relación de exclusión entre ambos sistemas. Si el corporativismo y el pluralismo se consideran como meras herramientas analítico descriptivas, cuya pertinencia depende más de las características del fenómeno que de la coherencia lógica del aparato teórico, ambos enfoques pueden coexistir como tipos ideales"⁽⁴⁾

Debido a que ambos enfoques -el corporativismo y el pluralismo- nos dan elementos para poder describir una organización industrial considero lógico aplicar ambos, ya que, cada autor nos aporta proposiciones útiles y aplicables a las organizaciones de industriales de nuestro país. Así, aplicaremos en primer lugar el corporativismo.

Indudablemente, el Estado en México ha logrado corporativizar a sus industriales. La capacidad del Estado para manipular y controlar a los grupos de empresarios es -según Story-, una característica de un sistema político autoritario con un "pluralismo político limitado".⁽⁵⁾ El corporativismo empresarial de México, ha sido analizado por Ricardo Tirado

4. LUNA MATILDE y TIRADO RICARDO. El Consejo Coordinador empresarial. Una radiografía. Cuaderno No 1. Proyecto Organizaciones Empresariales en México. (POEM), FCPyS-IIS. México 1992. pág. 15.

5. STORY DALE. op cit. págs. 117-120.

retomando a Philippe Schmitter de los Estados Unidos desde dos perspectivas: en primer lugar como corporativismo en general entendiendo por éste,

"un sistema de intereses y/o de representación de posiciones; un particular arreglo institucional típico ideal propiamente para vincular los intereses organizados de la sociedad civil con la estructura de toma de decisiones del Estado" «y en segundo lugar; como» "aquella, parte del sistema de representación de intereses que organiza al sector privado"⁽⁶⁾

Según Tirado, el corporativismo empresarial de México puede periodizarse en cinco etapas. En la primera etapa (de 1847 a 1917), se crea la primera Cámara de Comercio en la ciudad de México (1874) con características muy similares a las Cámaras europeas y estadounidenses. También dentro de esta etapa se expide la primera Ley de Cámaras (1908)⁽⁷⁾ la cual reconoció a dichos organismos como portavoces del empresariado e interlocutores "cuasipúblicos" del Estado según Tirado.

6. Cfr. TIRADO RICARDO. "Las organizaciones empresariales y el corporativismo empresarial mexicano". en LUNA M y POZAS R. (Coordinadores). Relaciones corporativas en un periodo de transición. IIS-POEM-UNAM. México. 1992. pág 265.

7. Esta ley promulgada en 1908 y modificada sustancialmente en 1936 y 1941, concede a las cámaras una posición semifuncional, imponiéndoles una membresía obligatoria y permitiendo al Estado intervenir en diferentes aspectos de sus operaciones. Sin embargo, el nivel actual de interferencia estatal en los asuntos de los hombres de negocios denota que esa potencialidad garantizada por la Ley de Cámaras no ha sido aprovechada y que su posición semifuncional es vista más como una ayuda que como un obstáculo para las cámaras y confederaciones. La primera Ley de Cámaras (1908) conocía "personalidad legal" a las cámaras de comercio e industria, y enumeraba sus funciones. Las cámaras permanecieron por mucho tiempo como organizaciones privadas, voluntarias y con significativa autonomía legal hasta que fue expedida la Ley de Cámaras de 1936. A medida que durante la década de los treinta otros sectores económicos y sociales fueron incorporados al partido político oficial, un nuevo papel fue esbozado para las cámaras de industria y comercio. La Ley de 1936 introdujo, por primera vez, el requisito de membresía obligatoria para todas las empresas privadas, exceptuando aquellas cuyo capital era menor a los \$2.50. Las cámaras dejaron de ser organizaciones voluntarias y la legislación dio poder al Estado para determinar a cuál cámara debería unirse cada empresa. La iniciativa privada no objetó los aspectos compulsivos de la nueva ley. Sin embargo, los industriales protestaron por haber sido incluidos en una confederación nacional con el sector comercial. Su oposición condujo a la expedición de la Ley de Cámaras de 1941, que difería de la de 1936 en que trataba por separado a las cámaras de industriales y de comerciantes. La Ley de 1941, es la que prevalece hasta ahora, aún cuando fue ligeramente modificada en los años de 1960, 1963 y 1975. Cfr Story Dale op. cit.

Sin embargo, dicha ley no frenó la libertad de las cámaras y éstas continuaron funcionando como organismos privados e independientes. Es por esto que el poder del Estado para lograr una influencia importante sobre los empresarios en México fue dada por las cámaras legislativas, así como por la creación de las confederaciones de industria y comercio con la Ley de Cámaras.

La promulgación de la Constitución de este siglo, marca un nuevo periodo dentro del corporativismo mexicano. Es para Tirado una segunda etapa que va de 1917 a 1932. De 1917 a 1919, además de la promulgación de la Constitución, surgen también las grandes confederaciones del comercio y de la industria de nuestro país. El corporativismo empresarial nacional recibe así apoyo a través del artículo 123 constitucional, que reconoce a trabajadores y a empresarios el derecho de coaligarse en defensa de sus intereses.

Sin embargo, estas disposiciones legales, no dieron cabida a tantas instituciones y prácticas corporativas como otras acciones que terminaron en la fundación de la CONCANACO y la CONCAMIN. La fundación de las confederaciones nacionales de cámaras de comercio e industria en 1917 y 1919, se dio, según Tirado como secuela de la "crisis de confianza" que la Revolución y los artículos más radicales de la Constitución crearon en los industriales además de la necesidad que tenía el gobierno de interlocutores representativos del sector privado con los cuales emprender la reconstrucción económica del país. (8)

8. TIRADO RICARDO. "Las organizaciones empresariales...op cit.

Sin embargo asegura que la CONCANACO, y más aún la CONCAMIN, tuvieron durante varias décadas una vida más bien pobre, debido sobre todo a su escasa representatividad, derivada de la existencia de pocas cámaras; a su bajo número de afiliados y a una constante lucha entre ambas asociaciones.

Entre la primera y la segunda guerra mundial -tercera etapa de Tirado- principalmente en los años treinta, prevaleció en todo el mundo la implantación de sistemas con carácter corporativo.⁽⁹⁾

En agosto de 1936, se expide la nueva Ley de Cámaras Comerciales e Industriales, y en 1941 dicha ley ya revisada y modificada, sería nuevamente promulgada con el nombre de Ley de Cámaras de Comercio y de las de Industria, que es la que prevalece, aún cuando fue ligeramente modificada en 1960, 1963 y 1975.⁽¹⁰⁾ Esta ley, la de 1908, la de 1936 y la de 1941 se podrían resumir y exponer de la siguiente manera:

1. Las cámaras son reconocidas por el Estado como "instituciones públicas con personalidad jurídica", pero se declara que son autónomas.

2. Se designa que las cámaras son representativas del sector privado ante el Estado, siendo una de sus funciones la de consultar con él sobre sus iniciativas políticas y cambios relevantes. Sin embargo esta consulta es discrecional, el Estado decide que y/o cuando consultar con los industriales, según la Ley, y esto no ha sido bien acogido por los empresarios del país,

9. Véase SCMITTER P. Corporatism (Corporativism), op cit. de LUNA M. en "Las organizaciones..." op cit.

10. La ley inicial esta publicada en el Diario oficial, del 21 de agosto de 1941, y algunas revisiones se publicaron el 16 de enero de 1960, 4 de febrero de 1960, 30 de diciembre de 1974 y 7 de enero de 1975.

ya que éstos piensan que por obligación tienen todo el derecho de intervenir pero, sabemos que esto no es cierto porque la ley establece que intervienen cuando el Estado quiere, y es esto mismo lo que le da el poder de intervención al Estado o sea si consulta o no consulta con los industriales, es por esto que se vuelve discrecional.

3. El secretario de Comercio y Fomento Industrial debe decidir cuando una cámara debe ser creada (negando en su caso el reconocimiento), así como el sitio donde debe localizarse su oficina matriz.

4. La organización, estructura, constitución y estatutos de una cámara deben ser aprobados por el secretario de Comercio y Fomento Industrial.

5. Las cámaras pueden ser disueltas por el Estado si sus miembros descienden a un nivel específico, si la cámara no puede sostenerse por sí misma o si ésta no cumple con la legislación.

6. Un representante del secretario de Comercio y Fomento Industrial debe asistir a todas las reuniones de consejo de cualquier cámara.

Al respecto Tirado asegura que

"a tono con las políticas de desarrollo interno de fines de los treinta y del periodo de guerra, que iniciaron la industrialización mediante la sustitución de importaciones para el mercado interno la ley de 1941 tenía entre sus objetivos liberar a las organizaciones industriales de la férula de los comerciantes, y fortalecerlas como interlocutores en cuestiones de política económica. La nueva ley apuntaló al corporativismo empresarial estableciendo la afiliación obligatoria de todos los comerciantes e industriales a sus correspondientes cámaras, y definiendo a éstas y sus confederaciones como "instituciones públicas autónomas", y "órganos de consulta del estado para la satisfacción

de las necesidades del comercio o de la industria", con lo cual de un solo golpe, edificaba para los empresarios una gigantesca y casi monopolística estructura de representación. Los empresarios de la época reaccionaron de manera ambivalente ante las Leyes de Cámaras de 1936 y 1941. Por un lado las rechazaban argumentando que eran instrumentos de control estatal sobre los organismos empresariales. Por otro las consideraban su grande impulsor, ya que como se corroboraría después, la afiliación obligatoria permitiría multiplicar el número de las cámaras, nutrir en corto tiempo sus escuálidas membresías e implantar a dichos organismos como verdaderos representantes del empresariado y gran canal de influencia sobre el gobierno y sus dependencias.⁽¹¹⁾

Es debido a esto que se puede decir que anteriormente el Estado logró una influencia considerable sobre las funciones y acciones de las cámaras a través de su poder de aprobar muchos de los aspectos organizativos de las mismas. El apoyo empresarial directo que el Estado ha ejercido en su momento, permitió enaltecer sus relaciones con los grupos de empresarios.

En tanto, Story asegura que

"ciertos aspectos legales y extralegales existentes entre las relaciones Estado-sector privado son indicativos del pluralismo limitado que se da bajo un régimen autoritario. Sin embargo, el nivel de control real que ejerce el Estado sobre los grupos empresariales no es tan grande como las provisiones legales sugieren. Una de las características principales de las asociaciones empresariales mexicanas es ser independientes del partido oficial. La política mexicana está dominada por un único partido oficial, el Partido Revolucionario Institucional (PRI). Por otro lado, las organizaciones del sector privado no están atadas al Estado para llevar a cabo sus operaciones, por la autonomía que les otorga la Ley de Cámaras de Industria y Comercio. «Dice Story que» las entrevistas realizadas con funcionarios de varias cámaras y confederaciones de industriales, mostraron que su posición semiformal no era obstaculizada o constreñida por la Ley. No consideraron que el gobierno controlara sus actividades, limitara su influencia o interfiriera en sus funciones. Asimismo, aseguraron que la garantía de su representación en muchas agencias estatales, comisiones

11. TIRADO RICARDO. "Las organizaciones...op cit.

y foros, aunada a la situación de que el Estado debe consultarles, se convertía en beneficios definitivos para su posición legal. Muchos, incluso, dijeron que la membresía obligatoria era un factor positivo, puesto que contribuía a crear una unidad para el sector privado y garantizaba la representación de empresas menores que de otro modo podrían mantenerse apáticas."⁽¹²⁾

Las dos últimas etapas del corporativismo mexicano según Tirado van de 1941 a 1975 en la cual las organizaciones empresariales se incorporan definitivamente al régimen político como órganos plenamente legitimados de este sector, y la otra etapa que va de 1975 a 1990 en la cual, la creación del Consejo Coordinador Empresarial (CCE) como organismo representativo de los empresarios y unificador de todo el sector privado, introduciría un sesgo importante en el desarrollo del corporativismo empresarial de México.

4.3. La Cámara Nacional del Cemento (CANACEM).

A pesar de las modificaciones a la Ley de Industria y Comercio de 1941, la industria en general seguía teniendo algunos problemas, como ejemplo, la industria del cemento.

En el segundo capítulo de este trabajo, mencionábamos que al finalizar el periodo de la revolución mexicana y en pleno proceso de estabilización social, los empresarios del cemento decidieron llevar a cabo una campaña propagandística para el uso del cemento en las obras de construcción; es por esto, que se crea la primera organización corporativa de éstos industriales, y fundan en 1923 el Comité para Propagar el Uso del Cemento Portland, cuya finalidad era promover el uso del cemento, mejorar los métodos de

12. STORY DALE, *op cit.* pags.117-120.

aplicación del producto y dar a conocer las prioridades y ventajas del cemento y el concreto para las empresas constructoras. Este Comité posteriormente se transformaría en la Cámara Nacional del Cemento (CANACEM) y en el Instituto Mexicano del Cemento y del Concreto (IMCyC).⁽¹⁴⁾ Según sus dirigentes,

"la CANACEM se funda en «el sexenio de Miguel Alemán» en 1949, saliéndose de CANACINTRA para tener una fábrica... «y una cámara» específica, exclusivamente fabricante de cemento. «ya que», tenían el problema en CANACINTRA de, estar con igual voto una fábrica como la TOLTECA por ejemplo tenía igual voto que un fabricante de mosaicos, con una cantidad mínima de capital y de personal. Se le explicó a Don Raúl Salinas Lozano «padre del actual presidente de México», que además era el Secretario de Economía Nacional de aquel entonces, el señor Salinas Lozano entendió perfectamente el problema de los cementeros y comprendió la necesidad de los empresarios del cemento de tener su cámara específica y accedió aún siendo 12 empresas nada más, y autorizó, no por escrito, sino verbalmente que se constituyese la Cámara".⁽¹⁵⁾

Sus fundadores eran propietarios de las cinco empresas cementeras existentes o en su defecto altos funcionarios. Entre éstos estuvieron; Manuel Marroquín de la Cruz Azul, Lorenzo Zambrano de Cementos Monterrey, Gilberto Montiel, Pablo Salas, Rodolfo Barrera y Gerardo H. Vivian.⁽¹⁶⁾ Actualmente, según sus estatutos, la CANACEM es una institución pública, de carácter autónomo, y con personalidad jurídica. Esta Cámara,

"funciona como asociación civil pero sin ser asociación civil, somos nada más Cámara Nacional del Cemento sin ninguna sigla, pero nuestro funcionamiento es como una

14. El IMCyC (Instituto Mexicano del Cemento y del Concreto) fue fundado en 1959 como resultado del esfuerzo de los más importantes productores de cemento en México. Esta institución ha logrado durante sus 35 años de existencia ganar un sólido prestigio como una de las más confiables fuentes de conocimiento en los campos del cemento, del concreto y de la construcción destacándose por sus actividades de investigación, enseñanza y difusión y la participación que ha mantenido en el nivel internacional.

15. Entrevista RMH/CCG.

16. Cfr. SLIN ops. cits.

asociación civil. Es una institución no lucrativa, órgano de consulta del Estado... y ésta no puede deducir gastos por su funcionamiento" (17)

Las ligeras modificaciones a la Ley de Industria y Comercio de 1941 hechas en 1960, 1963 y 1975 no afectarían en absoluto a la CANACEM, que ha permanecido como cámara afiliada a CONCAMIN:

"no tuvimos problemas con las modificaciones, seguimos funcionando exactamente igual que el primer día, las modificaciones han sido para bien, nos hemos acogido a las modificaciones y estamos funcionando muy a gusto. Hemos modificado nosotros también nuestros estatutos dos o tres ocasiones y pues siempre «hemos» trabajado de acuerdo con el Gobierno Federal, trabajamos muy a gusto..." (18)

En la actualidad la CANACEM es una agrupación que aglutina a la mayor parte de las empresas cementeras -(28 de 30)- del país. El lector recordará que en el capítulo sobre la concentración de este trabajo se dijo que la industria cementera mexicana estaba formada por más de 30 plantas. Sin embargo en este número se incluyeron las dos plantas de CEMEX ubicadas en España, las de Estados Unidos, y las dos cooperativas de Cruz Azul que no pertenecen a la Cámara porque debido a la Ley de las Cooperativas del país no pueden asociarse. Es por esto que la CANACEM cuenta con 28 fábricas pertenecientes a los principales grupos cementeros del país y del extranjero -CEMEX y APASCO- respectivamente; con excepción de la Corporación Moctezuma (ubicada en Cuernavaca, Morelos) que es filial del grupo francés "Ciments Francais" y por esto no pertenece ni a CEMEX, ni a APASCO pero sí es socio de la Cámara. Reitero lo de la obligatoriedad de pertenecer a la Cámara y ser socio, porque al parecer no todos los cementeros del país están inscritos. Se

sospecha que existe en el norte del país -al norte de Coahuila específicamente muy cerca a la frontera con los Estados Unidos- alguna planta clandestina productora de cemento. Probablemente esta fábrica se levantó con la maquinaria de demolición de "Cemento Portland Nacional" al respecto Gutierrez Camarena subraya:

"me hablaron para inscribirse, les di los requisitos y nunca más volví a oír de ellos. Aparentemente era o es una fábrica con una producción sumamente baja, nunca han querido los señores que hagamos una expedición punitiva al Estado de Coahuila para agarrarlos y meterlos al orden, desde luego están fuera de la ley y supeditada su venta hacia los Estados Unidos, de modo que se me hace ahorita una situación bastante difícil «para ellos» porque con el arancel tan alto que tenemos de cincuenta y tantos por ciento, muy poco podrían exportar". (19)

Es por obligación legal que cualquier productor de cemento pertenezca a la Cámara, ya que desde que se integró ésta, se especificó que estaría formada por todas las personas físicas o morales que se dediquen a la fabricación de cemento en México y cuyo capital manifestado en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público fuera de dos cincuenta nuevos pesos en adelante. Por tanto, todos los cementeros del país que no estén inscritos, están obligados a inscribirse durante el mes de enero de cada año o dentro del mes siguiente a la fecha de iniciación de sus actividades en el Registro Industrial de la Cámara. Y aunque la Cámara está ubicada en el Distrito Federal, tiene jurisdicción en todo el país, y puede fundar delegaciones en los lugares en que lo acuerde la Asamblea General, previa aprobación de la

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.⁽²⁰⁾ Con base en la Ley de Cámaras de Comercio y de las de Industria además de sus estatutos, el registro de los industriales del cemento se hará por la Cámara o por sus Delegaciones y este registro surtirá efectos en toda la República.

Toma de decisiones y representatividad.

Cuando un cementero es ya socio de la Cámara tienen derecho de acuerdo a su reglamento interno a:

I.-Concurrir a las Asambleas Generales y votar en ellas.

II.-Acreditar sus representantes ante la Cámara.

III.-Ser designados para los cargos directivos y de representación de la Cámara. Las personas morales no podrán desempeñar cargo directivo o de representación sino solamente sus representantes.

IV.-Solicitar de las Comisiones de la Cámara los informes, datos, servicios y colaboración que por razón de sus funciones estén capacitados para dirigir.

V.- Presentar proposiciones sobre asuntos que se refieran a los intereses generales de la Industria del Cemento o a los particulares del socio, en lo que se relacione con los intereses generales antes mencionados.

VI.- Solicitar la protección y ayuda de la Cámara en la defensa de sus intereses industriales, en el caso de que éstos tengan relación directa con el interés general de la Industria del Cemento a juicio del Consejo Directivo.

VIII.- En general gozar de todos los beneficios y prerrogativas que en favor de los socios establecen la Ley y sus Estatutos".⁽²¹⁾

En la CANACEM se asegura que todos los socios tienen un mismo rango. Las decisiones valen lo mismo de una empresa chica, mediana o grande y no existe -desde su punto de vista- discriminación en la toma de decisiones de un grupo grande hacia

20. Cfr. CANACEM. Estatutos. En el documento original, dice "Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial", es por esto que el autor supone que en la actualidad, esta actividad es competencia de la SECOFI, y de ahí que se haya cambiado, el nombre de la Secretaría. Bajo este entendido, a partir de aquí se cambiará "Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial" por el de "Secretaría de Comercio y Fomento Industrial"(SECOFI).

21. Cfr los Estatutos de la CANACEM.

uno pequeño; esto quiere decir que si un cementero de una empresa pequeña propusiera alguna política y/o proyecto dentro de su organización tendría el mismo valor y peso que la de un cementero con enorme capital. Sin embargo, aceptando lo anterior y suponiendo que todos los cementeros tienen el mismo valor en la toma de decisiones podemos suponer que es probable que esto no se cumpla. Esto debido al hecho de que la capacidad instalada de cada uno de los cementeros tiene notables diferencias como lo vimos en la historia de cada uno de los grupos. En efecto, las decisiones se toman a razón de un voto por fábrica, entonces contando 18 fábricas de CEMEX, contra cuatro de APASCO o de cualquier otra fábrica veremos que CEMEX como grupo propietario de más plantas tiene más capacidad de decisión y por ende más poder. Sin embargo esto se matiza con lo que al respecto señala Gutierrez Camarena:

"habitualmente todos los consensos nos han arrojado a la mayoría, siempre se toman las decisiones por unanimidad, rarísimas ocasiones es por mayoría nada más porque se discute hasta el máximo cualquier iniciativa, cualquier respuesta cualquier asunto que se deba hacer se discute largamente se cambian impresiones y ahí sí, igual habla el que que representa la fábrica mas chiquita que produce 140 mil toneladas que el que produce 3 millones de toneladas igual hablan uno y otro, si el argumento del de la fábrica chiquita es bueno, la capacidad de los demás consejeros les permite evaluar la bondad de ese argumento y lo aceptan como suyo. Entonces no tenemos problemas, esa es una gran particularidad de la Cámara por ser poquitos «socios» y con un amplio nivel intelectual de los asistentes no hay problemas. Si se produce alguna disensión o que alguien no esté de acuerdo lo expresa y se trata de hacerlo entender. Si no entiende pues lo volvemos a estudiar porque a lo mejor estamos equivocados los demás, ya si se vuelve a explicar y se toma otro camino para explicarle y ya aceptó.. ¡sale! se toma «la decisión». Esto es lo

habitual, las decisiones por mayoría son rarísima ocasión". (22)

Para su representación según sus estatutos, la CANACEM designa a las personas que deban representar los intereses de la industria cementera en el seno de las comisiones u organizaciones constituidas por el Gobierno, en cuyo funcionamiento e integración tengan que intervenir las Cámaras de Comercio y de Industria. Es por esto que la Asamblea General, el Consejo Directivo y la Comisión Ejecutiva son los órganos de dirección y administración de la CANACEM. La Comisión Consultiva es un órgano asesor. La Asamblea General es la autoridad suprema de la Cámara. Esta se constituirá por los representantes debidamente acreditados de los socios activos. Con este fin, cada socio activo podrá acreditar un representante propietario y un suplente. Una sola persona no podrá representar a más de tres socios activos. Cada socio activo gozará de un voto, que se computará a razón de un voto por cada una de las fábricas que tengan inscritas los socios como ya se mencionó anteriormente. Ahora bien, el Presidente, los Vicepresidentes, el Tesorero y el Secretario son designados por el Consejo Directivo. La descripción de las elecciones para los dirigentes de la Cámara se ilustra de la siguiente manera:

"anualmente se hacen las elecciones y se presenta una planilla o dos planillas o tres las que sean necesarias, las personas elegidas duran en su cargo un año. Al primer año, hay un año de reelección, ... el actual presidente es susceptible de ser reelecto. Puede ser reelecto el presidente y dos vicepresidentes y cambiar uno y cambiar el tesorero y cambiar al Secretario etc. Habitualmente el secretario es el director de la Cámara. En «este momento» la Cámara no tiene director yo soy

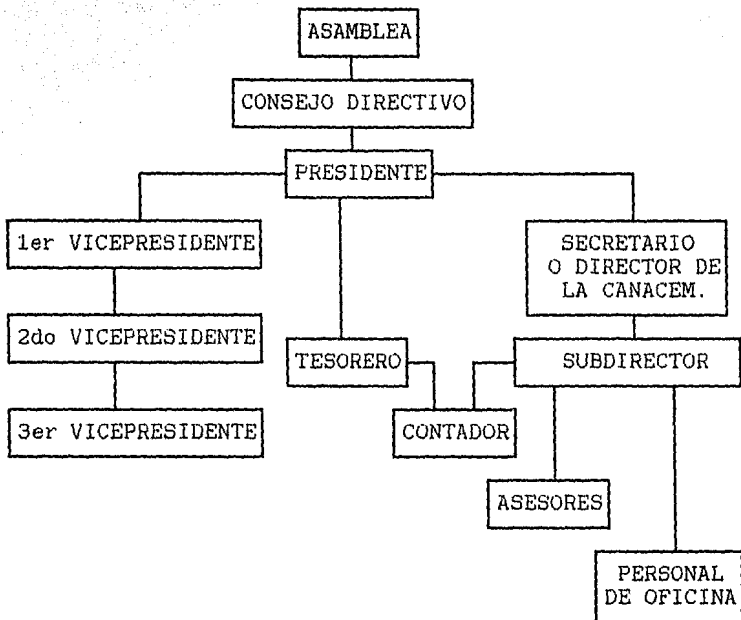
secretario interino (secretario en funciones). Habitualmente se ha hecho que el presidente electo y su planilla se reeligen para un segundo periodo. La elección se hace en la primer junta de Consejo posterior a la Asamblea, se celebra también cada año una Asamblea General Ordinaria, en esa Asamblea se renueva el Consejo por mitad. Los pares y los nones, «esto es, a cada empresa la Cámara asigna un número por orden de afiliación, y es por esto que les toca par o non, la CANACEM busca que estén siempre la mitad en par y la mitad en non» las empresas que están en pares tienen la obligación de cambiar sus Consejeros, las nones hasta el año siguiente, este cambio de consejeros es independiente de la elección de Presidente y Vicepresidente. (23)

El Presidente preside las Asambleas Generales y las sesiones del Consejo Directivo y de la Comisión Ejecutiva. Además, el Presidente se toma las demás atribuciones que le concede la Ley de las Cámaras de Comercio y de las de Industria y los Estatutos de la Cámara. (véase el organigrama 1 próx. página). En la actualidad el Presidente de la Cámara es el Lic. Luis Martínez Argüello, el primer Vicepresidente es el Lic. Rodolfo Cruz Miramontes, (24) el segundo Vicepresidente es el Ingeniero Luis Flores, el tercer Vicepresidente es el Ingeniero Jorge Mario Villaseñor, el tesorero es el Contador Público Mario de la Garza y el Secretario Interino del Consejo es el señor Carlos Gutierrez Camarena.

23. Entrevista RHH/CGC.

24. Es muy necesario resaltar que el licenciado Rodolfo Cruz Miramontes fue presidente de la CANACEM en 1989-1990 y actualmente es como ya se mencionó, el primer vicepresidente. Aunque esto sea importante debido al enorme papel de participación que ha tenido dentro de la CANACEM, es más importante saber que él, dentro del organigrama de la "Estructura base de la Representación del sector privado para la negociación del Tratado de Libre Comercio (TLC)" elaborado por la iniciativa privada del país, (COECE) participa como Coordinador General de la Industria. El lector puede revisar este organigrama para su comprobación.

Organigrama 1
ORGANIGRAMA DE LA CAMARA NACIONAL DEL CEMENTO (CANACEM).



FUENTE: Elaboración de Carlos Gutierrez Canarena, subdirector de la CANACEM.

El perfil de los dirigentes.

En la dirección de la CANACEM han predominado los ingenieros mecánicos. La inmensa mayoría de sus dirigentes son de extracción de las mismas fábricas, los Consejeros son los ingenieros que tienen a su cargo la producción, superintendentes etc. En algunas ocasiones hubieron licenciados en administración de empresas y de Derecho, pero la mayoría de los dirigentes de esta Cámara han sido ingenieros. (Véase cuadro 1 y gráfica 1).

La excelente dirección por parte de sus líderes a través del tiempo, ha llevado a esta industria a ser de las mejores industrias nacionales. Como diría uno de sus presidentes Don Federico Sánchez Fogarty:

"el progreso de la industria cementera en México debe atribuirse principalmente al gran espíritu de los empresarios que se han consagrado a ella; a la competencia que siempre ha reinado entre los diferentes componentes de esta industria; y por último, al dinamismo de los ingenieros y arquitectos mexicanos, por un parte, y por otra, al de los hombres dedicados a las industrias que utilizan el cemento como materia prima. (25)

Con todo lo anteriormente expuesto, podemos decir que la CANACEM tiene una auténtica organización interna y esto ha

Cuadro 1. PRESIDENTES DE LA CAMARA NACIONAL DEL CEMENTO.

Don Jesús Barrera.....	1949-1952 / 1951-1960
Don Federico Sánchez Fogarty.....	1953-1956.
Sr Ignacio Soto.....	1961-1962.
Ing.Manuel Mariscal.....	1963-1964.
Sr.Julio R.Poulat.....	1965-1966.
Ing.Rodolfo F.Barrera.....	1967-1968 / 1973-1974
Lic.Francisco Plancarte.....	1969-1970.
Ing.Bernardo Quintana A.....	1971-1972.
Ing.Gordon A.Payne.....	1975-1976 / 1981-1982
Lic.Ernesto Rubio del Cueto.....	1977-1978.
Lic.Roberto Sanchez Davalos.....	1979-1980.
Ing.Jesús L. Barrera.....	1983-1984.
Lic.Francisco A.Bunt.....	1985-1986.
Ing.Lorenzo H.Zambrano.....	1987-1988.
Lic.Rodolfo Cruz Miramontes.....	1989-1990.
Ing.José Domene Zambrano.....	1991-1992.
Lic.Luis Martinez Argüello.....	1993- ?

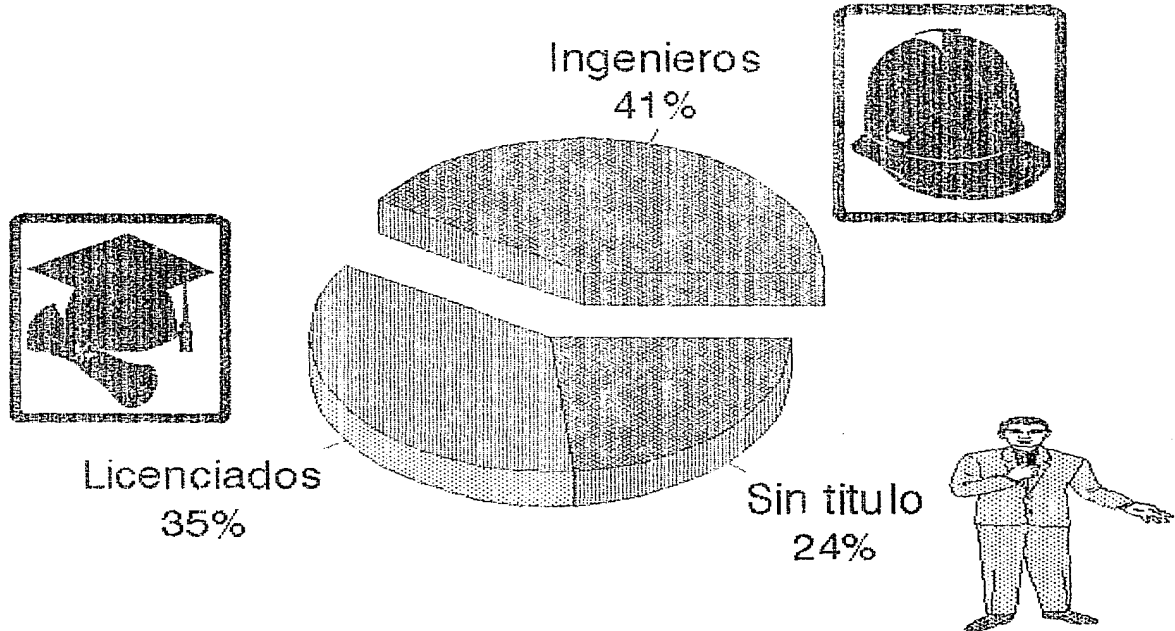
Fuente: CANACEM.1994

25. Cfr.CANACEM. Medio siglo de cemento en México, op cit.pág. 6

GRAFICA 1



Presidentes de la Cámara Nacional del Cemento



Porcentajes de títulos

Fuente: Elaboración propia 1994.

contribuido a que los cementeros depositen aún más su confianza en sus dirigentes y en esta organización que los representa. Además, los cementeros mexicanos han podido expresar sus intereses organizados hacia el Estado mexicano y hacia las instituciones cúpula a través de la CANACEM.

4.4. La CANACEM y la Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN).

Los empresarios de México, al igual que los empresarios de otras sociedades capitalistas, se valen de diferentes métodos y vías para comunicar sus intereses al Estado.

Debido a la corporativización de los empresarios en México, en el caso de los industriales cementeros, las demandas se hacen llegar de manera institucional esto es, a través de su Confederación industrial la CONCAMIN, porque recordemos que la CANACEM forma parte de esta Confederación, de acuerdo con las disposiciones relativas a la Ley de las Cámaras de Comercio y de las de Industria de nuestro país, y así la Cámara se hace representar ante la Confederación en la forma que determinan sus Estatutos. Las relaciones de la CANACEM con la CONCAMIN según el subdirector de la CANACEM se dan de esta manera;

"tenemos relación con todos los organismos cúpula, buenas relaciones a través de nuestros directivos «y también»...llevamos una magnífica relación con nuestra Confederación la CONCAMIN, ya que encontramos en ésta siempre cooperación. «En la actualidad», tenemos solicitada a la CONCAMIN su intervención ante el Gobierno Federal para la derogación del artículo 83 de la Ley del Seguro Social^(*) que establece que tienen que ser durante tres años, todas y cada una de las empresas que estén abajo del parámetro de su clase de riesgo.

^(*)Este artículo dice: "Cada tres años el Consejo Técnico promoverá la revisión de las clases y grados de riesgo, oyendo la opinión que al respecto sustente el Comité Consultivo del Seguro de Riesgos de Trabajo, el cual estará integrado de manera tripartita. Los cambios de una actividad empresarial, de una

Este artículo ochenta y tres, es decir todas y cada una hacen nulatorio cualquier intento de la industria del cemento para bajar de clase, porque significa que durante tres años...tienen que estar abajo del parámetro de la clase para bajar un escalón. Basta con que una fábrica, cualquiera de ellas, tenga un accidente incapacitante...que provoque la muerte de un operario, o que le arranque el brazo o cualquier cosa por el estilo...para que toda la industria «cementera» quede imposibilitada de bajar de clase, y vamos a otro año. Entonces esto es una cosa que afecta no solo a la industria del cemento, sino a la industria en general.«En la actualidad», esa es la ayuda que le hemos solicitado a la CONCAMIN, esperemos que nos de la mano en esto y podamos derogar esto y cambiarlo por como estaba antes, «ya que» durante tres años estemos abajo del parámetro, unos más bajo que otro pero todos con una tendencia hacia la baja para poder variar de clase".⁽³⁰⁾

Esto se refiere a que en la Sección quinta de la Ley del Seguro Social que se refiere al Régimen Financiero a partir del artículo 77 y hasta el 87 se habla sobre los riesgos del trabajo. Los artículos que han afectado a la industria cementera son a partir del 79 desde el cual, para los efectos de la fijación de cuotas del seguro de Riesgos de Trabajo, las empresas son clasificadas y agrupadas de acuerdo con su actividad en clases, cuyos grados de riesgo son mínimo, medio y máximo y las primas que correspondan se expresan en este reglamento. La determinación de clases comprende una lista de los diversos tipos de actividades y ramas industriales, catalogándolas en razón de la

clase a otra, se harán siempre a través de disposición del Ejecutivo Federal, ajustándose a las siguientes reglas: I. Cuando el producto del índice de frecuencia por el de gravedad de la totalidad de las empresas comprendidas en una actividad exceda durante cada uno de los tres últimos años el grado máximo de la clase en que se encuentre, dicha actividad pasará a la clase superior; y II. Cuando el producto del índice de frecuencia por el de gravedad de la totalidad de las empresas comprendidas en una actividad, sea inferior durante cada uno de los tres últimos años, al grado mínimo de la clase en la que se encuentre, dicha actividad pasará a la clase inferior inmediata. Estas reglas no operarán en el caso de las actividades que se encuentren en la clase más alta según se trate de ascenso o de disminución respectivamente. Si la Asamblea General lo autorizare, con base en la experiencia adquirida, el Consejo Técnico podrá promover la revisión a que alude este artículo en cualquier tiempo. Cfr. JIMENEZ PONDS GLORIA. (Coordinadora). Ley del Seguro Social Ilustrada. IMSS. México. págs. 135 a 148.

mayor o menor peligrosidad a que están expuestos los trabajadores, y asignando a cada uno de los grupos que formen dicha lista, una clase determinada. Para este fin, se toma como base la estadística de los riesgos de trabajo acaecidos en los referidos grupos de empresas, computados y evaluados de manera global.⁽³¹⁾ El grado de riesgo conforme al cual estén cubriendo sus primas las empresas, puede ser modificado disminuyéndolo o aumentándolo. Estas modificaciones no pueden exceder los límites determinados para los grados máximo y mínimo de la clase a que corresponda la empresa. La disminución o aumento procede cuando el promedio del producto del índice de frecuencia por el de gravedad, de los riesgos realizados y terminados en la empresa en el lapso que fija el reglamento, sea inferior o superior al correspondiente al grado de riesgo en que la empresa se encuentre cotizando. Según la Ley del Seguro Social, cada 3 años un Consejo Técnico promueve la revisión de las clases y grados de riesgo, oyendo la opinión que al respecto sustenta el Comité Consultivo del Seguro de Riesgos de Trabajo, el cual está integrado de manera tripartita. Los cambios de una actividad empresarial, de una clase a otra, se harán siempre a través de disposición del Ejecutivo Federal. (Cfr art 83 de esta Ley ya citado).

Siguiendo bajo el mismo tenor en las relaciones, en cuanto a las reuniones entre dirigentes cementeros y la CONCAMIN para resolver los problemas que aquejen a esta industria como el arriba mencionado u otros, el subdirector asegura que:

31. Cfr art 82 de esta Ley, y véase el anexo 4 incluido al final de este trabajo.

"la CONCAMIN nos pide cooperación a los socios para que se asista a las juntas -las reuniones son mensualmente-, y se presenten los problemas que afectan a la industria en general... a estas juntas asisten los Consejeros propietario y suplente, en este caso el consejero propietario es el presidente de la Cámara, y el consejero suplente es el Vicepresidente de la Cámara... «Actualmente», nuestro presidente aparte de ser Consejero propietario de la CANACEM, es Vicepresidente de CONCAMIN. «Entonces» esto implica la obligación de colaborar con ellos estrechamente como ellos colaboran con nosotros". (32)

Ahora bien, en enero de 1993, el entonces presidente de la CONCAMIN Jesus Cevallos Gómez, hizo una propuesta a los industriales mexicanos en general para reformar la Ley de Cámaras. Los puntos que presentó a su consideración principalmente "fueron cuatro:

- 1) que los dirigentes camerales sean auténticos representantes de los empresarios,
- 2) continuar con la afiliación obligatoria;
- 3) elevar las cuotas a los afiliados y sancionar su morosidad y,
- 4), ampliar el tiempo de gestión de los representantes del sector privado". (33)

Así, sólo se comentarán los puntos 1 y 3. Empecemos con el primer punto encontrando la relación respecto a la industria cementera y abundemos sobre si los dirigentes camerales del cemento son auténticos representantes de sus afiliados. Podemos decir definitivamente que, en el caso de la industria cementera, sus dirigentes han sido auténticos representantes empresariales ante la CONCAMIN. Esto -como se mencionó anteriormente-, lo han ratificado sus dirigentes:

"tenemos relación con todos los organismos cúpula, buenas relaciones a través de nuestros directivos, ...

32. Entrevista RMH/CGC.

33. en Excelsior, del 11 de enero de 1993, págs. 7A-8A. Sin embargo, al parecer hasta la fecha, (1994) ninguna reforma se ha llevado a cabo.

...llevamos una magnífica relación con nuestra Confederación la CONCAMIN, ya que encontramos en ésta siempre cooperación"...⁽³⁴⁾

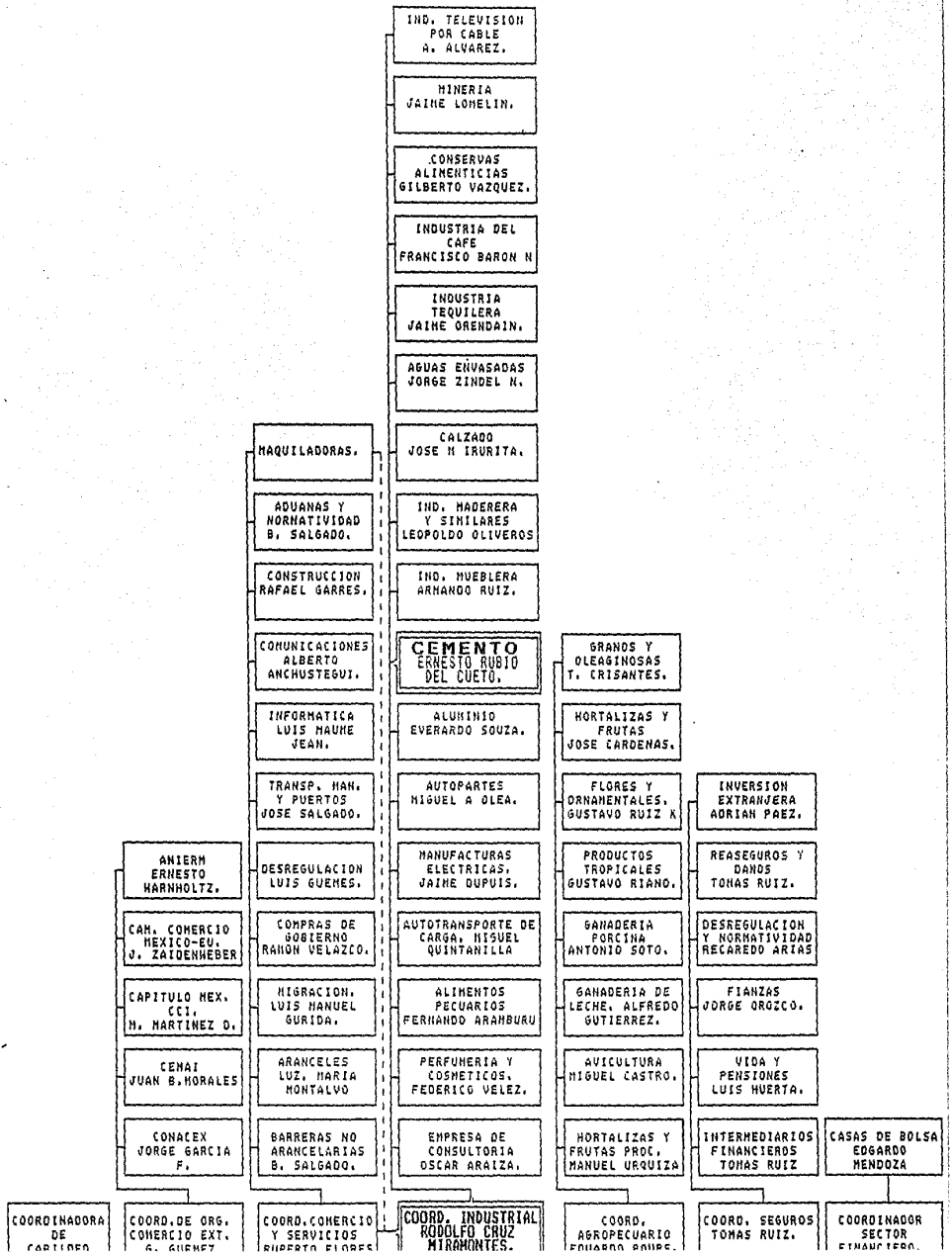
Además, para la comprobación de la autenticidad de representación de los dirigentes cementeros, y para no quedarnos solamente con la declaración de uno de ellos, esto se puede comprobar de la siguiente manera.

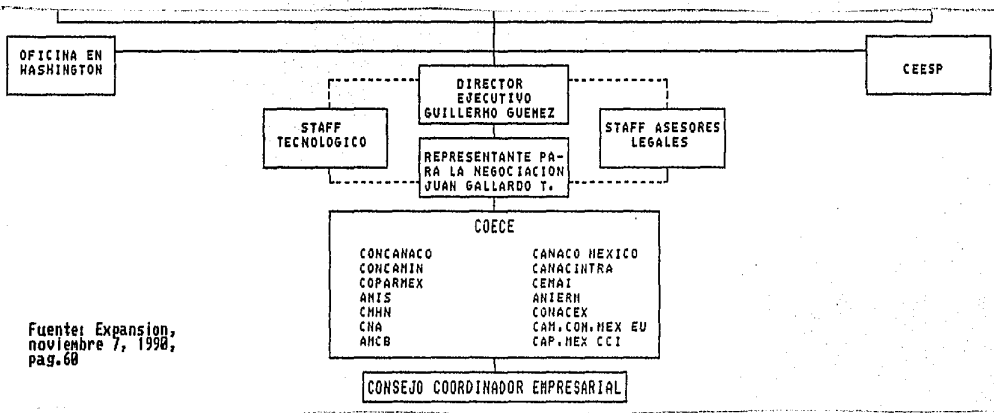
La industria cementera de nuestro país, ha estado integrado por individuos que han permanecido y han integrado a través de los años la CANACEM y al mismo tiempo la CONCAMIN. Así, algunos de los líderes y representantes de la CANACEM han participado y participan directamente con CONCAMIN, y de ahí que se ha logrado dar solución en parte a los problemas de esta industria específicamente.

Recordemos en primer lugar, que el licenciado Ernesto Rubio del Cueto expresidente de la CANACEM (1977-1978), fué también presidente de CONCAMIN (1979-1981) y últimamente participó como representante "legal" o como Coordinador de la Industria Cementera Nacional dentro de la "Estructura base de la Representación del sector privado para la negociación del Tratado de Libre Comercio" elaborado por la iniciativa privada del país, (COECE). (Véase cuadro 1 con el mismo título). Es por esto que dicho actor ha resaltado como representante tanto de CANACEM como de CONCAMIN y con esto se comprueban las relaciones de la cámara cementera con su Confederación. La prueba más clara fué en las negociaciones sobre el dumping hacia la industria del cemento que estudiaremos en el próximo capítulo;

34. Entrevista RMH/CGC.

Cuadro 1
ESTRUCTURA BASE DE LA REPRESENTACION DEL SECTOR PRIVADO PARA LA NEGOCIACION DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO
 Organismo de la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE)





Fuente: Expansion,
 noviembre 7, 1998,
 pag.68

"en el asunto de los impuestos, habría que destacar la importante labor de cabildeo que ha desarrollado desde hace más de un año don Ernesto Rubio del Cueto, quien ha estado permanentemente en contacto con lobystas estadounidenses para que resuelvan a favor de la empresa mexicana este importante asunto. No fue casual, por tanto, que cuando se dió la noticia de la reducción de impuestos a CEMEX Rubio del Cueto se encontrara en Washington". (35)

Otro actor importante que resalta y que ratifica las estrechas relaciones entre CANACEM y CONCAMIN es el licenciado Rodolfo Cruz Miramontes; expresidente de la CANACEM (1989-1990) y actualmente es como ya se mencionó, el primer vicepresidente. Aunque esto sea importante debido al enorme papel de participación que ha tenido dentro de la CANACEM, es más importante saber que él, dentro del organigrama de la COECE antes mencionado, participa como Coordinador General de la Industria Nacional. (Véase cuadro 1 ya citado anteriormente), y con esto, las relaciones no solo con la CONCAMIN, sino con los mismos norteamericanos en las negociaciones en el "cuarto de junto", (36) reiteran nuevamente la representatividad de los líderes cementeros dentro de su Cámara, dentro de la CONCAMIN y hacia el exterior.

Y por último en la actualidad -como ya se mencionó anteriormente-, el presidente de la CANACEM es el Licenciado Luis Martínez Argüello que aparte de ser Consejero propietario y Presidente de la CANACEM, es Vicepresidente de CONCAMIN.

35. SOTO LUIS. "CEMEX, analistas felices". en El Financiero del 1 de febrero de 1993. pág 14 sección Negocios.

36. El "cuarto de junto" es una oficina inmediata al lugar en donde se desarrollaron las negociaciones (en cualquiera de los tres países; Canadá, Estados Unidos y México, y en diferentes ciudades) desde la cual los empresarios asesoraban, opinaban y en caso necesario modificaban opiniones, valiéndose frecuentemente del correo electrónico para establecer comunicación con sus representados en México. Cfr. PUGA CRISTINA. (Compiladora). Organizaciones empresariales y Tratado de Libre Comercio. Cuaderno No. 7 del (POEM) México, 1993.

Entonces, puesto que algunos de los actores representantes de la CANACEM han sido los mismos actores representantes de la CONCAMIN esto ha implicado la obligación a los cementeros de colaborar estrechamente con su Confederación además de incentivar sus relaciones dándoles fuerza a los cementeros dentro de la Confederación. Así, es seguro que la CANACEM como Cámara dependiente e integrante de la CONCAMIN se desenvuelve en la forma en que su Confederación lo haga, debido a que algunos de los líderes son los mismos y de hecho, algunos de ellos si participaron -con alguna posición-, en la toma de decisiones dentro del tratado de libre comercio.

Esto se subraya porque a nivel general, para un buen número de empresarios mexicanos pertenecientes a cada una de las ramas industriales por lo regular, los dirigentes de Cámara no son representantes más que de su propia persona, entonces, la proposición para un liderazgo auténtico es un asunto primordial y probablemente, el requisito para que esto sea posible sería la libre afiliación de los empresarios en la cámara o asociación que más les convenga ya que, sin libertad para elegir con quien asociarse, es difícil establecer liderazgos auténticos. Esto es, las camarillas que controlan las agrupaciones empresariales fácilmente pueden imponer a la persona que mas les convenga, como lo ha demostrado la experiencia. Por lo tanto, la función de las cámaras se pervierte. En consecuencia, se transforman en trampolín político en vez de medios para servir a sus agremiados. Al restringir la libre asociación se propicia el control político

de las cámaras empresariales. Este es uno de los pilares del corporativismo que politizó a la economía.⁽³⁵⁾

En cuanto al punto 3 de la posible reforma a la Ley de Cámaras -sobre la elevación de cuotas-, podemos decir lo siguiente. Dentro de la CONCAMIN, elevar las cuotas a los afiliados y sancionar su morosidad no ha sido bien acogido por todos los empresarios, principalmente por los micros, pequeños y medianos, porque, se puede asegurar que imponer una cuota de acuerdo con las ventas de las empresas es una sugerencia desafortunada ya que, ningún empresario micro, pequeño o mediano, enfrentado a los graves problemas que padece actualmente como por ejemplo para los mercados de exportación, podría aceptar un incremento de cuotas que en última instancia sólo beneficiaría a los dirigentes y sus burócratas.

Esto significa que al aumentar las cuotas se perdería aún más, el poder de decisión de los socios pequeños porque si retomamos a Story, dicho autor asegura en su obra ya citada que, sólo los empresarios que pagan cuotas, -que por lo regular son los socios más fuertes dentro de la CONCAMIN- son los que tienen más poder de decisión.

Sin embargo en primer lugar, debemos decir que antes de que se logre esta propuesta, se debe empezar a exhortar a que todas las Cámaras afiliadas a la CONCAMIN paguen cuotas. Porque como lo aseguran los cementeros, no todos cumplen con esta obligación ya que, al igual que las demás Cámaras, la aportación de la CANACEM a la CONCAMIN debe ser de 15% de sus ingresos por concepto de

35. en Excelsior, *ibid.* y cfr también segunda petición de reforma de Cevallos Gomez.

cuotas de registro y cuotas ordinarias. Sin embargo, Gutierrez Camarena asegura que,

"por ley, la ley de Cámaras establece que los industriales tienen que pagar el 15% de sus ingresos por cuotas ordinarias, tienen que dárselos a la Confederación, desgraciadamente somos pocos los que los pagamos, «y» entonces, esto nos tiene cortos de presupuesto y no ven los demás industriales que tienen la obligación de cumplir con CONCAMIN, porque es para bien de ellos. Es nuestra defensa, es la voz más fuerte de todas".⁽³⁶⁾

Es por todo lo anterior, que debemos saber cuál puede ser el futuro próximo de los empresarios cementeros y de los socios en general afiliados a la CONCAMIN porque, es probable que sea necesario que estas confederaciones nacionales modifiquen su acción política como "órganos de consulta del Estado".

El futuro inmediato del sistema de representación de la CONCAMIN.

En el apartado 4.2 dijimos que se aplicarían en este trabajo dos sistemas de representación empresarial: el corporativista y el pluralista. El primero ya se ha expuesto y se ha explicado al decir que en México, se logró corporativizar a los empresarios en los diferentes organismos empresariales, en este caso específico a la CONCAMIN.

Sin embargo, podemos plantear que existe o es necesaria, una transformación de un sistema de representación corporativista a un sistema más pluralista: se puede vislumbrar que existe una tendencia a que las Cámaras afiliadas a la CONCAMIN en el futuro próximo, actúen como "grupos de presión", y así se haga más efectivo un sistema de representación pluralista ya que, dentro del sistema corporativista de México, no todos los socios

afiliados a la CONCAMIN, se sienten realmente representados.

Lo anterior nos obliga a abundar sobre el sistema de representación pluralista. En cuanto al pluralismo podemos hacer aplicable la siguiente visión:

"De manera muy general puede decirse que en el modelo pluralista las organizaciones empresariales son conceptualizadas como grupos de interés o grupos de presión que, en igualdad de circunstancias con otros grupos sociales y bajo ciertas reglas del juego establecidas, compiten entre sí y con otros actores en el "mercado político" para obtener beneficios o promover ciertos intereses...El pluralismo está, a su vez, asociado con un relativo predominio del mercado (con relación al Estado) en el intercambio económico y político, así como con un peso significativo de la política de partidos y de las estructuras parlamentarias en la toma de decisiones".⁽³⁷⁾

Esto significa que dentro del sistema de representación pluralista, las organizaciones de industriales -en este caso las Cámaras industriales-, son tomadas como "grupos de interés o "grupos de presión del sector privado".⁽³⁸⁾

Si retomamos a Bobbio, se pone en claro que las positivas declaraciones por parte de los cementeros de México, ratifican que en la actualidad la CANACEM realmente esta actuando como un

37. Cfr. LUNA M. y TIRADO R. El Consejo. op cit. pág 16.

38. Para entender esto, hago propia -aunque muy sintetizada- la definición de "Grupos de presión", de "interés" o "lobbying" de Norberto Bobbio, quien dice que "el grupo político es una masa de actividades, que se orientan en una dirección política común (un grupo no es un conjunto de individuos que interactúan, como pretende la definición sociológica más difundida); cuando se producen ciertas actividades que tienden a satisfacerlo, existe un interés, de tal modo que las ideas, las instituciones y los individuos se reducen a grupos cuyas interacciones terminan por producir las políticas gubernativas. Los grupos de presión, según Bobbio, indica al mismo tiempo la existencia de una organización formal y la modalidad de acción del grupo mismo en vista a la consecución de sus fines: la presión. Entendemos por presión la actividad del conjunto de individuos que unidos por motivaciones comunes tratan de influir, a través del uso o de la amenaza del uso de sanciones, en las decisiones que toma el poder político, ya sea a fin de cambiar la distribución prevalectante de bienes, servicios, cargas y oportunidades, ya sea a fin de conservar ante las amenazas de intervención de otros grupos o del poder político mismo. Presión, no es, pues, como consideran algunos autores, tanto la posibilidad de tener acceso al poder político. Cfr. BOBBIO N y MATTEUCCI N. Diccionario de política págs.749-761

auténtico "grupo de presión" hacia el gobierno mexicano para apoyar a sus industriales miembros.

La CANACEM es un "grupo de interés y de presión" de los cementeros porque como asegura Bobbio, los grupos de presión, indican la existencia de una organización formal y la modalidad de acción del grupo en vista a la consecución de sus fines. Esto es, un grupo de presión es un grupo político que se orienta en una dirección política común para alcanzar beneficios a través de la presión entendiendo por ésta la actividad del conjunto de individuos que unidos por motivaciones comunes tratan de influir, en las decisiones que toma el poder político.

Como lo hemos visto a lo largo de este cuarto capítulo, la organización interna de los cementeros para su representación es singular, dentro de su misma Cámara y su Confederación. La CANACEM tiene una organización interna auténtica y esto ha contribuido a que los cementeros afiliados depositen aún más su confianza en sus dirigentes y en esta organización que los representa.

Esta auténtica representación es comprobable, debido a que los cementeros mexicanos han podido expresar a través de su Cámara, sus intereses organizados hacia las instituciones cúpula (CONCAMIN) y hacia el Estado mexicano a través de sus representantes; los cuales ya fueron mencionados anteriormente. Estos grandes cementeros a través de la representación de su Cámara, piden soluciones similares a problemas comunes que surgen dentro de su industria, dándose así, una "hermandad" para la petición de sus demandas.

Además la CANACEM es una Cámara singular, porque está compuesta principalmente por un reducido número de socios que representan a firmas muy poderosas tanto extranjeras como nacionales, recordemos tan sólo a los más representativos: el finado Bernardo Quintana Arrijoja y Lorenzo H Zambrano, éste último una clara muestra y expresión del multinacionalismo empresarial de Nuevo León, industriales caracterizados por estar siempre a la vanguardia.⁽³⁹⁾ Es por esto que se puede decir que los empresarios cementeros que representan a cada uno de los más grandes grupos están en igualdad de condiciones para competir económicamente; es un "club de iguales", porque la misma importancia económica de cada uno de los grupos les da esa posición.

Sin embargo, se puede creer que el sistema de representación corporativista, en el cual esta inmerso la CONCAMIN, no esta siendo muy eficaz para sus socios dentro de la apertura económica y específicamente con la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC). Esto porque con el ejemplo del dumping impuesto a la industria del cemento y otras más, no ha sido completamente un grupo de presión para la política económica hacia el comercio exterior del actual gobierno, y esto se reafirma con el ejemplo de otras industrias mexicanas afectadas de igual manera. Porque los cementeros, como algunos otros industriales nacionales pertenecientes a CONCAMIN, han enfrentado problemas de prácticas desleales de comercio con los Estados Unidos. Es probable que

39. Debido a que Lorenzo H Zambrano es considerado como uno de los más prominentes empresarios de México, es ya miembro del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN) desde 1993, como lo fue el Ingeniero Quintana Arrijoja, en El Financiero del 3 de agosto de 1993.

este tipo de presión política no sea hasta la fecha, competencia de la CONCAMIN, pero recordemos que desde la fundación de esta Confederación, se declaró que era "órgano de consulta del Estado" de los empresarios hacia éste.

Esto es, relativamente poco tiempo después de la apertura económica de México (1985), las prácticas de dumping hacia los industriales mexicanos han sido constantes, aún hoy, a pesar de la firma del TLC.

El problema de dumping, no ha sido exclusivo de esta industria, tan sólo es un ejemplo más. Aparte del cemento, industrias como las del hierro y acero, química, papel y cartón, metales no ferrosos, plásticos y textiles, y otras más, han pasado "las de caín" con los Estados Unidos por las deficiencias en la política económica mexicana de comercio exterior, y aún más por un sistema corporativista probablemente ya obsoleto.⁽⁴⁰⁾

Algunos de los problemas de los industriales mexicanos aglutinados en la CONCAMIN, y en este caso específico de los cementeros, estriban desde mi perspectiva, en la falta de presión política hacia el exterior por parte del gobierno mexicano, y hasta el momento, no por parte de la CANACEM o la CONCAMIN. Una de estas consecuencias de esta falta de presión se comprobó, en el dumping que los norteamericanos pudieron imponer al cemento mexicano. Si hubiese existido una fuerte presión por parte del

40. En el caso del hierro y acero existe la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero, para la industria química existe la Asociación Nacional de la Industria Química AC, para el papel y cartón existe la Cámara Nacional de las Industrias de la Celulosa y del Papel, para los metales no ferrosos existe la Asociación Mexicana de Minería, para la industria del plástico existe la Asociación Nacional de las Industrias del Plástico AC, y para la rama textil existe la Cámara Nacional de la Industria Textil y todas estas Cámaras y Asociaciones nacionales están afiliadas por ley, a la CONCAMIN.

Gobierno Federal a través de sus instituciones (SECOFI) o de sus representantes legales estatales ante el exterior, para que éste enfrentara las prácticas desleales de comercio por parte de los cementeros norteamericanos, la nefasta situación de dumping -que aún no termina por el arancel tan alto que todavía tiene el cemento de México-, no se hubiese agudizado en extremo. En este grave problema, fue necesaria y urgente, una relación más estrecha entre el Gobierno Federal y la industria cementera.

Sin embargo, el Gobierno Federal no ha podido lograr una gran negociación país-país a favor de los empresarios mexicanos. Fueron los mismos cementeros los que se defendieron aunque, uno de sus dirigentes aseguró que en este problema del dumping el gobierno:

"plenamente nos apoyó, con una muy buena disposición el doctor Herminio Blanco y el doctor Serra Puche. Estuvieron con «disposición» para ayudarnos en todo lo que necesitamos, ha sido una cooperación ciento por ciento efectiva de ellos" (41)

Es necesario debido al momento económico actual a partir de la firma del TLC, que la CONCAMIN empiece a presionar al gobierno para modificar su actual política exterior, pero para lograr esto, es necesario reestructurar el papel que tiene la CONCAMIN como Confederación industrial ante el gobierno y Estado mexicano ya que ésta, aglutina a diferentes ramas industriales en sus respectivas Cámaras y Asociaciones que a su vez pertenecen por ley, a la CONCAMIN. En el futuro, ésta Confederación deberá actuar como un "grupo de presión" hacia el gobierno mexicano para que éste a su vez, reelabore en algunos puntos la actual política

económica y específicamente del comercio hacia el exterior y con esto, "salvar" de prácticas de dumping impuestas por los industriales extranjeros a los industriales mexicanos como los cementeros, porque el gobierno mexicano no solo ha fallado en la promoción específica de la industria cementera, sino en buena medida, ha errado en la promoción de las exportaciones generales del país. Desde mi perspectiva es necesario, la "presión" de las diferentes Cámaras afiliadas a la CONCAMIN, y esto sirva para que la misma Confederación cuide los intereses de los empresarios aglutinados en esta Confederación, insisto que sólo así, éstos podrán ganar mercados extranjeros y podrán competir con reglas más justas ante los empresarios y mercados del exterior, principalmente de norteamérica porque desde siempre, la historia del comercio exterior mexicano bien podría llamarse la historia de dependencia económica hacia los Estados Unidos.

Debido al corporativismo empresarial mexicano, es necesario recordar que, la Cámara Nacional del Cemento (CANACEM), como muchas otras cámaras y asociaciones pertenecen por ley a la CONCAMIN, y ésta Confederación a su vez esta afiliada voluntariamente a otro organismo cúpula más grande que en nuestro país "oficialmente", lo han tomado como el representante legal del sector privado, de ahí que éste firme los pactos económicos y sea el "vocero" del sector empresarial. Sin embargo, el Consejo Coordinador Empresarial (CCE), en la realidad no ha representado totalmente a los empresarios privados:

"En sus casi 20 años de vida, el CCE ha encontrado diversos obstáculos en esta pretensión hegemónica. En primer lugar, su surgimiento autónomo de cualquier

iniciativa gubernamental y su calidad de asociación civil le impidieron durante mucho tiempo convertirse en un organismo oficial de consulta, carácter que no adquirió sino hasta 1987, cuando sin legislación alguna el presidente Miguel de la Madrid reconoció de facto a la organización como representante de los empresarios en su conjunto". (42)

Es por esto que, obligadamente, es necesario conocer la organización de este macro Consejo porque, la actual globalización económica está exigiendo que los organismos nacionales de representación empresarial como éste, modifiquen su acción política hacia el Estado y gobierno mexicano.

4.5. La CANACEM y el Consejo Coordinador Empresarial (CCE).

El CCE fue creado en 1975 y ha constituido la entidad política más importante para la acción colectiva del empresariado de México. Es el organismo "cúpula de cúpulas" que indirectamente agrupa a miles de empresarios a través de siete agrupaciones: la CONCANACO, la CONCAMIN, la COPARMEX, el CONSEJO MEXICANO de HOMBRES de NEGOCIOS (CMHN), la ASOCIACION MEXICANA de INSTITUCIONES de SEGUROS (AMIS), la ASOCIACION MEXICANA de CASAS de BOLSA (AMCB) y el CONSEJO NACIONAL AGROPECUARIO (CNA).

"Su importancia se deriva de cinco elementos principales: su vocación de representar al conjunto del empresariado nacional; su cobertura, en tanto que agrupa a las principales organizaciones empresariales del país, mismas que cuentan con más de 900 000 empresarios afiliados; su origen autónomo respecto del gobierno; su alta jerarquía -en tanto que es una asociación de asociaciones-, permanencia y reconocimiento gubernamental, y su influencia en las transformaciones económicas y políticas que han ocurrido en el país desde 1975. Su estudio es fundamental, tanto para explorar la estructura de representación empresarial en México y las modalidades de la acción política de este sector social,

42. PUGA ESPINOZA CRISTINA. México: empresarios y poder. Edit. Miguel Angel Porrúa. México 1993. pág.72

como para profundizar el conocimiento de los cambios en las instituciones políticas y en los procesos de desarrollo económico". (43)

Sin embargo, a pesar de que este organismo fue creado para ser el más representativo del sector privado del país, en la realidad, dicho organismo tiene deficiencias de representación. (Cfr organigrama 1 y cuadro 1 del apartado anterior).

El CCE, no puede ser catalogado como una organización monolítica, ya que es un organismo bastante diversificado con un gran número de instituciones, Luna y Tirado nos dicen:

"el CCE es muy heterogéneo, amplio y complejo y está cruzado por múltiples contradicciones. Apenas en mayo de 1975 pudo constituirse como instancia unificadora de prácticamente todo el empresariado nacional, a raíz de un fuerte conflicto político-ideológico entre empresarios y gobierno. Como secuela de ese conflicto, los más importantes dirigentes del empresariado nacional decidieron constituirlo como un frente nacional de defensa de su sector, el cual puso en cuestión la política reformista del presidente Echeverría y presionó para que la entonces inminente sucesión presidencial se resolviera en favor de un candidato y un programa acordes con sus principios. Desde entonces el CCE ha sido, con algunos altibajos, un actor político firmemente implantado en el escenario político nacional... (44)

Como asegura Tirado, debe decirse que el CCE es una organización de organizaciones relativamente frágil, en primer término porque la vinculación entre sus siete afiliadas directas parece reposar únicamente en acuerdos tomados y sostenidos por los dirigentes en turno de las organizaciones, y apoyados en una precaria adhesión de sus bases. De ahí la gráfica expresión de "cúpula de cúpulas" que los dirigentes suelen rechazar, pero no

43. LUNA MATILDE y TIRADO RICARDO: El Consejo. Op cit.

44. Cfr. TIRADO RICARDO. "Las organizaciones empresariales y el corporativismo empresarial mexicano", en LUNA M y POZAS R. (Coordinadores). Relaciones corporativas en un periodo de transición. IIS-POEM-UNAM. México. 1992. pág 262.

las bases.

En segundo lugar, es también notorio que -como todas las organizaciones empresariales en general- el CCE carece de instrumentos eficaces para disciplinar a las agrupaciones afiliadas que desacatan sus resoluciones. Esta facilidad de las organizaciones de base y de los empresarios afiliados para rebelarse impunemente frente a las de mayor jerarquía es, por cierto, una de las diferencias más evidentes entre el corporativismo empresarial y el obrero, según Tirado. También como asegura este autor, la estructura interna del CCE es asimétrica, por el hecho de que mientras algunas de sus organizaciones afiliadas tienen a miles y miles de empresarios, otras solo agrupan a unas cuantas decenas:

"como ejemplos del primer caso son la CONCANACO, el CNA, la CONCAMIN y la COPARMEX, que declaran agrupar a aproximadamente 500 000, 250 000, 125 000 y 18 000 agremiados, respectivamente. En cambio el CMHN, la AMCB y la AMIS en conjunto no sobrepasan los 150 afiliados, es decir, sólo reúnen al 0.013% de los afiliados indirectos al Consejo. La pequeñez -que en realidad elitismo- de estas tres últimas agrupaciones, contrasta fuertemente con el poder económico de sus afiliados, particularmente con los del CMHN, que agrupa a 39 poderosos magnates que controlan posiciones clave del sector privado mexicano. Otra de las grandes diferencias entre las organizaciones es el distinto carácter de la afiliación en cada una de ellas. De ese modo pueden distinguirse, por un lado, las organizaciones de afiliación legalmente obligatoria, como la CONCANACO y la CONCAMIN, de las de afiliación voluntaria, que son el resto... En los últimos años, el CCE ha tendido a estar dirigido por individuos relacionados con una minoría muy concentrada de empresas del sector financiero, vinculadas a las organizaciones empresariales voluntarias y poco numerosas: el CMHN, la AMCB, la AMIS y la desaparecida Asociación de Banqueros de México. Estas tres últimas organizaciones, agrupando a menos de una décima del 1% de los afiliados, disponen de tres séptimos (el 42%) de la representación total en el seno

del Consejo Directivo del CCE, misma que se reparte alícuotamente entre sus siete afiliadas directas". (45)

Esto indica que por ser el CCE una organización dirigida por los sectores empresariales "más fuertes", existen problemas de representación auténtica hacia sus afiliados según Tirado.

Aunque probablemente de manera exagerada, también Camp ha declarado que el CCE está dominado principalmente por el CMHN, por su gran posesión de capital;

"en teoría, el CCE parece ser la organización cúpula del sector privado mexicano. Sin embargo, el poder empresarial de México se encuentra en realidad en el CMHN. Como explicara un informante, sería más apropiado describir al CCE como el brazo político del sector privado". (46)

Desde 1975, el CCE ha asumido la representación de los empresarios del país, -legitimados por el gobierno en el último sexenio- como interlocutor político más importante aún por encima de las organizaciones regidas por la Ley de Cámaras.

Desde un punto de vista de relaciones, encontramos que la relación entre el CCE y los cementeros es muy pobre o definitivamente no existe porque, la CANACEM hace demandas y pide soluciones a través de la CONCAMIN. La CANACEM no tiene "trato o relación directa" con el CCE:

"habitualmente «las relaciones con el CCE» serían a través de la CONCAMIN, nosotros somos muy institucionales, sin embargo muchas veces hemos tenido relación con el CCE, «únicamente» dándoles datos o pidiéndoles datos... o lo que necesiten en su momento. Esa ha sido nuestra relación". (47)

45. TIRADO RICARDO, Las organizaciones... op cit. pág. 263

46. Camp R. op cit. Además cfr la cita Num. 28 pág 47. del capítulo II de este trabajo, en la cual se resalta la importancia política y económica para la toma de decisiones en México del CMHN según Camp,

47. Entrevista RMH/CCG.

Recordando la singularidad en la organización de la industria cementera, la CANACEM, está formada principalmente por empresarios fuertes, y esto hace suponer que debido a la fortaleza económica de sus agremiados, en la realidad no necesitan la representación política empresarial del CCE hacia al Estado, debido a que los mismos cementeros solucionan sus problemas, aún de representación dentro de su Cámara. El CCE es para los cementeros probablemente, sólo una institución cúpula privada que "representa oficialmente" a estos empresarios con el gobierno.

Probablemente como se dijo al final del apartado anterior, la actual globalización económica mundial exige que los organismos mexicanos de representación empresarial como el CCE, se transformen y modifiquen su acción política hacia el Estado y gobierno mexicano esto es, como auténticos representantes empresariales, que tengan más actividades que las que tienen actualmente como por ejemplo, ejercer presión política hacia el gobierno para la protección de las empresas en el comercio exterior ya que como el mismo CCE desde su fundación exigió entre otros puntos en su declaración de principios:

"la empresa privada, célula básica de la economía... requiere: respeto al derecho de propiedad; garantías efectivas para el ejercicio de la libre iniciativa; condiciones que favorezcan una alta productividad; respeto al derecho de obtener un interés razonable de su inversión; utilidades justas y proporcionales al beneficio que produzca la función empresarial; orden y justicia sociales; eliminación de la competencia ilícita, privada o estatal..."⁽⁴⁸⁾

48. El subrayado es mío, en Excelsior del 8 de mayo de 1975.

Sabemos que en el transcurso de este sexenio gubernamental, un buen número de empresas mexicanas, no han podido desarrollarse y expandirse económicamente ganando mercados extranjeros por la competencia desleal y el proteccionismo de otros países como los Estados Unidos. Esto debido entre otras cosas, a que la política económica de comercio exterior del gobierno mexicano, y las estrategias comerciales mexicanas hacia el exterior han sido endebles ante la competencia. Esto se puede respaldar con las afirmaciones de algunos representantes empresariales, académicos y consultores del país que han criticado los diferentes programas de gobierno en este sexenio;

"Según la ANIERM, «asociación perteneciente al CCE» el programa de Salinas de Gortari en materia de comercio exterior fue simplista, no definió prioridades sectoriales y sólo recogió los mecanismos de apoyo del sexenio anterior para favorecer particularmente a los grandes consorcios nacionales y extranjeros...El Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior (PRONAMICE) no consideró incentivos o protección para ningún sector en especial y tampoco ayudó a crear una estructura que comercializara en los mercados internacionales los productos hechos en México...«además», las empresas medianas y pequeñas prácticamente no tuvieron ningún apoyo en este sexenio para incorporarse como exportadores indirectos. «Según la ANIERM», el gobierno salista intentó sentar las bases macroeconómicas para que todo el programa detonara en un desarrollo industrial, pero no ocurrió así. La recesión en Estados Unidos, la apertura comercial y la precaria situación financiera de las empresas impidieron el crecimiento explosivo del comercio y de la industria. Aún cuando México cuenta con mecanismos adicionales de promoción a las exportaciones aplicados en el presente sexenio como el PITEX, ALTEX, ECEX, COMPEX, y el DAW-BACK, en un marco general no son suficientes para que las empresas mexicanas compitan en el exterior". (49)

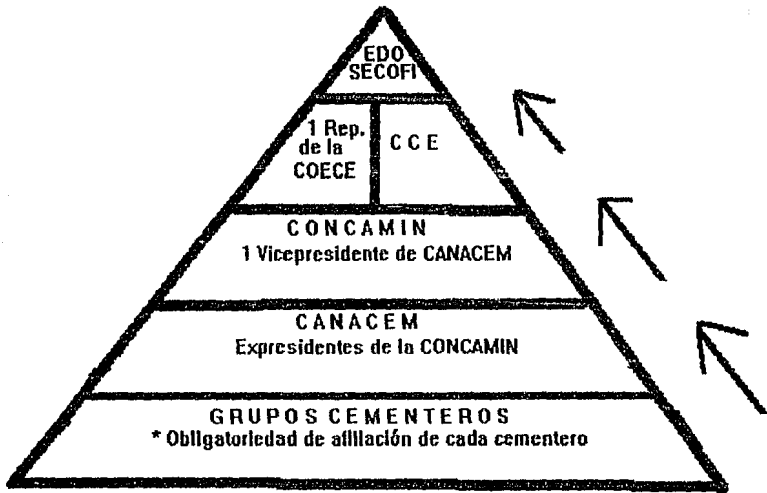
49. "Simplista el programa gubernamental de comercio exterior; no llegó el esperado detonante industrial". Esta opinión fue expresada en conjunto por diferentes analistas, desde los mismos empresarios, académicos y consultores. en El Financiero del 23 de junio de 1994. pág 22.

Reconociendo que el CCE, no es un organismo que debería solucionar los problemas de exportación de las empresas aglutinadas a éste a través de sus cámaras, asociaciones, confederaciones etc. si podemos insistir que en la actualidad deberían existir "grupos de presión" que presionen (Cámaras industriales), y organismos de representación que realmente representen a los empresarios (Confederaciones y Consejos).

Si intentáramos elaborar un esquema de flujo de demandas para explicar la representación de los cementeros, esta quedaría así; sería una estructura piramidal la cual tendría cinco divisiones de arriba hacia abajo. En su base (primera división) estarían los diferentes grupos cementeros ya sean éstos nacionales o extranjeros; en la segunda división estaría la CANACEM como única Cámara cementera oficialmente reconocida por el Estado la cual crea la obligación a cada uno de los grupos de afiliarse; en la tercera división estaría la CONCAMIN, también la única Confederación reconocida por el Estado para representar a los industriales del país además de poseer también el derecho de sancionar a todas aquellas Cámaras de industriales que no estén afiliadas; en cuarto lugar ubicaría al CCE, la entidad de representación política privada más importante del país y a la COECE, organismo creado para representar a la iniciativa privada hacia el exterior la cuál, puede ser el vínculo de representación hacia el exterior; y en último lugar -quinto-, estaría el Estado. (Véase cuadro 1).

CUADRO 1

Esquema de flujo de demandas en la industria cementera.

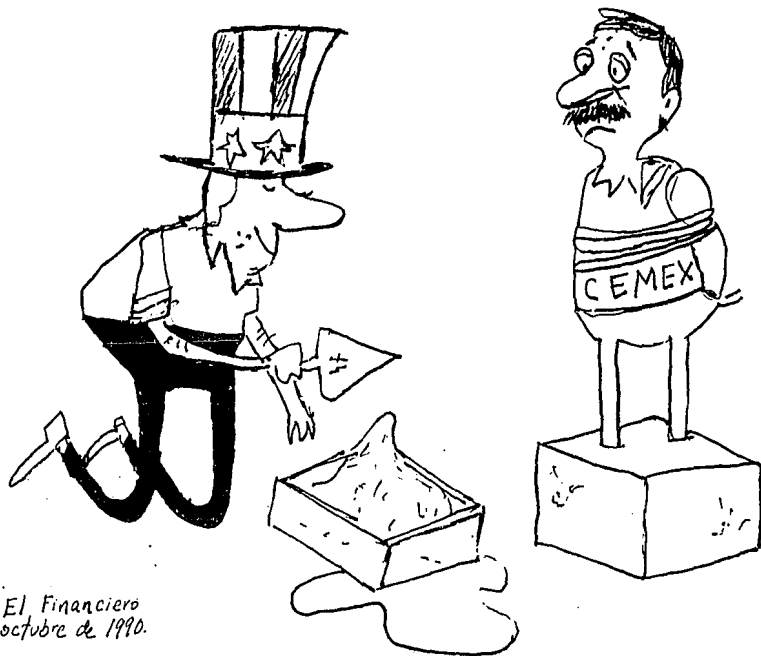


Fuente: elaboración propia 1994.

**CAPITULO V. EL CEMENTO Y LA
APERTURA ECONOMICA.**

CAPITULO V. EL CEMENTO Y LA APERTURA ECONOMICA.

¿LIBRE COMERCIO ?



Fuente: El Financiero
octubre de 1990.

"Dentro de un país, las empresas buscan la concesión de subvenciones por parte de su gobierno, ya sea directamente o bien en forma de aranceles u otras restricciones al comercio. Tratarán de escapar a las presiones económicas de los competidores que amenazan su capacidad de obtención de beneficios, o su misma existencia, recurriendo a la adopción de presiones políticas que impongan costes a los demás. La intervención de un gobierno en favor de las empresas de su país hace que las empresas de los demás países busquen la ayuda de sus propios gobiernos para contrarrestar las medidas tomadas por aquel gobierno. Las disputas privadas generan las disputas entre gobiernos. (Así) cualquier negociación comercial se convierte en una cuestión política. (*)

* FRIEDMAN MILTON y ROSE. Libertad de elegir. Hacia un nuevo liberalismo económico. Ediciones Grijalbo. México 1980.

CAPITULO V. EL CEMENTO Y LA APERTURA ECONOMICA.

5. La apertura al exterior de México.

Por apertura al exterior de la economía de México, se entiende la modificación estructural de la política comercial del país, que tiene como propósito eliminar la protección arancelaria que se aplicó desde 1940 a la industria establecida en el territorio mexicano. Tal acción con el objeto de facilitar a través de la aplicación de bajos aranceles la entrada de mercancías del exterior que anteriormente estaban limitadas en su entrada al país por los llamados Sistemas de Permisos Previos. Además, por apertura al exterior se entiende también la aceptación oficial para que en igualdad de condiciones la industria y la agricultura nacionales compitan con las mercancías del exterior, ya que se considera que ambas están a los niveles de madurez que les permitirá dar la batalla internacional, sobre las bases de aquellas que a lo largo de 45 años no hayan madurado, tendrán que perecer ante la competencia. A su vez queda implícito en estos planteamientos, la necesidad de abogar por el libre comercio y por la eliminación de prácticas desleales de comercio, en el seno del organismo multinacional teóricamente creado para resolver los problemas comerciales entre los países desarrollados y no desarrollados, el cual es precisamente el GATT.⁽¹⁾ Sin embargo, veremos que en la realidad, poco han ganado la industrias nacionales de México con la creación del GATT, y lo veremos con el problema de dumping al cemento de México en este capítulo.

1. Cfr. ORTIZ WADGYMAR ARTURO. Manual de Comercio Exterior. De los mercantilistas al GATT. Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM. Edit. Nuestro Tiempo. México. 1988.

Desde el punto de vista teórico, la apertura al exterior de México significa, abandonar de una manera muy acelerada las tesis proteccionistas que sustentaron la política comercial y de industrialización durante más de cuatro décadas y sustituirlas por una doctrina librecambista, adaptadas a las condiciones actuales del comercio internacional, en las que las potencias capitalistas de Estados Unidos, Europa, y sobre todo Japón, están abrazando en todo su esplendor las tesis opuestas o sea el neoproteccionismo. (2)

Es necesario decir que la necesidad de una apertura hacia al exterior se debió a presiones externas. El centro de donde emanó la necesidad de que México realizara una apertura al exterior, se puede explicar en virtud de la situación global de la economía norteamericana, la cual atraviesa por grandes problemas, que sólo con el sacrificio de los países subdesarrollados, intentan que les sea posible salir de su crisis y avanzar en su crecimiento económico. Uno de los orígenes centrales de la apertura al exterior, ha consistido en el creciente déficit comercial de los Estados Unidos que ya asciende a más de mil millones de dólares, cuestión que les ha preocupado sensiblemente debido a que con el superdólar sobrevaluado cada día son más atractivas las importaciones y sus exportaciones a su vez se vuelven menos competitivas como el caso del cemento.

Esto ha generado que las posturas proteccionistas de los norteamericanos sean cada vez más severas como lo muestran las dos leyes de comercio exterior de ese país, la primera promulgada

en 1979 y que se reformó en 1984 con un carácter aún más proteccionista. La característica esencial de ambas legislaciones consiste en que se considera que la industria norteamericana se enfrenta a prácticas desleales de comercio por parte de muchos países que subsidian a sus exportaciones, por lo que al descubrirse dichos subsidios la mercancía se hace acreedora a la aplicación de impuestos compensatorios.⁽³⁾ De allí que dentro de la apertura al exterior esté contemplada la necesidad de eliminar todo tipo de subsidios a las exportaciones mexicanas, que van desde los fiscales hasta el otorgamiento de financiamientos preferenciales más allá de los niveles permitidos internacionalmente. Desde el punto de vista de las importaciones, la Ley de Comercio y Aranceles de 1984, especifica claramente la obligación por parte de los que comercian con los Estados Unidos de abrir en mayor grado sus fronteras a las mercancías provenientes de los Estados Unidos, bajo pena que de no hacerlo, quedan automáticamente fuera del Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias (SGP),⁽⁴⁾ que es la única manera de participar en dicho mercado. A su vez en la misma ley se exige la liberalización de los servicios y la no puesta en práctica de legislaciones que reglamenten la inversión estadounidense así

3. Cfr. ORTIZ WADGYWAR ARTURO, op cit.

4. Un sistema generalizado de preferencias (SGP), es la reglamentación del comercio exterior de ciertos países industrializados, que permite que las importaciones procedentes de países con menor desarrollo paguen un impuesto de importación menor (arancel preferencial), que los productos que provienen de otros países (arancel general). Esto es, el menor arancel de importación propicia que los países en vías de desarrollo que realizan esfuerzos de internacionalizar sus productos, obtengan beneficios al ampliar sus mercados. Al incrementar sus ventas al exterior ayudan a elevar su nivel general de empleo y con ello se eleva también la ocupación de la planta productiva; consecuentemente, se fortalece el paso hacia el desarrollo económico. Cfr. Pequeña y Mediana Industria, "Hecho en México" Año 7 num. 69, septiembre de 1987, Pag. 18.

como la posibilidad de abrir nuevas zonas de libre comercio de Estados Unidos con distintos países del mundo. Sin embargo, veremos que con la firma del Tratado de Libre Comercio⁽⁵⁾ los beneficios hacia los industriales de México, están en tela de juicio. Uno de los ejemplos más claros es con la industria del cemento.

5.1. El cemento mexicano, la COECE y el Tratado de Libre Comercio, entre Estados Unidos y México.

A mediados de 1990, el gobierno de México anunció conjuntamente con el de Estados Unidos, su intención de negociar un acuerdo de libre comercio entre ambos países. En agosto de ese año, con una reunión de Secretarios de Comercio de los dos países se dio inicio oficial a las conversaciones y se pidió al Congreso norteamericano su autorización para la "vía rápida" o fast track esto es, un procedimiento legal que permitiera minimizar los procedimientos de revisión por parte del poder legislativo de ese país, sino-hasta su fase final. Entre esta primera etapa y el inicio oficial de las negociaciones, -un año después, junio de 1991-, se incorporó Canadá y el "Acuerdo" se convierte en "Tratado"⁽⁶⁾

Este transcurso de tiempo, dio oportunidad para que los empresarios de México edificaran una estructura de organización que resultó tener una gran importancia en el transcurso del

5. Se dice que existe un tratado de libre comercio entre dos o más países cuando hay una eliminación o reducción de las tarifas y barreras no arancelarias al comercio exterior. En la actualidad en este tipo de acuerdos se ha negociado la total liberación comercial de las mercancías, así como del resto de las actividades económicas.

6. PUGA CRISTINA. "Organizaciones empresariales" op cit.

proceso de negociaciones. Aunque dicha negociación se dio únicamente entre representantes de los tres gobiernos, los empresarios de México tuvieron gran participación.

Se puede decir que la participación "oficial" de los empresarios empezó cuando se anuncia la intención del tratado:

"la participación formal de los empresarios se inició en junio de 1990, cuando la SECOFI invitó al Consejo Coordinador Empresarial a formar un equipo negociador que participara en el proceso de discusión del acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y Canadá. La petición no tomó al CCE completamente desprevenido porque, desde unos meses antes funcionaba una pequeña comisión con la participación de todas las organizaciones interesadas en el comercio exterior, la cual colaboraba con la redacción del programa de importaciones para empresas exportadoras (PITEX) propuesto por la propia SECOFI. La comisión del PITEX había sido justamente bautizada como la Coordinadora Empresarial de Comercio Exterior: la COECE. Se pensó que la invitación a discutir el Tratado solamente requeriría el aumentar las responsabilidades iniciales de la COECE. Los meses siguientes probarían que se necesitaba una organización mucho más compleja. Aunque en un principio no todos los empresarios estuvieron conformes en cuanto a la convivencia de participar en la negociación de un acuerdo que, finalmente se realizaría entre gobiernos, la COECE original llegó, no sin algunos tropiezos, a dos resoluciones: 1) participar de manera integral en el proceso y 2) reorganizarse internamente con el objeto de llegar a un conocimiento mayor acerca de los diferentes sectores empresariales que se verían afectados por el acuerdo".⁽⁷⁾ (véase cuadro 1 de la COECE ya citado anteriormente).

En las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre Canadá, México y Estados Unidos, la industria del cemento jugaba un papel estratégico. Debido a que éste es uno de los sectores donde se han manifestado más claramente las ventajas comparativas a favor de México. La diferencia de tamaño y tecnología entre los tres países participantes hacían que nuestro país debiera buscar

la mayor apertura posible en algunos sectores como el cemento.

Los empresarios cementeros si participaron directamente dentro de este proceso; tanto en las negociaciones del Tratado Comercial, como en la creación de la COECE, debido a que uno de sus vicepresidentes el licenciado Rodolfo Cruz Miramontes estuvo en el "cuarto de junto" con toda la disposición para ayudar no solo a la industria cementera, sino a toda la industria en general. (véase cuadro 1 de la COECE). Este actor, con su experiencia de la industria del país es y ha sido, un gran representante empresarial.

También Ernesto Rubio del Cueto, ha tenido una gran labor de cabildeo en Washington desde tiempo atrás. Este segundo actor tuvo y sigue teniendo constantes relaciones con lobystas norteamericanos para resolver los problemas que aquejan a la industria que representa. La reducción de impuestos al cemento se ganó en gran medida por la magnífica actuación de este empresario. Entonces, esto nos hace suponer que los cementeros han tenido un papel principal en el actual Tratado comercial.

Indudablemente, la firma del Tratado de Libre Comercio debería representar una favorable expectativa de la industria cementera mexicana, porque permitiría eliminar algunas de las barreras no arancelarias que actualmente se le imponen para acceder al mercado de los Estados Unidos. Algunas de las estimaciones señalaban que esta industria será una de las más beneficiadas por dicho tratado, aún cuando los cementeros de México saben que vendrá cemento extranjero de cualquier parte del mundo. De cualquier forma, con o sin tratado comercial, la

consolidación de la industria cementera dependerá de que se mantenga el crecimiento de la economía y, en particular, del sector construcción de México, situación que parece factible dados los resultados macroeconómicos obtenidos durante el presente sexenio. Sin embargo falta aún mucho por hacer.

En cuanto a la representación empresarial hacia el exterior, a pesar de esa "macroorganización" del sector privado y Estado mexicano para hacer frente al Tratado Comercial con América del Norte desde 1990, algunos de los problemas de los cementeros siguieron vigentes, -aún tratándose algunos de estos problemas- en las negociaciones. Esto debido a que los problemas del dumping y de las prácticas desleales de comercio por parte de los Estados Unidos, han seguido hoy en día aún con la reciente firma del Tratado, y dicho tratado poco les ha servido. Así, el esfuerzo de los cementeros por proteger a su industria deberá continuar, ya que según los cementeros del país, en el TLC no se prevé la solución de demandas proteccionistas y esto debió ser tratado en el capítulo "solución de controversias", o propiciar entre ambos países un acuerdo conciliatorio para establecer una negociación. Los cementeros de CEMEX, esperan que con la firma de éste tratado comercial se pueda reanudar la entrada "normal" al mercado estadounidense, ya que tradicionalmente ese país es un importante importador de cemento mexicano y es su mercado natural por la ubicación geográfica.

5.2. Boicot comercial impuesto al cemento mexicano por parte de los Estados Unidos, (el problema del dumping).⁽⁹⁾

Durante todo el tiempo que duraron las negociaciones del Tratado comercial, algunos de los cementeros mexicanos enfrentaban un enorme problema de dumping que pondría en tela de juicio la bondad de dicho tratado.

En 1990 México realizó importaciones de cemento por un valor de 5 millones de dólares (MDD), siendo los Estados Unidos su principal proveedor con 4.9 MDD, equivalentes al 96.5% del total importado. Nuestro país no realizó importaciones de Canadá durante 1990.⁽¹⁰⁾ (véase cuadro 1)^(*)

Debemos decir que en ese año, México aplicó aranceles de cero y 10% a las importaciones de cemento que adquirió durante 1990. (véase cuadro 2). En tanto que los Estados Unidos aplicó un arancel máximo de 5% a las importaciones de cemento. (véase cuadro 3).

En lo que respecta a los Estados Unidos en 1990, este país realizó importaciones por un valor de 441.8 MDD; el principal país proveedor fue Canadá, que exportó al mercado estadounidense

9. El dumping es la importación de mercancías a un precio menor al comparable de mercancías idénticas o similares destinadas al consumo en el país de origen o de procedencia, y se considera que existe subsidio a la exportación cuando las mercancías han recibido en el país de origen, de manera directa o indirecta, estímulos, subvenciones, ayudas para la exportación, a menos de que se trate de medidas aceptadas internacionalmente. Cfr. Pequeña y Mediana Industria. "Hecho en México" Año 7 num.69, septiembre de 1987, pag.9. En los noventa, uno de los problemas más serios que empezaban a encarar los grupos económicos de México era el dumping practicado por sus competidores. Aparte del cemento, ramas como las del hierro y acero, química, papel y cartón, metales no ferrosos, plásticos y textiles, eran las más afectadas. Empero, numerosos empresarios y analistas especializados opinaban que ni la legislación, ni los encargados de aplicarla, tenían una capacidad de respuesta rápida frente a este problema. Cfr. Expansión sept. 2 de 1992, pág.123.

10. Cfr. SECOFI. Monografía 21. op cit. pág.6.

(*)Nota: todos los cuadros están incluidos al final del capítulo.

con 129.3 MDD, equivalente al 29.3% del valor total. México, ocupó el segundo lugar, con operaciones comerciales de cemento por 65.2 MDD, representando el 14.7% del total. ⁽¹¹⁾ (véase cuadro 4 y gráfica 1) ^(*)

En 1990, las exportaciones de cemento mexicano ascendieron a 69.3 millones de dólares (MDD), siendo Estados Unidos el principal destinatario con 53.8 MDD, equivalente al 77.6% del total de cemento exportado. Los principales productos de la industria cementera mexicana que adquirió Estados Unidos fueron: cemento hidráulico, cemento Portland blanco y cemento Portland, con los cuales ocupó el primero, segundo y séptimo lugar como proveedor, respectivamente. (véase cuadro 5 y gráficas 2 y 3). De los 65.2 MDD que Estados Unidos importó de México en 1990, el 100% libre de arancel. ⁽¹²⁾

Sin embargo meses después, las exportaciones mexicanas de cemento y clínker hacia los Estados Unidos se vieron afectadas por impuestos antidumping y, en menor medida, por restricciones de reglas de origen en las compras que realizan las entidades gubernamentales de ese país. La ley "Buy American Act" exige que los materiales y equipo adquiridos por las entidades públicas estadounidenses tengan un componente interno de 50% como mínimo. La aplicación de estas disposiciones afectan sobre todo a las compras de concreto procedente de otros países porque resulta muy difícil cumplir con esta regla.

11. SECOFI, op cit. pag.7.

12. SECOFI, op cit. pág.8

(*) Nota todos las gráficas están incluidas al final del capítulo.

La práctica antidumping impuesta por los Estados Unidos al cemento mexicano fue en agosto de 1990. Este fallo fue contra CEMEX⁽¹³⁾ e implicó un pago adicional de unos 500 millones de dólares. En octubre de ese mismo año, productores de ambos países apelaron ante el tribunal de decisiones tomadas por el Departamento de Comercio y la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (International Trade Commission). Sin embargo, ambos organismos consideraron que CEMEX incurría en la práctica de dumping, esto es, por debajo de sus costos reales de su producción con tasas de 3.69 a 57.96% del valor de las importaciones; ¡en pocas palabras, más barato!. (Cfr cita número 13 y gráfica 4), por tanto, el cemento mexicano tendría que pagar impuestos adicionales. Joe Dorn, uno de los principales abogados del cemento en ese país, argumentaba que los cementeros estadounidenses no esperaban ninguna decisión pronta sobre el caso, para no influir en el proceso de negociaciones del anhelado Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Para entonces Dorn aseguraba que decenas de países cuentan con leyes antidumping y por ende los cementeros mexicanos no deberían preocuparse.

Las empresas cementeras estadounidenses presentaron demandas

13. CEMEX se encuentra entre las productoras a más bajos costos del mundo (un promedio de 28 dólares la tonelada, frente a 36 dólares en Estados Unidos), en un país donde los precios del cemento, tras su desregularización, han saltado 50% desde 1989. El resultado ha sido: grandes márgenes de operación de 27%, frente a márgenes de 9% para su rival francesa Lafarge. El precio del cemento mexicano está entre un 15 y 20% debajo del prevaeciente en los mercados internacionales. Los costos de producción de CEMEX son de 9 dólares la tonelada, y lógicamente son inferiores a los de los Estados Unidos. CEMEX es la cuarta productora de cemento a nivel mundial y sus ingresos anuales son de aproximadamente mil 700 millones de dólares. CEMEX controla -como ya dijimos- el mercado del sur de los Estados Unidos con la adquisición de las empresas cementeras "South Western Sundbelt Cement", "BCW Inc" con una terminal de distribución de cemento en Los Angeles, California, y plantas de cemento y concreto en Houston como la reciente adquisición (1994) de la planta Parker Lafarge de Texas.

contra su competidora mexicana (CEMEX), argumentando que deberían ser más elevados los aranceles antidumping impuestos a México. El grupo que presentó la demanda, en representación de los productores de cemento Gray Portland de Texas, Arizona, Nuevo México y Florida, argumentaba que los márgenes de dumping mexicano eran mucho más elevados de los señalados por el Departamento de Comercio. Además,

"el dumping fue planteado... por una planta "Aireal Cement" que pertenece al grupo Holderbank. "Aireal Cement" está en la Costa del Golfo, en Alabama. Ellos «también» empiezan el dumping, y en el corazón de los jueces norteamericanos antes que nada existe un pequeño kukuxclán que le guía sus actividades, jamás aceptaron que el precio del transporte debía estar involucrado en el precio del cemento".⁽¹⁴⁾

En noviembre de 1991 el director corporativo de finanzas de CEMEX señaló que era necesario aumentar el precio del cemento. Para esta fecha el precio del cemento mexicano se encontraba entre un 15 y un 20% debajo del prevaeciente en los mercados internacionales. (Cfr. la anterior cita número 13).

Para 1991 existían ya algunos "avances" en las negociaciones del TLC, y en las que involucran a este sector se realizaron en las mesas de Aranceles y Barreras no Arancelarias y Reglas de Origen. Al respecto la SECOFI informó:

"Aranceles y Barreras No Arancelarias. En lo que respecta a esta mesa, los productos de la industria cementera se encuentran incorporados en las listas de desgravación que se intecambiaron en Dallas, Texas, el 19 de septiembre de 1991. En el mes de noviembre, en la Ciudad de México se realizó la revisión trilateral de las fracciones del sector". En cuanto a las Reglas de Origen, se anunció: dentro de la mesa de trabajo de reglas de origen, la industria cementera mexicana estuvo de acuerdo en utilizar la misma regla de origen del TLC,

de cambio en la clasificación arancelaria. Estados Unidos y Canadá estuvieron en principio de acuerdo".⁽¹⁵⁾

Esto se declaró en abril del año siguiente. Sin embargo en ese 1992, casi dos años después que los productores estadounidenses presentaron su queja contra sus competidores de ese país, Estados Unidos y México mantenían su disputa sobre las exportaciones de cemento mexicano. Para ese entonces el Tribunal de Comercio Internacional de Estados Unidos aún no había establecido fecha para la audiencia en la que se escucharían los argumentos de Cementos Mexicanos (CEMEX). CEMEX, prevía que dentro del primer semestre de 1992 la Corte Internacional de Comercio de los Estados Unidos daría una solución favorable al problema legal de dumping contra el cemento mexicano. Lorenzo H Zambrano -líder de CEMEX- señalaba que el proceso legal por el supuesto dumping continuaba además de la mencionada Corte, en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y se esperaba una resolución favorable. En ese mes de abril de 1992, Lorenzo H Zambrano declara:

"Debido a la actitud proteccionista estadounidense en contra de productos nacionales, México no debería firmar el tratado de libre comercio... por lo menos los negociadores mexicanos del TLC deben endurecer sus posiciones, «ya que» si no vamos a recibir nada a cambio de la firma del tratado, es mejor no hacerlo porque entraríamos en un esquema irreversible donde habrá presiones para que sigamos cediendo...«además» si el TLC no va a beneficiar a México, es mejor no firmar dicho acuerdo, o, en su defecto, posponerlo hasta que se garanticen los mayores beneficios para nuestro país. «Además» al igual que los norteamericanos, los negociadores mexicanos deben endurecer su posición en los trabajos del TLC y no dejarse presionar por las autoridades de esos países".⁽¹⁶⁾

15. SECOFI. Op cit. pag. 11.

16. BORGAS SONIA. "Demanda CEMEX que México se retire de las negociaciones. Condena el proteccionismo de EU contra productos mexicanos. "Por lo menos" los negociadores deben endurecer sus posiciones". en El Financiero del 29 de abril de 1992. pág. 24

Según Zambrano una área muy importante que debería definirse en las negociaciones del TLC era la del dumping, porque se requería de una negociación mejor que la realizada entre Estados Unidos y Canadá, ya que no había dejado una experiencia exitosa. Asimismo, propuso crear mecanismos de protección para la industria mexicana, donde las disputas comerciales no se ventilaran arbitrariamente por parte de Estados Unidos, dado que México había estado cediendo en algunas demandas del vecino país, por lo que de negociar un tratado bajo estas circunstancias "toda la vida estaríamos corrigiéndolo" sentenció Zambrano.

Para julio de 1992 CEMEX todavía esperaba y confiaba en que los Estados Unidos acatarán la declaración del GATT, de considerar ilegales los impuestos antidumping. Lorenzo H Zambrano aseguraba que, para septiembre de ese mismo año, se conocería la reacción del país demandante, pues en este mes sería presentada la declaración ante un pleno revisatorio del GATT⁽¹⁷⁾ al que

17. El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), es un organismo internacional fundado en 1947 por medio de la Carta de la Habana y desde entonces ha intentado regular el comercio mundial, teniendo como meta principal el abolir gradualmente las barreras arancelarias y no arancelarias, al igual que eliminar las prácticas desleales en el comercio mundial. Otros de sus objetivos serían la expansión del comercio; la igualdad en los tratos referidos al intercambio comercial; la liberalización del comercio mundial mediante la eliminación de barreras cuantitativas y cualitativas al comercio; cláusula de la nación más favorecida que implica que las ventajas comerciales que se otorgan a un país, se hacen extensivas a todos los miembros del Acuerdo General. Resolver cualquier controversia mediante la negociación multilateral en el seno del Acuerdo, negocia la liberalización comercial y atiende los diversos asuntos y controversias a través de Rondas de Negociación que son formas multilaterales de producto por producto. El GATT funciona a través de la suscripción de los llamados Códigos de Conducta, los cuales es conveniente aceptarlos aun cuando no es obligatorio suscribirlos en su totalidad. Los citados Códigos son: I. Sobre las Adquisiciones Gubernamentales. Se refiere a que el gobierno no debe proteger a su industria nacional adquiriendo para sus compras sólo lo producido internamente sin que se abra al exterior. II. Derechos e Impuestos Compensatorios. Quien lo suscribe se obliga a no subsidiar sus exportaciones ni seguir prácticas desleales de comercio, bajo pena de que se le apliquen impuestos compensatorios. III. Valoración Aduanal. Consiste en aceptar la nomenclatura arancelaria del GATT, uniforme para todos los países y con base en el valor del producto en aduana. IV. Barreras administrativas al Comercio. Se opone a trabas burocráticas que lo obstaculizan. V. Licencias. Mecanismos administrativos diversos comunes a todos, en especial para tramitar automáticamente licencias para importación y exportación. VI. Cláusula de la Nación más Favorecida. Las concesiones arancelarias otorgadas a un país, se hacen extensivas a todos. Uno de los asuntos que más llamaron la (sigue prox pag).

asistirían 106 países. Pese a que en esta reunión los Estados Unidos tendrían derecho de veto, CEMEX tenía la confianza de que, dadas las negociaciones comerciales del TLC entre ambos países, el gobierno estadounidense no se opondría al fallo del GATT, ya que éste sería definitivo.

Sin embargo, a pesar de dicho optimismo por parte de Zambrano en ese año mientras los productores mexicanos de cemento pagaban el arancel compensatorio del 56% para exportar, el aplicado a las importaciones era del 10%. Es por esto que si habrían de eliminarse aranceles a las importaciones, los socios comerciales deberían haber hecho lo mismo a las exportaciones mexicanas, todo esto debería ser posible con la ayuda del

17.(continuación)atención en los últimos años fue indudablemente, el proceso de adhesión de México al GATT. Desde la fundación del GATT nuestro país rechazó formar parte de tal organismo, al advertir la inutilidad de ser un socio más de un "club de millonarios", en el que el grueso de las decisiones se tomaban preponderantemente por la potencias comerciales, las que imponían como lo siguen haciendo hasta ahora, los lineamientos generales y particulares, acerca de las políticas de comercio exterior, siempre acordes con sus intereses. Las presiones para que México se integrara al GATT empezaron desde 1976, cuando nuestro país solicitó su adhesión, para lo cual se integró todo un grupo de negociadores que elaboraron en 1979 un protocolo de adhesión, el cual tras una consulta popular fue rechazado en una primera instancia. Empero, los Estados Unidos no quitaron el dedo del renglón y en su Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, establecieron la obligación de participar en el GATT, con la amenaza de que quienes rehusaran se harían acreedores a la aplicación de sanciones compensatorias a productos que se consideran de acuerdo al Congreso como subsidios en el exterior. A partir de este ordenamiento y en virtud del rechazo de México a ingresar al GATT, vino una avalancha de impuestos compensatorios, a una multitud de productos mexicanos, lo cual generó que a partir de 1983 y a raíz de la firma de la Carta de Intención con el FMI, México iniciara el conocido proceso de apertura al exterior, consistiendo, en el desmantelamiento del proteccionismo a la industria nacional, a través de la sustitución de los sistemas de "permisos previos", por bajos aranceles. En agosto de 1986, México se adhirió al GATT siendo el miembro número 92 del Acuerdo General, con base en la suscripción de un Protocolo de Adhesión que plantea esencialmente que se trata de un país en desarrollo, por lo que al menos teóricamente recibirá un trato de reciprocidad en las negociaciones internacionales, al igual que se consideran sectores estratégicos a la agricultura, a los energéticos y se protege a algunas ramas principalmente dominadas por las transnacionales como la automotriz y la farmacéutica, las cuales se considera necesario protegerlas ique ironía!. En dicho Protocolo de Adhesión se plasma esencialmente la parte comercial de la apertura al exterior, que se ha convertido en eje de la política económica del actual gobierno. La tesis central es la de favorecer a la modernización de la industria nacional, para obligarla a actualizarse mediante la competencia al exterior, a fin de generar lo que ellos llaman el "cambio estructural" que teóricamente nos convertirá en país moderno y competitivo en el exterior, o sea, lo que denominaron de acuerdo con la retórica oficial, "la reconversión industrial" y hoy "modernización". Es evidente que por lograr tan loables objetivos nadie podría estar en contra, sin embargo, la recesión internacional apunta al recrudescimiento de prácticas proteccionistas por parte de las potencias. Cfr. ORTIZ WADGYMAR ARTURO. op cit.

gobierno mexicano cuando se sentara a negociar el TLC en aquel tiempo.⁽¹⁸⁾ Es necesario aclarar que la defensa en el dumping se trasladó al mismo grupo CEMEX que era el único exportador y por ende el que tendría que solucionar el problema, ya no era la CANACEM la que los apoyaba, ya que en un primer momento ésta llevó a cabo todos los tratos con los cementeros norteamericanos; los abogados los pagó CEMEX y directamente este grupo es el que decidió allá en los Estados Unidos lo que se habría de hacer con su situación. Es por esto, que ni la CANACEM, ni la CONCAMIN, ni el propio Gobierno Federal, tuvieron gran importancia y participación para la "solución" de este problema.

En enero de 1993, se informa que el Departamento de Comercio de los Estados Unidos expidió una decisión preliminar para reducir los impuestos antidumping que CEMEX venía pagando desde hace más de un año por sus exportaciones de cementos a la unión americana. Esta reducción fue de 58% a 30.7%.⁽¹⁹⁾ Sin embargo, para octubre de 1993 el gerente de la fábrica de Cementos Guadalajara (división Baja California y socio del grupo CEMEX), anuncia que una corte del gobierno de los Estados Unidos acordó aumentar de "53 a 112%"⁽²⁰⁾ el impuesto compensatorio para cemento

18. En febrero de 1992, Lorenzo H Zambrano había descartado que al concretarse el TLC el impuesto compensatorio sobre las exportaciones de CEMEX desapareciera de manera automática. Si acaso dijo, "las acciones de 'dumping' se decidirán en forma no tan unilateral". Cfr. Excelsior del 22 de febrero de 1992, pág. 15

19. En aquel tiempo se anunciaba en la prensa que el futuro panorama de CEMEX era más que halagador. Las opiniones de los especialistas indicaban que existían factores que impactarían positivamente a esta empresa mexicana. En primer lugar, se esperaba que el impuesto dumping de Estados Unidos se retirara, lo que motivaría las ventas externas nuevamente a ese mercado, para ese entonces ya se había efectuado un pago previo a CEMEX. Sin embargo si CEMEX hubiera logrado revocar en 1993 la decisión del dumping y hubiese recuperado todos los impuestos que se le habían acumulado, hubiera podido tener los recursos suficientes como para comprar incluso a "Cementos APASCO" según opinaron los analistas cementeros.

20. GALVAN ROCIO. "Una Corte de Estados Unidos aumentó a 112 el arancel al cemento". en Excelsior Sección Estados. Primera plana. Domingo 3 de octubre de 1993.

importado a ese país, lo cuál dejaría nuevamente en desventaja a CEMEX. Dicha disposición entraría en vigor a partir de septiembre de 1994, aún cuando desde 1989 los empresarios de este grupo lucharon por la eliminación de ese arancel. No obstante que Santiago Ortíz el gerente antes mencionado, señaló que:

"el gobierno de la República permite la introducción de cemento libre de aranceles y, al menos en Baja California, encuentra mercado para 10 mil toneladas mensuales, según estadísticas del comercio local. Actualmente, las plantas nacionales del ramo colocan en Estados Unidos 80 mil toneladas anuales, aún con el arancel de 53%. Las fabricas más afectadas «para este grupo» por este tipo de medidas comerciales son la de Hermosillo -que aún exporta desde el Puerto de Guaymas- y la de esta ciudad". (21)

Debido a esto, los empresarios de CEMEX se vieron en la necesidad de buscar la apertura en otros mercados de Centro y Sudamérica, ya que los excedentes para octubre de 1993 eran de un millón de toneladas al año.

A principios de 1994 la CANACEM me informó que

"tenemos ganado el panel del GATT, el gobierno americano pidió que no se comunicará oficialmente a su gobierno la decisión del panel porque quería que fueran los propios cementeros «norteamericanos y mexicanos» los que se pusieran de acuerdo. «Pero», las propuestas de los cementeros americanos pues ¡son majaderías! y, entonces ya solicitamos oficialmente a nuestro gobierno que le comunique al gobierno americano que el panel del GATT declaró inexistente el dumping para que ya desaparezca. ¡Vamos a ver que tanto caso nos hacen!... Está perdido el dumping por los americanos, tienen que levantar todas las barreras, no creo que se vuelva a dar porque la experiencia que tuvieron fué fuerte en ese caso los americanos no se cómo vayan a reaccionar si el día de mañana quieran volver a poner dumping o quieran aceptarlo. Pero ahora ya sabemos con qué baraja perdimos y ahora nos cuidaremos mucho de ocasionar cualquier tipo de dumping, ya sea real o figurado y que aparezca real. ¡De ninguna manera lo haremos!". (22)

21. GALVAN ROCIO. Ibid.

22. Entrevista RHH/CGC.

Sin embargo, la espera de CEMEX ha sido larga porque para julio de 1994, CEMEX todavía esperaba una respuesta favorable de la asamblea antidumping del GATT y es por esto que en este mes las cementeras mexicanas presentaron una queja ante la SECOFI por el posible incremento de los impuestos antidumping al cemento mexicano antes mencionado. Esto fue debido a que en este mes de julio, nuevamente el Departamento de Comercio estadounidense recomendó incrementar los márgenes de impuestos compensatorios al cemento de México que ingresa a Estados Unidos por las supuestas prácticas desleales de comercio. Tanto la COPARMEX como la CONCAMIN enviaron una carta al Ministerio de Comercio en la que expresaron su "decepción" ante la actitud estadounidense, porque

"esa decisión plantea serias dudas respecto del compromiso de esa nación de sostener el TLC, vigente entre los tres países desde el primero de enero de 1994. Los «cementeros mexicanos» consideraron que los impuestos a sus mercancías son excesivos y por ello exhortaron al ministerio a "conseguir una solución pronta, oportuna y equitativa". (23)

Para agosto de 1994, de acuerdo con un estudio de la casa de bolsa FIMSA, existen tres posibles vías para negociar con Estados Unidos la eliminación de los impuestos compensatorios que ha venido pagando CEMEX: 1) propiciar entre ambos países un acuerdo conciliatorio, en el que se establecería una negociación país-país orientada a alcanzar un acuerdo de restricción voluntaria. La segunda opción según FIMSA, era pugnar para que antes de agosto de 1994 el GATT estableciera un penal arbitral, o sea una vía más radical que implicará una confrontación directa con la

23. EFE. (Agencia) "Trabas a las exportaciones cementeras. Queja ante SECOFI por un posible aumento de impuestos antidumping". en La Prensa del 27 de julio de 1994. Sección Economía y Finanzas. pág 30.

administración de Bill Clinton y de esta manera lograr que el caso llegara al GATT ya que como reconoce y ha asegurado el actual presidente de la CANACEM Luis Martínez Argüello, los norteamericanos tradicionalmente no hacen mucho caso al GATT. Y en tercer lugar, adoptar la proposición del secretario de la SECOFI Jaime Serra Puche de "acogerse a un penal arbitral en el marco del TLC". Sin embargo, nada de esto se ha logrado. (24)

Por último, otras dos posibles soluciones -aparte de las de FIMSA- que se han planteado para solucionar el problema del cemento ha sido que; en octubre de 1994 el embajador de México ante el GATT, Alejandro de la Peña, presente otra vez el caso en el Comité Antidumping, y la otra posibilidad pero esta ya haciéndole mucho al futurismo, es que el asunto se resuelva en la nueva estructura de la Organización Mundial de Comercio (OMC), que será la sucesora del GATT, ya que el nacimiento de dicha organización está previsto para el primer día de 1995 o tal vez unas semanas después y en la cual, uno de los candidatos para dirigirla es Carlos Salinas de Gortari. (25)

El lector se preguntará: ¿por qué los cementeros mexicanos venden su producto a los norteamericanos sabiendo que éstos se valen de artimañas para lograr imponer un dumping?, ¿porqué los cementeros no siguen ampliando sus mercados hacia Sudamérica, Europa o hacia el oriente?. La respuesta es muy sencilla;

24. Cfr. VILLEGAS CLAUDIA. "CEMEX por su consolidación en Sudamérica". en El Financiero del 2 de agosto de 1994. Sección Negocios. pág.10.

25. La candidatura de Salinas de Gortari para dirigir la OMC, fue apoyada en principio por una buena parte de los países latinoamericanos más los Estados Unidos, y en especial por Washington ya que Salinas de Gortari, es considerado a nivel mundial, "pro norteamericano" y es por esto que, los funcionarios de la Unión Europea (UE) prefieren que se elija un candidato de preferencia europeo como el italiano Renato Ruggiero ministro de comercio del gobierno de Roma entre 1988 y 1991.

"queremos exportarle a Estados Unidos porque es nuestro mercado natural casi podría yo decirle que es hasta un timbre de honor volver a exportar a este país. Son muy buenos clientes los norteamericanos, son deficitarios de 20 millones de toneladas anuales de los cuales nosotros le mandábamos 5, bien pagadas, bien cumplidas había mucha aquiescencia por parte de los dos lados". (26)

Citando a los clásicos, al analizar los aranceles y otro tipo de restricciones al comercio internacional Adam Smith escribió en su obra capital "La riqueza de las naciones" lo siguiente:

"Lo que en el gobierno de toda familia particular constituye prudencia, difícilmente puede ser insensatez en el gobierno de un gran reino. Si un país extranjero puede suministrarnos un artículo más barato de lo que nosotros mismos lo podemos fabricar, nos conviene más comprarlo con una parte del producto de nuestra propia actividad empleada de la manera en que llevamos alguna ventaja «...». En cualquier país, el interés del gran conjunto de la población estriba siempre en comprar cuanto necesita a quienes más barato se lo venden. Esta afirmación es tan patente que parece ridículo tomarse el trabajo de demostrarla; y tampoco habría sido puesta jamás en tela de juicio si la retórica interesada de comerciantes y de industriales no hubiese enturbiado el buen sentido de la humanidad. En este punto, el interés de esos comerciantes e industriales se halla en oposición directa con el del gran cuerpo social". (27)

Las palabras de Smith son tan vigentes hoy como lo fueron hace mucho tiempo. Tanto en el comercio interior como en el exterior, en palabras de él es de interés para "el gran conjunto de la población" comprar al que vende más barato y vender al que compre más caro.

El hecho de que el cemento mexicano sea menos costoso que en otros países como los Estados Unidos, no es algo nuevo. Desde los años cincuenta el cemento mexicano ya había superado la calidad y

26. Entrevista RMH/CGC.

27. SMITH ADAM. Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones, vol I. Edit. FCE. México. 1970.

precio de otras naciones como los Estados Unidos. A pesar de que en el país no existían y no existen productores de maquinaria y por esto se tenga que importar en gran proporción las refacciones, cuando en esta industria el desgaste de maquinaria y el gasto en repuestos es muy alto. Según la CANACEM,

"en los cincuenta, la industria cementera mexicana solicitó y obtuvo de la Dirección General de Normas de la entonces Secretaría de Economía Nacional, que las normas oficiales de calidad para los diversos tipos de cemento Portland y para el cemento Portland puzolana fueran modificadas, elevando las resistencias a la altura de las normas de los Estados Unidos, lo cual se consideró debía quedar oficialmente reconocido en las normas mexicanas. (28)

Con el transcurso del tiempo, la modernización en la industria cementera mexicana ganó mucho terreno, al grado tal que el cemento nacional -que tiene gran calidad-, superó por sus características, propiedades y precio al de los Estados Unidos, que es uno de los principales países importadores del cemento mexicano. Aunque en los noventa, los cementeros norteamericanos se valdrían de artilugios pseudolegales para proteger su industria, porque como ya vimos anteriormente, los industriales cementeros norteamericanos boicotearon las exportaciones mexicanas a su país, mandando a los tribunales a los productores mexicanos a que llevaran un juicio, que traducido en pesos mexicanos significaba enormes costos para el productor mexicano. Esto provocó que el mercado del cemento mexicano se redujera enormemente. Según las últimas declaraciones, el GATT declaró inexistente el dumping al cemento de México. Sin embargo, este tipo de prácticas desleales de comercio por parte de los Estados

28. Cfr. CANACEM, Medio siglo... op. cit.

Unidos ya tiene una larga tradición. Los problemas en el comercio mundial de los diferentes países con los norteamericanos aparecen desde hace ya mucho tiempo. Al respecto Friedman nos dice:

"Hoy en día, como siempre, se apoya mucho la existencia de aranceles, denominados eufemísticamente "protección", un buen nombre para una mala causa. Los productores de acero y los sindicatos metalúrgicos «de Estados Unidos» presionan para que se apliquen restricciones a las importaciones de acero procedentes del Japón. Los fabricantes de televisores y sus obreros propugnan la adopción de "acuerdos voluntarios" para limitar las importaciones de esos aparatos y sus componentes procedentes del Japón, Taiwan o Hong Kong. Fabricantes de tejidos y calzados, ganaderos, productores de azúcar y muchos otros «de los Estados Unidos» se quejan de la competencia "desleal" que les hace el extranjero y exigen que el gobierno haga algo para "protegerles" (29)

Es por esto que en el mundo moderno, los aranceles y restricciones al comercio exterior han sido por lo regular, una fuente de fricciones entre los países o, una forma de abuso de los poderosos hacia los menos fuertes, principalmente por países como los Estados Unidos. Aquí cabría citar la máxima ya tan conocida de uno de los caudillos mexicanos de principios de siglo, amante de ideas extranjeras el cual decía con cierta gallardía de la política exterior mexicana: "Pobre México, tan lejos de Dios, tan cerca de los Estados Unidos". (30)

En síntesis, este trabajo puede iniciar análisis posteriores hacia otras industrias nacionales que también han sido víctimas de prácticas de dumping y que no han sido analizadas muy a profundidad y por esto no se pueda entender que probablemente

29. FRIEDMAN MILTON y ROSE, Libertad de elegir. Hacia un nuevo liberalismo económico, Ediciones Grijalbo, México 1980. Estos ejemplos demuestran la "cultura histórica de abuso" por llamarlo de alguna manera, por parte de los Estados Unidos.

30. KRAUZE ENRIQUE, Místico de la autoridad, Porfirio Díaz, Biografía del poder, Edit. FCE, México, pág. 48

tengan el mismo problema que los cementeros: la falta de representación industrial y del Estado a través de su Secretaría de Comercio.

El ejemplo del dumping impuesto a la competitiva industria del cemento de México, constituye una prueba palpable de las prácticas desleales de comercio por parte de los Estados Unidos porque el problema del dumping impuesto a CEMEX, ha sido un proceso lento, que ha puesto además al descubierto las políticas proteccionistas de los Estados Unidos que impiden el acceso a productos competitivos en precio y calidad. Sin embargo a pesar de esta situación, los cementeros de México han continuado con sus filosofías de competitividad, calidad y bajo precio. Han seguido cumpliendo su compromiso compitiendo, -aún con medidas arancelarias proteccionistas por parte de los Estados Unidos- y han superado barreras comerciales e infundadas demandas de dumping. Las demás industrias del país con estas características, deberán estar preparadas para la competencia con los industriales de América del Norte, no solo por ser también competitivos, sino por las posibles prácticas desleales de comercio. El Gobierno Federal, podría intentar proteger más a sus industriales ante estas desventajas.

Como lo vimos en cada uno de los grupos, la industria cementera de México ha sido una industria competitiva y en el futuro tiene un excelente porvenir en su crecimiento. Tan solo basta revisar sus altos índices de producción, exportación y competitividad para darnos cuenta que México posee excelentes empresas del cemento y sobre todo, excelentes empresarios como

los cementeros. Esto se debe a que como han asegurado sus mismos dirigentes;

"en medio de nuestra industria si no se tiene entre los propios productores cementeros un cemento de calidad estable, se pierde el mercado. Los medios de control para esa calidad excelsa del producto por parte de los cementeros mexicanos son hasta exagerados. Se controla con aparatos de rayos equis, con microscopios etc, y si una bachada o sea una salida de cemento de un horno no reúne las condiciones estrictamente de calidad que son muy altas «se vuelve» a repetir el proceso de fabricación... Esto porque tenemos un nombre que pelear que defender y no podemos arriesgarnos a que nuestra industria quede mal".⁽³¹⁾

La preocupación por la calidad dentro de las empresas cementeras en los últimos años, ha provocado una fuerte lucha en el país dando lugar a una "Guerra del cemento" en la cuál ha sobrevivido el más fuerte, ganando más mercados aún internacionalmente; el ejemplo más representativo es el de Cementos Mexicanos (CEMEX) presidido por Lorenzo H Zambrano. En el umbral del siglo XXI, esta cementera mexicana está dando las primeras señales para convertirse en un imperio industrial a nivel mundial. A pesar de la competencia, dentro de esta lucha se ha encontrado dentro de los grupos cementeros del país una idiosincrasia similar: "la idiosincrasia de los ejércitos antiguos; que el ejército es el mismo pero mi regimiento es el mejor de todos". Así son los cementeros mexicanos: cada grupo asegura tener el mejor cemento del mundo y sólo al hablar de competitividad se convierten en enemigos al defender cada cementero a su empresa. Esto ha permitido cada vez tener un mejor cemento. En nuestro país, como ha asegurado uno de los más

31. Entrevista RMH/CGC.

importantes voceros del cemento:

"en el caso del cemento desde antes «del dumping» éramos competitivos. Esto nos da mucho gusto para que así haya más productos porque hace muy poquito, lo único de exportación era el cemento, la cerveza, los toreros y los boxeadores chiquitos. Lo demás no era susceptible de exportación". (32)

Debido al momento histórico en el que nos desarrollamos, estamos en una situación crucial para tomar a la competitividad con excesiva seriedad y sobre todo tener muy presente que esto no es algo pasajero, sino que deberemos tomarla como una actitud y una convicción para incentivar más a la exportación. En los últimos años hemos recibido una serie de mensajes por parte del gobierno, del sector privado, asimismo de los encargados de difundir de manera profesional los conceptos de competitividad, principalmente asociaciones, sociedades y firmas de consultoría enfocadas hacia la implementación de sistemas de calidad y competitividad. Los mexicanos, ante una inevitable apertura económica y la firma del Tratado comercial, nos hemos planteado grandes interrogantes. Quizás la más importante sería la siguiente: ¿podemos pensar que estamos listos para salir en busca de una confrontación con otras tecnologías, sistemas y sobre todo gente que ha vivido con la competitividad más de la mitad de sus vidas y que saben cómo es, qué es, cómo funciona y para qué sirve?. La respuesta sería que ya hubo una buena señal con una industria que al parecer no ha tenido la importancia como la tuvo y tiene el petróleo, dicha industria es la del cemento, porque la industria cementera mexicana se ha caracterizado además de su

32. Entrevista RMH/CBC.

calidad, por su productividad y eficiencia, ya que actualmente poseen una tecnología muy avanzada y con esto contribuyen a la auténtica modernización del país.

Seguramente los empresarios cementeros de México, con la apertura a nuevos mercados y la absorción de plantas en otros países, seguirán ganando terreno no solo en el contexto nacional, sino en el internacional tanto en la Comunidad Económica Europea (CEE) en el norte de América (TLC), y el sudeste asiático (Cuenca del Pacífico). Nuestra industria tiene capacidad para hacer frente a la competencia externa sin descuidar el mercado interno porque además de los Estados Unidos, el cemento mexicano se exporta a Oriente: Corea, Tailandia, Singapur, Malasia, Kuwait, Japón y Taiwan, en donde se colocan docenas de miles de toneladas, no obstante que los tigrillos asiáticos son grandes productores de cemento como lo vimos con Japón.

Por ser la industria cementera mexicana una de las más importantes del mundo, deberá continuar hacia el futuro con una estrategia globalizadora y una auténtica y gran visión de grupo para así, aprovechar y afrontar el reto de la apertura económica que esta vigente y de la cual sólo saldrán vencedores los mejores y los más poderosos.

Cuadro 1. MEXICO. PRINCIPALES PAISES PROVEEDORES DE CEMENTO 1990.

Lugar	País	Millones de dolares	Porcentaje
1	Estados Unidos	4.9 millones de d.	96.5 por ciento
2	Yugoslavia	0.2 millones de d.	2.7 por ciento
Total importado.		5.1 millones de d.	100.0 %

Fuente: SECOFI. Monografía 21. "Industria del Cemento". Tratado de Libre Comercio en América del Norte, pag. 6. México, abril de 1992.

Cuadro 2 ESTRUCTURA ARANCELARIA A LAS IMPORTACIONES DE CEMENTO, 1990.

Arancel	Millones de dólares (dls).	Porcentaje (%)
0	4.7 millones de dólares	92.6%
10	0.4 millones de dolares	7.4%
Total	5.1 millones de dólares	100.0%

Fuente: SECOFI. op cit pag.13. Anexo.

Cuadro 3 ESTRU. ARANCELARIA A LAS IMPORTACIONES DE CEMENTO, 1990.

Arancel	Millones de dólares.	Porcentaje (%)
0	413.8 millones de dólares	93.7%
(0.1-5.0)	28.0 millones de dolares	6.3%
Total	441.8 millones de dólares	100.0%

Fuente: SECOFI. op cit. pag 14. Anexo

Cuadro 4. EU. PRINCIPALES PAISES PROVEEDORES DE CEMENTO 1990.

Lugar	País	Millones de dólares	Porcentaje (%)
1	Canadá	123.3 millones	29.3 %
2	México	65.2 millones	14.7 %
3	Japón	58.4 millones	13.2 %
4	Venezuela	44.7 millones	10.1 %
5	España	41.4 millones	9.4 %
6	Colombia	32.0 millones	7.2 %
7	Francia	29.3 millones	6.6 %
8	Grecia	25.2 millones	5.7 %
9	Dinamarca	6.4 millones	1.4 %
10	Nueva Zelanda.	2.9 millones	0.7 %
Total importado.		441.8. millones.	100.0 %

Fuente: SECOFI. op cit. pag. 7.

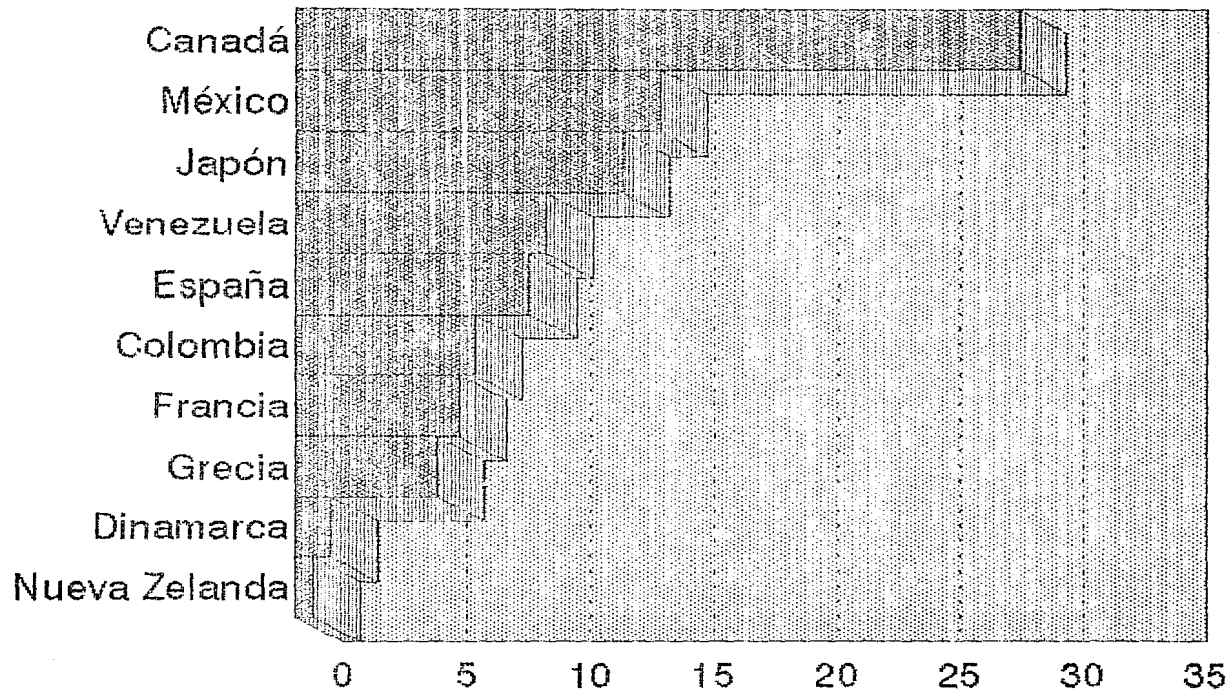
Cuadro 5. ESTADOS UNIDOS. PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA CEMENTERA
IMPORTADOS DE MEXICO, 1990.

P R O D U C T O S	Porcentaje	Lugar como proveedor.
Cemento supersulfatado y otros hidráulicos.	52.1 %	PRIMERO
Cemento portland blanco, con o sin color artificial.	21.7 %	SEGUNDO
Cemento portland, otros como el blanco.	15.2 %	SEPTIMO
Clinker cemento hidráulico.	4.3 %	no significativo

Fuente: SECOFI, Monografía 21, "Industria del Cemento", op cit, pag. 8.

GRAFICA 1

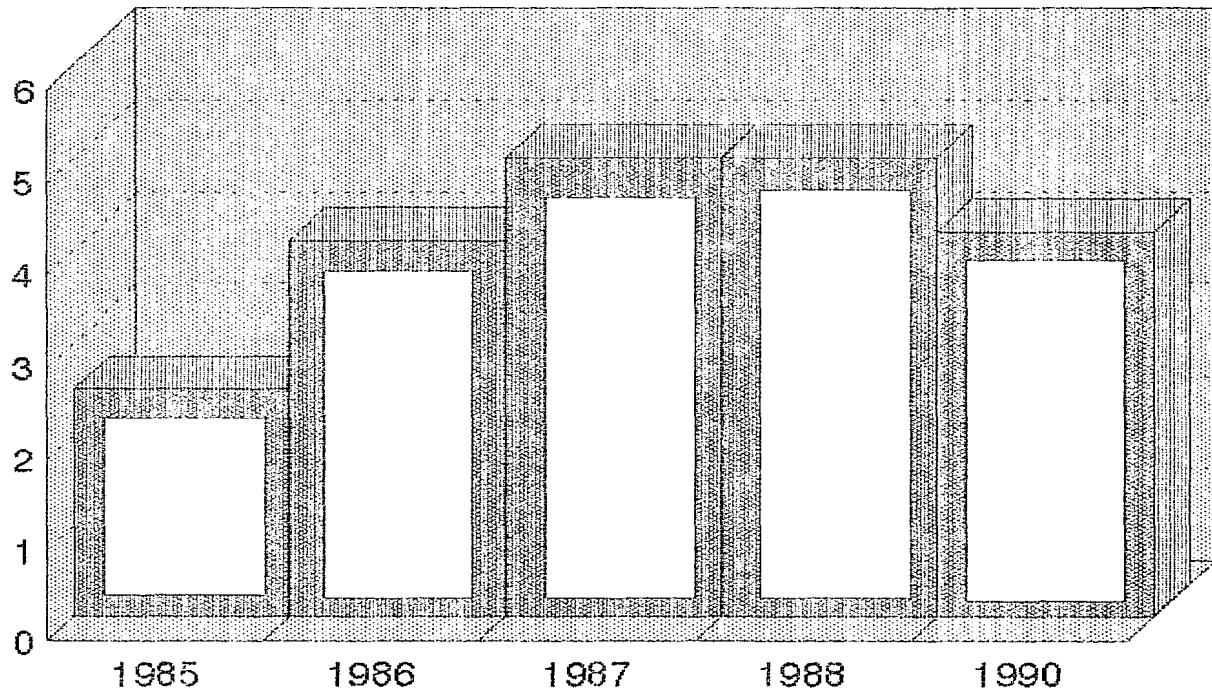
ESTADOS UNIDOS. Principales países proveedores de cemento, 1990.



Fuente: SECOFI Monografía 21 Industria del cemento. pág.7.1992

GRAFICA 2

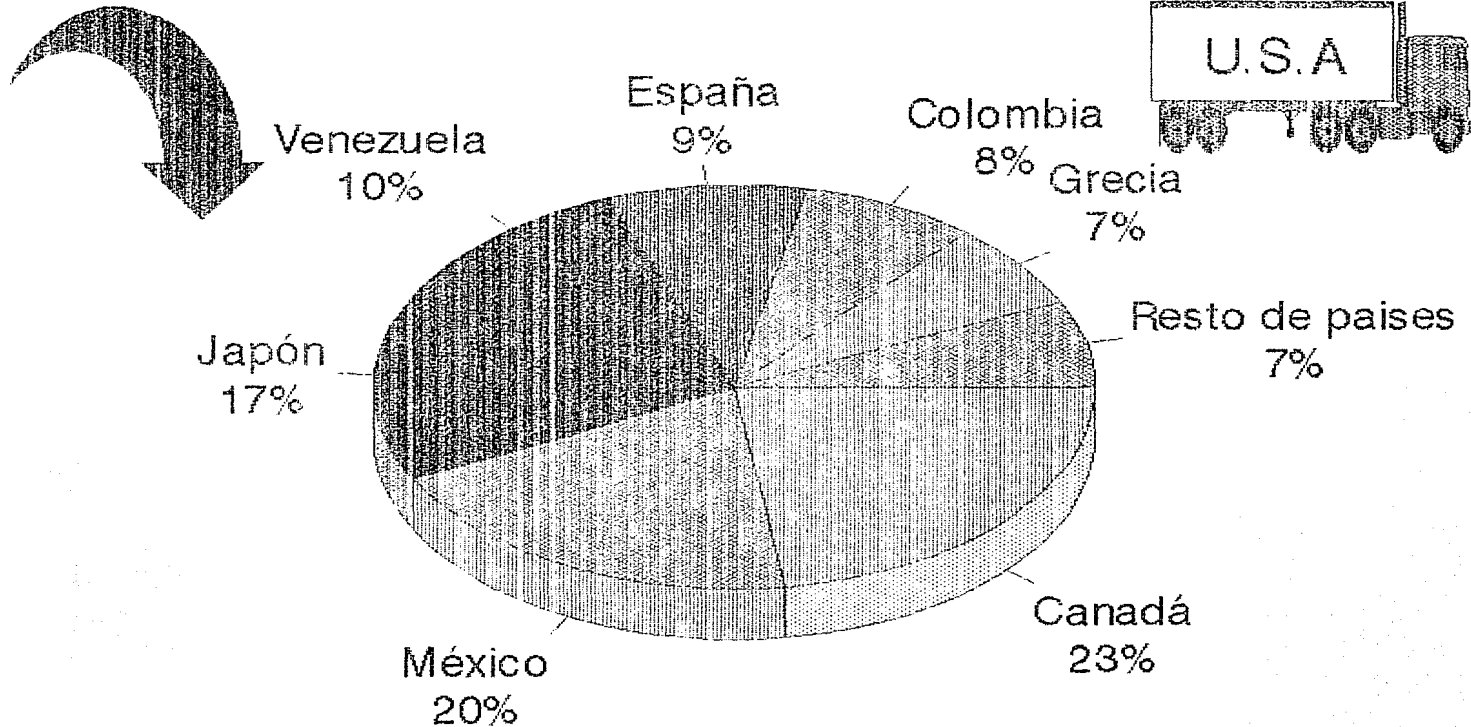
INDUSTRIA DEL CEMENTO (Exportaciones de cemento gris y clinker a E.U)



Fuente: Elaborado por IMCyC con datos de B. Mines abril de 1991.

GRAFICA 3

IMPORTACION DE CEMENTO y CLINKER DE ESTADOS UNIDOS POR PAIS DE ORIGEN.



Enero-septiembre de 1990.

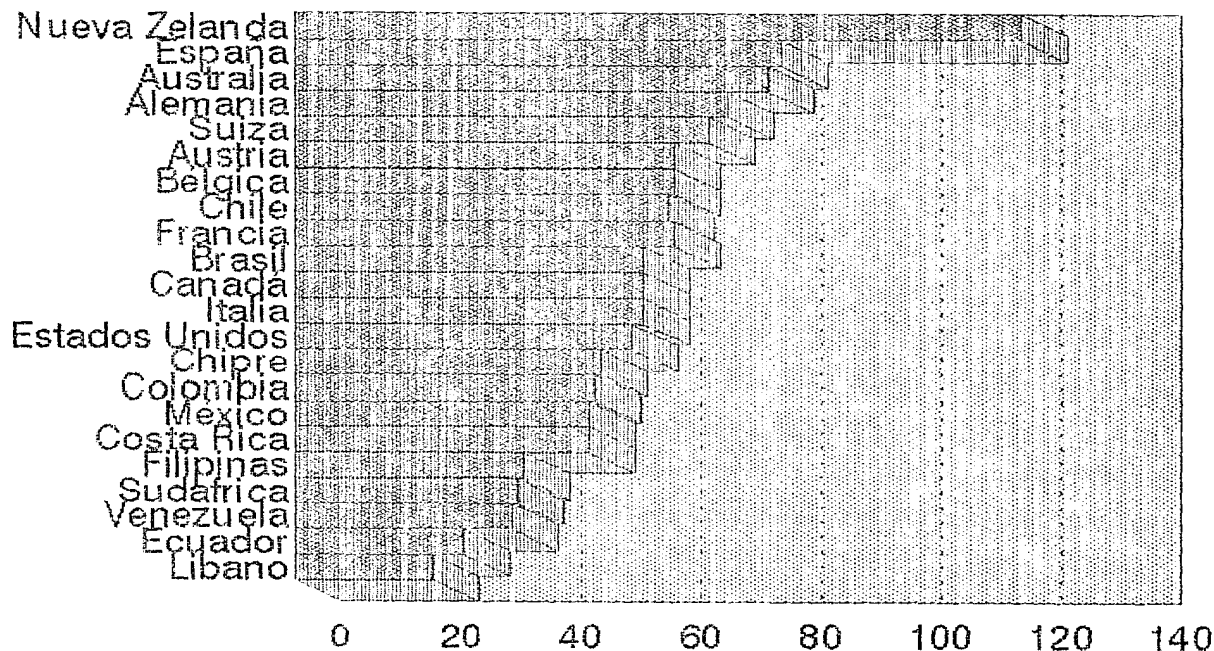
Fuente: Elaborado por IMCyC con datos de la PCA abril 1991.



GRAFICA 4



Precios internacionales del cemento en 1989.



Fuente: Elaboración propia con datos de Holderbank.

CONCLUSIONES

1. IMPORTANCIA DE LA INDUSTRIA CEMENTERA EN LA ECONOMIA MEXICANA.

En México a pesar de su importancia, la industria del cemento no ha sido comunmente llamada estratégica, como fue el caso de la industria eléctrica o más aún del petróleo. Además, tampoco fue nacionalizada como éstas industrias mencionadas.

Sin embargo el calificativo de "estratégica" de dicha industria es indudable, sobre todo, para el crecimiento de la infraestructura nacional hoy tan necesaria por la actual apertura económica, porque, la industria cementera tiene una clara vinculación en el proceso de crecimiento del país, esta es una rama industrial de primer orden como el petróleo que configura la estructura económica de varios países, e inclusive muchas veces, su situación se toma como indicador del grado de desarrollo general.

2. CONCENTRACION CEMENTERA y FUERZA DE TRABAJO.

Para enfrentar la sobrecapacidad de las plantas, los cementeros japoneses, con la aprobación del gobierno, han formado un cártel para restringir sus operaciones. Esto quiere decir que, no existe un monopolio cementero como en México, ya que aquí existen cuatro grupos cementeros dominantes del mercado, de los cuales únicamente solo dos son considerados nacionales, sin embargo de estos dos últimos, uno de ellos posee capital norteamericano (CEMEX) y por esto únicamente una cementera es ciento por ciento nacional, que por cierto es una cooperativa (CRUZ AZUL).

El poder económico entre algunos de los cementeros de México es impresionante. En nuestro país sólo existen 30 plantas cementeras, empero, no todas producen lo mismo, las grandes diferencias entre cada planta son enormes. Desde mi punto de vista, el grupo CEMEX seguirá siendo el de mayor producción nacional. Así, vemos que en la actualidad, el gobierno mexicano no interfiere como en Japón en la organización del crecimiento de esta industria ni para beneficio o perjuicio de ésta.

En cuanto al personal ocupado, la industria japonesa emplea a 18 mil personas. En México en la actualidad estimativamente, según datos de la CANACEM, la industria cementera a nivel general emplea a 16 mil personas entre obreros y empleados, aunque se asegura que dicha industria no es generadora de empleo directo.

3. REPRESENTACION DE LA INDUSTRIA CEMENTERA DE MEXICO Y RELACIONES CON EL GOBIERNO.

Representación interna de los cementeros.

La ley de 1941 apuntaló como ha dicho Tirado, al corporativismo empresarial mexicano estableciendo la afiliación obligatoria de todos los comerciantes e industriales a sus

correspondientes cámaras, y con dicha acción se edificó para los empresarios una gigantesca y casi monopolística estructura de representación. Desde entonces, aunque los empresarios en general protestaron argumentando que eran instrumentos de control estatal sobre los organismos empresariales su situación no cambió mucho. Esta ley sigue vigente aunque con algunas ligeras modificaciones. Es por esto, que la tendencia es que a futuro se imponga la necesidad de hacer modificaciones a la Ley de Cámaras de Industria y Comercio del país, y se estructure una ley que contemple, -aparte de lo establecido actualmente-, la auténtica representación de sus líderes para sus afiliados y la protección industrial hacia el exterior en cuanto a las exportaciones.

Políticas de gobierno.

Desde las primeras fábricas y construcciones de cemento en México, Gobierno Federal e industria cementera a través de los funcionarios y sus empresarios, han llevado una necesaria relación formando así, un binomio inseparable. Desde las primeras construcciones de principios de siglo, las relaciones con la Secretaría de Comunicaciones, con la de Asentamientos Humanos, con la Secretaría de Economía Nacional y después con la de Industria y Comercio, han sido constantes.

En otro tiempo, el gobierno mexicano otorgó todas las facilidades para el desarrollo de la industria cementera, desde la expropiación de tierras comunales con materias primas, hasta los estímulos fiscales.

Además la industria cementera mexicana se desarrolló con base en planes de gobierno que dividieron a la nación en seis zonas, en cada una de las cuales se consideraba conveniente construir una planta. De esta manera se aseguró el abasto en cada región del país. Es por esto que en determinado momento, a los empresarios cementeros de México, el gobierno generosamente les otorgó créditos fiscales por ampliar la capacidad productiva, por comprar maquinaria, por generar empleos, se les otorgaron descuentos hasta en el consumo de energéticos, combustóleo barato, cuota eléctrica gratuita etc, lo cual se traducía en una gran facilidad hacia los cementeros para invertir en ese entonces.

Sin embargo en la actualidad esto ya no es así, porque las políticas de subsidios por parte del Gobierno Federal de hace algunas décadas para todas las industrias nacionales han terminado, e irónicamente, hoy en día lo único que impide a la industria -en esta caso la cementera- ser competitiva para ampliar sus mercados internacionales, es el alto costo de la energía eléctrica que se utiliza como insumo.

Debido a la actual política económica, el Gobierno no disminuye los costos de la energía eléctrica, los cementeros pagan la electricidad al costo normal y esto pone en desventaja a

estos industriales en el precio de su producto con respecto a los cementeros extranjeros.

Además el combustóleo es también vendido al precio oficial siendo que la industria del cemento, consume una gran cantidad de energía y combustible debido al complejo proceso de elaboración de este insumo. Aún así, el cemento de México, es de los más baratos del mundo.

Es necesario decir que en México, los insumos de energéticos, electricidad y combustóleo, son más altos que los combustibles obtenidos por la industria cementera americana, siendo que nuestro país tiene petróleo, y esto va incluido en el precio del cemento; y vuelvo a insistir nuevamente que aún así, el cemento de México es de los más baratos del mundo. ¡Imaginemos su precio!, si los cementeros hoy en día hubiesen recibido el apoyo del Gobierno Federal con las políticas de subsidios de antaño para que de esta manera se abaratara los costos de energía y combustible para este tipo de industrias competitivas.

También otro problema para la industria del cemento y para la industria en general es el de la transportación, debido a que la comercialización nacional e internacional del cemento mexicano depende en gran medida, del costo del transporte debido al bajo valor de este producto con relación a su volumen y a su peso. A los cementeros de México les preocupa el precio de su insumo debido a las alzas que puedan tener por su problema de transporte. Recordemos que Japón cuenta para su transportación con 7,100 camiones y una flota transoceánica de 200 buques tanque, en tanto que los cementeros de México carecen de una transportación eficiente y segura debido a que estos instrumentos al menos los más importantes -como el ferrocarril- son aún propiedad del Estado siendo que éste ya no puede sostenerlos completamente. Es impredecible saber si con una privatización de ferrocarriles por parte de la iniciativa privada, cambie el problema de transportación de los cementeros.

Si analizamos la transportación por tierra del cemento en camiones de carga a través de las carreteras nacionales veremos que aparte del alto riesgo debido al mal estado de las autopistas, el precio por transitar en estas es realmente caro si vemos que gran parte de la red carretera no cumple con las más mínimas reglas de seguridad en su construcción. ¡Irónico!, porque México es uno de los países que fabrica el cemento más barato y esto haría suponer a todo aquel cementero que observara desde el exterior que nuestro país posee una rica infraestructura. Los mexicanos sabemos que esto es falso.

En nuestro país los ferrocarriles nacionales (FERRONALES), juegan un gran papel en la transportación del cemento, empero son insuficientes para toda la industria; recordemos que solo la industria cementera japonesa cuenta con 3,800 carros de ferrocarril. Sin embargo aparte de la carencia de carros de ferrocarril en nuestro país, en 1994 se anuncia que el 70% de las

vías ferroviarias están en malas condiciones y el 30% de la red (26 mil kilómetros) se encuentra en medianas condiciones. Es por esto que se necesitan vías, locomotoras, y equipo de arrastre y los industriales en general piden que se reforme la Constitución para que el Estado venda los ferrocarriles.

En síntesis, el Gobierno Federal y la industria cementera a través del tiempo han llevado una relación. Los cementeros nunca han dejado de apoyar -como en el terremoto de 1985-, así como éstos también han necesitado del gobierno para su crecimiento. Imaginemos un país sin infraestructura, sin modernización, sin progreso. Gracias a este tipo de industrias, además la de la construcción, podemos decir que México es una nación que puede arribar a una etapa de modernización en infraestructura como la que poseen las grandes potencias.

La necesidad de nuevas Políticas Públicas en México y el enorme papel de participación del cemento.

Vimos que en Japón el mayor porcentaje de cemento es absorbido por la construcción del sector público y que la mayoría de dicho porcentaje se emplea en proyectos en Tokio y sus alrededores que contando sus suburbios, tiene una población de más de 27 millones. Recordemos que el Distrito Federal cuenta ya -según INEGI- con casi veinte millones de habitantes que demandan: grandes obras de comunicaciones, urbanización, electrificación, programas de vivienda, red de carreteras, la construcción de hospitales, escuelas, ejes viales, viaductos, agua potable, más líneas del sistema de transporte colectivo etc, en la cual, el cemento es uno de los insumos básicos. Si hicieramos el porcentaje de uso de cemento en el sector público de nuestro país, veríamos que falta mucho para que México sea considerada una nación moderna como Japón. Así, el Distrito Federal es una megalópolis que enfrenta enormes problemas en infraestructura y que difícilmente se podran resolver en el corto o mediano plazo.

En Japón, el mejor mercado para el cemento en los últimos años, han sido los proyectos habitacionales. Además según las últimas estadísticas, las erogaciones totales de construcción en Japón alcanzan millones de dólares norteamericanos, o sea un alto porcentaje de su PNB anual. Esto viene resultando en una inversión en construcción de 1,889 dólares por individuo; la más elevada proporción per cápita del PNB de cualquier otro país en el mundo (la cifra en Estados Unidos es de 1,035 dólares).

En los Estados Unidos, debido a su enorme inversión en infraestructura, éstos se convierten el principal importador de cemento mexicano. Pero esto no es lo más importante, porque en los Estados Unidos a nivel federal, se espera que el congreso considere nuevamente el financiamiento de la infraestructura cuando sea discutido el programa de carreteras. Y no solo eso, sino que desde hace diez años se ha planeado a través del gobierno también, la construcción de una base en la superficie de

la luna hecha de concreto. Los norteamericanos están preparados con una enorme infraestructura para competir en la nueva zona de libre comercio y además continuar con sus políticas invasoras, ¡ahora sigue la luna!.

Sin embargo los mexicanos, aún no hemos atendido ni las más urgentes necesidades de vivienda dentro del Distrito Federal y debido a esto; ¿podremos aspirar a la modernización con nuestra infraestructura actual y así competir con los cementeros de los Estados Unidos o de cualquier otra parte del mundo?. Recordemos que a principios del sexenio, Salinas declara que transformaría los esquemas tradicionales de las inversiones para el servicio colectivo, aunado al financiamiento de carreteras con participación del sector privado y de subastas en los créditos destinados a la vivienda, además de promover ingeniosos proyectos urbanos que serían autofinanciables. Podemos ver que esto no se cumplió totalmente. Recordemos que en el sexenio de Echeverría, el crecimiento y la evolución que tuvo la industria cementera, se debió al impulso otorgado al programa de construcción de vivienda implementado por el presidente de la República. También, dicho incremento de la producción del cemento fue favorecido por la enorme demanda de obras públicas, por lo cual el cemento se vió muy favorecido.

En México, gran parte de la demanda del cemento es generada por los recientemente activos constructores de viviendas: México enfrenta un déficit de seis millones de viviendas; existen más personas que alcanzan la edad en la que necesitan vivienda en comparación con Estados Unidos.

Por otro lado, en este sexenio el 60% de la red de carreteras del país se encuentran en mal estado, 30% regular y 10% es aceptable según los mismos secretarios de Comunicaciones y Transportes o mejor dicho: 60% de cinco mil kilómetros de carreteras presentan bajos niveles de servicio y 27 mil kilómetros requieren de mantenimiento y rehabilitación ya que existe un enorme rezago porque, mientras los empresarios privados construyen carreteras con perspectivas de alta rentabilidad económica, el Gobierno Federal puede seguir construyendo autopistas con "carácter social" como lo hizo con las carreteras en los tramos de Oaxaca, Puebla y Ocoscuautla-Raudales en Chiapas.

Así, es necesario que el Gobierno logre nuevamente convenios con el sector privado en la rama del cemento y de la construcción para la creación de infraestructura y se intente utilizar el cemento proporcionalmente como en los Estados Unidos o Japón dándole más peso al sector público en porcentaje de utilización ya que en México últimamente, las vías de comunicación son deficientes por la inadecuada infraestructura que indudablemente infuirá en el comercio nacional e internacional.

Ahora bien, aunque el mercado de las obras de construcción es fomentado por la inversión pública y privada, los cementeros mexicanos han encontrado en el Estado su principal cliente. Es probable que con el transcurso del tiempo y por su alta competitividad, para los empresarios cementeros el Estado no siga siendo un ente necesario para su expansión aún siendo éste el principal comprador de esta industria en el país, porque por la actual política económica, -en cuanto a la creación de infraestructura se refiere-, el Estado mexicano se ha convertido en un Estado promotor y ya no es un Estado propietario ni un Estado constructor. La reducción de éste es cada vez más clara. Como lo ha asegurado Bernardo Galley -uno de los más importantes cementeros-, que "no hay duda que un Estado más chico será un Estado más sano, un Estado con más recursos, un Estado que será un promotor y permitirá más eficiencia, dentro de su quehacer", y creer que con ese Estado más sano, más eficiente, más chico, pero no menos fuerte, se tendrán recursos y capacidad de decisión para poder hacer crecer nuestra economía en general.

ANEXO 1.
CONCRETO vs ASFALTO

La nueva tecnología de pavimentos de concreto deslizado (slipform) tiene, entre otras, las siguientes ventajas: vida útil de la construcción mayor a 25 años, costo inicial de construcción competitivo en estructuras equivalentes al asfalto, mínimo gasto en mantenimiento, ahorro de combustible en vehículos pesados hasta de 20%, mayor seguridad del usuario por su uniformidad, textura y visibilidad, mayor reflexión de la luz, lo que incrementa la distancia de visibilidad y reduce el costo en alumbrado, mínimas molestias al usuario, reducción del deterioro del vehículo y desarrollo de la carretera en una sola etapa, con un ahorro sustancial en su construcción. Conozcamos estas ventajas puntualmente.

1. ECONOMIA

CONCRETO

ASFALTO

- | | |
|---|---|
| * Su costo inicial es moderado para diseños iguales. | * El costo fluctúa de acuerdo con el precio del petróleo. |
| * Requiere de poco mantenimiento. | * Mantenimiento continuo; reparaciones costosas. |
| * Existen distribuidores de cemento en casi todas las poblaciones. | * Hay que transportarlo de lugares lejanos. |
| * Requiere menos consumo de energía para iluminación; por requerir especificaciones para alumbrado menores. | * Los costos de iluminación son más elevados ya que se requiere de mayor alumbrado. |
| * Costo menor a mediano plazo ya que no requiere de mantenimiento permanente. | * Costo inicial posiblemente menor pero requiere de mayor mantenimiento. |
| * Se reduce el mantenimiento del vehículo. | * Los surcos o baches dañan los vehículos. |

2. SERVICIO

CONCRETO

ASFALTO

- | | |
|---|---|
| * Su comportamiento es duradero. | * Duración en servicio limitado hay que prepararlo. |
| * Puede ser diseñado para resistir ataques de sustancias químicas, aceites y el interperismo. | * Lo afectan aceites, químicos y el clima. |
| * Soporta sobrecargas con pocas cimentaciones. | * Los vehículos pesados lo dañan. |
| * Resiste las fallas del firme, ya que distribuye las cargas. | * Las cargas pesadas de los camiones le producen fallas. |
| * No le afecta el calor; no se vuelve viscoso o fluido. | * El calor causa viscosidad, pérdida de materiales y superficie irregular. |
| * Tiene mejor comportamiento en áreas difíciles donde son comunes cargas pesadas con paradas y arranques continuos. | * Comúnmente falla en áreas difíciles: calzadas con pendiente, áreas de recolección de basura, áreas manobras, muelles de carga, etc. |

3.DISEÑO

CONCRETO

- * Excavación mínima; usualmente se usa sobre la base existente.
- * Requiere de menores estándares de iluminación.
- * Puede diseñarse para las cargas especificadas.
- * Su resistencia aumenta con la edad.
- * La guarnición y la cuneta se integran.
- * No requiere contratistas especializados.

ASFALTO

- * Requiere materiales adicionales.
- * Requiere mayores estándares de iluminación.
- * Incertidumbre en la resistencia de diseño.
- * Flexible, no gana resistencia.
- * La guarnición y cuneta y pavimento son elementos separados.
- * Requiere contratistas y equipo para asfalto y concreto.

4.MANTENIMIENTO

CONCRETO

- * Costo anual bajo; no requiere presupuesto adicional para mantenimiento.
- * Requiere poco servicio de limpieza; y puede lavarse.
- * Las reparaciones pueden hacerse uniformes, nítidas con facilidad.
- * Requiere de menos equipo y mano de obra especializada.
- * No propicia manchas por dentro de los edificios.

ASFALTO

- * Requiere sellado, bacheo, rellonado rutinario.
- * Requiere barrerse, las depresiones acumulan suciedad.
- * Reparaciones irregulares, requiere selladores de asfalto líquido.
- * Requiere más equipo y mano de obra.
- * Los selladores a base de petróleo pueden ser arrasados en las zapatas dentro de los edificios.

5.CONSTRUCCION

CONCRETO

- * La obra se termina rápidamente en una sola operación.
- * Hay plantas de premezclado en todas partes.
- * La construcción es más fácil, sencillamente se cuela.
- * Se cuela en cualquier clima.
- * Con equipo sencillo.

ASFALTO

- * Sistema de construcción a base de capas múltiples.
- * No hay plantas de asfalto en todas partes; puede haber demoras.
- * Muchas etapas y pocos contratistas bien equipados.
- * Sólo puede colocarse en clima caliente.
- * Requiere de plantas y maquinaria costosa.

6. CONSUMO DE ENERGIA

CONCRETO

- * Se produce con materiales locales.
- * Las reparaciones pueden hacerse con materiales locales, no requiere selladores.
- * La mezcla de concreto no se requiere calentar.
- * Requiere menos consumo de energía para iluminación por ser pavimentos con mayor reflexión.

ASFALTO

- * Se hace a base de petróleo.
- * Las reparaciones se hacen con materiales a base de petróleo y requiere periódicamente selladores y recubrimientos.
- * El asfalto debe aplicarse en caliente.
- * Requiere mayor consumo de energía para iluminación por ser pavimentos negros.

7. SEGURIDAD

CONCRETO

- * Excelente reflexión de la luz; requiere menor iluminación; se logra mejor visibilidad a mayor distancia.
- * Tiene mayor resistencia a los derrapes.
- * Menor corona; mejor control del vehículo.
- * El escurrimiento evita el deslizamiento.
- * Puede ranurarse para mejorar el escurrimiento.
- * Marcha uniforme, mejor textura.

ASFALTO

- * La poca reflexión del asfalto hace que se requiera mayor iluminación.
- * Cuando está mojado es más resbaloso.
- * Mayor corona; control del vehículo más difícil.
- * Los surcos retienen agua.
- * No puede ranurarse adecuadamente.
- * La superficie y los baches los hacen más riesgoso.

Fuente: PCA. "Concreto vs Asfalto". en Revista Construcción y Tecnología. Enero de 1989. págs.32-36.

ANEXO 2.

(Cronología de la Industria del cemento en México).

Toda la historia comentada de los capítulos 1 y 2 de este trabajo, nos lleva a exponer el siguiente orden cronológico para conocer la fundación de las cementeras en México y además resaltar los hechos históricos más relevantes.

1881. se funda la "Cruz Azul" en la Hacienda de Jasso Hidalgo, por el inglés Henry Gibbon. Inicialmente era una fábrica de cal hidráulica.

1883. Se asocia a la Cruz Azul otro industrial inglés de apellido Watson.

1889. El Gobierno Federal de nuestro país participa con algunos proyectos de concreto en el "Pabellón de México" de la Exposición Universal en París Francia.

1899. El Gobierno Federal de nuestro país participa con algunos proyectos de concreto en la "Feria Mundial" de la Exposición Universal en París Francia.

1902. Uno de los ingenieros más reconocidos de México, Miguel Rebollo introduce en México el concreto armado, llamado en aquel entonces "Cemento Armado", el cual había sido creado en Francia.

1906 (3 de febrero). Se funda "Cementos Hidalgo" (hoy CEMEX), en Monterrey Nuevo León. El fundador es Juan F. Brittingham.

1906. Quiebra la Cruz Azul. En este año es comprada por Fernando Pimentel y Fagoaga.

1907. El Ing. Rebollo contrata con la Secretaría de Comunicaciones la construcción de un puente sobre el Gran Canal del Desagüe, de concreto armado, en el camino a Pachuca, cimentado sobre pilotes del mismo material.

1909. Debido a la mala administración de la Cruz Azul por Fernando Pimentel, éste se tiene que asociar con la "Compañía Bancaria y Bienes Raíces". Dicha sociedad formaría en este año, la Compañía Manufacturera de Cemento Portland "La Cruz Azul, S.A".

1909. Se funda la TOLTECA por la "Louisville Cement Company" instalando su primer planta en Tula Estado de Hidalgo (a 6 kilómetros de la "Cruz Azul"). El capital era norteamericano.

1910. La TOLTECA es vendida a la compañía "Associated Portland Cement Manufacturers". Era una compañía de capital inglés.

1915. Aproximadamente, la Cruz Azul entra en receso y deja de funcionar.

1918. Vuelve a funcionar la Cruz Azul.

1919. Se hacen ampliaciones muy importantes a la Cruz Azul.

1920. Se funda "Cementos Portland Monterrey, S.A." en Monterrey Nuevo León.

1923. Se crea la primera organización corporativa de los cementeros, fundan durante el Gobierno de Alvaro Obregón: el Comité para Propagar el Uso del Cemento Portland, cuya finalidad era promover el uso del cemento, mejorar los métodos de aplicación del producto y dar a conocer las prioridades y ventajas del cemento y el concreto para las empresas constructoras.

1924. Con el objeto de crear las mejores condiciones para la reproducción ampliada de capital, el Presidente Calles funda las Comisiones Nacionales de Irrigación y de Caminos. Así el concreto invade el campo para llevar a cabo proyectos de envergadura, tales como grandes sistemas de riego e innumerables obras de carreteras, sobresaliendo entre éstas algunos grandes puentes de concreto.

1925 (10 de mayo). Dentro de la Cruz Azul, un grupo de trabajadores funda el primer sindicato, llamándolo "Sindicato de Obreros Progresistas Cruz Azul".

1926. La TOLTECA con el objetivo de monopolizar al cemento, inicia una agresiva campaña propagandística contra la Cruz Azul.

1930. El medio ambiente construido en el Distrito Federal empieza a transformarse alrededor de 1930, dado que el Departamento del Distrito Federal, inicia la construcción de pavimentos de concreto, no sólo para las calles y avenidas más importantes de la ciudad -como por ejemplo las calles de San Juan de Letrán y la Avenida Juárez, sino que se construye la primera carretera que comunica a Villa Obregón con el Desierto de los Leones (1933-1934), hecha totalmente de concreto con una longitud de 23 kilómetros y un costo aproximado de 800 mil pesos, la que aún se encuentra en buenas condiciones de servicio.

1931 (15 de octubre). Los empresarios de la Cruz Azul paran la fábrica pero los trabajadores toman las instalaciones. El 17 de octubre de ese año, se lleva a cabo la primera audiencia ante la Junta de Conciliación y Arbitraje del Estado de Tula Hidalgo.

1931 (10 de marzo). La TOLTECA compra a la Cruz Azul y el 15 de octubre de ese año es la fecha fijada para la entrega.

1931 (2 de noviembre). El gobernador del Estado de Hidalgo, Bartolomé Vargas Lugo incauta la empresa de cemento la "Cruz Azul" y la pone en manos de los trabajadores.

1931. Se da la unión de "Cementos Hidalgo" y "Cementos Portland Monterrey, S.A." y se forma Cementos Mexicanos, S.A. (CEMEX).

1932 (15 de febrero). Los hornos de la Cruz Azul se vuelven a encender, dirigidos, administrados y operados por los propios trabajadores.

1932. Siendo presidente de la República el General Abelardo Rodríguez (1932-1934), se inicia la construcción de pavimentos de concreto hidráulico en la capital del país.

1932. La TOLTECA inicia sus actividades en la planta de Mixcoac, D.F.

1934 (febrero). La cooperativa "Cruz Azul se registra en la Secretaría de Economía Nacional como Cooperativa de Productores.

1934. "Cementos Hidalgo" se convierte en cooperativa como la Cruz Azul.

1937 (27 de marzo). Se lleva a cabo el traspaso formal de la Cruz Azul en propiedad nominal del gobierno del Estado.

1940. Los cooperativistas de la Cruz Azul deciden la construcción de una nueva fábrica en el Istmo de Tehuantepec, Estado de Oaxaca.

1941. Se funda "Cementos Chihuahua" a iniciativa de E. Jack Ryan.

1941. Nace "Cementos Guadalajara", con un capital de un millón y medio de pesos, que dos años más tarde se duplica. De entre sus

accionistas principales estuvieron Julio Lacaud, Raúl Bailleres, L. Seuberbille y Jesús Suárez.

1942. La Cruz Azul inicia la construcción de la planta de Lagunas, Estado de Oaxaca.

1943. Se forma la sociedad "Cementos del Norte", que empieza sus operaciones cuatro años más tarde.

1943 (31 de julio). Se inicia la construcción de "Cementos Anáhuac", pero empieza a producir cemento hasta 1946, con una capacidad de 30,000 toneladas anuales.

1945. La cooperativa Cruz Azul planea ya construir su planta de Lagunas Oaxaca.

1946. "Cementos Anáhuac" empieza a producir cemento.

1946. Se forma "Cementos Pacifico" por Ramón Salcido e Ignacio Soto.

1947. CEMEX en coinversión con Fundidora de Fierro y Acero Monterrey forman "Cementos del Norte", con el objeto de producir cementos siderúrgicos.

1947. Se forma "Cementos Veracruz".

1949. Se funda la CANACEM con ayuda del entonces Secretario de Economía Nacional; Raúl Salinas Lozano padre del presidente de México, Carlos Salinas de Gortari.

1951. México contaba ya con veintiún fábricas en producción y tres en construcción en Acapulco, Guerrero; en Acatlán, Puebla., y en Torreón, Coahuila. Nueve en la Zona Central: La Cruz Azul, La TOLTECA, Atotonilco de Tula, Atoyac en Puebla, Mixcoac, APASCO, Anáhuac en Tlalnepantla, Moctezuma en Cuernavaca, Cemento Portland Blanco en Vito, Hidalgo. Dos fábricas en la zona del Bajío: León y Guadalajara. Cuatro fábricas en la zona Noroeste y Norte: Hidalgo, la antigua Monterrey, Chihuahua y Cementos del Norte, ésta también en la Capital de Nuevo León. Tres fábricas en la zona del Pacífico: Hermosillo, Mazatlán y Ensenada, Baja California. Una fábrica en Orizaba, Veracruz., una en Lagunas, Oaxaca., y otra en Mérida, Yucatán. De estas veintiuna fábricas de cemento, dieciocho eran propiedad de sociedades anónimas y tres de sociedades cooperativas. De éstas, la de Jasso, Hidalgo., y la de Lagunas, Oaxaca., pertenecían a La Cruz Azul; la de Hidalgo, Nuevo León., a la cooperativa del mismo nombre.

1958. La Cruz Azul inicia la operación del horno No.4 de la planta de Hidalgo.

1959. Existen 20 plantas, 58 hornos y una capacidad instalada de 3.3 millones de toneladas. Sin embargo aunque hay veinte empresas instaladas en 1960, cinco empresas controlarán la mayoría de ellas, con la consecuente concentración y centralización de la producción que les permitirá asociarse con compañías constructoras posteriormente.

1959. La TOLTECA construye una fábrica en Atotonilco, Estado de Hidalgo.

1963. El país contaba con 58 hornos, cuya producción sólo era superada en América por los Estados Unidos, Canadá y Brasil.

1964. Se funda el "Grupo APASCO" a iniciativa de los ingenieros Gustavo Espinoza y Federico Garcia Cuellar. Se instalan en APASCO de Ocampo, Estado de México. Tiempo después, construyen una nueva planta en Macuspana, Estado de Tabasco.

1966. CEMEX abre una planta en Ciudad Valles, San Luis Potosí.

1966. CEMEX adquiere "Cementos Maya, S.A", de Mérida Yucatán.
1966. La TOLTECA realiza la ampliación de la planta de Atotonilco, Estado de Hidalgo.
1967. CEMEX abre una planta en Torreón, Coahuila.
1967. La Cruz Azul instala el horno No 6 en Hidalgo.
1969. La TOLTECA inaugura la planta de Zapotaic en el Estado de Jalisco. Además para diversificar sus actividades adquiere la empresa de concreto premezclado "Preconcreto".
1970. El Grupo ICA asociado con empresarios mexicanos unidos al Estado, compra el 51% de las acciones de TOLTECA y el otro 49% se manejan a través del Trust "Associated International Cement" y designan como presidente del grupo TOLTECA a Bernardo Quintana Arriola.
1971. El Grupo TOLTECA, con el apoyo de ICA adquiere "Concretos Guadalajara".
1972. El Grupo TOLTECA, con el apoyo de ICA compra "Cementos Atoyac".
1972. La Cruz Azul instala el horno No 7 en Hidalgo.
1973. El Grupo TOLTECA, con el apoyo de ICA compra "Cementos del Pacífico", "Cementos Portland", "Cementos Sinaloa" y "Precolados Hércules". Dichas empresas formaban parte del grupo cementero transnacional "San Luis Mining Company", que operaban en la zona del pacífico de México.
1973. La Cruz Azul instala el horno No 3 en Lagunas.
1973. La Sociedad "CEMEX" y "Cementos Maya" adquieren las acciones de otra planta en León Guanajuato. En este año también, CEMEX, compra a "Cementos Guadalajara".
1980. El gobierno y las empresas cementeras llegan a un acuerdo para aumentar la capacidad productiva de la rama, otorgándoles todas las facilidades fiscales que motivarían a una mayor inversión en el ramo. Se crea en este año, el "Programa de Fomento para la Industria del Cemento".
1984. Se fusiona "Cementos Veracruz" al Grupo APASCO.
1985. Un fenómeno natural, los terremotos que asolaron el centro de nuestro país, trae consigo una recuperación de la industria constructora y cementera. La reconstrucción del Distrito Federal en 1986-1987 significó trabajo para miles de empresas constructoras, y permitió el regreso al mercado de algunas que habían salido temporalmente.
- 1987 (mayo). CEMEX por medio de "Cementos Maya S.A" compra al "Grupo Anahuac".
1988. Es el inicio del sexenio salinista, funcionan ya 29 plantas con una capacidad efectiva de 27 millones de toneladas anuales.
1988. Las exportaciones cementeras de México ocuparon el tercer lugar a nivel mundial, mientras que el segundo fue Japón.
1989. CEMEX logra, con la fusión de "Cementos Guadalajara" y "Empresas TOLTECA de México, S.A de C.V" crear a Tolmex.
1990. (agosto). Se impone la práctica antidumping al cemento mexicano. La demanda fue contra CEMEX la cual le implicó un pago de unos 500 millones de dólares.
- 1991 (julio). El Grupo APASCO, abre una planta en Ramos Arizpe Coahuila, exactamente a 48 kilómetros de la central de CEMEX. También en ese año, APASCO construye una nueva planta en Tecmán Colima.

1992 (marzo). El Grupo APASCO anuncia que tendrá inversiones por 230 millones de dólares de los cuales 130 serían utilizados en la construcción de la planta de "Manzanillo".

1992 (abril). Lorenzo H Zambrano presidente de CEMEX, declara que debido a la actitud proteccionista de los Estados Unidos en contra de productos nacionales como el cemento, México no debería firmar el Tratado de Libre Comercio.

1992 (junio). "CEMEX" compra en España las dos cementeras más grandes de ese país: la "Auxiliar de la Construcción" mejor conocida como "Sansón" y la "Compañía Valenciana de Cementos Portland".

1992. El Grupo APASCO, adquiere al Grupo "Cementos Acapulco".

1993 (enero). CEMEX anuncia la adquisición de los activos de la Sociedad Cooperativa Industrial "Cementos Hidalgo", ésta era una cooperativa que tiene una planta ubicada a 25 kilómetros al noroeste de Monterrey y cuenta con una capacidad de producción de mil 500 toneladas diarias y de 500 mil toneladas al año; cuenta con dos hornos, uno con capacidad de 500 toneladas y el otro con capacidad de mil; sus principales mercados son los estados de Nuevo Leon, Coahuila y Tamaulipas. La antigua cooperativa, que a finales de 1992 prácticamente cambio su estructura para constituirse como sociedad anónima, era solvente y cumplía con sus obligaciones ante Nafinsa. No obstante, carecía de recursos adicionales que le permitieran su modernización y la introducción de tecnología de punta a fin de ser más eficiente y lograr mayores niveles de productividad. Es por esto que se da la absorción por CEMEX.

1993. CEMEX estudia los mercados de Argentina, Brasil, Chile y Perú.

1993 (enero). Se informa que el Departamento de Comercio de los Estados Unidos expidió una decisión preliminar para reducir los impuestos antidumping que CEMEX venía pagando desde hace más de un año por sus exportaciones de cementos a la unión americana. Esta reducción fue de 58 a 30.7%.

1993 (febrero). CEMEX adquiere 50% de las empresas Concemt Ltd. y Contrade Ltd, comercializadoras y distribuidoras de cemento en la región del Caribe.

1993 (marzo). Los empresarios de CEMEX Javier Prieto y Ricardo Nájera se reúnen en Filipinas con cementeros y autoridades del Consejo de Inversión de ese país para estudiar el establecimiento de coinversiones con empresas importadoras y productoras de cemento en Filipinas. Dichas negociaciones buscarían ampliar la agenda de trabajo del proyecto regional mexicano "Asia-Pacífico", impulsada por el sector privado y el gobierno federal. CEMEX realizaría un profundo análisis de la región del sudeste del Pacífico para explorar distintas posibilidades de negocios. Es por esto que el objetivo de los empresarios de CEMEX a Manila sería para conocer el mercado filipino y estudiar posibles proyectos de coinversión en el ramo cementero de ese país.

1993. (octubre). El gerente de la fábrica de Cementos Guadalupe del grupo CEMEX, (división Baja California) anuncia que una corte del gobierno de los Estados Unidos acordó aumentar de "53 a 112%" Dicha disposición entrará en vigor a partir de septiembre de 1994. ¿Y entonces que pasó con el TLC?.

ANEXO 3.

(Plantas de cemento en México, con fechas de Concentración y grupos a los que pertenecen).

A continuación se enlistan las cementeras en México con sus respectivas ubicaciones geográficas en los noventa, y sus fechas de concentración.

CEMENTOS MEXICANOS (CEMEX).

- Cementos Anáhuac, S.A. Poblado de Barrientos, Tlalnepantla, Estado de México. CEMEX por medio de "Cementos Maya S.A" compra al "Grupo Anahuac" en mayo de 1987.
- Cementos Anáhuac del Golfo, S.A. Estación Las Palmas, Municipio de Tamuín, San Luis Potosí. (También llamada "Cementos del Atlántico, S.A de C.V.)
- Cementos de Chihuahua, S.A de C.V. ("Grupo Cementos de Chihuahua"). Nombre de Dios, Chihuahua. Cementos Chihuahua es una empresa que en los noventa tiene participación de CEMEX, por lo que se le considera dentro de ésta.
- Cementos de Chihuahua, S.A de C.V. ("Grupo Cementos de Chihuahua" Planta Ciudad Juárez). 5 kilómetros al poniente del Aeropuerto Internacional, Ciudad Juárez Chihuahua.
- Cementos del Norte, S.A. ("Miembro del grupo Cementos Mexicanos"). Monterrey, Nuevo León.
- Cementos Hidalgo, S.C.L. (Antes Sociedad Cooperativa) (Planta Hidalgo. Monterrey, Nuevo León). Miembro de CEMEX, primero de 1931 a 1934. A partir de 1934 y hasta 1992 es cooperativa, y desde enero de 1993 vuelve a ser nuevamente Sociedad Anónima y parte integrante de CEMEX.
- Cementos Guadalajara, S.A. ("Miembro del grupo Cementos Mexicanos" Planta Guadalajara). Municipio de Tlaquepaque Jalisco. En 1971, la TOLTECA había comprado esta cementera con el apoyo de ICA. La fusión de "Cementos Guadalajara" con "Empresas TOLTECA de México" crean a Tolmex.
- Cementos Guadalajara, S.A. ("Miembro del grupo Cementos Mexicanos" Planta Ensenada). Ensenada Baja California.
- Cementos Maya, S.A. (Miembro del grupo "Cementos Mexicanos". Planta León), desde 1966. Planta de León Guanajuato.
- Cementos Maya, S.A. (Miembro del grupo "Cementos Mexicanos"). Planta de Mérida Yucatán.
- Cementos Mexicanos, S.A. ("Grupo Cementos Mexicanos" Planta Huichapan). Huichapan Hidalgo.
- Cementos Mexicanos, S.A. ("Grupo Cementos Mexicanos" Planta Torreón). Torreón, Coahuila
- Cementos Mexicanos, S.A. ("Grupo Cementos Mexicanos" Planta Valles). Ciudad Valles, San Luis Potosí.
- Cementos Sinaloa, S.A de C.V. Hornillos el Fuerte Sinaloa. Este grupo pertenecía a la TOLTECA, ya que lo habían comprado desde 1973.

-Cementos del Pacifico, S.A de C.V. Mármol, Sinaloa. Al parecer esta planta no funciona según información de la CANACEM. Este grupo, pertenecía al grupo TOLTECA ya que lo había comprado desde 1973. Sin embargo, con la absorción de CEMEX hacia la TOLTECA, todas las plantas de ésta última pasan a CEMEX.

-Cementos TOLTECA, S.A de C.V. o Tolmex. ("Grupo Cementos TOLTECA" Planta Atotonilco). Atotonilco de Tula, Hidalgo. La fusión de "Cementos Guadalajara" con "Empresas TOLTECA de México" crean a Tolmex.

-Cementos TOLTECA, S.A de C.V. ("Grupo Cementos TOLTECA" Planta Mixcoac). San Pedro de Los Pinos, México D.F. Al parecer esta planta no funciona según información de la CANACEM.

-Cementos TOLTECA, S.A de C.V. ("Grupo Cementos TOLTECA" Planta TOLTECA). Toluca Hidalgo.

-Cementos TOLTECA, S.A de C.V. ("Grupo Cementos TOLTECA" Planta Zapotiltic). Guadalajara Jalisco.

-Cementos Atoyac, S.A de C.V. Puebla, Puebla. En 1972 el Grupo TOLTECA con el apoyo de ICA compra "Cementos Atoyac".

-Cementos del Yaqui, S.A de C.V. (Planta Hermosillo, Sonora).

CEMENTOS APASCO.

-Cementos APASCO.S.A de C.V. ("Grupo APASCO"). Apasco, División Centro. Estado de México.

-Cementos APASCO.S.A de C.V. ("Grupo APASCO", División Sureste Tabasco). Kilometro 68.5 Carretera Villahermosa Escárcega, Municipio de Macuspana. Estado de Tabasco.

-Cementos de Acapulco, S.A. Carretera Las Cruces-La Sabana Acapulco, Guerrero. Miembro de APASCO desde 1992.

-Cementos Veracruz, S.A. Ixtaczoquitlán, 94450, Planta Orizaba Veracruz. Miembro de APASCO desde 1984.

CORPORACION MOCTEZUMA S.A de C.V

-Cementos Portland Moctezuma, S.A de C.V. Jiutepec, Cuernavaca, Morelos. Tiene como subsidiarias a "Latinoamericana de Agregados y Concretos (Prod.Min. No Met.) y a Latinoamericana de Concretos. (LACOSA). La Corporación Moctezuma es filial del grupo francés "Ciments Francais" (el tercer productor en el mundo).

COOPERATIVAS DE CRUZ AZUL.

-Cooperativa Manufacturera de Cemento Portland "La Cruz Azul", S.C.L. Ciudad Cooperativa Cruz Azul, Lagunas Oaxaca.

-Cooperativa Manufacturera de Cemento Portland "La Cruz Azul", S.C.L. Ciudad Cooperativa Cruz Azul, Jasso, Hidalgo.

OTRAS CEMENTERAS.

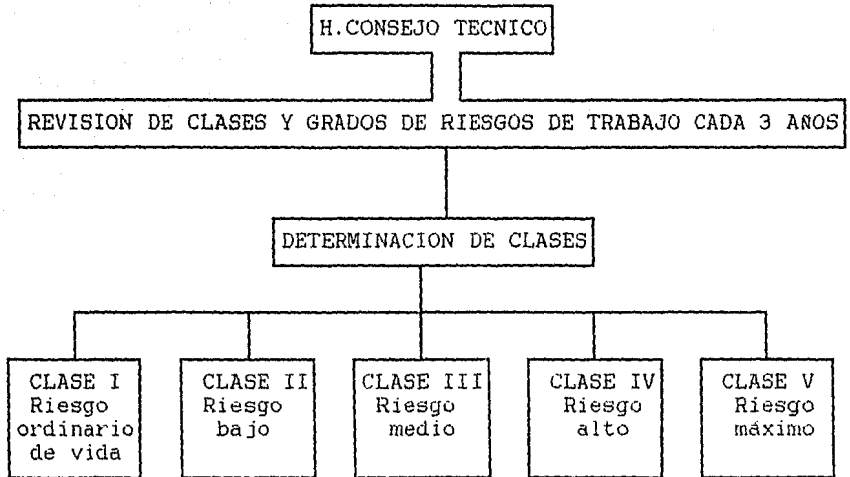
-Cementos Activados de México, S.A de C.V.

-Cementos Portland Nacional, S.A de C.V. Hermosillo, Sonora.

-Cementos Portland Blanco de México. S.A. Vito Hidalgo.

-Cementos del Noreste, S.A. de C.V.(Planta Hidalgo).

ANEXO 4



Fuente: Elaboración propia con base en; JIMENEZ PONDS GLORIA. (Coordinadora). "Ley del Seguro Social Ilustrada". INSS. éxico. págs.135 a 148.

ABREVIATURAS.

(Estas abreviaturas servirán al lector para que conozca además del significado de las siglas, todas las cámaras, los institutos, las asociaciones, federaciones, industrias y compañías del cemento y de la construcción más importantes de México y del mundo).

- ACI. American Concrete Institute. (Estados Unidos).
- AMIC. Asociación Mexicana de la Industria del Concreto Premezclado A.C. (México).
- ANIERM. Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana. (México).
- ANIPPAC. Asociación Nacional de Industriales del Prefuerzo y de la Prefabricación A.C. (México)
- CAJ. Cement Association of Japan. (Japón). La mayoría de las actividades generales de la industria cementera japonesa son manejadas por esta organización, formada hace 44 años. Esta organización con sede en Tokio tiene una planta de personal de tiempo completo de 70 empleados. Mucho de su trabajo es efectuado a través de comités y trata de temas tales como ingeniería, promoción, distribución de la producción y relaciones laborales.
- CANACEM. Cámara Nacional del Cemento. (México).
- CANACINTRA. Cámara Nacional de la Industria de la Transformación.
- CEMBUREAU. Organización cementera de Bélgica.
- CEMEX. Cementos Mexicanos.
- CICA. Confederación de Asociaciones Internacionales de Contratistas. (México).
- CIHAC. Centro Impulsor de la Construcción y Habitación. (México).
- CMHN. Consejo Mexicano de Hombres de Negocios. (México).
- CNIC. Cámara Nacional de la Industria de la Construcción. (México)
- CNUAH. Centro de Naciones Unidas para los Asentamientos Humanos.
- CONCAMIN. Confederación de Cámaras Industriales.
- CONCANACO. Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio de los Estados Unidos Mexicanos.
- FERRONALES. Ferrocarriles Nacionales de México.
- FICEM. Federación Interamericana del Cemento (Argentina) organismo creado en 1989 en este país y vino a sustituir al grupo GLAYCYC. La FICEM no solo agrupa a los institutos de cada país dedicados a la investigación, la promoción y la enseñanza de un mejor uso del cemento y del concreto, sino a las industrias fabricantes de cemento, y como tal, constituye un organismo fundamental en el proceso de globalización y de formación de bloques económicos que se está llevando a cabo en el mundo.
- FIIC. Federación Internacional de la Industria de la Construcción.
- FIP. Federación Internationale de la Precontrainte.
- GATT. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.
- GLAICYC. Grupo Latinoamericano de Instituciones del Cemento y del Concreto.
- GMD. Grupo Mexicano de Desarrollo. Su actividad es la industria de la construcción. Construye puentes, túneles, sistemas hidráulicos, presas, aeropuertos, autopistas etc y se dedica también al mantenimiento y explotación de proyectos carreteros concesionados. Participa en la construcción de proyectos industriales, comerciales, habitacionales y desarrollos inmobiliarios turísticos. Ha realizado más de 350 proyectos de construcción en México.
- ICA.S.A. Ingenieros Civiles Asociados Sociedad Anónima. (México). Su actividad es la industria de la construcción. Se dedica a la construcción pesada, industrial o urbana, así como diferentes obras de ingeniería y servicios. Es socio del corporativo internacional Mexpetrol que participa en proyectos de América Latina, y en licitaciones internacionales para obras y servicios en diversos países.
- ICIC. Instituto de Capacitación de la Industria de la Transformación (México).
- ICPC. Instituto Colombiano de Productores de Cemento. (Colombia).
- IELA. Instituto Español del Cemento y sus Aplicaciones. (España).
- IHC. Interstate Highway Construction Inc. (Empresa constructora norteamericana de las más grandes e importantes a nivel mundial y líder de pavimentos rígidos en los Estados Unidos.
- IIE. Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM.
- IIS. Instituto de Investigaciones Sociales. UNAM.
- IMCYC. Instituto Mexicano del Cemento y del Concreto. "Como resultado del esfuerzo de los más importantes productores de cemento en México fue fundado en 1959 el IMCYC. Esta institución ha logrado durante sus 29 años de existencia ganar un sólido prestigio como una de las más confiables fuentes de conocimiento en los campos

- del cemento, del concreto y de la construcción destacándose por sus actividades de investigación, enseñanza y difusión y la participación que ha mantenido en el nivel internacional" Cfr. Editorial de la revista "Construcción y Tecnología" de junio de 1988.
- IMSS. Instituto Mexicano del Seguro Social.
- LACOSA. Latinoamericana de Concretos S.A de C.V. (México).
- MDD. Millones de dólares.
- NAFINSA. Nacional Financiera S.A. (México).
- NCF. Nordic Concrete Federation.
- NCI. Nippon Concrete Industries. (Japón).
- NRMCA. Asociación Nacional de Premezclados. (Estados Unidos).
- NZCS. New Zealand Concrete Society. (Nueva Zelanda).
- OMC. Organización Mundial de Comercio.
- PCA. Portland Cement Association (Asociación de Cemento Portland) La PCA es un organismo de los Estados Unidos que afilia a las principales empresas fabricantes de cemento de este país, Canada y México.
- PEMEX. Petróleos Mexicanos.
- PHILCEMCO. Phillipines Cement Corporation. (Filipinas).
- POCC. Penta-Ocean Construction Company. (Japón).
- PRONAMICE. Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior.
- RCSI. Instituto de Acero de Refuerzo para Concreto. (Estados Unidos).
- SCC(o) Sumitomo Construction Company. (Japón).
- SCC. Shimizu Construction Company. (Japón).
- SCI. Singapore Concrete Institute.
- SCT. Secretaría de Comunicaciones y Transportes. (México).
- SECOFI. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. (México).
- SEDESOL. Secretaría de Desarrollo Social. (México).
- SEMIP. Secretaría Minas e Industria Paraestatal. (México).
- SHCP. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (México).
- SPFI. Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial. (México).
- SPP. Secretaría de Programación y Presupuesto. (México).
- TLC. Tratado de Libre Comercio.
- TRIDASA. Triturados basálticos S.A. Su actividad es la industria de la construcción. Además de la construcción de carreteras, también se dedica a otros proyectos como túneles, sistemas de drenaje, vías férreas, pistas para aeropuertos, presas, sistemas de distribución de agua, puentes e instalaciones industriales. Tribasa es una empresa que controla a 7 compañías subcontroladoras.
- UNAM. Universidad Nacional Autónoma de México.

BIBLIOGRAFIA.

- ALOS GARCIA Ma. LUISA. "Industria cementera requiere inversión por dólares". en periódico El Nacional del 16 de marzo de 1992. pág. 25.
- APASCO (Grupo) Filosofía. 1985.
- ARROYO RAYMUNDO. "El proceso de industrialización y la pauperización del proletariado en México 1940-1950". en Desarrollo y crisis de la Economía mexicana, págs. 141.
- AZNER, JULIO. "Panorama de la producción y mercado de cemento en México 1970-1980" en Revista Mexicana de la Construcción, No. 354.
- BARRANCO CHAVARRIA ALBERTO. "La guerra del cemento". en La Jornada del 22 de mayo de 1992. Sección Empresa.
- BLAHA BILL. "El concreto en Japón". Traducción de "Concrete in Japan". Editor Concrete Products. Maclean Hunter Publishing Co. USA. en Revista Construcción y Tecnología (IMCyC) Marzo 1989.
- BOBBIO N. y MATTEUCCI N. Diccionario de política. trad. del italiano por Raúl Crisafio, Alfonso García, Mariano Martín y Jorge Tula, 2a. ed; 2 tomos y suplemento, Siglo XXI Editores, México, D.F., 1984.
- BURGNER MAURICE. "Perspectivas en el uso del concreto". en Revista Construcción y Tecnología. IMCyC enero de 1989. México.
- CAMP RODERICK A. Los empresarios y la política en México: una visión contemporánea. Edit. FCE. México. 1990. 290 p.
- CANACEM. Añoario 1987. México. 1988.
- CANACEM. Capacidad de las fábricas de cemento en México. 1986.
- CANACEM. Estatutos de la Cámara Nacional del Cemento.
- CANACEM. La industria del cemento en el bienio 1982-1983.
- CANACEM. La industria del cemento y el medio ambiente.
- CANACEM. Medio siglo de cemento en México. México. 1957.
- CARTON DE GRAMMONT HUBERT. "Los orígenes de la organización gremial de los pequeños propietarios agrícolas en México" en POZAS R y LUJANA M. Las empresas y los empresarios en el México contemporáneo. Edit. Grijalbo. México. 1989.
- CASTELLANO ALVARADO LUIS. La industria del cemento. Dirección de Higiene del Trabajo. Secretaría de Salubridad y Asistencia.
- CECEÑA JOSE LUIS. La penetración extranjera y los grupos de poder económico en el México porfirista. Lecturas Universitarias, num. 22, tomo I, UNAM, CELA-PFL, 1975 pág. 199.
- CNIC. Revista Mexicana de la Construcción (CNIC). (Varios números).
- CONCHEIRO ELVIRA, GUTIERREZ ANTONIO Y FRAGOSO JUAN MANUEL. El poder de la gran burguesía. Ediciones de Cultura Popular. México. 1979.
- CRUZ AZUL. Nuestra misión. México 1992.
- CRUZ AZUL. Informe Anual 1991. México 1992.
- CRUZ AZUL. La Cruz Azul el quehacer de una cooperativa. México. julio de 1988.
- CRUZ AZUL. La Cruz Azul: 1931-1981.
- DAHL ROBERT, A. "Business and Politics: A Critical Appraisal of Political Science". en American Political Science Review, 53, num. 1 (marzo), EUA. 1959, págs 1-34.
- DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN. Varios años.
- ENGBERT ROBERT. (Presidente del Consejo de la PCA). "El cemento en la década verde. Discurso de apertura en la Conferencia Técnica IEEE de la industria del cemento en Tarpon Springs, Florida Estados Unidos". Septiembre de 1990. Cfr. Revista Construcción y Tecnología. Septiembre de 1990.
- ESQUEDA HERACLIO. "El concreto en la historia" en revista Construcción y Tecnología volumen II No. 16. septiembre de 1989, págs 9-20
- FRIEDMAN WILTON y ROSE. Libertad de elegir. Hacia un nuevo liberalismo económico. Ediciones Grijalbo. México 1980.
- FRIEDMANN GEORGES y NAVILLE PIERRE. Tratado de sociología del trabajo II. Edit. FCE. México. 1965.
- GALLEY BERNARDO. "Las relaciones de mercado en la industria cementera. Expectativa de la oferta y la demanda". en Revista Construcción y Tecnología. Junio de 1991. Ponencia presentada en el XV Sesión de Consenso CIHAC 91.
- GALVAN ROCIO. "Una Corte de Estados Unidos aumentó a 112 el arancel al cemento". en Excelsior Sección Estados. Primera plana. Domingo 3 de octubre de 1993.

- GONZALEZ ALFREDO. "Colizarán en EUA los ADR's de CEMEX". en periódico El Norte (Nuevo León) del día 1 de octubre de 1991. pág.17 A.
- GRAJEDA RAFAEL. "Avanza CEMEX; estudia planes de coinversión con productores e importadores filipinos de cemento". en El Financiero del 2 de marzo de 1993. pág 10 sección negocios.
- HERRERA ESTHER. "Compra CEMEX los activos de industrial Cementos Hidalgo" en El Financiero del día 1 de febrero de 1993. pág. 14 sección Negocios.
- INSTITUTO COLOMBIANO DE PRODUCTORES DE CEMENTO. BOLETIN DEL ICPC. No 57, abril-junio de 1992. Colombia. 1992.
- JACOBO E, LUNA M y TIRADO R. (Compiladores) Empresarios de México. Universidad de Guadalajara. México. 1989.
- JIMENEZ PONDS GLORIA. (Coordinadora). Ley del Seguro Social Ilustrada. INSS. México. págs. 135 a 148.
- KRAUZE ENRIQUE. Místico de la autoridad: Porfirio Díaz. Biografía del poder. Edit. FCE México 1987.
- LUNA LEDESMA MATILDE y TIRADO RICARDO. El Consejo Coordinador Empresarial. Una radiografía. en Cuadernos del Proyecto Organizaciones Empresariales en México, núm.1. México, FCPyS-IIS-UNAM, 1992.
- LUNA LEDESMA MATILDE. Los empresarios y el cambio político. México, 1970-1987. Edit. Era e IIS-UNAM. México. 1992.
- MARTINEZ ARGUELLO LUIS. (Director Corporativo de Mercadotecnia del Grupo APASCO) y actualmente presidente de la CANACEM. "La industria del cemento y el medio ambiente" en Revista IMCYC. Vol. 25
- ORTIZ WANGYMAR ARTURO. Manual de Comercio Exterior. De los mercantilistas al GATT. Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM. Edit. Nuestro Tiempo. México. 1988.
- PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA (Revista). Hecho en México Año 7 num. 69. México. septiembre de 1987.
- PINEDA MIGUEL. "Consistente inversión realizada por CEMEX en España: Zambrano. Es el tercer mercado de Europa". en Excelsior del martes 21 de julio de 1992.
- PINEDA MIGUEL. "Está preparada la industria cementera para el TLC: Terrazas". en Excelsior del 24 de febrero de 1992.
- PUGA ESPINOZA CRISTINA. México: empresarios y poder. Edit. Miguel Angel Porrúa. México 1993.
- PUGA ESPINOZA CRISTINA. (Compiladora). Organizaciones empresariales y Tratado de Libre Comercio. Cuaderno No. 7 del (POEM) México. 1993.
- PUGA ESPINOZA CRISTINA y TIRADO RICARDO (Coordinadores). Los empresarios mexicanos, ayer y hoy. Edic. El Caballito. México 1992.
- PUGA ESPINOZA CRISTINA. Empresarios medianos, pequeños y micro. Problemas de organización y representación. Cuaderno No. 3 del POEM. México, 1993.
- QUINTANA BERNARDO. "La industria del cemento y el proceso de desarrollo en México". en Revista del IMCYC. No. 59. México 1971.
- REVISTA MEXICANA DE LA CONSTRUCCION. "Panorama de la producción y mercado de cemento en México". No. 354, pag. 42.
- SAHOP. (Secretaría de Asentamientos Humanos y Obras Públicas) La Historia de las Obras Públicas. México. en 1976.
- SECOFI. Monografía 21. Industria del Cemento. Tratado de Libre Comercio en America del Norte. México. abril de 1992.
- SECOFI. Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994. México. Septiembre de 1991.
- SLIM ESQUEDA VICTOR. Cemento: insumo estratégico en la conformación del espacio urbano. Tesis de maestría en sociología. FCPySUNAM. México. 1986.
- SLIM ESQUEDA VICTOR. La industria de la construcción y sus trabajadores. Tesis de Licenciatura en Sociología. FCPyS-UNAM.
- SMITH ADAM. Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones. Edit. FCE. México. 1970.
- SOTO LUIS. "Autopistas, buen negocio. Todos han ganado dinero" en El Financiero del martes 12 de enero de 1993.
- SOTO LUIS. "CEMEX, analistas felices" en El Financiero del día 1 de febrero de 1993.
- STORY DALE. Industria, estado y política en México. Los empresarios y el poder. Edit. Grijalbo y Consejo Nacional para la Cultura y las Artes. México. 1990.
- TIRADO RICARDO. "Las organizaciones empresariales y el corporativismo empresarial mexicano". en LUNA M y POZAS R. (Coordinadores). Relaciones corporativas en un periodo de transición. IIS-POEM-UNAM. México. 1992. pág. 265.
- TIRADO RICARDO. "Los dirigentes del Consejo Coordinador Empresarial". en Revista El Cotidiano. UAM-Azcapotzalco. México 1992. pags. 130-135.

- TREVINO SALINAS JOSE R. (Presidente del IMCyC). "Proyectos Urbanos Autofinanciables". en Revista Construcción y Tecnología, Mayo de 1983. pág.3
- VARGAS GOMEZ F. "La infraestructura del Transporte". en Revista Construcción y Tecnología de diciembre de 1988. pag.5-35.
- VILLEGAS CLAUDIA. "CEMEX compró 50% de acciones de 2 comercializadoras de cemento" en El Financiero del lunes 8 de febrero de 1993. Sección Negocios.
- ZICCARDI ALICIA. La CMIC. Cuaderno num.2 del Proyecto Organizaciones Empresariales en México (POEM), IIS-FCPyS-UNAM. México.

BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA.

(Esta material de tesis, no fué consultado, sin embargo el autor supone que son fuentes de investigación importantes).

- ANCOS ARELLANO MARIA ELENA. Mercado Nacional del Cemento. ITAM. México. 1985.
- ARREDONDO G, RAUL. Instituto Mexicano del Cemento y del Concreto. UNAM-Fac.de Arquitectura.1963.
- BECCERRIL BENITEZ JOEL LUIS. La industria del cemento en México. Fac.de Economía.1961.
- BENAVIDES MONTES ARACELI. El cemento, su industrialización en México y la comercialización nacional e internacional. Tesis de licenciatura. UNAM-Fac.de Cont. y Admón.1985.
- CARRILLO TOSCANO FEDERICO. Estudio del mercado de cemento crisis en México (1971-1980). 1982.
- GARCIA OCHOA JAIME SALVADOR. La industria del cemento y las sociedades cooperativas. Fac. de Economía.1971.
- GOMEZ VELARDE MARCO ANTONIO. La importancia económica de la industria del cemento en México.
- HERNANDEZ MENDEZ MARGARITO. Diagnóstico de la industria del cemento en México.1975-1985. UNAM-Fac.de Economía.1987.
- LEON GONZALEZ GUSTAVO RAUL. Instituto Mexicano del Cemento y del Concreto. IMCyC. UNAM-Fac.de Arquitectura 1977.
- MEDINA MUÑOZ JORGE FRANCISCO. El desarrollo de la industria del cemento en México 1935-1970. Fac. de Economía.1975.
- MIJARES RICCI ANTONIO. Comercio Internacional Mexicano y las posibilidades económicas de exportar cemento a los Estados Unidos. ITAM.México.1977.
- PEREZ ARROYO HIGUEL ALFONSO. Naturaleza social de la cooperativa de cemento Cruz Azul.SCL. 1979
- RAMIREZ MAYO ARTURO. La industria del cemento. UNAM. Fac. de Cont. y Admón. 1971.
- ROBLES HERNANDEZ ARMANDO. Financiamiento a la industria exportadora. El caso del cemento.
- ROJAS ALONSO ANGEL. Aspectos económicos de la industria del cemento en México. Fac. de Economía.1967.