

Rubén Chavarín Rodríguez

La arquitectura organizacional y gobierno corporativo de los Grupos Económicos en México
Ciencia Ergo Sum, vol. 13, núm. 2, julio-octubre, 2006, pp. 193-199,
Universidad Autónoma del Estado de México
México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=10413211>



Ciencia Ergo Sum,
ISSN (Versión impresa): 1405-0269
ciencia.ergosum@yahoo.com.mx
Universidad Autónoma del Estado de México
México

¿Cómo citar?

Fascículo completo

Más información del artículo

Página de la revista

www.redalyc.org

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

La arquitectura organizacional y gobierno corporativo de los Grupos Económicos en México

Rubén Chavarín Rodríguez*

Recepción: 2 de marzo de 2006
Aceptación: 22 de mayo de 2006

* Departamento de Métodos Cuantitativos,
Centro Universitario de Ciencias Económico
Administrativas, Universidad de Guadalajara.
Correo electrónico: rubench@ucea.udg.mx

Resumen. Un rasgo importante de la organización industrial en diversos países es la presencia de Grupos Económicos, que son redes de negocios en donde las empresas establecen relaciones de largo plazo. Para una definición y entendimiento más extensos de los Grupos Económicos resulta útil referirse a los conceptos de arquitectura organizacional y gobierno corporativo. En este documento se da una breve explicación de la arquitectura y gobierno de los Grupos Económicos en México, así como de su evolución histórica. Un aspecto relevante de esta evolución fue la incorporación de empresas controladoras en la arquitectura de las redes de negocios.

Palabras clave: organización industrial, redes de negocios, grupos económicos, gobierno corporativo, empresas controladoras.

Organizational Architecture and Corporate Governance of Mexican Business Groups

Abstract. The presence of Business Groups is an important characteristic of industrial organization in diverse countries. Business Groups are business networks where enterprises establish long run relationships. For a wider understanding of Business Groups, it is useful to include the two concepts of organizational architecture and corporate governance. This paper provides a short explanation of the architecture and governance of Mexican Business Groups, as well as their historic evolution. A relevant element of this evolution was the inclusion of holding enterprises as a part of the architecture of these business networks.

Key words: industrial organization, business networks, business groups, corporate governance, holdings.

Introducción

Los textos académicos que tratan el tema de la organización industrial, es decir, el estudio de las estructuras de mercado y las formas en que las empresas compiten dentro de dichas es-

tructuras, se enfocan en los esquemas de oligopolio, poder de mercado y otros tópicos que se encuentran bien tipificados en las economías anglosajonas. Los modelos contenidos en este tipo de literatura también resultan útiles para el estudio de la competencia im-

perfecta en cualquier otra economía, incluyendo la de México. Sin embargo, omiten un rasgo esencial que permite entender diversas conductas de las empresas que compiten con éxito en muchas economías, en especial en aquellas de los llamados países en de-

sarrollo. Se trata de la presencia de los Grupos Económicos (GE),¹ que son redes de empresas que mantienen vínculos de largo plazo y que colaboran entre sí para mantener una posición de relevancia en los diversos mercados en los que participan.

Para una definición y entendimiento más extensos de los GE resulta útil referirse a los conceptos de arquitectura organizacional y gobierno corporativo. El objetivo de este artículo es dar una explicación sencilla de la arquitectura y gobierno de los GE, así como de su evolución dentro de la economía mexicana. La revisión de los antecedentes de arquitectura y gobierno de ciertos GE y de sus empresas integrantes proporcio-

na además un esbozo de algunas tendencias históricas de la organización industrial en México.

1. Arquitectura y gobierno de los Grupos Económicos

La estructura y funcionamiento de las empresas pueden analizarse mediante su arquitectura organizacional y su gobierno corporativo. El primer concepto se refiere a los tipos de acuerdos y relaciones que las unidades productivas establecen entre sí con el propósito de organizar sus transacciones. Es decir, la arquitectura indica si los negocios se organizan a través de empresas no relacionadas o mediante redes (formales o informales), o bien si su estructura comprende empresas financieras. El segundo concepto involucra a los arreglos institucionales, formales e informales, con que las empresas y redes de negocios resuelven los conflictos surgidos de la interrelación de los actores participantes. Dichos arreglos definen la estructura de propiedad y control, y entre sus funciones se destacan las siguientes: la operación de los consejos de administración, el papel a desempeñar por los inversionistas, los esquemas de retribución para directivos y trabajadores, los mecanismos de control sobre la gerencia, y la forma de financiamiento de la empresa. En otras palabras, mientras que la arquitectura organizacional hace referencia a las fronteras e interrelaciones de empresas o redes de negocios, el gobierno corporativo establece los incentivos con que operan dichas interrelaciones.

La arquitectura organizacional de la empresa anglosajona incorpora distintas unidades de producción organizadas mediante un esquema divisional (a este caso podemos llamarle empresa integrada). En otros casos la estructura está consolidada a través de alguna empresa controladora o *holding* (a este

caso podemos llamarle empresa consolidada).² Ya sea que la empresa anglosajona sea integrada, consolidada o una combinación de ambas, el hecho es que no establece relaciones de largo plazo con otras empresas. Además, en estos países la propiedad accionaria está pulverizada, lo que ocasiona una separación entre la propiedad y el control de la empresa.

En contraste, en muchos otros países del mundo, incluido México, las empresas operan en redes de negocios, es decir, forman vínculos de largo plazo establecidos mediante acuerdos formales o informales, independientemente de si cada empresa de la red opera en forma integrada, consolidada, o de cualquier otra manera. Los beneficios de formar la red de negocios van desde lograr estabilidad y seguridad con proveedores y clientes, hasta, por ejemplo, crear mercados internos de capital dentro de la red.

Hay varios tipos de redes de negocios.³ A grandes rasgos puede hablarse de redes de tipo japonés, alemán y Grupos Económicos. Este documento se enfoca en los GE puesto que es la forma que históricamente ha prevalecido en México.⁴ Los GE son una forma de red de negocios que surge de una combinación particular de arquitectura y gobierno en donde un conjunto de empresas es controlada por un pequeño número de grandes accionistas, usualmente miembros de una familia extendida o de un círculo cerrado de asociados con nexos sociales. En los GE, las empresas están conectadas entre sí por transacciones relacionadas, intercambios de directivos en los consejos de administración, así como por esquemas en donde participan empresas controladoras.⁵ Las transacciones que se dan entre las empresas de un grupo suelen sostenerse en el largo plazo y, en general, remedian deficiencias institucionales que impiden el funcio-

1. La denominación de Grupo Económico es la traducción de lo que en la literatura especializada internacional se conoce como *Business Groups*.
2. Una empresa integrada agrupa bajo una misma razón social diferentes unidades de producción. Estas unidades funcionan como departamentos o divisiones (por ejemplo, en una empresa cervecera que funcionara en forma integrada podría haber una división de producción de envases, una división de producción de malta, otra división de producción de empaques, etc.) e integran los procesos que constituyen un producto o una serie de productos. En cambio, en una empresa consolidada, diversos procesos se llevan a cabo en empresas con distintas razones sociales (por ejemplo, en un negocio cervecero que funcionara en forma consolidada, la malta, los envases y los empaques podrían producirse en empresas con distinta razón social), organizadas por una empresa controladora.
3. En Moerland (1995) puede verse una explicación de los diferentes tipos de redes de negocios.
4. Los Grupos Económicos están presentes en un gran número de países, aunque su investigación se ha enfocado a América Latina y Asia. Para profundizar en el tema véase Khanna y Palepu (1997) y Khanna (2000).
5. La definición que se presenta de Grupo Económico se basa en Castañeda (1998).

namiento o la formación de ciertos mercados, como pueden ser los de crédito, ciertos tipos de trabajadores o algunos insumos.⁶ El sostenimiento de largo plazo en las transacciones y la supervisión compartida de los directivos en los consejos de administración permiten que las empresas del grupo se protejan ante posibles conductas oportunistas dentro de contextos de pobre cumplimiento de la ley. Los GE suelen estar ampliamente diversificados y es común que se involucren en toda la cadena vertical de producción de los mercados en los que participan, además de que, casi siempre, presentan un brazo financiero. Estas características de los GE les permiten que algunas de sus empresas integrantes obtengan una participación de mercado destacada, particularmente en aquellos mercados en donde es más acentuada la competencia imperfecta.

2. La formación y evolución de los Grupos Económicos en México

Para muchos lectores puede resultar sorprendente saber que muchas de las grandes empresas que conoce han operado dentro de un GE desde el siglo XIX o principios del siglo XX (por ejemplo, Cervecería Cuauhtémoc, Cervecería Moctezuma, Cervecería Modelo, Banamex, Bancomer, El Palacio de Hierro, Liverpool, Peñoles, Cemex, Vitro).

Los GE en México comenzaron a formarse desde fines del siglo XIX, durante la primera oleada de industrialización del país, mediante grupos de empresarios que mantenían vínculos regionales o étnicos. Esos primeros GE crearon grandes fábricas manufactureras y bancos para financiarlas. Todos los negocios del grupo eran poseídos conjuntamente por un bloque reducido de grandes accionistas que ejercían el control mediante propiedad directa, y en ocasiones empleando una

Los GE en México comenzaron a formarse desde fines del siglo XIX, durante la primera oleada de industrialización del país, mediante grupos de empresarios que mantenían vínculos regionales o étnicos.

forma incipiente de piramidación.⁷ Del conjunto de formas para mantener la cohesión entre los grandes accionistas, se daban las tenencias cruzadas de acciones y los intercambios de directivos en los consejos de administración, pero destacaban especialmente los mecanismos de sanciones sociales fincados en las redes sociales y étnicas de dichos accionistas. Mientras más estrechos eran esos vínculos sociales, las normas de sanción eran más efectivas, sobre todo en los grupos formados por lazos étnicos. Estas formas de sanción aseguraban que en las transacciones no hubiera conductas oportunistas, sin necesidad de incurrir en costos de supervisión.⁸ Un ejemplo de las redes étnicas está en los inmigrantes franceses, procedentes de una pequeña región llamada Barcelonnette, que formaron las enormes empresas textiles del porfiriato (Compañía Industrial Veracruzana, S.A. –CIVSA– y Compañía Industrial de Orizaba, S.A. –CIDOSA–, en la zona textil del estado de Veracruz) y crearon El Palacio de Hierro, Liverpool, Cervecería Moctezuma, las Fábricas de Francia y muchas otras empresas.

Los GE de la primera oleada de industrialización eran redes de negocios formadas por empresas manufactureras de estructura simple (no integradas ni consolidadas) y algún banco que servía de eje financiero para las transacciones de los negocios pertenecientes a la red. En los GE de mayor tamaño po-

día haber diversos bancos integrados a dicha red. Este era el caso, por ejemplo, del grupo formado alrededor de CIVSA, en cuya red se encontraban cinco bancos: Banco Nacional de México (que después se convirtió en Banamex), Banco Central Mexicano, Banco Peninsular Mexicano, Banco de Morelos y Banco del Estado de México.⁹

Otro tipo de GE comenzó a desarrollarse en México en lo que fue la segunda oleada de industrialización iniciada en los años treinta del siglo XX. En particular, este proceso inició en la ciudad de Monterrey tomando como eje la Cervecería Cuauhtémoc, establecida desde 1890, y la Vidriera Monterrey, establecida desde 1911. El GE que se formó alrededor de estas dos empresas pasó, en 1936, de ser una red de negocios simples a una red con empresas consolidadas a través de un esquema de tipo *holding*. Para ese tiempo el grupo ya contaba con varias plantas productoras de cerveza y vidrio, así como fábricas de malta, empaques y corcholatas. También contaban con agencias financieras y estaban ligados al Banco de Londres y México.

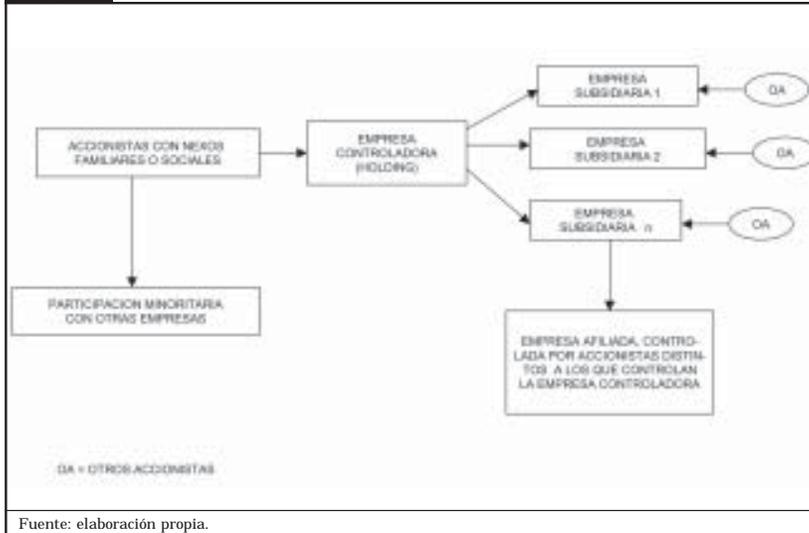
6. Hay diversas explicaciones teóricas de por qué surgen los Grupos Económicos. Entre estos enfoques destacan el de fallas de mercado, de economía política, sociológico, culturalista y, recientemente, el de elección racional acotada con inserción social (véase Castañeda, 2004).

7. La piramidación consiste en un mecanismo en donde cierto accionista puede tener el control de diversas empresas mediante la posesión sucesiva de acciones de una empresa por parte de otra.

8. Una explicación detallada de los primeros GE mexicanos puede verse en Castañeda (2003).

9. El trabajo de Galán (2002) describe el conjunto de empresas que formaban los GE estructurados alrededor de las dos grandes empresas textiles del porfiriato: Compañía Industrial Veracruzana y Compañía Industrial de Orizaba.

Diagrama 1. Rasgos de la arquitectura organizacional de los grupos económicos que incluyen empresa controlada.



En este tipo de GE la red de negocios adquirió mayor complejidad, pues pasó de ser un conjunto de unidades de producción organizado mediante contratos informales, a ser una red formada por empresas organizadas formalmente a partir de una o más empresas controladoras (véase diagrama 1). Las empresas integrantes de la red tenían diversos grados de complejidad organizacional, ya que bien

podían ser simples unidades de producción o empresas integradas con diversas unidades de producción en una estructura divisional. Además, el hecho de que la mayor parte de las actividades del grupo estuviera organizado a partir de una empresa controladora, no impedía que existieran transacciones relacionadas con algunas otras empresas afiliadas a la red de negocios que estuvieran fuera del control de la empresa tenedora.¹⁰ Volviendo al ejemplo de la Cervecería Cuauhtémoc y la Vidriera Monterrey, estas empresas sirvieron de núcleo para la formación del llamado Grupo Monterrey. Se crearon dos empresas controladoras dentro del grupo, Valores Industriales, S.A. (VISA) y Fomento de Industrias y Comercio, S.A. (FICSA). La primera controladora agrupó a las empresas ligadas a la producción de cerveza, mientras que la segunda lo hizo con las empresas relacionadas con la producción de vidrio y cristal. En 1939 crearon otra compañía controladora (Unión Financiera, S.A.) para organizar un subgrupo financiero en forma paralela a FICSA y VISA. Durante los años cuarenta surgieron otras dos empresas que llegarían a convertirse en cabezas

de otros dos subgrupos del Grupo Monterrey: Hojalata y Lámina, S.A. (HYLSA, creada en 1942) y Celulosa y Derivados, S.A. (CYDSA, creada en 1945).¹¹

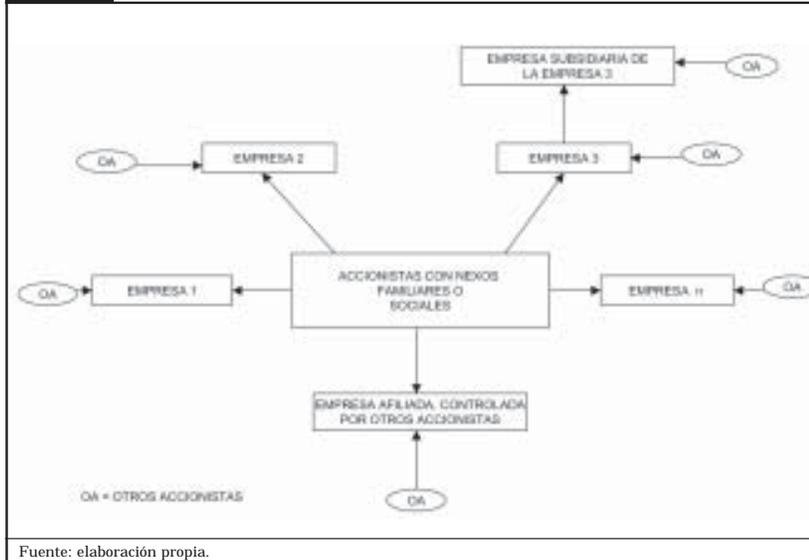
La organización de la red a partir de empresas controladoras permitía una serie de beneficios: *a)* una mayor coordinación de actividades, *b)* la centralización de las funciones de alta dirección y la descentralización de la autoridad y las funciones operativas, *c)* la homologación de diversos objetivos y políticas, *d)* la regulación de un mercado interno de capitales, y *e)* el mantenimiento de la independencia jurídica de cada empresa.

Aunque el sistema de red de negocios organizado alrededor de una empresa controladora formal comenzó a darse en los grandes GE nacionales a partir de 1936, el uso de empresas controladoras no era nuevo en México, pues diversas empresas transnacionales establecidas en territorio nacional acostumbraban esta práctica desde años antes. En particular, dentro del negocio de la minería y la metalurgia, varias de las principales empresas que operaban en México eran subsidiarias de grandes controladoras.¹² Sin embargo, al parecer fueron pocos los GE que siguieron la práctica de crear una empresa consolidadora dentro de su red de negocios en las décadas siguientes. Un estudio hecho por Cordero *et al.* (1983) revela que en 1973, dentro de los cincuenta grupos industriales de mayor tamaño en México, sólo existían 11 empresas controladoras. Después de 1973 muchos grupos crearon empresas controladoras por conveniencia fiscal, debido a un decreto emitido en ese año que permitía la consolidación financiera de las empresas organizadas a partir de una controladora.¹³

Realmente es casi nula la investigación que se ha hecho respecto a las causas por las cuales las empresas

10. Aquí se está considerando que dos empresas son 'afiliadas' sin necesidad de que haya inversiones de importancia entre sí; basta con que tengan accionistas comunes.
11. Hay diversas referencias que documentan aspectos de la evolución del Grupo Monterrey. Véase por ejemplo a Hamilton (1983: 281-291).
12. Bernstein (1964: 140-145) y Sariego *et al.* (1988: 198-199) dan diversas referencias de las empresas subsidiarias y controladoras de procedencia extranjera, sobre todo estadounidense, que operaban en México desde fines del porfiriato y los años inmediatos a la revolución.
13. Se trata del 'Decreto que concede estímulos a las sociedades y unidades económicas que fomentan el desarrollo industrial y turístico del país', emitido el 19 de junio de 1973.

Diagrama 2. Rasgos de la arquitectura organizacional de los grupos económicos sin empresa controlada.



controladoras comenzaron a usarse en los GE de capital nacional a partir de los años treinta del siglo pasado, siendo que en Estados Unidos era una práctica común desde el siglo XIX e incluso en México las usaban las empresas transnacionales desde años antes. Tampoco hay investigación que nos diga por qué fueron tan pocos los grandes GE que adoptaron esta estructura entre 1936 y 1973, a pesar de las ventajas de organización que presentaba. Hay mucha investigación pendiente por hacer en este campo, tanto en el terreno de lo empírico como de la formulación de enfoques analíticos.¹⁴

Los grandes GE que no incorporaron empresas controladoras dentro de su red de negocios mantuvieron una arquitectura en apariencia difusa (véase diagrama 2), es decir, sin una empresa central formal que estableciera ciertas directrices para el resto. Este tipo de GE cambió respecto a los grupos originados durante el porfiriato en el sentido de que sus empresas integrantes ya no eran unidades productivas simples, sino que éstas podían ser empresas integradas. A su vez, el control de las empresas se hizo más com-

plejo, puesto que podía darse a través del mecanismo de voto restringido, o bien mediante control indirecto utilizando un esquema de piramidación.¹⁵ Además, estos GE, al igual que aquellos que incluyeron empresas controladoras, siguieron patrones de diversificación más extensos. Un ejemplo de este tipo de grupos fue el que se formó alrededor de la empresa constructora ICA. Esta empresa surgió en 1947 y fue creciendo a la par que participó en importantes obras de infraestructura pública durante los años cincuenta y sesenta. Para principios de los años setenta, ICA era la empresa representativa de una red de negocios que incluía numerosas empresas constructoras, de servicios, industriales (por ejemplo, Cementos Tolteca), financieras (Banco del Atlántico) e incluso una extractiva (véase Munguía, 1989).

A pesar de las diferencias señaladas, un común denominador entre los GE de las dos primeras oleadas de industrialización en México, fue el carácter centralizado en el gobierno corporativo de sus redes de negocios, en las cuales los grandes propietarios enfrentaban pocos contrapesos al ejercer el control

de las empresas. Aun hoy día, dichos rasgos de centralización parecen ser comunes en las redes de negocios de los países en desarrollo, destacando que: a) se da un elevado nivel de concentración de la propiedad; b) el control de las empresas recae en los accionistas mayoritarios, que pueden ser familias o bloques de individuos con afinidades sociales; c) en la gestión del negocio suelen participar directamente los accionistas mayoritarios o miembros de sus familias; d) es común que se usen los consejos de administración como un mecanismo de alineación de intereses entre los tenedores de interés de la empresa, pero en dichos consejos predominan los accionistas mayoritarios y sus familias o representantes de éstos. En contraste, en las redes de negocios de los países económicamente desarrollados suele haber menor concentración de la propiedad; el control está sustentado en menor medida en la participación directa de los accionistas mayoritarios y éste se da más a través de mecanismos indirectos o esquemas en donde participan otros tenedores de interés; por otra parte, la gestión de los negocios, salvo excepciones, está totalmente desligada de los accionistas.

Cabe añadir que el proceso de evolución de los GE de capital nacional después del periodo revolucionario, tuvo como contexto la ideología nacionalista que se institucionalizó dentro del Estado mexicano e impregnó el contenido general de la política económica del gobierno federal hasta los años setenta. Independientemente del tipo de arquitectura y gobierno que

14. Un estudio pionero en el análisis de la arquitectura organizacional y el gobierno corporativo en México puede verse en Castañeda (2004).

15. El voto restringido consiste en retener las acciones con derecho a voto y emitir acciones sin derecho a voto para los demás accionistas.

presentaban los distintos GE, en este periodo se dio un proceso gradual de fortalecimiento del sector empresarial, manifestado a través de la formación y participación pública de diversas organizaciones representativas de sus intereses.¹⁶ En sí, el fortalecimiento gradual de las agrupaciones empresariales respecto a las decisiones gubernamentales reflejaba el proceso de crecimiento de los grandes GE nacionales. Las posturas de las cámaras y consejos representaban en gran medida los intereses de los GE y, por tanto, los de sus principales accionistas.¹⁷

16. Durante el periodo postrevolucionario se crearon varias organizaciones empresariales que aún en la actualidad son las más representativas: COPARMEX, CONCAMIN, CONCANACO, ABM, CCE y CMHN (véase a Shafer, 1973).

17. El proceso de fortalecimiento político de las organizaciones empresariales se dio en el marco de los esquemas de corporativización que promovió el Estado mexicano en el periodo postrevolucionario. Este fortalecimiento de las organizaciones de empresarios fue paralelo al crecimiento de los GE de capital nacional (véase Tirado, 1986).

18. En los datos del número de empresas controladoras de 1979 y 1980, tomados de Jacobs (1981), no es posible saber si algunas de esas empresas pertenecían a compañías transnacionales, aunque dicho autor asume que todas son nacionales.

19. Las ventajas fiscales se refieren a que la legislación permite que las empresas controladas (por una empresa controladora) consoliden sus contabilidades con el fin de obtener ahorros en el pago de impuestos, ya que es posible compensar los casos de empresas con mayor nivel de utilidades, con empresas menos rentables o que presenten pérdidas. Aunque la legislación del impuesto sobre la renta ha ido modificando las condiciones y proporciones en las cuales es posible la consolidación contable, prevalece el principio del ahorro en el pago de impuestos.

20. Puede haber diferentes combinaciones de tenencias accionarias, indirectas y recíprocas, entre las empresas.

Después del decreto de 1973, muchos de los grandes GE fueron adoptando la arquitectura que incluía empresas controladoras. Según Jacobs (1981), para 1979 ya había 39 empresas controladoras entre las 500 empresas más grandes del país, y para 1980 el número había crecido a 90.¹⁸

Aunque las condiciones del decreto de 1973 han sufrido modificaciones, la consolidación de empresas no ha dejado de ofrecer ventajas fiscales,¹⁹ de forma tal que hacia finales del siglo XX se volvió común la formación de empresas controladoras dentro de los grandes GE de capital nacional. Las formas de propiedad y control entre empresas pueden variar en complejidad, pero manteniendo como eje a una o más empresas controladoras.²⁰

Comentarios finales

Después de esta breve semblanza, es importante subrayar que existen numerosas incógnitas sobre la evolución de las estructuras y el funcionamiento de las empresas mexicanas. Cabe resaltar que además de la búsqueda de evidencia empírica, también resulta fundamental la formulación de enfoques analíticos. Estos enfoques deben identificar en qué medida los cambios experimentados por las empresas se deben a factores económicos, políticos o socioculturales, y cuáles son las interrelaciones entre dichos factores. La investigación sobre estos temas no sólo permitirá esclarecer aspectos ligados a la empresa, sino que posibilitará una mejor comprensión de los procesos de industrialización y desarrollo económico en México.

La afirmación inicial de este artículo dice que en la literatura convencional sobre organización industrial se omite el papel de los GE en la determinación de las estrategias de compe-

tencia de las empresas y la formación de las estructuras de mercado de ciertas economías. En estas páginas se ha dado una breve explicación de la arquitectura y gobierno de estas redes de negocios. Esta revisión indica que la estructura y funcionamiento de diversos GE contemporáneos y de sus empresas integrantes no son nada nuevo, aunque a lo largo del tiempo han evolucionado algunas de sus características.

Bibliografía

- Bernstein, M. D. (1964). *The Mexican Mining Industry: 1890-1950. A Study of the Interaction of Politics, Economics, and Technology*. State University of New York Press, New York.
- Castañeda, G.
 _____ (1998). *La empresa mexicana y su gobierno corporativo*. Universidad de las Américas Puebla y Alter Ego Editores, Puebla.
- _____ (2003). *Un análisis socio-económico sobre la formación de Grupos Económicos en el México del siglo XIX*. Octavo Encuentro de la Asociación Económica de Latinoamérica y el Caribe, Universidad de las Américas, Puebla. Mimeo .
- _____ (2004). *Elección racional acotada con inserción social. Una metodología unificadora del comportamiento humano*. Universidad de las Américas, Puebla. Mimeo.
- Cordero, S.; R. Santín y R. Tirado (1983). *El poder empresarial en México*. Terra Nova, México.
- Galán, E. (2002). *Grupos Económicos en México durante el siglo XIX*. Tesis de maestría. Universidad de las Américas, Puebla. México.
- Hamilton, N. (1983). *México: los límites de la autonomía del Estado*. Ediciones Era, México.
- Jacobs, E. (1981). "La evolución reciente de los grupos de capital privado nacional", *Economía*

- Mexicana*. Núm. 3. Centro de Investigación y Docencia Económicas, México, pp. 23-44.
- Khanna, T. (2000). "Business Groups and Social Welfare in Emerging Markets: Existing Evidence and Unanswered Questions", *European Economic Review*. Vol.75, Núm.4, pp. 41-51.
- Khanna, T. y K. Palepu (1997). "Why Focused Strategies May be Wrong for Emerging Markets", *Harvard Business Review*. Vol.75. Núm.4, pp. 41-51.
- Moerland, P. (1995). "Alternative Disciplinary Mechanisms in Different Corporate Systems", *Journal of Economic Behavior and Organization*. Vol.26. Núm.1, pp. 17-34.
- Munguía, R. (1989). "Los empresarios de la obra pública en México. El capital monopolista en la construcción: 1960-1980", en Jacobo, E., M. Luna y R. Tirado (comps.). *Empresarios de México*. Universidad de Guadalajara, Guadalajara, pp. 193-222.
- Sariego, J.L.; L. Reygadas; M. A. Gómez y J. Ferrera (1988). *El Estado y la minería mexicana*. FCE, México.
- Shafer, R. (1973). *Mexican Business Organizations. History and Analysis*. Syracuse University Press.
- Tirado, R. (1986). "Semblanza de las organizaciones empresariales mexicanas", en Labastida, J. (comp.). *Grupos económicos y organizaciones empresariales en México*. Alianza Editorial Mexicana y Universidad Nacional Autónoma de México, México, pp. 293-311.

convergencia: Revista de Ciencias Sociales.

Año 13 Número 40 enero-abril 2006.

Publicación del Centro de Investigación y Estudios Avanzados en Ciencias Políticas y Administración Pública, de la Universidad Autónoma del Estado de México.

<http://convergencia.uaemex.mx>
www.redalyc.com.mx
convergencia@uaemex.mx
revistaconvergencia@yahoo.com.mx
 Telfax [722] 215 9280



Estudios

Las Niñas a la Casa y los Niños a la Milpa: la Construcción Social de la Infancia Mazahua.
 IVONNE VIZCARRA BORDI
 NADIA MARIN-GUADARRAMA

¿Es Posible Evaluar la Dimensión Social de la Sustentabilidad? Aplicación de una Metodología en dos Comunidades Campesinas del Valle de Toluca.
 CARLOS E. GONZÁLEZ ESQUIVEL
 HÉCTOR RÍOS GRANADOS
 LUIS BRUNETT PÉREZ
 SERGIO ZAMORANO CAMIRO
 CÉSAR I. VILLA MÉNDEZ

El Empoderamiento de las Mujeres desde una Lectura Feminista de la Biblia: el Caso de la CODIMUJ en Chiapas.
 MA. EUGENIA SANTANA ECHEGARAY
 EDITH KAUFFER MICHEL
 EMMA ZAPATA MARTELO

Capital Social y Recomposición Laboral en Argentina. Un Análisis para el Período 1995-2000.
 FERNANDO TOLEDO
 DIEGO BASTOURRE

Las Élités Gobernantes Priistas del Estado de México: su Conformación y Redes 1942-2005.
 CLAUDIA ABIGAIL MORALES GÓMEZ

Ensayos

Infancia y Educación.
 JORGE PADUA N.

El Centro Comercial desde la Comunicación y la Cultura. Un Modelo Analítico para su Estudio.
 INÉS CORNEJO PORTUGAL

Reseñas

Cultura Política y Participación Electoral en México.
 JOSÉ ANTONIO TREJO SÁNCHEZ

De Máscaras. Secretos y Primeros Principios de la Etnografía.
 JOSÉ PALACIOS RAMÍREZ

Esquemas para el Pensamiento en Ciencias Sociales.
 ELIZABETH BAUTISTA FLORES

Segunda Modernidad y Sociedad de Riesgo.
 JOSÉ ÁNGEL VERA NORIEGA