

El ocaso del Grupo Monterrey

por Benjamín Castro Guzmán

La madrugada del 24 de julio falleció don Eugenio Clariond Garza, a la edad de 85 años. El fundador del grupo Industrias Monterrey S.A. de C.V., mejor conocido como IMSA, murió, según dicen las crónicas periodísticas, de “una enfermedad” que terminó por vencerlo. Sin embargo, a nadie le pasó desapercibido el hecho de que la muerte de don Eugenio ocurrió sólo 4 días después de que los periódicos locales y nacionales anunciaran la venta de la empresa Enermex, la productora de las populares baterías para automóvil “LTH”, empresa fundada por don Eugenio en 1947 y parte del consorcio IMSA. La empresa de baterías —y una de las principales fuentes de liquidez del consorcio— fue vendida por 525 millones de dólares a su “socia”, Johnson Control, la cual ya contaba con 49% de las acciones. Según su hijo, Eugenio Clariond Reyes–Retana, la venta de Enermex tenía el propósito de reducir la deuda de IMSA, de 731 millones de dólares a 200 millones. Los 525 millones de la venta se destinaron a pagar dicha deuda. El periódico *El Norte* anunció la operación en su primera plana del 20 de julio, con el título de “Se queda IMSA sin baterías”. A los cuatros días murió don Eugenio.

El 26 y 27 de julio menudearon las esquelas en los periódicos locales. Todas hablaban de don Eugenio calificándolo de “visionario”, o de “precursor del empresariado” mexicano, y de “fundador de la industria del acero en México”. También había otras esquelas que hablaban de las relaciones y conexiones de don Eugenio y su familia, en especial las de Eugenio hijo, quien ahora dirige el negocio familiar. Las había de Bank of America, Bank of Boston y de la Casa Rotschild, sin faltar la de JP Morgan, que es la que ha mediado las operaciones de la familia en el extranjero. Todas daban el pésame a la familia de su “cliente”. También hubo una de BBV–Argentaria, el banco español que se comió a Bancomer, y del cual Eugenio hijo aún es asesor, junto con otros importantes empresarios de Monterrey que ahora sólo “controlan” entre 2 y 3% de las acciones.

Haraquiri a la mexicana

La historia del Grupo Monterrey es el caso clásico de un empresariado que desaparece por aferrarse de manera irracional a los axiomas del libre comercio y la globalización, los cuales, bajo las condiciones actuales de desintegración financiera global, significaron su destrucción. Ésta es una historia de *haraquiri* colectivo a la mexicana.

En los 1980, don Eugenio fue presidente del Consejo



Tras la muerte de su padre, Eugenio Clariond Reyes-Retana no “heredó” más que los restos moribundos del Grupo Monterrey.

Mexicano de Hombres de Negocios, organismo integrado por sólo 34 miembros de la oligarquía mexicana. Ese exclusivo organismo también fue presidido por Eugenio hijo, quien también dirigió el Consejo Coordinador Empresarial, que es el organismo cúpula de las cámaras empresariales mexicanas, así como otras organizaciones empresariales del estado de Nuevo León. Cuando ocupó esas posiciones, Clariond hijo se distinguió por su feroz promoción de la “dolarización” de México. Solía decir que “el peso no sirve ni para las propinas”. También fue, y es, un gran impulsor de las ideas de la globalización y el libre comercio, y por supuesto, no faltaba más, es un gran crítico de la intervención del Estado en la economía, de la excesiva regulación, etc. En el 2002, quien esto escribe tuvo oportunidad de discutir ampliamente con Clariond hijo en las oficinas de IMSA, acompañado por el senador estadounidense Joe Neal y Paul Gallager de la *EIR*. El tema fue la crisis energética de California a manos de la política de Enron y el cartel de Houston. Clariond hijo salió en defensa de Enron, con quien dijo estar

haciendo “buenos negocios”, y abogó porque pudiera venir a Nuevo León a bajar los precios de la electricidad. Poco después, Enron quebró en medio del escándalo, tal y como se lo advertimos. Por supuesto, nunca lo entendió.

Los dirigentes del llamado Grupo Monterrey, como Clariond hijo, fueron educados en universidades estadounidenses como MIT, Georgetown, Yale o Stanford. A todos ellos, además, los “refuerzan” doctrinariamente en sus frecuentes diplomados y cursos en el IPADE (Instituto de Alta Dirección de Empresas), y comparten las mismas ideas dogmáticas de la globalización, y de desprecio por la soberanía nacional y el proteccionismo económico.

De hecho, la historia del Grupo Monterrey se remonta al siglo 19, cuando apoyaron al gobernador Santiago Vidaurri en contra del presidente Benito Juárez, y se aliaron a la Confederación en la Guerra Civil estadounidense. En épocas más recientes, apoyaron la candidatura de Juan Andrew Almazán para Presidente de México en 1940, en contra de Manuel Ávila Camacho. Andrew Almazán era un nazi confeso, quien además contaba con el apoyo del régimen de Adolfo Hitler. Su jefe de campaña fue Manuel Gómez Morín, también simpatizante nazi y fundador de la Unión Nacional Sinarquista.

El Grupo Monterrey eliminó a Andrew Almazán de su memoria histórica, de la misma forma que los gatos buscan cubrir sus excrementos arrojándoles tierra.

Ahora Eugenio hijo sólo es miembro de la directiva de Banorte, el único banco que dizque pertenece a mexicanos, y que encabeza Roberto González Barrera, consuegro del finado Carlos Hank González y, por tanto, suegro de Carlos Hank Rhon, cuyo banco Interacciones es asediado por los bancos españoles como BBV–Argentaria y Santander, que quieren quedárselo. Banorte, por su parte, dice estar firmemente en manos de mexicanos, pero ya tiene como socio a Asegurassioni Generali, la casa veneciana con más de un siglo de experiencia en apoderarse de socios menores, y de hacer rapiña, en especial cuando financiaron a Benito Mussolini.

Don Eugenio era el prototipo del empresario mexicano de viejo cuño. Fue fundador de la industria del acero después de administrar un negocio mercantil. Luego diversificó el negocio, y creó la división de baterías. Pero, como explicó Eugenio hijo, las “bajas ventas en la industria automotriz y el aumento de la duración en las baterías”, lo hizo decidir cambiar de giro. Es decir, vender el negocio de las baterías —que dominaba el mercado nacional y también se vendían en América Central y del Sur— para intentar otras “adquisiciones” con nueva deuda, la cual ahora pueden conseguir, puesto que son “el grupo menos endeudado de México”, pues sólo deben 200 millones de dólares.

Ya habían intentado otras aventuras similares. Por ejemplo, una empresa llamada Viaductos de Peaje, que administraba una carretera de libramiento alrededor de la zona metropolitana de la ciudad de Monterrey, en el norte de México, tam-

bién quebró, con una deuda de unos 800 millones de dólares. IMSA adquirió esta carretera hace algunos años, junto con PROTEXA, propiedad de la familia Lobo, la cual se especializaba en la construcción de oleoductos para la empresa estatal Pemex. PROTEXA —que en los 1980 extendió sus operaciones incluso a Sudamérica— se declaró en bancarrota a principios de este año. Pemex ya no le da contratos, pues ahora sólo hace tratos con empresas “multinacionales” de Estados Unidos, Europa y hasta Corea.

Ahora enfrentan, junto con IMSA, la bancarrota de su “negocio carretero”, y quieren que el gobierno estatal los “rescate”. Se habla de un “fobaproa estatal”, en el que el gobierno del estado asumiría una deuda de 8.000 millones de pesos, que casi equivalen a toda su deuda actual.

La pretensión de que rescaten a IMSA tiene sus bases. Uno de los socios más importantes de IMSA es Fernando Canales Clariond, el actual secretario de Economía del Gobierno de Vicente Fox y sobrino de don Eugenio, quien terminó la construcción de dicha carretera cuando fue gobernador del estado de 1997 al 2002. Por si fuera poco, hay que señalar que antes de Fernando Canales, su primo e hijo de don Eugenio, Benjamín Clariond, fue gobernador interino del estado del 2002 al 2003, cuando eligieron a Natividad González Paras. Curiosamente, González Paras es yerno del dueño de Construcciones Maíz, que es la tercera socia del negocio carretero. Fernando Canales fue removido de su puesto como gobernador por su ineptitud y soberbia, o, como dicen en Nuevo León, “era demasiado pendejo el pelado”.

Los otros emporios que desaparecen

En junio, CYDSA (Celulosa y Derivados), controlada por la familia Sada y bajo la presidencia actual de Tomás González Sada, cumplió el tercer incumplimiento en el pago de su deuda en bonos. Ya antes, en diciembre del 2002 y junio del 2003, había incumplido otros compromisos. Este año, CYDSA decidió entregar 60% de sus acciones a los acreedores, y se comprometió además a pagar otros 27 millones de dólares. CYDSA se suma a PROTEXA en la lista de empresas del llamado Grupo Monterrey que están en bancarrota.

Hylsamex, la acerera más grande del país que, junto con Altos Hornos de México, controla 40% del mercado del acero en México, también entró en una situación de incumplimiento en los últimos años. Como parte del grupo ALFA, la empresa siderúrgica se ha enfrascado en una estrategia de “desendeudamiento”, que incluye aprovechar el aumento del precio del acero para hacerse de liquidez y refinanciar deuda, para así poder venderla. Incluso han corrido rumores de la venta de Hylsamex a algún “interesado”, que obviamente no sería ninguna de las acereras mexicanas, puesto que, al igual que Altos Hornos de México, están en quiebra.

El caso de Vitro es el más “tradicional” de entre los grupos con grandes dificultades financieras. Este año el grupo emitió bonos por 170 millones de dólares para “pagar deuda”. Ha

hecho lo mismo casi cada trimestre en los últimos 2 años cuando menos, al tiempo que se dedica a la venta de activos, o a “desinvertir”, como suelen llamarle a estas operaciones.

La caída de Vitro inició hace unos años, cuando perdieron a Anchor Glass, la empresa que el grupo había adquirido en los EU. En ese entonces, el *Wall Street Journal* acusó al director Adrián Sada de “faraónico”, por pretender crecer hacia los EU. Desde entonces, el grupo no ha mejorado, y Adrián Sada dejó la dirección de la empresa a su hermano Federico. La empresa sufre grandes pérdidas en la venta de vidrio plano, y trata de sostenerse con la venta de envases de vidrio a los EU, en medio de despidos de personal de confianza, ejecutivos y trabajadores en general.

Cemex: ¿demasiado grande para caer?

Cemex, el gigantesco consorcio cementero dirigido por Lorenzo Zambrano, pareciera ser la excepción de las empresas del Grupo Monterrey que desaparecen ante la depresión de la economía nacional y mundial. En los últimos años, Cemex ha crecido hacia Sudamérica, Europa, Asia y hasta el Oriente Medio. Sin embargo, su principal fuente de ingresos parece venir todavía de sus ventas en México, donde controla el mercado nacional y la venta de cemento y concreto para las obras públicas y la construcción de vivienda. La táctica de Cemex es simple: vender caro el cemento en México —casi al doble del precio en los EU y otras partes del mundo— aprovechando su cercanía con el Gobierno de Fox. Aun así, a Cemex la califican como una de las empresas “más apalancadas” de México, y se habla mucho de lo que implica su deuda, de más de 2.500 millones de dólares.

Hace poco, Cemex encaró su amenaza más seria. A mediados de julio, el barco Mary Nour apareció en el puerto de Tampico, Tamaulipas, cargado con unas 35 mil toneladas de cemento de Rusia, que trajo una empresa llamada Comercio para el Desarrollo Mexicano, conformada por tres ex empleados de Cemex, los empresarios Luis Bonales, Ricardo Alessio y Ricardo Camacho. Los empresarios “regios” se aliaron con una empresa española llamada Tradeland, la cual, según explicaron, se “especializa en localizar proveedores a nivel mundial”. También participa en esto una empresa naviera de Jordania y otra comercializadora llamada Irkon.

El objetivo de Comercio es entrar al mercado mexicano con cemento a precios más bajos que los de Cemex. Según explicaron los empresarios, los “concreteros” mexicanos quieren mejores precios para el cemento en México, pues Cemex vende el producto a 115 dólares la tonelada, mientras que en los EU el precio anda alrededor de 70. Bonales, Alessio y Camacho también piensan traer otro barco por la costa del Pacífico. En lo inmediato, aspiran a tomar sólo 1% del mercado nacional, sin afectar a Cemex o a Apasco, la otra gran cementera que opera en México. Sin embargo, a mediano y largo plazo pueden desafiar el dominio de Cemex, con lo cual amenazarían seriamente la “caja chica” de Ce-

mex: el mercado mexicano monopolizado.

Cemex movió sus influencias en el Gobierno mexicano, y detuvo al barco de cemento ruso en Tampico por más de una semana. El objetivo era elevarles el costo de la operación a los “importadores”, para que tuvieran que vender más caro el cemento. Cemex explicó que, con esta maniobra, “no nos oponemos al libre comercio”, sino que sólo lo hacían por razones de seguridad, para evitar que el puerto de Tampico pudiera “sobrecargarse”.

Alfonso Romo: cuando la locura se une a la soberbia

La debacle del Grupo Monterrey empezó a ser escándalo con el caso de Alfonso Romo, presidente del grupo Pulsar, el cual agrupaba a empresas como Savia, Casa de Bolsa Vector y otras. A fines de los 1990 y principios del 2000, Romo se presentaba como la “estrella ascendente” del Grupo Monterrey. Se especializó en “adquisiciones hostiles” y en el negocio equivalente de los “bonos chatarra”, que en los EU distinguieron a Milken y Trevis en los 1980. Romo tomó empresas en quiebra como Ponderosa, del grupo Vallina de Chihuahua. Las compraba, obvia decirlo, a precios muy por debajo de su valor, y luego empujaba su valor en la bolsa, ganando dinero. “Yo no tengo acreedores, tengo socios”, solía decir, pues reunía a diversos inversionistas para estas operaciones.

Con Savia, decía el petulante de Romo, pensaba “controlar el mercado mundial de semillas” para la agricultura, desatendiendo el hecho de que la agricultura de los EU, y la de México, desaparecía reduciendo de forma drástica el número de hectáreas cultivadas. Al final del sexenio salinista, en 1995, Romo contrató a Pedro Aspe, el ex secretario de Hacienda, para que manejara las operaciones de Vector y otros negocios.

Como era de suponer, las empresas adquiridas y de valor inflado estaban en bancarrota, y siguieron estándolo. De 1988 al 2004 la economía mexicana fue llevada del cero crecimiento a la depresión, y de eso nadie podía salvarse. Para principios del 2002, y después de que el grupo Pulsar reportaba ganancias crecientes, inició la caída. Hoy queda muy poco del emporio de Alfonso Romo.

Pero hubo algo que distinguió a Romo, y eso fue su soberbia ilimitada. Cuando el auge de sus operaciones especulativas se lo permitía, Romo se presentaba a sí mismo como un gran “líder y estratega”. Creyendo semejante locura, Romo fundó una “escuela de liderazgo”, para entrenar a jóvenes empresarios. La escuela se llamó Duxx, que es el nombre del dogo de Venecia, el jefe de los fondis y familias venecianas de los siglos 12 al 16, cuando Venecia dominaba el mercado y las finanzas del mundo. Al derrumbarse el castillo de naipes de Romo, la escuela Duxx también quebró, y literalmente tuvo que venderse como chatarra a una universidad local.