

Introducción

La política industrial como un esfuerzo consciente y deliberado por desarrollar la planta productiva - principalmente manufacturera - del país, inicia en la década de los cuarenta cuando la coyuntura de la Segunda guerra mundial vuelve inminentes las necesidades de industrialización de México.

Si bien es cierto que el tránsito de un modelo de desarrollo primario exportador hacia uno sustitutivo de importaciones comenzó a darse desde los años treinta, tras la crisis del 29, es a partir de 1940, cuando se señala explícitamente a la industria como el motor del desarrollo¹. A partir de este reconocimiento, se *formaliza*² el apoyo a este sector estimulándolo a través de diversas acciones entre las que destaca la política fiscal, liderada por la *Ley de Industrias de Transformación*³.

Varios estados de la República se habían adelantado a la política nacional al reconocer desde los años treinta, la trascendencia de la industria y estimularla fiscalmente. Quince entidades expidieron en esa década sus *Leyes de protección a la industria*, bajo distintas denominaciones (anexo introducción). El resto, lo hicieron posteriormente a la *Ley de Industrias de Transformación* (1941).

Dos estados reconocieron la importancia de la industria aún antes de que la crisis de 1929 pusiera de manifiesto la vulnerabilidad de la economía mexicana y su

¹ El fomento deliberado de la industrialización se fundamentaría desde el punto de vista teórico en los postulados de la *Comisión Económica para América Latina* (CEPAL).

La industria sería una fuerza capaz de arrastrar el desarrollo de los demás sectores y disminuiría o eliminaría problemas estructurales como el desempleo, el rezago tecnológico y el deterioro de los sistemas de intercambio. (Tótoro y Rodríguez, 1991).

² Decimos *se formaliza* pues se eleva al rango de Ley, los estímulos fiscales a la industria.

³ Diario Oficial de la Federación, 13 de mayo de 1941.

dependencia de la importación de mercancías, incluso de los bienes de consumo más básicos.

Guanajuato expidió en 1928 la *Ley sobre Protección a la Industria en el Estado de Guanajuato*⁴, y Nuevo León, un año antes, la *Ley sobre Protección a la Industria reglamentaria de la fracción XXXIX del artículo 63 de la Constitución Política del Estado*.

Si bien no tenemos información detallada sobre la historia industrial de todos los estados, nos inclinamos a pensar que Nuevo León fue uno de los pioneros en estimular la incipiente industria (desde finales del XIX), coadyuvando en su desarrollo. De ello deriva el interés del presente trabajo en estudiar el papel que tuvo la política fiscal en el desarrollo industrial de Monterrey.

Monterrey, un desarrollo industrial altamente significativo en el caso mexicano.

En la década de los cuarenta la industria en Monterrey⁵ experimenta un crecimiento notable tanto en número de industrias como en su capital. Se fortalecen las empresas (y grupos) ya existentes y surgen otras que posteriormente se convertirán en los grandes grupos que hasta la actualidad dominan la escena económico-industrial de la región, con proyección nacional e internacional.

⁴ *Periódico Oficial del Estado de Guanajuato*, 3 de enero de 1929, aunque promulgada desde el 21 de diciembre de 1928.

⁵ Nos referiremos a Monterrey pues en la capital del estado se concentraba –y lo sigue haciendo– más del 95 por ciento de las industrias de Nuevo León. Se considera asimismo bajo esta denominación a los municipios de Santa Catarina y San Nicolás de los Garza que en esa década ya tenían algunas fábricas y que hoy en día conforman el Área Metropolitana de Monterrey junto con Apodaca, Ciudad Juárez, Gral. Escobedo, Guadalupe y San Pedro Garza García.

En este periodo se incursiona en nuevas ramas como la química y petroquímica secundaria y se desarrollan las ya existentes como la metálica básica, minerales no metálicos y productos metálicos. Se habla pues, de un segundo auge industrial⁶ cuya posibilidad se debe a la conjunción de numerosos factores que tiene que ver con:

1. Ventajas localizacionales, como la cercanía de Monterrey al mercado más grande del mundo (el de los Estados Unidos de Norteamérica)⁷, la red ferroviaria que comunica la región, la cercanía de fuentes energéticas, etc. y que se ven reforzadas con la introducción del gas natural a principios de los años treinta.
2. Políticas de estímulo a la industria por parte del ejecutivo estatal que datan del siglo pasado y que han otorgado toda clase de facilidades a los empresarios.
3. Por parte de los empresarios regiomontanos, una tradición de negociación con el gobierno para obtener ventajas para sus industrias.
4. Una política nacional que inicia con Lázaro Cárdenas y se fortalece con Manuel Ávila Camacho, y que ve en la industrialización el camino para el desarrollo del país.
5. La coyuntura originada por la Segunda guerra mundial.

⁶ El primer auge industrial es el que se da en la última década del siglo pasado y principios del actual. Cerutti, 1983.

⁷ Si bien es cierto que esta característica la comparten todos los estados fronterizos, históricamente tuvo mayores repercusiones sobre algunos como Nuevo León; destacan entre otros factores, el vínculo particular con la economía de Texas, uno de los territorios más pujantes de esa época, así como el hecho de que en los años 60 del siglo pasado la Guerra de Secesión puso al noreste de México en el corazón de la economía atlántica. Para mayores referencias véase Cerutti, Ortega y Palacios, 1999; Cerutti y Ortega, 1997; Cerutti, 1992 y 1989; Cerutti y González, 1993 y 1999.

En el presente trabajo pondremos énfasis en el papel que ha desempeñado el Estado en el fomento industrial desde el plano de la política de exenciones fiscales, tanto federal como estatal. Ello con la intención de mostrar su influencia en el desarrollo industrial de Monterrey así como en las características del tipo de industrialización que tuvo lugar. Asimismo se analizará el impacto de esta política en la conformación de los grupos empresariales regiomontanos.

La estructura del trabajo.

Con el fin de enmarcar el contexto que posibilitó el crecimiento industrial de Monterrey, en los primeros dos capítulos del presente trabajo se explican brevemente las condiciones internacionales y nacionales en las que se transita de un modelo primario-exportador a uno sustitutivo de importaciones así como el importante papel que jugará el Estado en este último modelo. Posteriormente, se hace una pequeña síntesis del desarrollo económico e industrial del país desde los años posteriores a la Revolución Mexicana, hasta 1960.

Una vez explicado el entorno, pasamos al objeto de este estudio que es Monterrey (y su Área Metropolitana). Los factores localizacionales de mayor influencia en el desarrollo industrial regiomontano son expuestos en el capítulo *El desarrollo industrial de Monterrey y sus condicionantes*. Se analizan los distintos elementos que hicieron de esta zona un lugar propicio –y privilegiado– para el florecimiento de la industria, dada la confluencia de una serie de factores que se potencian unos a otros en un *círculo virtuoso* de desarrollo. Asimismo, se resumen brevemente las modalidades de dicho desarrollo así como el desempeño de la industria en Nuevo León.

Dado que Monterrey y los municipios circunvecinos se beneficiaron tanto de la política industrial nacional como la estatal, en los siguientes apartados se hace un recuento de ellas. El capítulo *Proteccionismo y política industrial. El papel del Estado como promotor de la industrialización*, expone los diferentes incentivos (decretos y leyes) que ha recibido la industrialización en el país desde los antecedentes más remotos hasta 1955 en que se expide la *Ley de Fomento de Industria Nuevas y Necesarias*. Se analizan las exenciones otorgadas de 1940 a 1960 a todos los estados de la República, destacando aquéllas que beneficiaron a Nuevo León.

Los estímulos fiscales en Nuevo León, es el tema del capítulo siguiente en el que se aborda la política fiscal en este estado desde sus antecedentes más remotos en 1888. El estudio detallado de las concesiones desde el siglo pasado permitirá observar su evolución, el pasaje de productos de consumo simple a otros más elaborados, así como el desarrollo que va teniendo la industria reflejado (más no propiciado) por las exenciones.

En este capítulo se señala también la concentración de capital en cierto tipo de ramas así como la creciente centralización industrial en el Área Metropolitana.

En el último capítulo se trata el tema de la influencia de los estímulos fiscales en el crecimiento de los grupos industriales en Monterrey. Cabe recordar que esta forma de organización de las empresas en conglomerados será una de las principales características del desarrollo regiomontano, organización que se ha visto estimulada y protegida por la política fiscal.

Con base en el estudio minucioso de las concesiones otorgadas a más de 40 empresas (industriales solamente) pertenecientes o relacionadas a nueve de los

principales grupos, se muestra las ventajas que han obtenido al amparo tanto de la política estatal como federal.

Las Fuentes

En la presente investigación, además de las fuentes bibliográficas y hemerográficas, se recurrió a distintos archivos y bibliotecas entre los que destacan:

- a) El *Registro Público de la Propiedad y el Comercio de Nuevo León* (RPPCNL), donde se consultaron principalmente los libros de actas constitutivas de las sociedades desde mediados de los treinta hasta 1961. Esto permitió tener una idea del crecimiento industrial así como obtener datos de las empresas como lo son: capital inicial, accionistas, fusiones, compras de maquinaria y equipo, construcción o ampliación de edificios, etc., datos que, entre otras cosas nos permitieron construir los grupos que en ese entonces aun no estaban formalmente reconocidos como tales⁸.
- b) El *Archivo General de la Nación* (AGN), donde se consultaron el *Fondo Gonzalo Robles* y los fondos documentales de los Presidentes de la República. El primero, reúne múltiples estudios realizados por el *Departamento de Investigaciones Industriales del Banco de México*, creado por el mismo Robles en los años cuarenta, así como investigaciones de diversa índole, siempre relacionados con temas de industria. Entre los hallazgos más destacados mencionaré las discusiones para la redacción de las distintas leyes de estímulo

⁸ La constitución formal de los corporativos de los grupos tendrá lugar hasta la década de los setenta. Ver Palacios (s/f).

a la industria así como compilaciones de las leyes de este tipo promulgadas por cada uno de los estados de la República. Por su parte, en los fondos de los Presidentes también se obtuvo información sobre sus posturas para estimular el desarrollo industrial, entre otras.

- c) El *Archivo General del Estado de Nuevo León* (AGENL), donde se revisaron el Catálogo de Concesiones, algunos Libros de Notarios y el Periódico Oficial del Estado de Nuevo León, que permitieron el registro meticuloso de las exenciones otorgadas en el Estado, los montos de las inversiones, ubicación de las plantas, duración de los beneficios, etc.
- d) La *Biblioteca del Banco de México*. Puesto que para los fines de este trabajo la consulta directa en los archivos de la *Secretaría de Industria y Comercio* o la revisión del *Diario Oficial de la Federación* rebasaban nuestras posibilidades, es necesario destacar que se ha utilizado como fuente principal, los datos consignados en el *Directorio de empresas industriales beneficiadas con exenciones fiscales, 1940 – 1960*. Compilado por el *Departamento de Investigaciones Industriales del Banco de México*, en este directorio se consignan más de mil empresas de todo el país, constituyendo una excelente fuente para tener un panorama nacional.
- e) Por último es menester reconocer la gran ayuda que representaron las diversas tesis consultadas sobre los temas en estudio, particularmente de la Escuela Nacional de Economía de la UNAM y alguna de la Facultad de Economía de la UANL.

Capítulo 1. El tránsito hacia la sustitución de importaciones y el papel del Estado en el nuevo modelo de desarrollo.

1.1. Las economías latinoamericanas y la adopción del modelo sustitutivo de importaciones

La inserción de México -al igual que la mayoría de los países latinoamericanos- a la economía internacional a finales del siglo pasado, se da como proveedor de productos primarios e importador, en gran medida, de productos manufacturados y capitales.

Prevalecía un modelo primario exportador o de crecimiento “hacia fuera”, con un fuerte sector exportador cuyo dinamismo facilitó la configuración de un mercado interno, al integrarlo con el tendido de líneas de ferrocarril (para el transporte de los minerales, entre otros).

Desde el último cuarto del siglo XIX ya encontramos en el país importantes brotes fabriles (textiles, fundiciones, etc.) en el centro y norte del país.

Furtado (1971) señala:

En la primera fase de la industrialización, en los países exportadores de materias primas, influía la naturaleza de los productos exportados por cuanto el procesamiento de éstos, ya fuera para atender las necesidades del mercado interno o para fines de exportación, constituía una actividad industrial. Así, el procesamiento de productos agropecuarios constituyó el núcleo inicial de la industria argentina, y el procesamiento de productos minerales, el de un importante sector de la industria mexicana. De esta manera se explica que en México se haya creado una experiencia metalúrgica que sería de mucha significación en el desarrollo industrial del

país, particularmente en la siguiente fase, cuando ocurre la crisis del sector exportador⁹.

México, Brasil y Argentina fueron los países de América Latina que tuvieron un importante grado de industrialización antes de la Primera Guerra Mundial, aunque sus experiencias históricas fueron distintas¹⁰. Alrededor de 1900 – 1905, el sector industrial ya contribuía con el 18 por ciento del PIB en Argentina y el 14 por ciento en México.

Sin embargo, la orientación de la economía mexicana hacia el mercado exterior implicaba que el incipiente sector industrial debía enfrentarse a la competencia externa, por lo que era difícil su desarrollo. A esto se sumaba el hecho de que el ahorro y la acumulación de capital provinieran básicamente de rentas, intereses y beneficios, que al estar en manos extranjeras, eran pronto repatriados al exterior. Por último, los términos de intercambio de los productos primarios eran inestables y se deterioraban a largo plazo.

Todo lo anterior apunta a que el rompimiento de esta economía sustentada en la exportación era necesario para impulsar el proceso de industrialización.

En México, el cambio del modelo primario exportador a uno sustitutivo de importaciones comenzó a darse con más fuerza en 1929 cuando la severa crisis mundial disminuye considerablemente tanto las compras como los abastos del exterior.

⁹ Furtado, 1971: 131.

¹⁰ Mientras que en la Argentina la actividad exportadora generaba un importante volumen de poder de compra de la población, en México el flujo de salarios que tenía origen directo en las exportaciones era reducido. Pese a todo, la expansión del sector externo creó condiciones para la instalación de una infraestructura que unificaría el mercado nacional en beneficio del núcleo manufacturero preexistente (Furtado, 1971: 130).

La contracción del sector externo dio lugar a dos tipos de reacción, según el grado de diversificación alcanzado por la economía de cada país: a) retorno de factores productivos al sector precapitalista –agricultura de subsistencia y artesanía- en un proceso de atrofia de la economía monetaria; b) expansión del sector industrial ligado al mercado interno, en un esfuerzo de sustitución total o parcial de bienes que anteriormente eran adquiridos en el exterior. El segundo caso configura lo que se ha llamado el proceso de sustitución de importaciones, el cual se define como el aumento de la participación de la producción industrial, destinada al mercado interno en el producto bruto, en condiciones de declinación de la participación de las importaciones en el producto¹¹.

La sustitución de importaciones sólo se concretó en los países que ya habían pasado por la primera fase de industrialización, esto es, aquellos que ya poseían un núcleo significativo de industrias de bienes de consumo corriente. Argentina, México y Brasil son los tres países donde el proceso de sustitución de importaciones, como factor de estímulo a la industrialización, se manifiesta en su plenitud¹².

1.2. Etapas de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI)

En el proceso de industrialización se distinguen dos grandes etapas:

- 1) De 1930¹³ a 1950, etapa de “sustitución fácil y forzosa” de importaciones, en la que la industrialización se dirigió hacia la producción de bienes de consumo que tenían un mercado asegurado en el interior del país.

¹¹ Furtado, 1971: 138.

¹² Furtado, 1971.

¹³ Villarreal hace una distinción separando el periodo 1929 – 1939 como una fase de transición a la que llama el “proyecto nacionalista”. Considera que la consolidación de dicho proyecto tuvo lugar durante el gobierno de Cárdenas (1934 – 1940), cuyas reformas estructurales tenían como objetivo impulsar el desarrollo (no sólo el crecimiento) económico y político con autonomía del exterior. En lo político, con la incorporación bajo el Partido de la Revolución Mexicana de los sectores obrero, campesino, militar y las clases medias. En lo económico, con la reforma agraria, nacionalización de la industria petrolera y los ferrocarriles y papel activo del Estado como agente económico y promotor del cambio y desarrollo económico (Villarreal, 1997: 32).

Durante esta etapa, la inversión interna se orientó a la formación de empresas industriales para satisfacer un mercado interno caracterizado por una excesiva demanda de artículos manufacturados, sobre todo bienes de consumo inmediato e intermedios. Esto debido a la incorporación masiva de nuevos sectores populares rurales y urbanos al consumo, como efecto de las medidas políticas y económicas implementadas durante el cardenismo.

2) De 1950 a 1970, etapa donde la sustitución avanza hacia la fabricación de bienes intermedios y de capital, motivada en gran parte por los requerimientos de maquinaria y equipo que el sector industrial desarrollado en la etapa anterior, necesitaba para seguir produciendo¹⁴.

Así, desde los años cuarenta, y durante varias décadas, la **industrialización** se consideró el camino para lograr el desarrollo económico de México. Se suponía que la industria sería una fuerza capaz de arrastrar el desarrollo de los demás sectores disminuyendo o eliminando problemas estructurales como el desempleo, el rezago tecnológico y el deterioro de los términos de intercambio.

Con el objeto de promover la industrialización, varios países latinoamericanos adoptaron un modelo de desarrollo económico basado en la sustitución de

¹⁴ La creciente demanda de bienes de capital que requieren las industrias para modernizarse o para la instalación de nuevas plantas puede observarse en el incremento de las importaciones de bienes de capital (ya que dicha demanda nunca pudo ser satisfecha internamente), que desde 1940 registran un aumento constante, especialmente el equipo industrial y minero. Del 13% en 1940, pasan al 21% en 1950, alcanzando un 25% en 1960 (Cordero, 1977: 27).

importaciones¹⁵ y la protección del mercado interno. En éste, se privilegiaba la inversión industrial, aun en desmedro de otras actividades económicas, como las primarias, y el sector externo¹⁶. México no fue la excepción¹⁷. El Estado desde 1940, adoptaría la industrialización como la panacea que sacaría al país de todos los problemas. Asimismo tendría un papel activo en la promoción, protección, estímulo y creación de condiciones favorables a su desarrollo.

1.3. Papel del Estado en el desarrollo industrial

El conflicto revolucionario dañó parte de la planta productiva del país a la vez que dio lugar a una recomposición de fuerzas tanto en el plano político como en el económico. Los años veinte fueron una década convulsa donde el país salía de un largo periodo de inestabilidad política, económica y social para construir un nuevo México, basado en los postulados de la Revolución.

La edificación del nuevo orden implicó el reordenamiento global del aparato productivo, financiero y de servicios incluyendo la implementación de programa carreteros, obras de irrigación e intentos de reestructuración ferroviaria y bancaria¹⁸.

¹⁵ El fomento deliberado de la industrialización se fundamentará desde el punto de vista teórico en los postulados de la CEPAL (Comisión Económica para la América Latina), expuestos claramente en el *Estudio económico de América Latina*, de 1949.

¹⁶ Tótoro, 1991.

¹⁷ Procesos sustitutos y de industrialización protegida –dentro de un ciclo de influencia recíproca– vienen a ser una misma cosa en las economías en desarrollo. Como a otros países de América Latina, a México no le quedó más alternativa que promover las manufacturas para alcanzar niveles de ingreso más altos y mayor bienestar para la población, eligiéndose un modelo de protección y sustitución similar al que había predominado en otros países latinoamericanos. Se empezó con el desplazamiento de bienes finales de consumo del exterior –utilizando la incipiente estructura industrial preexistente, para continuar con ciertos bienes intermedios, y en forma bastante retrasada, con bienes de capital (Nafinsa / Cepal, 1971: 8 – 9).

¹⁸ Citado en Cerutti, Ortega y Palacios, 1999.

La segunda mitad de los años veinte y la década siguiente serán claves para la conformación de las bases institucionales, económicas y políticas que posibilitarán el crecimiento de los siguientes cuarenta años.

Entre los logros más importantes está el ordenamiento del sistema bancario que inicia con la creación, en 1925, del *Banco de México*, que permitió al Estado tener mayor control sobre el sistema económico - financiero del país. Puga (1993) resalta la participación de los banqueros, industriales y comerciantes más prósperos del país en la conformación de dicha institución, con una participación accionaria del 49 por ciento¹⁹, en lo que quizás deba considerarse como un pacto simbólico entre la burguesía y el Estado.

Posteriormente, fueron agregándose nuevas entidades públicas que permitieron al gobierno canalizar recursos hacia diversos sectores de la economía, entre éstas: *Banco Nacional de Crédito Agrícola* (1926); *Nacional Financiera* (1933); *Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos*, inicialmente denominado *Hipotecario* (1933); *Banco Nacional de Crédito Ejidal* (1936); *Banco Nacional de Comercio Exterior* y *Banco Nacional Obrero de Fomento Industrial* (1937); *Banco Nacional de Fomento Cooperativo* (1941), etc.

Es posible observar una propuesta económica en línea a partir del mandato del Gral. Plutarco Elías Calles, a mediados de los años veinte, en la que se intenta

¹⁹ El gobierno Federal pagó íntegramente los 51 millones de pesos de la Serie "A" y suscribió acciones de la serie "B" por más de 4 millones de pesos; los otros accionistas fueron: Banco de Londres y México (1.3 millones de pesos); Banco de Sonora (200 mil pesos); Cia. J.B. Ebrard (20 mil pesos), y con 10 mil pesos cada uno: Cía. Fundidora de Monterrey, Carlos B. Zetina (industria del calzado), Adolfo Prieto (de Fundidora de Fierro Y Acero de Monterrey y primer presidente de la CONCAMIN), Salvador Cancino (Banco de Londres y México), Bertram E. Holloway, gerente del Mexican Railway e Hilarión N. Branch (industrial). Otros empresarios como Lamberto Hernández, presidente de la CONCANACO, Joaquín López Negrete y el abogado Manuel Gómez Morín, también adquirieron acciones de la serie "B" (Citado en Puga, 1993: 125).

impulsar un desarrollo nacional más autónomo y menos vulnerable a los vaivenes de la economía internacional.

La intención de estimular el crecimiento industrial así como la intervención activa del Estado en la consecución de tal objetivo se observa claramente desde 1926 con la expedición de un decreto que exime de impuestos por tres años al establecimiento de empresas industriales²⁰.

La crisis de 1929 vuelve todavía más urgente la necesidad de aumentar la capacidad productiva dentro del país para disminuir la dependencia de insumos del exterior.

En los años treinta el estado inicia su intervención directa en la industria y el comercio buscando generar condiciones crediticias (creación del Banco Nacional Hipotecario y de Nacional Financiera, principal banco de fomento industrial del país), de suministro de insumos de uso generalizado (Petróleos Mexicanos y Comisión Federal de Electricidad) y de regulación de actividades comerciales (Compañía Exportadora e Importadora, S.A., Productora e Importadora de Papel, S.A., etc.) que apoyaran el despegue de la industrialización al tiempo que reforzaba la soberanía nacional (nacionalización del petróleo y de los ferrocarriles)²¹.

Sin embargo, la participación estatal no se reduce al intervencionismo económico si no que tiene múltiples facetas y con ello implicaciones políticas y sociales, en continuo juego con los diferentes actores sociales.

Las acciones realizadas durante el periodo cardenista (reparto agrario, nacionalizaciones y una política laboral marcadamente obrerista) propiciaron un momentáneo alejamiento de los empresarios que manifestaron abiertamente su

²⁰ Ver el capítulo 4. *Proteccionismo y política industrial. El papel del Estado como promotor de la industrialización.*

²¹ Casar y Peres, 1988: 29.

recelo y sus diferencias con el poder público²², las que llegaron incluso a realizar un paro económico de dos días a manera de protesta²³.

El sucesor de Cárdenas, Manuel Ávila Camacho se esforzó desde el inicio de su presidencia, por reconciliarse con la iniciativa privada ofreciéndoles un clima de seguridad para sus inversiones. Entre otras medidas, modificó la *Ley de Nacionalizaciones* (diciembre de 1940) y controló el movimiento obrero, reduciendo el número de huelgas y conteniendo los salarios²⁴.

A partir de la década de los cuarenta, la intervención estatal mantiene el objetivo de fomentar la industrialización y el desarrollo agrícola. Desde entonces hasta 1960 se constituyen empresas públicas fundamentales en la producción de insumos (Fertilizantes Mexicanos, Altos Hornos de México) o de bienes de capital (Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril, Siderúrgica Nacional, Diesel Nacional). Al mismo tiempo se generaliza la incorporación de empresas privadas en quiebra²⁵.

Por lo visto, es innegable concluir que el Estado en México, al igual que sucedió en la mayoría de los países latinoamericanos que desarrollaron el modelo sustitutivo de importaciones, tuvo un papel activo en la economía y el desarrollo industrial del país.

²² La burguesía industrial, como principal "afectada", fue la que encabezó la primera reacción pública de los dueños del capital privado (encabezados por los empresarios de Monterrey) contra el reformismo cardenista, sumándosele después el resto de los integrantes de la clase económicamente dominante (Martínez Nava, 1984: 88).

²³ Mayor información sobre el conflicto de los empresarios con el Estado en el cardenismo en Martínez Nava (1984), aunque numerosos autores han estudiado el tema de esta complicada relación, entre otros: Concheiro Bórquez, Elvira (1996): *El gran acuerdo. Gobierno y empresarios en la modernización salinista*. Puga, Cristina (1993): *México: Empresarios y poder*. Luna Ledesma, Matilde (1992): *Los empresarios y el cambio político*. Casar, María Amparo (1992): "Empresarios y Estado en el Gobierno de Miguel de la Madrid: En busca de un nuevo acuerdo. En *México. Auge, crisis y ajuste*. Tomo I. Camp, Roderic A. (1990): *Los empresarios y la política en México: Una visión contemporánea*. Story, Dale (1990): *Industria, estado y política en México. Los empresarios y el poder*. Nuncio, Abraham (1982): *El Grupo Monterrey*. Derossi, Flavia (1977): *El empresario mexicano*. Contreras, Ariel José (1977): *México 1940: industrialización y crisis política*.

²⁴ Graff, 1979.

²⁵ Casar y Peres, 1988: 29.

Protección, estímulo, facilidades crediticias y fiscales, asignación del gasto público, construcción de infraestructura de apoyo e incluso participación directa en la producción fueron las acciones estatales más destacadas y que a continuación se explicarán de manera resumida para posteriormente profundizar en una de éstas: la política de exenciones fiscales para el desarrollo industrial.

1.4. Principales acciones del Estado en apoyo a la industrialización

1.4.1. PROTECCIONISMO²⁶

El cierre del mercado nacional o la restricción a la importación de determinados productos mediante un impuesto o arancel, es una antigua práctica que por mucho tiempo tuvo más que ver con propósitos recaudatorios y de equilibrio de la balanza de pagos que con la intención de proteger la industria nacional.

La depresión de los años treinta motivó el incremento de las medidas proteccionistas, que hasta 1930 tenían como único instrumento el arancel. Durante la década siguiente, la coyuntura bélica internacional – que interrumpe parcialmente los abastecimientos productivos-, hace innecesaria la adopción de mayores medidas proteccionistas.

Al término de la Segunda guerra mundial comienza a invertirse el signo de la balanza de pagos a la vez que los industriales nacionales empiezan a resentir el

²⁶ Nafinsa define como las principales preocupaciones del proteccionismo las siguientes: 1) Asentar el desarrollo en factores endógenos, aislando a la economía del efecto directo de las oscilaciones de la demanda de los mercados internacionales; 2) en algunas ocasiones, se han intensificado las medidas proteccionistas para atender estrangulamientos de la balanza de pagos o incrementar los ingresos fiscales; 3) crear un clima favorable a la expansión industrial y la sustitución de importaciones (Nafinsa, 1973).

efecto de la competencia externa y con ello, a presionar por la protección de sus industrias²⁷.

Así, en 1947 se revisa y eleva la tarifa arancelaria, estableciéndose el *Sistema de Controles Cualitativos*, de licencias a las importaciones, que se convertiría en el principal instrumento de protección y regulación de las compras en los mercados internacionales.

Posteriormente, la devaluación de 1954 obligó a un aumento de 25 por ciento a los impuestos de importación a la vez que se redujeron los de exportación y se autorizaron licencias para importación de insumos productivos.

1.4.2. GASTO PÚBLICO E INVERSIÓN EN INFRAESTRUCTURA

El Estado fue un inversionista importante en obras de infraestructura y en actividades estratégicas para el desarrollo industrial, comprometiendo cada vez mayores recursos financieros.

Durante el mandato de Cárdenas el Estado dejó de preocuparse, por primera vez, de la defensa de la tasa de cambio para enfocarse en la meta del pleno empleo, poniéndolo por encima del equilibrio en la balanza de pagos²⁸. Esto marcó un giro completo en la política económica que daría cada vez mayor importancia al papel del gobierno como agente económico.

Ávila Camacho prosiguió la política iniciada por Cárdenas de asignar una proporción creciente del gasto público al fomento económico, disminuyendo los gastos sociales, administrativos y militares.

²⁷ Nafinsa, 1973.

²⁸ Cárdenas, 1994: 49.

La inversión pública participó aproximadamente con el 40% de la inversión total anual durante este periodo (de 1939 a 1958). La inversión en fomento industrial (electricidad, petróleo, gas y otras industrias) de representar el 12% del total de la inversión pública en 1939, se eleva al 30 y 40% para 1950 y 1958 respectivamente, lo que refleja claramente el interés del estado en fomentar el crecimiento de los sectores estratégicos como base para impulsar el desarrollo industrial.²⁹

Desde mediados de los veinte el Estado había comenzado la construcción de infraestructura para el crecimiento industrial: inversiones en comunicaciones, puertos, carreteras, ferrocarriles, riego, electrificación, así como también en la educación de la fuerza de trabajo urbana. (Inversiones que, dadas las limitaciones de recursos, se efectuaron a costa de las posibilidades de capitalización de otros sectores.)

1.4.3. CRÉDITO

Dado que uno de los problemas para expandir la planta productiva era la falta de crédito, el gobierno fue creando organismos descentralizados de participación estatal para alcanzar objetivos de su política económica. Asimismo, se adaptaron las instituciones bancarias oficiales para proporcionar servicios adecuados a los nuevos requerimientos crediticios a la vez que se favoreció la expansión y consolidación de la banca privada que contribuiría a ese mismo fin³⁰.

El establecimiento de *Nacional Financiera*³¹ en 1933 señaló una temprana preocupación por el fomento de la industria, a través de la empresa pública y

²⁹ Villarreal, 1997: 77.

³⁰ Graff, 1979: 283.

³¹ De acuerdo con la Ley del 24 de abril de 1934, Nacional Financiera fue creada con el propósito central de restituir liquidez al sistema bancario por la vía de vender los bienes inmuebles que formaban parte importante del activo de las instituciones de crédito, los cuales representaban una sólida garantía, pero limitaban la función propiamente bancaria (Villa, 1976).

privada. En un estudio sobre el papel que tuvo *Nacional Financiera* como promotor industrial Rosa Olivia Villa señala:

Entre sus atribuciones principales estuvieron fomentar el crédito territorial, suscribir o contratar empréstitos públicos o privados; comprar, vender o recibir en depósito acciones, bonos y valores de cualquier clase y hacer sobre ellos operaciones activas de préstamo o anticipo; encargarse de la organización o transformación de toda clase de empresas o sociedades mercantiles (lo cual debe considerarse como un antecedente de lo que llegará a convertirse en su importante función promotora del desarrollo industrial); y actuar como agente financiero de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público³².

En 1940, una nueva ley orgánica le dio un giro a esta institución, concibiéndola como banco de fomento con un activo papel tanto en el mercado de valores como en la creación del aparato industrial, con base en la utilización del ahorro nacional y, como complemento, del ahorro externo. Desde entonces, *Nacional Financiera*, “como banco de fomento y como agente del sector público, ha desempeñado una función decisiva en la industrialización del país, vía créditos a las industrias básicas y promoción de nuevas empresas, y en general, en el fortalecimiento de las actividades productivas”³³.

A través de *Nacional Financiera* se orientó el crédito público hacia el desarrollo de infraestructura de soporte al desarrollo (que llegó a representar en 1960 el 57 por ciento de la inversión) y a la industria directamente. Las industrias básicas fueron las más favorecidas, entre éstas, la del petróleo- en manos del gobierno desde la nacionalización en 1938- fue la que más inversiones acaparó, seguida del hierro y el acero (apoyos la industria siderúrgica y creación de *Altos Hornos de México*, de

³² Villa, 1976: 3.

³³ Palabras del Lic. Gustavo Romero Kolbeck, Director General de Nafinsa en 1976 (citado en Villa, 1976: 2).

propiedad estatal). De las industrias de transformación, la alimenticia fue la más beneficiada, ya que el Estado empezó a participar directamente en distintas empresas, desde tortillas hasta empacadoras de mariscos (Información detallada en el anexo del capítulo 1)

Además de *Nafinsa*, en 1942 intervino por primera vez el *Banco de México* en la regulación del crédito, exigiendo a los bancos asociados integrar su cartera cuando menos con un 60 por ciento de créditos a la producción y el resto con documentos comerciales.³⁴

1.4.4. MARCO INSTITUCIONAL

Como ya se mencionó, durante los años veinte y treinta se habían creado un conjunto de instituciones y se había establecido el marco institucional para el desarrollo industrial. Sobresale al respecto, la reorganización del sistema bancario con la fundación del *Banco de México*, *Nacional Financiera* y otros bancos de fomento, así como la creación de organismos oficiales de apoyo a la industria como el *Fondo de Fomento a la Industria y de Garantía de Valores Mobiliarios*, que sería sustituido en 1944 por la *Comisión Federal de Fomento Industrial*.

Los años treinta marcarán una serie de modificaciones a la propiedad privada (sobre todo la agrícola) con las nacionalizaciones del subsuelo y ferrocarriles y la colectivización de tierras así como de contados establecimientos industriales.

³⁴ Graff, 1976: 294.

En esos años también se diseñan las bases jurídicas para la creación de la *Cámara de Industria y Comercio*³⁵ y de los sindicatos patronales.

La importancia de la creación de instituciones durante esas dos décadas como base para el proceso de desarrollo industrial, resalta al considerar que el estado mexicano no sólo había adquirido ya la capacidad económica y administrativa para desarrollar la infraestructura necesaria para el establecimiento de empresas industriales, sino también la capacidad política para hacer viable una estrategia de concentración de recursos. La estrategia implicaba no sólo favorecer a la industria a costa del resto de los otros sectores, sino también beneficiar a las ciudades a costa del sector rural. Se iniciaba así un cambio de largo plazo de gran importancia en el esquema de crecimiento de la economía nacional³⁶.

1.4.5. EL ESTADO EMPRESARIO

Las bases para la participación directa del sector público en la producción, como propietario de empresas, se encuentran en los postulados de la *Constitución de 1917*. El reparto de latifundios (Artículo 27) dio al Estado atribuciones amplias en materia de propiedad; posteriormente, la nacionalización del subsuelo y los ferrocarriles pondrían en sus manos múltiples empresas, cuyo número se irá acrecentando con el tiempo.

Casar y Peres (1988) señalan que la parálisis económica que sufrió el país inmediatamente después del proceso revolucionario, exigieron la creación de unidades empresariales públicas con el fin de lograr los siguientes objetivos:

- Aumentar la estabilidad del sistema económico nacional y propiciar el desarrollo mediante la constitución de un sistema bancario comercial y de

³⁵ En 1936 se organiza al sector privado mediante la Ley de Cámaras Industriales y de Comercio con la cual las grandes organizaciones del empresariado afirman su status de organismos de consulta del Estado de carácter estrictamente económico y se reconocen como únicas instituciones legítimas para negociar sus asuntos con el gobierno (Luna, 1992: 21).

³⁶ Trejo, 1987: 28.

fomento eficiente (creación del *Banco de México* y otros bancos, como los de crédito agrícola y de fomento industrial).

- Conferir al estado la explotación de recursos estratégicos que garantizaran, a través de su control, la soberanía nacional y la prestación directa de algunos servicios públicos (*Petróleos Mexicanos* y *Comisión Federal de Electricidad*, por ejemplo).
- Atender campos de la actividad económica que, si bien no representaban servicios estratégicos para la nación, constituían renglones que no siempre eran atendidos adecuadamente por el sector privado debido a los elevados requisitos de inversión o a los largos periodos de maduración de la misma, que hacían no atractivos los proyectos correspondientes para la iniciativa privada. El estado participó entonces activamente en la creación de la industria pesada nacional, siendo ejemplo de ello empresas como *Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril*, *Siderúrgica Nacional*, *Diesel Nacional*, *Altos Hornos de México*, *Fertilizantes Mexicanos* y los astilleros. Con tales inversiones el estado impulsó eficazmente una mayor integración de la industria mexicana.
- Rescatar empresas privadas que estaban en crisis financiera y salvaguardar así fuentes de empleo y producción. Este fue el caso de múltiples estatizaciones de empresas textiles, pesqueras y procesadoras de alimentos, entre otras.
- Alcanzar objetivos de bienestar social dirigidos a mejorar la situación de algunos sectores de la población o a servir como instrumentos reguladores del mercado. Es el caso, por ejemplo, de la *Compañía Nacional de Subsistencias Populares* (CONASUPO) y de *Almacenes Nacionales de Depósito*³⁷.

La posesión de medios de producción permitió al Estado adoptar una política de precios bajos de los bienes producidos por empresas estatales como una manera más de subsidiar a la industria,³⁸ política que también favoreció otros sectores.

³⁷ Casar y Peres, 1988: 27.

³⁸ Graff, 1979: 286.

1.4.6. POLITICA DE EXENCIONES FISCALES A LA INDUSTRIA

A través de una política fiscal favorable al desarrollo industrial, el Estado tanto en el plano nacional como en el estatal (en la mayoría de las entidades), alentó la producción de manufacturas al concederles regímenes preferenciales respecto a otras actividades económicas. Esto favoreció la obtención de elevadas utilidades y una gran capacidad de ahorro para las empresas.

Las características que adoptó dicha política fiscal, principalmente en el caso Nuevo León, tendrían una marcada influencia en el perfil industrial de la región, cuyo análisis constituye el objeto del presente trabajo.

1.5. Conclusión

De lo visto anteriormente, es innegable el importante papel que desempeña el Estado como rector –y participante directo- del desarrollo económico de México durante el modelo sustitutivo de importaciones. Sus diversas acciones brindaron el marco propicio (tanto económico, como jurídico y de infraestructura material) para el despegue y crecimiento de una industria que por años, será el motor del país.

Capítulo 2. Evolución de la economía y la industria mexicanas.

De la post revolución a la sustitución de importaciones.

No es posible hablar de un proceso industrializador que comienza a darse con mayor vigor a partir de la década de 1940, sin considerar una serie de antecedentes que posibilitaron dicho desarrollo.

Sin pretender remontarnos demasiado en la historia, en el presente capítulo señalaremos brevemente el desempeño económico – industrial de México desde los años veinte hasta finales de los cincuenta.

2.1. El periodo post revolucionario y la crisis de 1929

Entre los primeros años de consolidación de los gobiernos revolucionarios y el inicio de la Segunda guerra mundial, la evolución de la industria, en términos generales, se mantuvo en los mismos cauces que se habían tomado desde finales del siglo pasado³⁹.

Durante el llamado *periodo de reconstrucción* (1921 – 1928) la economía mexicana creció a un promedio anual de 2.1%.⁴⁰ Sin embargo, las características del modelo económico (primario exportador), no permitieron que ese crecimiento beneficiara a grandes segmentos de la población.

³⁹ Nafinsa / CEPAL, 1971: 16.

⁴⁰ Villarreal, 1997: 33.

2.2 La crisis de 1929.

La fuerte crisis que tuvo lugar en Estado Unidos en 1929, en la que numerosas empresas quebraron, y cuyos efectos tuvieron impacto a escala mundial, trajo por consecuencia dos situaciones:

- 1) el principal comprador de productos mexicanos, o sea, Estados Unidos de América, dejó de comprar materias primas a nuestro país;
- 2) a la vez, se vio imposibilitado a seguir abasteciendo al mercado mexicano (también era nuestro principal proveedor)⁴¹;

A esto se sumó la

- 3) disminución de los precios de los productos primarios a nivel mundial y con ello, el deterioro de los términos de intercambio de las exportaciones mexicanas.

La Gran Depresión redujo el comercio exterior del país a poco más de la mitad. De 1929 a 1930, se reduce en 47 por ciento la capacidad de importación debido a la baja en las exportaciones y el deterioro en los términos de intercambio. Las exportaciones de mercancías se redujeron de 285 millones de dólares en 1929 a 97 millones en 1932, decreciendo a una tasa promedio del 30 por ciento anual. Las importaciones también se redujeron a una tercera parte⁴².

México se vio en la necesidad de desarrollar una planta productiva para satisfacer la demanda interna de productos que ya no podían ser adquiridos en el exterior, lo

⁴¹ En 1929 el 90% de las importaciones mexicanas eran bienes manufacturados, de los cuales 33% eran bienes de consumo, 17% intermedios y 50% de capital (Villarreal, 1997: 38).

⁴² Villarreal, 1997: 39 – 40.

que conllevó a la transición de un modelo primario-exportador, a otro *sustitutivo de importaciones*.

2.3. Los años treinta

Algunos autores⁴³ ubican en los años post revolucionarios, principalmente la década de los treinta, el establecimiento de las bases que posibilitaron el crecimiento económico de los cuarenta. Asimismo sostienen que fue en este periodo cuando se dio la transición del crecimiento hacia fuera al crecimiento hacia dentro⁴⁴. La sustitución de importaciones tiene entonces su primer impulso fundamental basado en la necesidad de contener las compras en el exterior y de proteger las actividades agrícolas e industriales⁴⁵.

En 1930 la composición de las exportaciones de México reflejaba una economía muy dependiente de éstas. Los minerales representaban casi las tres cuartas partes de las exportaciones: plomo (14.4 por ciento), zinc (10.3 por ciento), petróleo y derivados (13.1 por ciento), cobre (15.1 por ciento) y plata (15 por ciento). El comercio exterior seguía siendo la fuente fiscal más importante para el Estado (40 por ciento de los ingresos fiscales) a la vez que la inversión extranjera aún controlaba las actividades más dinámicas de la economía⁴⁶.

Al comenzar la década, sólo el 17.5 por ciento de la población del país era urbana y el resto se encontraba dispersa. Esta situación, unida a las deficiencias en los

⁴³ Nafinsa/CEPAL, 1971; Cárdenas, 1995; Villarreal, 1997; entre otros.

⁴⁴ Se señala la crisis de 1929 como determinante para el cambio del modelo de desarrollo y no la Segunda guerra mundial, como sostienen muchos autores.

⁴⁵ Nafinsa/CEPAL, 1971.

⁴⁶ Villarreal (1997), 33 – 38. En 1930, se aprobó una nueva tarifa general de las importaciones con el fin de incrementar los ingresos fiscales. Cárdenas, 1994: 35.

transportes y comunicaciones, hacía que el mercado interno fuera bastante reducido.

La mexicana, era una economía donde el 70 por ciento de los trabajadores empleados en actividades agrícolas producían aproximadamente un 22 por ciento del ingreso nacional, mientras que el resto de los trabajadores generaban el 78 por ciento de dicho ingreso.⁴⁷ El sector exportador (minería, industria petrolera y actividades agrícolas de exportación) era el de mayor peso en la configuración del producto nacional.

Esta situación habría de cambiar en los siguientes años.

Además de los efectos de la crisis, que aceleraron la sustitución de importaciones, las reformas cardenistas tuvieron gran impacto en la economía e industria nacionales.

El mandato del Gral. Lázaro Cárdenas (1934-1940), llevó a la práctica las “promesas” de la Revolución. Con la expropiación petrolera (1938) y la nacionalización del subsuelo y los ferrocarriles se puso fin a la hegemonía del sector exportador. Por su parte, la Reforma Agraria dotó de tierras a muchos campesinos a la vez que liberó mano de obra y capitales (al destruir los latifundios), parte de los cuales se dirigieron a la entonces incipiente industria.

El Estado reforzó su carácter de director del proceso económico invirtiendo en infraestructura y servicios básicos; participando directamente, como propietario de medios de producción; dictando leyes de estímulo a la industrialización, etc.

⁴⁷ Cárdenas, 1995: 20.

En la década de los treinta se establecieron organismos públicos que permitieron una mayor participación del Estado en la economía; entre otros, *Nacional Financiera, S.A.* y *Banco Hipotecario Urbano de Obras Públicas* (1933); *Banco Nacional de Crédito Ejidal, Petróleos Mexicanos* y la *Productora e Importadora de Papel, S.A.* (1935); *Comisión Federal de Electricidad, S.A.*, *Ferrocarriles Nacionales de México, S.A.* (expropiada); *Compañía Exportadora e Importadora Mexicana, S.A.*, posteriormente CONASUPO y el *Banco Nacional Obrero para la Promoción Industrial, S.A.* (todos ellos de 1937); *Petróleos Mexicanos* (expropiado en 1938), etc⁴⁸.

La inversión pública en el periodo cardenista aumentó de 98 a 290 millones de pesos corrientes, es decir, a una tasa promedio anual del 19.8 por ciento. La composición del gasto público se transformó para destinar más recursos a la inversión productiva y menos a los gastos administrativos y de defensa⁴⁹.

Con el fuerte apoyo gubernamental tanto de manera directa (inversiones, estímulos fiscales) como indirecta (construcción de infraestructura, comunicaciones, etc.), la industria en los años treinta comenzó a convertirse en el motor de la economía, superando a la agricultura en su participación en el PIB.

El sector industrial creció 6.1 por ciento en promedio al año entre 1932, nivel más bajo de la depresión y 1940. El sector industrial contribuyó con 38 por ciento del crecimiento del PIB en esos años⁵⁰.

⁴⁸ Pérez Barbosa, 1988: 72.

⁴⁹ Cárdenas, 1994: 74.

⁵⁰ Cárdenas, 1994: 56.

2.4. La segunda guerra mundial

A los efectos de la devaluación de 1938⁵¹, se unieron las restricciones impuestas por el conflicto bélico a los abastecimientos del exterior, así como un ligero ascenso de las exportaciones, lo que dio un impulso trascendental hacia la industrialización acelerada del país.

La producción manufacturera se expandió a razón del 7.25 por ciento anual⁵² entre 1939 y 1946, frente a un crecimiento del PIB de 5.5 por ciento en ese mismo periodo⁵³. Si bien dicha producción se había canalizado decididamente hacia el abastecimiento interno, la desorganización del comercio mundial provocado por la guerra abrió temporalmente el acceso a mercados externos de cierta significación⁵⁴. La exportación de productos manufacturados se elevó a un ritmo mayor del 50 por ciento entre 1939 y 1945, y su valor llegó a representar el 6 por ciento de la producción industrial.

La protección indirecta creada por la falta de competencia externa y los bajos niveles de salarios hicieron innecesarias nuevas medidas de aliento para la sustitución de compras en el exterior. La producción siguió orientada principalmente hacia la elaboración de productos livianos o de consumo inmediato,

⁵¹ El dólar subió de \$3.60 a \$4.52, devaluándose el peso 25.6 por ciento. Los siguientes dos años continuaría esta tendencia aumentando a \$5.18 en 1939 y alcanzando \$5.40 por dólar en 1940. Posteriormente el tipo de cambio descendió a \$4.86 en 1941 para mantenerse constante por los próximos siete años.

⁵² Un porcentaje similar (7.27 por ciento anual) prevaleció en promedio entre 1939 y 1960, con altibajos en algunos años. (Fuente: Elaboración en base a cifras de Banco de México, 1980).

⁵³ Fuente: Elaboración en base a cifras de Banco de México (1980). Ver cuadros 1 a 4 en el anexo.

⁵⁴ La guerra creó una nueva demanda externa de exportaciones mexicanas. El total exportado se duplicó entre 1939 y 1945. La demanda de manufacturas fue especialmente importante. Los productos textiles, que representaron menos del 1% de las exportaciones en 1939, subieron a 20% en 1945. Las exportaciones de alimentos manufacturados, bebidas, tabaco y sustancias químicas, también insignificantes en 1939, formaron otro 8% en 1945. Al mismo tiempo, la guerra limitó los suministros de importaciones manufacturadas (Vernon, 1966: 115).

aunque con el apoyo gubernamental se establecieron o ampliaron diversas industrias básicas de importancia, con la finalidad de aliviar la escasez de algunos bienes estratégicos (siderurgia, productos metálicos, cemento, fertilizantes y productos químicos).

2.5. Evolución de la economía y la industria mexicana 1940 – 1960

Al terminar la guerra, la industria había conseguido expandirse considerablemente y había probado las ventajas de un mercado protegido, por lo que las asociaciones empresariales buscaron la protección gubernamental ante la posibilidad de que se renovara la competencia internacional.

La posguerra se inicia con un alza considerable de la inversión industrial y de las importaciones de equipos y materias primas y con una drástica disminución de las exportaciones manufactureras⁵⁵.

La participación del producto interno bruto industrial⁵⁶ en el PIB nacional, aumentó, entre 1940 y 1960 del 25.07 al 29.19 por ciento; por su parte, el valor agregado de las manufacturas solamente, creció de 15.40 a 19.20 por ciento. (Ver cuadro 5 en el anexo) Esto muestra un crecimiento del sector industrial en la economía del país, y a la vez un aumento en la importancia de las manufacturas dentro de la composición del mencionado sector.

⁵⁵ Nafinsa / CEPAL, 1971: 20.

⁵⁶ Se considera como producto interno bruto industrial la suma de producto de la minería, petroquímica, manufacturas, construcción y generación de energía eléctrica.

El recrudescimiento de la competencia extranjera y el desequilibrio creciente de la balanza de pagos condujeron a nuevas devaluaciones en 1948 y 1949⁵⁷ y a la implantación de medidas más estrictas de protección. Se elevó el arancel a las importaciones y se implantó un sistema de permisos de importación.

**Cuadro 1. Producto Interno Bruto, industrial y manufacturero
(1939 - 1960)**
millones de pesos 1960=100

Año	Producto interno bruto (1)	PIB industrial (2)	Producto Manufacturero (3)	Relaciones (porcentajes)		
				(2) / (1)	(3) / (1)	(3) / (2)
1939	46058	11144	6752	24.20	14.66	60.59
1940	46693	11705	7193	25.07	15.40	61.45
1941	51241	12386	7848	24.17	15.32	63.36
1942	54116	13243	8461	24.47	15.63	63.89
1943	56120	13913	8945	24.79	15.94	64.29
1944	60701	14652	9643	24.14	15.89	65.81
1945	62608	15746	9985	25.15	15.95	63.41
1946	66722	16904	10925	25.33	16.37	64.63
1947	69020	17804	11096	25.80	16.08	62.32
1948	71846	18500	11794	25.75	16.42	63.75
1949	75803	19539	12649	25.78	16.69	64.74
1950	83304	22097	14244	26.53	17.10	64.46
1951	89746	24138	15746	26.90	17.55	65.23
1952	93315	25646	16440	27.48	17.62	64.10
1953	93571	25263	16266	27.00	17.38	64.39
1954	102924	27309	17855	26.53	17.35	65.38
1955	111671	30093	19589	26.95	17.54	65.09
1956	119306	33314	21813	27.92	18.28	65.48
1957	128343	35814	23229	27.90	18.10	64.86
1958	135163	37399	24472	27.67	18.11	65.43
1959	139212	40447	26667	29.05	19.16	65.93
1960	150511	43933	28892	29.19	19.20	65.76

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México (1980).

⁵⁷ En 1948 el peso se devaluó 18.4 por ciento al aumentar el precio del dólar de \$4.85 a \$5.74; y un 39.5 por ciento en 1949, alcanzando los \$8.01 por dólar.

La devaluación de 1954, unida a mayores restricciones cuantitativas a la importación y a la reorientación del crédito bancario a favor de las manufacturas, fueron los factores que facilitaron a la industria el desplazamiento de la sustitución de importaciones hacia ramas más dinámicas.

Se observa así que la importancia de los productos livianos comienza a decrecer, - de representar el 82.5 por ciento del producto manufacturero en 1940, a 60 por ciento en 1960-, frente al incremento de los bienes intermedios y de capital, que aumentan su participación de 15.8 a 36.9 por ciento en el mismo lapso.

Cuadro 2. PIB manufacturero por tipo de bienes

	1940	1950	1960
Productos livianos	82.5	71.3	60
Bienes intermedios y de capital	15.8	26.7	36.9
Otras industrias	1.9	2.0	3.1

Fuente: Elaboración propia con datos de Sobrino (1995)

Durante el periodo en estudio (1940 – 1960), el producto manufacturero creció a un ritmo del 7.27 por ciento promedio anual, superior al crecimiento registrado por el PIB nacional que fue del 5.8 por ciento⁵⁸.

La expansión del sector manufacturero se produjo en forma predominantemente horizontal, dándose preferencia a cualquier tipo de bienes que llenaran el requisito de contar con una demanda interna de magnitud más o menos apropiada.

El mayor dinamismo observado a partir de 1950 en las ramas de bienes intermedios, equipos de capital y bienes de consumo duradero, dio origen a

⁵⁸ Estimaciones en base a datos de Banco de México, 1980.

cambios estructurales importantes, aunque éste no parece haber sido consecuencia de un mayor grado de selectividad de la política de fomento⁵⁹.

En el cuadro 3 se muestra el crecimiento del aporte al producto interno bruto industrial de las distintas ramas a partir de 1940.

El grupo de industrias de bienes de consumo no duraderos o productos livianos, del que ya se había sustituido la mayor parte de las importaciones hacia 1950, se expandió después, básicamente en respuesta a una evolución de la demanda interna. Su ritmo de crecimiento fue lento y con tendencia a decrecer en relación con el aumento presentado en los bienes intermedios y de capital.

**Cuadro 3. México. Crecimiento de la aportación al
Producto Interno Bruto industrial, por ramas.**
(1940 = 100)

	1940	1950	1960
Productos alimenticios	100.0	296.2	450.5
Elaboración de bebidas	100.0	362.6	637.3
Productos del tabaco	100.0	226.8	220.5
Industria textil	100.0	172.2	199.3
Industria del vestido	100.0	339.9	314.1
Cuero y Calzado	100.0	292.2	261.1
Industria y productos de madera	100.0	635.9	390.5
Fabricación de muebles	100.0	1,307.9	1,319.2
Papel y cartón	100.0	302.5	767.0
Imprentas y editoriales	100.0	271.5	658.7
Sustancias y productos químicos	100.0	515.7	1,092.7
Hule y plástico	100.0	383.5	542.5
Minerales no metálicos	100.0	372.9	768.5
Industrias metálicas básicas	100.0	420.5	1,254.5
Productos metálicos	100.0	1,051.7	1,699.8
Maquinaria no eléctrica	100.0	3,017.2	4,745.7
Artículos eléctricos	100.0	1,044.6	3,984.7
Automotriz y transporte	100.0	556.4	1,333.0
Otras industrias	100.0	359.1	847.0
suma	100.0	335.5	507.3

Fuente: Sobrino (1995)

⁵⁹ Nafinsa-CEPAL, 1971: 23.

Las industrias intermedias y de bienes de capital se desarrollaron de manera notable. Entre éstas destacan la metálica básica, los productos metálicos, la maquinaria no eléctrica, los artículos eléctricos y la automotriz y del transporte.

En este crecimiento influyó, además del proceso sustitutivo por sí mismo, que con su desarrollo demanda crecientemente insumos de diversa índole y bienes de capital, la elaboración de nuevos productos aprovechando las tecnologías desarrolladas en el extranjero.

Por su parte, la producción de sustancias y productos químicos fue otra rama que ganó terreno. En ello influyeron varios factores entre los que podemos mencionar la nacionalización de la industria química⁶⁰ y el desarrollo de la petroquímica secundaria que tuvo lugar posteriormente de la expropiación petrolera.

La abundancia relativa de recursos naturales de que dispusieron las industrias facilitó su expansión, y a ello vino a sumarse el "interés" del Estado en su desarrollo, a juzgar por la elevada participación gubernamental directa en muchas ramas importantes, especialmente en el campo de manufacturas básicas como la siderurgia, los derivados del petróleo y la petroquímica, entre otras⁶¹.

A pesar de los cambios observados en la estructura industrial del país, ésta siguió teniendo un desarrollo desequilibrado y poco estructurado.

El problema de la estructura de la producción tiene un sentido más profundo que el del simple equilibrio cuantitativo entre los rubros de bienes livianos, intermedios y de capital, porque de esa estructura depende el mejor encadenamiento de las actividades económicas tanto desde el punto de vista de las relaciones tecnológicas de insumo- producto como de las que se derivan de la utilización de maquinaria, equipos y otros bienes de capital.

⁶⁰ La industria químico-farmacéutica estaba principalmente en manos extranjeras (alemanes en su mayoría); durante la Segunda guerra mundial, el gobierno mexicano confisca los bienes de los súbditos de las potencias del eje.

⁶¹ Nafinsa-CEPAL, 1971.

La trascendencia económica del desequilibrio estructural es significativa... Las estructuras menos integradas en sentido vertical (materias primas, bienes intermedios, de capital y de consumo) resultan menos dinámicas en lo que se refiere a sus efectos multiplicadores en el ingreso y la ocupación; traen aparejada una mayor vulnerabilidad externa; se traducen en efectos positivos menores sobre el empleo, especialmente cuando adoptan técnicas más mecanizadas y los equipos correspondientes son importados; y se manifiestan también en un menor aprovechamiento de los recursos naturales y la creación de nexos más estrechos de la interdependencia con los sectores primarios como el agrícola.⁶²

En la década de los sesenta, las contradicciones del proceso de industrialización mexicano llegarán a su límite evidenciando la obsolescencia del modelo sustitutivo de importaciones.

⁶² Nafinsa/ CEPAL, 1971: 28 -29.

Capítulo 3. El desarrollo industrial de Monterrey y sus condicionantes

Durante el periodo sustitutivo de importaciones, en que el mercado interno fue el motor de la economía, Monterrey tuvo un gran desarrollo industrial con escasos precedentes en el caso mexicano.

Entre 1940 y 1960 se da lo que podría llamarse el segundo auge industrial⁶³ en Monterrey y su Área Metropolitana (AMM)⁶⁴. El crecimiento de la industria en este periodo se caracteriza por una creciente concentración del capital en pocas industrias y por una especialización productiva o sectorización, en bienes intermedios y duraderos y de capital.

Tan notable fenómeno no podría haberse dado si no hubiesen existido una serie de factores geográficos, físicos y humanos, que al conjuntarse, han posibilitado tal desarrollo.

El presente capítulo tiene por objeto mostrar la importancia económico industrial de Monterrey y su Área Metropolitana, así como las características que asumió su desarrollo industrial en el periodo comprendido entre 1940 y 1960. Comenzaremos analizando algunos de los factores que influyeron o posibilitaron dicho desarrollo y que pusieron a esta zona en una situación ventajosa respecto al resto del país.

⁶³ El primer auge industrial tiene lugar a finales del siglo XIX y principios del actual. (Cerutti, 1989)

⁶⁴ De aquí en adelante nos referiremos a Monterrey y su área metropolitana al hablar de la industria del estado ya que es en esta zona donde está ubicada más del 90% de la actividad industrial de Nuevo León. AMM comprende Apodaca, Ciudad Juárez, General Escobedo, Guadalupe, Monterrey, San Nicolás de los Garza, San Pedro Garza García y Santa Catarina.

3.1. El entorno.

Al describir un panorama de creciente desequilibrio entre las diferentes regiones de una nación o entre las naciones mismas, Gunnar Myrdal (en su teoría de la *causación acumulativa*) sugiere que la región que tiene ciertas ventajas iniciales, tenderá a aumentar estas ventajas en un proceso acumulativo al atraer migrantes altamente entrenados, así como capital de otras áreas y mediante economías de escala crecientes. Asimismo, la creciente inversión en estas áreas genera mayores niveles de ingreso, lo que permite acumular mayores ahorros.⁶⁵

En las primeras etapas del desarrollo las ventajas acumulativas tenderían a concentrarse en las regiones que fueran capaces de impulsar tasas más altas de desarrollo económico. Entre estas ventajas mencionaremos: un campo más amplio para economías de aglomeración, mayores tasas relativas de inversión pública y privada y la atracción selectiva de emigrantes y de capital de otras regiones.

Las economías de acumulación están relacionadas con la concentración de la población y de la actividad económica en las áreas urbanas; también, con los energéticos disponibles, la infraestructura y las comunicaciones.

3.2 Crecimiento poblacional y metropolización.

Hacia finales de los treinta, la explosión demográfica y el empobrecimiento del campesinado mexicano da lugar al éxodo rural hacia los Estados Unidos y hacia las grandes ciudades, sobre todo hacia las áreas urbanas donde se desarrolló la

⁶⁵ Myrdal, 1974.

manufactura. A este fenómeno contribuyó también la Reforma Agraria que si bien dotó de tierras a muchos campesinos, también dejó desempleados a una cantidad considerable de individuos que trabajaban en las antiguas haciendas.

En el caso de Monterrey, las oportunidades de empleo en la manufactura y los salarios pagados por este sector, que generalmente eran más altos que en otras regiones, fueron dos importantes elementos para atraer una corriente migratoria. Esta población migrante hacia Monterrey fue un elemento clave en el crecimiento demográfico de la ciudad.

Cuadro 4. Población del Area Metropolitana de Monterrey, 1930 – 1960.

Municipio	1930	1940	1950	1960
Apodaca	4,636	4,553	4,915	6,259
Gral. Escobedo	1,309	1,648	2,066	1,824
Guadalupe	3,174	4,391	12,610	38,233
Monterrey	137,388	190,074	339,422	601,086
San Nicolás de los Garza	2,937	4,149	10,543	41,243
San Pedro Garza García	2,082	2,780	5,228	14,943
Santa Catarina	3,799	4,758	7,377	12,895
Total A M M	155,325	212,353	382,161	716,483
Total Nuevo León	417,491	541,147	740,191	1'078,848
Total Nacional	16,552,722	19'652,552	25'791,017	34'923,129

Fuente: INEGI, (1994).

Entre 1940 y 1960, el crecimiento poblacional del Área Metropolitana fue de un 337.40 por ciento, habiendo ciertos municipios que rebasan con creces dicho porcentaje; nos referimos a San Nicolás de los Garza, cuya población aumentó casi diez veces (994.04 por ciento)⁶⁶, Guadalupe (870.0 por ciento) y San Pedro Garza García (537.51 por ciento).

⁶⁶ Este municipio es, después de Monterrey, en el que se encuentran localizadas el mayor número de industrias

Por su parte, la población económicamente activa (PEA) aumentó proporcionalmente más que la población estatal a partir de 1940, lo que confirma a Nuevo León como un estado receptor de mano de obra proveniente de otras entidades. (ver cuadro)

Cuadro 5. Crecimiento de la Población Económicamente Activa en Nuevo León y México, 1930 - 1960.

	1930	1940	1950	1960
Total Nuevo León	417,491	541,147	740,191	1,078,848
índice de crecimiento	100	129.6	177.3	258.4
P E A Nuevo León	132,081	164,121	238,438	366,098
índice de crecimiento	100	124.3	180.5	277.2
Total Nacional	16,552,722	19,652,552	25,791,017	34,923,129
índice de crecimiento	100	118.7	155.8	211.0
PEA México	5,165,803	5,858,116	8,272,093	11,253,297
índice de crecimiento	100	113.4	160.1	217.8

Fuente: INEGI (1994).

Asimismo, el índice de crecimiento de la PEA de Nuevo León frente a su contraparte nacional fue mucho mayor, incrementándose un 277.2 por ciento respecto a 1930, frente a un 217.8 por ciento nacional.

En la década 1940-50 Monterrey se encuentra ya en la primera fase del fenómeno de metropolización clásico de las grandes ciudades latinoamericanas⁶⁷. Se invierte la proporción rural -urbano de la población del estado, concentrándose la mayor parte de la misma en torno a la capital⁶⁸. Asimismo, comienzan a unirse los límites de varios municipios hasta conformar lo que hoy conocemos como Área Metropolitana de Monterrey.

⁶⁷ García Ortega, 1988: 101.

⁶⁸ Los porcentajes de la concentración poblacional en el área metropolitana, respecto al resto del estado, fueron: 37 % en 1930; 39 % en 1940; 52% en 1950; y de 66% en 1960.

Para fines de esta década empieza una acelerada expansión urbana no planificada, siguiendo la instalación de las grandes industrias sobre los ejes de ferrocarriles y carreteras, al norte, poniente y oriente del viejo casco urbano, principalmente.

Durante los años 1950-60 el fenómeno de metropolización se acentúa por el acelerado crecimiento poblacional urbano, haciéndose necesarias fuertes inversiones públicas para ampliar infraestructuras, servicios y vialidad. Se realiza la canalización del río Santa Catarina para preservar a la ciudad de inundaciones, y se aprovechan sus márgenes para el trazo de vías vehiculares rápidas⁶⁹.

3.3. Comunicaciones y Transportes

La posibilidad de transportar tanto bienes como personas dentro de una región facilita el intercambio comercial, la movilidad de la mano de obra y el abastecimiento de materias primas e insumos requeridos por la industria.

En un modelo de desarrollo basado en la producción para el consumo interno, como el que prevaleció desde finales de los años treinta, una buena infraestructura de comunicaciones y transportes da creciente dinamismo a la región.

A principios de los cuarenta ya se reconocía la importancia de las comunicaciones y transportes, mencionándola como una de las múltiples virtudes de esta ciudad:

La circunstancia de ser Monterrey un centro industrial ligado por varias vías férreas, carreteras y líneas de transportes aéreos, lo colocan en una posición ventajosa para distribuir rápidamente sus variadas producciones

⁶⁹ García Ortega, 1988: 102.

manufacturadas y abastecer las necesidades no sólo de las poblaciones del Estado, sino también del resto de la República y del extranjero⁷⁰.

La proliferación de rutas de transporte que comunicaban a Monterrey con otros estados de la región noreste y con el centro de México, fue un factor clave para su integración con el mercado interno.

La demanda de productos básicos⁷¹ e intermedios por parte de este mercado contribuyó a estimular e incrementar su desarrollo industrial.

En 1960, la estación ferroviaria en Monterrey era la segunda en importancia del país en cuanto al movimiento de trenes. Grandes líneas, algunas en funcionamiento desde principios de siglo, la comunican con importantes centros de consumo y distribución como Durango y Torreón, al poniente; Camargo, Parral, Chihuahua y Ciudad Juárez al noroeste; Montemorelos, Linares, Ciudad Victoria, Mante y Tampico al sureste; Saltillo, San Luis Potosí, Aguascalientes, Zacatecas, Guanajuato, Querétaro y México al sur; con Monclova, la región carbonífera de Coahuila, y Piedras Negras al noroeste; y las ciudades fronterizas de Nuevo Laredo, Reynosa y Matamoros al norte. Sin embargo, la red ferroviaria no se incrementa en todo el periodo.

Monterrey recibe principalmente materias primas y energéticos y envía productos manufacturados.

La red carretera creció considerablemente entre 1940 y 1960; la ciudad estaba comunicada por tres carreteras hacia el norte, a Laredo, Matamoros y Piedras

⁷⁰Cámara Nacional de Comercio de Monterrey, 1943: 15.

⁷¹ Pozos Ponce, 1996: 68. Nota: este autor entiende por productos básicos lo que nosotros denominaremos bienes ligeros o livianos: alimentos, bebidas, tabaco, textiles, cuero y calzado, etc.

Negras; dos hacia México, una vía Victoria, Valles, Pachuca y otra vía Saltillo, San Luis, Querétaro y una hacia el Pacífico, vía Torreón, Durango.

El autotransporte de carga gana importancia gracias al desarrollo de la infraestructura carretera y, probablemente, aprovechando la creciente demanda insatisfecha por las deficiencias del ferrocarril. (Cuadro 6)

Cuadro 6. Principales características del autotransporte de carga en Nuevo León, 1940-1960.

Año	Número de empresas	Número de vehículos	Personal Ocupado	Carga transportada (toneladas)
1940	21	204	-	117,374
1945	114	423	684	894,527
1950	183	438	802	2,131,960
1955	167	487	1,063	2,244,137
1960	159	851	1,804	1,458,000

Fuente: SPP-Dirección de Estadística del Gobierno del Estado Nuevo León.
Cifras de Nuevo León 1981.

3.4. Energéticos

En 1937, la Cámara Nacional de Comercio e Industria de Monterrey ya hace hincapié en las facilidades de acceso a energéticos que ofrece la ciudad:

Por sus rápidas conexiones ferrocarrileras y la cercanía de las fuentes de abastecimiento, la ciudad de Monterrey tiene facilidad para el uso de carbón mineral o de petróleo crudo para sus industrias, pero sobre todo cuenta con la facilidad del gas que es el combustible más económico y de más fácil manejo que se conoce para las industrias.⁷²

⁷² Cámara Nacional de Comercio e Industria de Monterrey, 1937: 17.

Las industrias locales disponen de varias fuentes de energía: carbón, petróleo y gas. Monterrey es la ciudad industrial más cercana a los principales yacimientos carboníferos de México.

3.4.1. Gas Natural

La utilización del gas natural como combustible industrial –gracias al gasoducto tendido en 1929 entre Monterrey y el sur de Texas- brindaría claras oportunidades de renovación tecnológica, descenso en los costos y otras ventajas que desde los años treinta permitieron competir en el mercado nacional⁷³.

La *Cía. Mexicana de Gas*, distribuidora local, lo importaba de Estados Unidos, a través del gasoducto antes mencionado, que pertenecía a una empresa norteamericana de Louisiana.

En 1931, dos años después de la introducción del gas, se registraban 1,718 consumidores domésticos y 82 consumidores industriales y comerciales; cifra que aumenta a 10,865 y 255, respectivamente, en 1940. Hacia fines de los cincuenta (1958), eran ya 42,337 los usuarios domésticos y las industrias que funcionaban con este energético.

Al iniciar la Segunda guerra mundial, la compañía exportadora empezó a reducir el abastecimiento de gas a Monterrey, lo que trajo serios problemas a varias empresas cuyos procesos productivos descansaban en el gas como energético⁷⁴.

⁷³ Cerutti y Ortega, 1997.

⁷⁴ Durante los años de la Segunda Guerra, los hornos No. 1 y No. 2 de Cementos Mexicanos tuvieron que ser apagados en varias ocasiones por falta de combustible y el horno No. 3 no pudo iniciar su producción por el mismo motivo (Barragán, s/f: 158).

Esta situación de dependencia no podía sostenerse ya que volvía muy vulnerables a las empresas que dependían del gas para su funcionamiento.

En 1947 la iniciativa privada terminó la construcción de un gasoducto desde Reynosa, Tamaulipas, de 212 kilómetros de largo, con una capacidad de 60 millones de pies cúbicos cada 24 horas, que surtiría a 17 empresas locales que usaban tanto petróleo como gas natural⁷⁵.

Este gasoducto fue concebido tres años antes, cuando (el 17 de abril de 1944) un grupo de empresas solicitaron permiso a la Secretaría de la Economía Nacional *para construir un gasoducto y traer por él gas natural de los Estados Unidos del Norte de América para abastecer las necesidades industriales de sus representados*⁷⁶.

En el oficio enviado a dicha Secretaría, los solicitantes manifiestan que *el volumen de gas natural con que cuentan ciertas industrias de Monterrey es notoriamente insuficiente para cubrir sus necesidades. Por ello, ...formarán los usuarios una sociedad que tendrá por objeto financiar y administrar el gasoducto y distribuir el combustible que por él se transporte tanto a las industrias que la hayan constituido como las que lleguen a formar parte de la misma*⁷⁷.

Entre las condiciones exigidas para el otorgamiento del permiso destacan, además de una serie de especificaciones de tipo técnico, la obligación de *utilizar gas de producción nacional en un mínimo de 25% (veinticinco por ciento) del consumo objetivo de las empresas usuarias, siempre que se le entregue en dicho gasoducto*

⁷⁵ Cámara Nacional de Comercio de Monterrey, 1947: 8.

⁷⁶ RPPCNL, Libro 3, 2º Auxiliar de Comercio Volúmen 117 #222

⁷⁷ RPPCNL, Libro 3, 2º Auxiliar de Comercio Volúmen 117 #222

a la presión necesaria, con la cantidad apropiada y a precio no mayor del gas extranjero que adquiriera la permisionaria⁷⁸.

El capital inicial invertido en dicha obra fue de dos millones de pesos, siendo accionistas las siguientes empresas: Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey, la Fábrica de Ladrillos Industriales y Refractarios, Cementos Mexicanos, Cervecería Cuauhtémoc, Hojalata y Lámina, Vidrio Plano, Vidriera Monterrey, Troqueles y Esmaltes, Keramos, Fabricación de Máquinas, Vidrios y Cristales, Cristalería, Fábricas Monterrey, Empaques de Cartón Titán y Malta⁷⁹.

Hacia finales de los cincuenta, Petróleos Mexicanos instala otro gasoducto, ascendiendo a tres los abastecedores de la ciudad:

AÑO	EMPRESAS DISTRIBUIDORAS	CAPACIDAD	
		DIARIA	ANUAL
1929	Cía. Mexicana de Gas, S.A.	877,000 m ³	320 millones m ³
1947	Gas Industrial, S.A.	2'133,000 m ³	775 millones m ³
1958	Petróleos Mexicanos	8'325,000 m ³	3,035 millones m ³

Fuente: Cámara Nacional de Comercio de Monterrey (1960).

3.4.2. Energía Eléctrica

En 1937 la fuerza eléctrica industrial era producida por una sola planta térmica, diez años después había en la ciudad dos plantas de la empresa de servicios públicos y una particular.

⁷⁸ RPPCNL, Libro 3, 2º Auxiliar de Comercio Volúmen 117 #222

⁷⁹ RPPCNL, Libro 3, 2º Auxiliar de Comercio Volúmen 117 #222

En 1952, Nuevo León produjo el 5.3 por ciento de la energía eléctrica nacional. Para entonces, en Monterrey había 6 plantas eléctricas con una capacidad instalada de 58,846 KW de las cuales 27,800 KW eran producidos por 2 plantas de servicio público y 31,046 KW por 4 plantas de la industria privada.

Ese año, la Cámara Nacional de Comercio de Monterrey afirmaba:

Se ha dicho que la inversión en energía eléctrica es difícil para el capital mexicano; la Iniciativa Privada de Nuevo León ha colaborado a la resolución del problema nacional de energía produciendo, hasta donde es posible, su propia energía eléctrica.⁸⁰

En efecto, la participación de los empresarios en la generación de su propia energía será fundamental, junto con la introducción de gas, para el desarrollo de una importante planta industrial.

Desde la primera década de este siglo tenemos noticia, a través de las concesiones, del establecimiento de varias plantas de energía eléctrica de particulares, pero es hasta los cuarenta que se realizan proyectos de gran envergadura.

En 1943, doce empresas, la mayoría relacionadas con el fuerte grupo desarrollado en torno a la Cervecería Cuauhtémoc, convinieron *en construir, establecer e instalar para uso común de todas ellos, una Planta generadora de energía eléctrica con capacidad suficiente para abastecer sus respectivas necesidades industriales.(...)Se proyecta sea de capacidad de 15,000 K.W integrada por tres unidades de 5,000 K.W. cada una de las cuales dos serán operadas en lo general continuamente y la tercera unidad quedará como reserva*⁸¹.

⁸⁰Cámara Nacional de Comercio de Monterrey, 1952: 9.

⁸¹ RPPCNL Libro 3 2º auxiliar de comercio Vol 122 #101.

Cada accionista tendría derecho a una cantidad determinada de energía eléctrica de acuerdo a su participación accionaria en la copropiedad; quien utilizara más energía que su cuota correspondiente, debería pagar por el excedente⁸².

Las empresas mayoritarias en cuando a capacidad energética eran *Hojalata y Lámina* (con un 28.22 por ciento), y *Cementos Mexicanos* (25.8 por ciento). Las demás empresas participantes eran: *Vidriera Monterrey, Vidrio Plano, Cristalería, Vidrios y Cristales, Cervecería Cuauhtémoc, Empaques de Cartón Titán, Malta, Fábricas Monterrey, Troqueles y Esmaltes y Keramos*.

En 1945 se integraron a la copropiedad *Fabricación de Máquinas y Cementos del Norte*, a la vez que se aumentó la capacidad de la planta termoeléctrica (que aún seguía en construcción) a 17,000 kilovatios.

La planta⁸³ fue ubicada en los terrenos al sur de la *Cervecería Cuauhtémoc* y se instalaron siete subestaciones para distribuir la energía a todas las empresas propietarias.

Ilustrativo de la participación privada en la generación de electricidad es el hecho de que en 1955⁸⁴, el 36.4 por ciento de la energía eléctrica en Nuevo León era generada por la iniciativa privada y el 19.72 por ciento de manera mixta, en conjunto con el servicio público. En 1960 esta cifra aumenta a 41.86 y 17.1 por ciento, respectivamente. Cabe aclarar que a nivel nacional, la participación privada

⁸² Los ingresos obtenidos por las demandas excedentes se distribuían proporcionalmente entre los demás copropietarios, al igual que las ganancias obtenidas de la venta de energía a empresas no propietarias.

⁸³ Un dato interesante a considerar es el hecho de que esta planta operaba con gas natural.

⁸⁴ En 1955, Nuevo León tenía el siete por ciento (134,79 KW) de la capacidad instalada para generación de energía eléctrica del país y el 8.4 por ciento (256,400 KW) en 1960.

en la generación de energía fluctúa entre el 18 y 19 por ciento, produciendo el servicio público más del 75 por ciento de la electricidad del país⁸⁵.

3.5. Monterrey, centro manufacturero

Una vez vistas las condiciones que reúne Monterrey como entorno favorable al desarrollo de la industrialización, pasaremos a analizar las especificidades de dicho desarrollo.

Monterrey en 1940, con el 3.37 por ciento de los establecimientos y el 4.86 por ciento del personal ocupado del país, producía el 7.2 por ciento del PIB industrial nacional. Con sólo el 1.94 por ciento del capital invertido en industria, el valor bruto de su producción representaba el 6.5 por ciento del total⁸⁶.

Esto da cuenta de la importancia de Monterrey en la industria nacional, importancia que aumentará hasta llegar, en 1960, a aportar el 10 por ciento del PIB con sólo el 3.07 por ciento de los establecimientos y el 7.17 por ciento del personal ocupado⁸⁷.

En cuanto al capital, se observa un aumento considerable al brincar de casi el dos por ciento (nacional) en 1940, al 13.92 por ciento en tan sólo veinte años⁸⁸.

Los datos del Cuadro 7 son indicativos de la importancia industrial de Monterrey en los primeros veinte años del modelo sustitutivo de importaciones. Su

⁸⁵ Estas cifras incluyen a Nuevo León; si lo restáramos, el porcentaje de participación privada descendería aún más.

⁸⁶ Datos tomados de Sobrino, 1995. Ver cuadro 1 en el anexo al capítulo 3.

⁸⁷ Sobrino, 1995.

⁸⁸ Sobrino, 1995.

crecimiento y expansión ininterrumpidos, continuarán hasta principios de los ochenta.

Cuadro 7. Participación de Nuevo León en la industria nacional, 1940 - 1960 (porcentajes).

	1940	1950	1960
Establecimientos			
México	100.0	100.0	100.0
AMM	3.37	1.66	3.07
Capital			
México	100.0	100.0	100.0
AMM	1.94	9.88	13.92
PIB			
México	100.0	100.0	100.0
AMM	7.2	7.8	10.0
Personal ocupado			
México	100.0	100.0	100.0
AMM	4.86	4.94	7.17

Fuente: Datos tomados de Sobrino (1995).

El periodo fue dominado por el establecimiento de grandes plantas que ya en sus primeras etapas tuvieron una expansión tanto vertical (desde la obtención de materias primas hasta el producto terminado) como geográfica, hasta lograr presencia nacional⁸⁹.

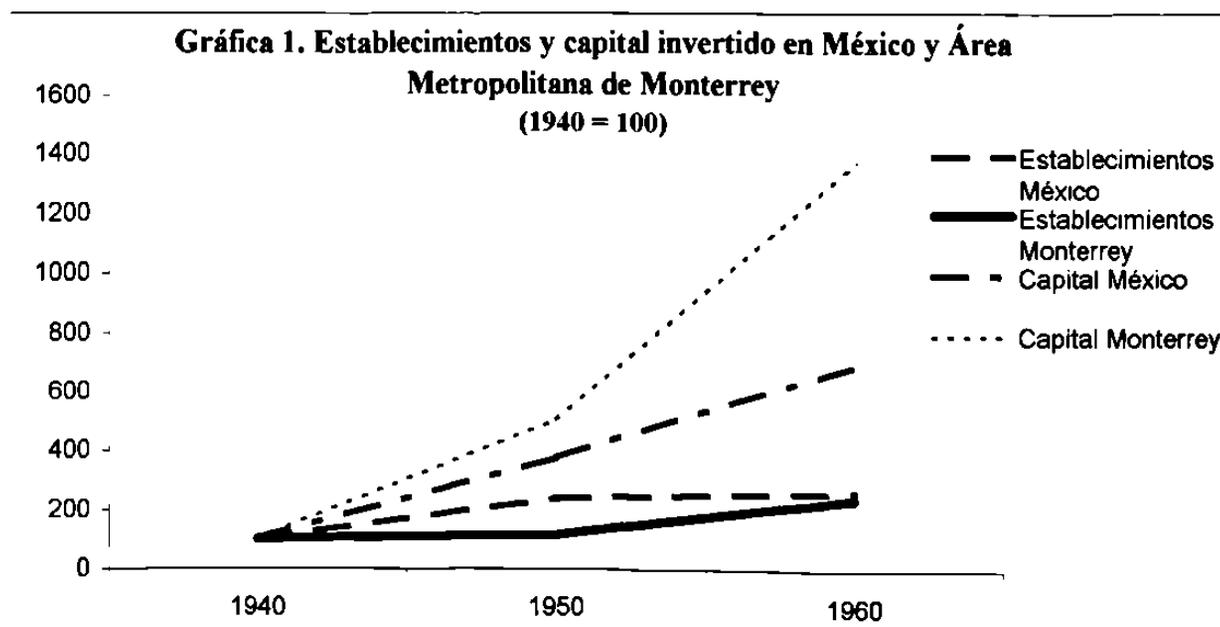
Al comenzar la década de los sesenta, el proceso de crecimiento económico impulsado por el sector manufacturero asumió las siguientes características:

- 1) Un cambio continuo hacia ramas *modernas*, intensivas en capital, para la producción de bienes intermedios y de capital.
- 2) Una acentuación de la tendencia hacia la concentración y centralización de capital, concentración muy superior a la que se presenta en otras áreas fabriles de México.

⁸⁹ Cerutti y Ortega, 1997 y Cerutti, Ortega y Palacios, 1999.

- 3) La industria comienza a organizarse cada vez más como parte de grupos en los cuales una diversidad de intereses de los sectores comercial, financiero, de servicios, turismo y medios de comunicación fueron combinados en conglomerados.⁹⁰

En la siguiente gráfica se tomó el año 1940 como referencia para mostrar el índice de crecimiento que tiene lugar en los posteriores veinte años.



Tanto la imagen anterior, como el cuadro que a continuación se presenta, muestran claramente el fenómeno de concentración de capital que es mucho más elevado en Monterrey que en el resto del país considerado en su conjunto;⁹¹ baste contrastar el número de establecimiento con el capital invertido. Más adelante, se hará un desglose por ramas.

⁹⁰ Vellinga, 1988: 22 - 23.

⁹¹ Del total nacional se ha descontado la parte correspondiente a Nuevo León, lo que hace aún más contundente la representación gráfica de la importancia que éste tiene.

**Cuadro 8. Número de establecimientos y capital invertido,
1940 – 1960**

	1940	1950	1960
Establecimientos			
AMM	1,061	1,216	2,533
Resto de México	30,421	71,866	80,020
Capital*			
AMM	453.7	2,287.1	6,263.7
Resto de México	22,887.3	20,865.1	38,732.4

* miles de millones de pesos de 1988

Fuente: Elaboracion propia con datos de Sobrino (1995)

Es necesario aclarar que hay regiones como el Distrito Federal, el Estado de México y Jalisco que también muestran gran dinamismo. No obstante, nos atrevemos a afirmar que dadas las características propias de los desarrollos específicos de tales regiones, no se da de manera tan acentuada la concentración y centralización del capital como se observa en Monterrey.

3.6. Características del desarrollo industrial de Monterrey 1940– 1960

Suele desagregarse al sector manufacturero en tres subsectores diferentes de acuerdo con el tipo de mercancías elaboradas: productos livianos (alimentos, bebidas, tabaco, textiles, confección de ropa, calzado y artículos de piel, productos de madera e imprentas), intermedios (químicos, hules, plásticos, no metales y metálica básica) y de capital y duraderos (maquinaria y equipos eléctricos, electrónicos, maquinaria y equipos).

La producción de estos tres tipos de bienes tiene distintas implicaciones en términos de la inversión de capital, los requerimientos tecnológicos, la demanda de calificación de la fuerza de trabajo y el valor de la producción. Los productos livianos e intermedios suelen requerir una menor inversión de capital y apoyo

tecnológico que los de capital y duraderos. Estos últimos, en general, exigen una mayor proporción de fuerza de trabajo calificada que los productos livianos. Por ende, el valor agregado generado por cada grupo de productos manufacturados tiende a diferenciarse; los productos livianos generan en términos proporcionales una menor cantidad de valor agregado que los bienes intermedios, y éstos a su vez, menor proporción que los bienes de capital y duraderos⁹².

Cuadro 9. Sector manufacturero. Aportación al PIB industrial por tipo de producto. (porcentajes)

	1940	1950	1960
PIB industrial			
Productos livianos*	64.0	45.3	48.5
Bienes intermedios y de capital**	33.8	53.7	50.8
Otras industrias	2.2	1.0	0.7

* alimentos, bebidas, tabaco, industria textil y del vestido, cuero y calzado, productos de madera, muebles, papel y cartón, imprentas y editoriales

** productos químicos, hule y plástico, minerales no metálicos, metálica básica, productos metálicos, maquinaria no eléctrica, artículos eléctricos, automotriz y transporte.

Fuente: Datos tomados de Sobrino (1995).

Monterrey se ha caracterizado por tener una base industrial moderna de mediana y gran escala, cuya producción se ha orientado –según las cifras– tanto al mercado nacional como internacional⁹³.

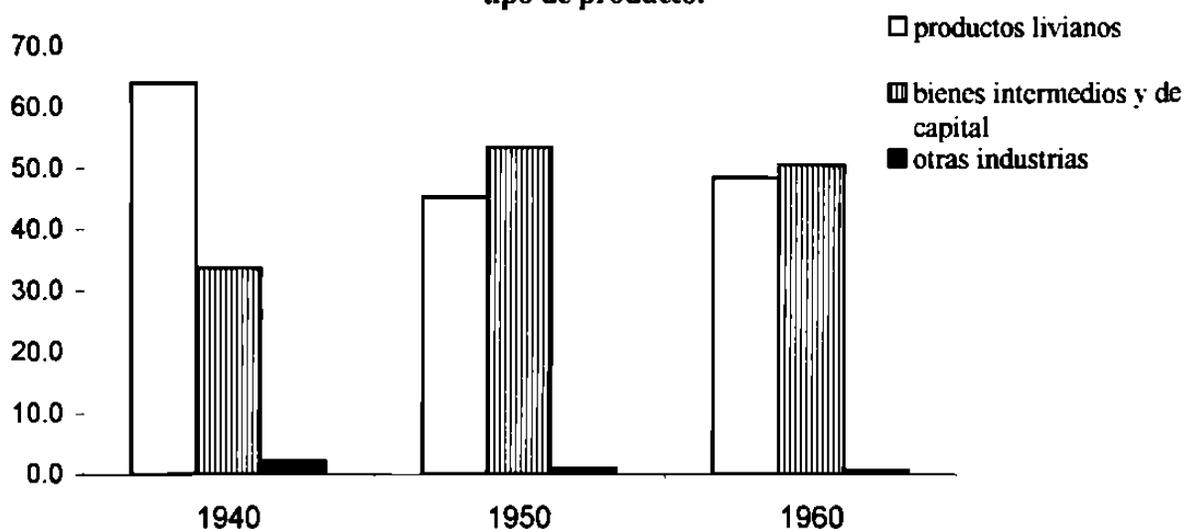
Esta ciudad consolidó su vocación de centro industrial, desarrollándose como productora de bienes intermedios y algunos de capital.

⁹²Pozos Ponce, 1996: 49.

⁹³ Desde el Porfiriato los industriales regiomontanos han estado estrechamente vinculados con el exterior, sobre todo el sur de Texas, tanto para la adquisición de maquinaria como para la venta de muchos de sus productos. Durante la Segunda guerra mundial Monterrey fue un importante proveedor de fierro y acero para la industria de guerra.

En el cuadro 9 puede observarse la aportación al PIB industrial por tipo de producto manufacturado. Vemos cómo ha decrecido la importancia de los bienes livianos o de consumo inmediato ante el aumento de los intermedios y de capital, los cuales, desde los cincuenta, representan más del 50 por ciento tanto del valor de la producción como del PIB industrial.

Gráfica 2. Sector manufacturero. Participación en el PIB industrial por tipo de producto.



Cabe destacar que dentro de cada tipo de productos, ha habido algunos que han disminuido notablemente su importancia, como la industria textil y del vestido; cuero y calzado, y los productos de madera; mientras que otros crecieron en el periodo en estudio.

Entre los bienes livianos destacan dos productos, tabaco y papel y cartón, los cuales sí experimentan un crecimiento significativo desde 1940. En el caso del tabaco, mientras que el número de establecimientos disminuye a casi una tercera parte hacia 1960, el capital invertido se quintuplica.

Por su parte, la industria del papel aumenta 14 veces el número de establecimientos en veinte años, siendo el capital 35 veces mayor que en 1940 (ver gráficas 3 y 4 en la pág. 57).

La importancia de estas dos ramas radica no sólo en el valor de su producción, sino en lo que será el desarrollo posterior de la industria. Nos referimos a la presencia en Monterrey de una importante cigarrera, *La Moderna*, y del entonces incipiente grupo Maldonado⁹⁴, posteriormente *Copamex*, que es en la actualidad el segundo monopolio paplero privado del país después de *Kimberly Clark*⁹⁵.

El cuadro 10 muestra la participación porcentual de cada rama de la industria manufacturera en cuanto a su aporte al producto interno bruto de Nuevo León⁹⁶.

Cuadro 10. Aportación al PIB industrial por ramas (porcentajes)

	1940	1950	1960
Productos alimenticios	11.4	9.1	6.6
Elaboración de bebidas	5.1	11.3	6.3
Productos del tabaco	26.1	8.3	21.0
Industria textil	3.7	1.0	1.3
Industria del vestido	6.3	4.5	3.1
Cuero y Calzado	3.4	1.6	0.8
Industria y productos de madera	0.2	0.2	0.1
Fabricación de muebles	2.3	6.3	6.1
Papel y cartón	1.0	1.9	1.7
Imprentas y editoriales	4.6	1.2	1.7
Sustancias y productos químicos	1.7	1.5	3.1
Hule y plástico	0.2	0.8	0.8
Minerales no metálicos	10.8	10.0	16.0
Industrias metálicas básicas	12.7	26.0	18.9
Productos metálicos	3.4	8.7	4.7
Maquinaria no eléctrica	0.8	5.1	2.0
Artículos eléctricos	2.6	0.9	3.2
Automotriz y transporte	1.5	0.6	2.1
Otras industrias	2.2	1.0	0.7
Suma	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia en base a Sobrino (1995).

⁹⁴ En ese entonces representado por unas cuantas fábricas de bolsas y papel.

⁹⁵ Palacios (s/f).

⁹⁶ Nótese que esto sólo indica la importancia de cada rama en comparación con las demás en un mismo periodo; no indica nada respecto a su crecimiento en el tiempo.

El decrecimiento en el aporte al PIB de los **productos livianos** no necesariamente llevó aparejada una disminución en el número de establecimientos ni el personal ocupado (cuadros 2 a 4 en anexo), lo cual no hace más que comprobar que los productos livianos ocupan mayor fuerza de trabajo produciendo menos valor; además de predominar, generalmente, pequeños y medianos establecimientos.

Los **bienes intermedios y de capital** aumentan su importancia representando desde 1950, más de la mitad del aporte económico de la planta industrial regiomontana. Sobresalen las ramas de minerales no metálicos y la metálica básica.

El crecimiento de los minerales no metálicos, principalmente cemento y vidrio se explica por la demanda creciente de estos materiales dado el proceso de urbanización acelerada que vive el país. Si bien la cantidad de establecimientos de este tipo no se modifica sustancialmente en este periodo, el capital invertido en éstos aumenta 1,597 por ciento.

La industria automotriz cobra fuerza en este periodo. Aunque su participación cuantitativa en el total de la producción industrial aún no es lo suficientemente considerable, tiene un desarrollo cualitativo interesante al pasar de la comercialización de autos, la elaboración de refacciones y accesorios y la reparación en general, a la producción de automóviles, camiones y carrocerías. La inversión en este campo es, hacia 1960, 18 veces mayor que veinte años atrás, cuadruplicándose los establecimientos dedicados a ello. En este tiempo, se crean empresas como *Fruehauf Trailers de Monterrey*⁹⁷ (1946), *Industrias Metálicas*

⁹⁷ Fabricante de camiones y cajas de trailers.

*Monterrey*⁹⁸ (1950) e *Industria Automotriz*⁹⁹ (1957) todas pertenecientes a la familia Ramírez, quienes conformarán un grupo industrial que bajo su nombre ocupará un lugar importante en el mercado nacional.

De todas las ramas, la más significativa es la metálica básica. Su importancia se remonta a fines del pasado siglo cuando se establecieron –entre otras- la *Cía. Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey* (1900)¹⁰⁰. En los años cuarenta, la coyuntura bélica crea una fuerte demanda de acero tanto para el mercado interno como para el exterior. Esto lleva al Estado a la creación de *Altos Hornos de México* en 1942, año en el que también el grupo industrial surgido en torno a la *Cervecería Cuauhtémoc* incursiona en este campo con *Hojalata y Lámina* y posteriormente con *Fierro Esponja* (1956). Por su parte, la *Fundidora* construyó un segundo alto horno, que fue puesto en operaciones en 1943, con una capacidad de 500 toneladas diarias.¹⁰¹

De 1940 a 1960 la metálica básica cuadruplica el número de establecimientos, los cuales siguen siendo poco en comparación con otras ramas¹⁰² mientras que su inversión crece cuarenta veces en este lapso, acaparando en 1960, el 42.6 por ciento del total del capital invertido en la industria.

Hacia la década de los sesenta los artículos eléctricos comienzan a ganar terreno, con la fabricación de electrodomésticos y conductores, principalmente.

⁹⁸ Fabricante de partes metálicas para autos y camiones.

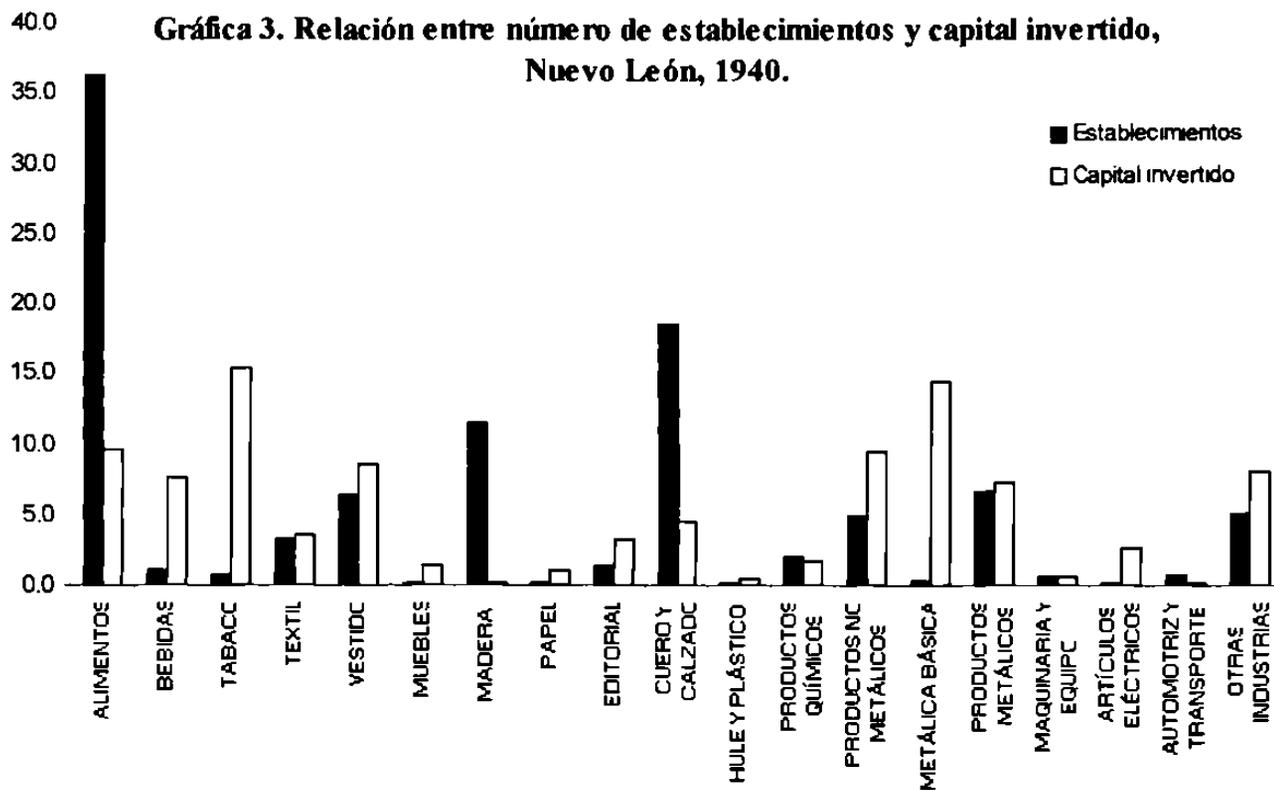
⁹⁹ Fabricante de vehículos y muebles para los mismos.

¹⁰⁰ Fundidora fue hasta los años cuarenta la siderúrgica más grande de América Latina. Cerró sus puertas en 1986.

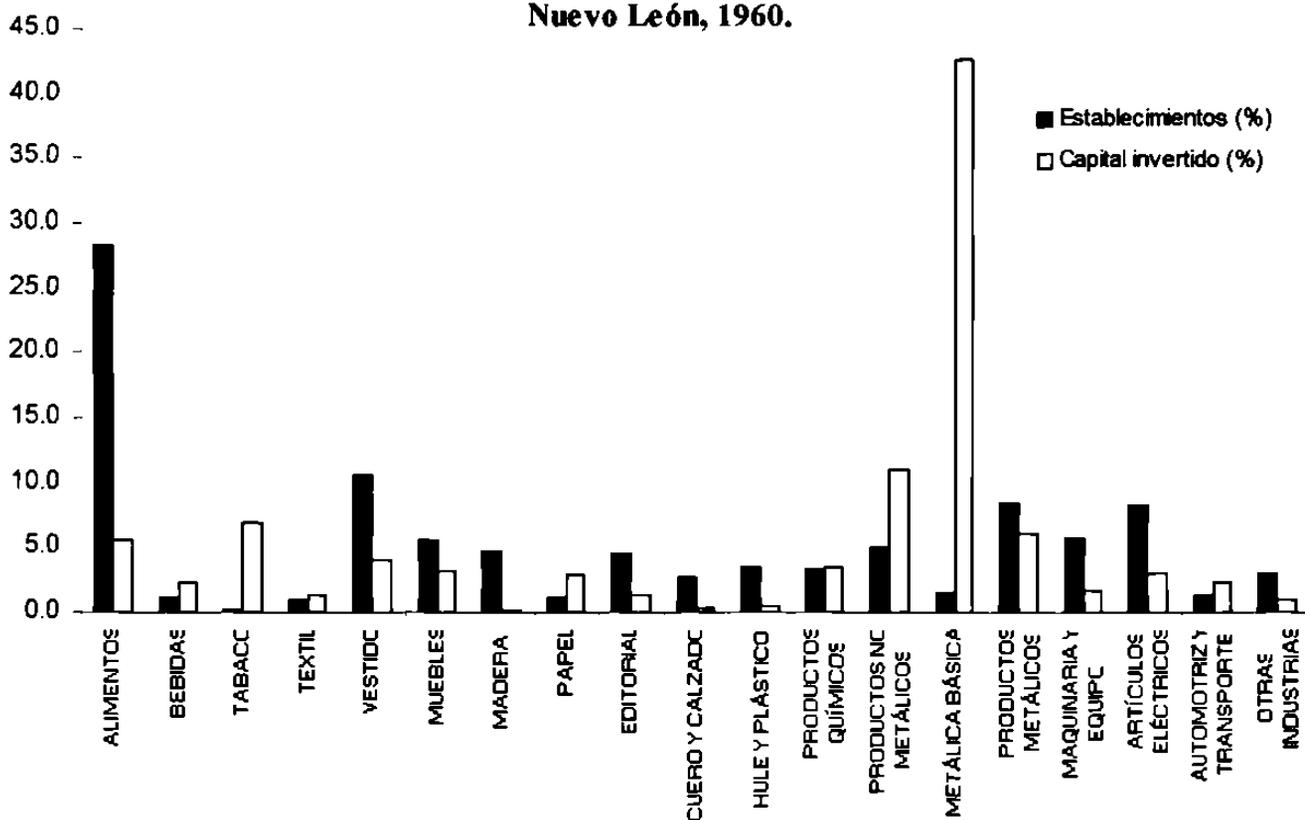
¹⁰¹ Ávila Juárez, 1994: 71.

¹⁰² En 1940 representaban el 0.4 por ciento de los establecimientos industriales, aumentando a 1.5 por ciento en 1960.

Gráfica 3. Relación entre número de establecimientos y capital invertido, Nuevo León, 1940.



Gráfica 4. Relación entre número de establecimiento y capital invertido, Nuevo León, 1960.



Las gráficas anteriores muestran de manera fehaciente el fenómeno de concentración de capital, al comparar en dos momentos (1940 y 1960), el monto invertido y la cantidad de industrias de cada rama.

Destaca entre la industrias livianas, la rama del tabaco, que teniendo el menor número de establecimientos, representa el mayor capital invertido dentro de esta clase de productos. Las bebidas y el papel y sus productos también presentan una inversión superior a la cantidad de fábricas aunque la primera disminuyó su participación mientras que la industria papelera fue en ascenso.

Asimismo, es notable la concentración observada en la metálica básica, que se explica por el establecimiento, en ese periodo, de grandes industrias que requirieron fuertes sumas para iniciar su producción, como lo fueron *Hojalata y Lámina* (1943), *Fierro Esponja* (1956) y un segundo alto horno de la *Cía. Fundidora de Fierro y Acero*, entre otros.

Por último, la otra rama destacada es la de minerales no metálicos, los cuales podríamos afirmar, son la industria más representativa de la ciudad. El vidrio y el cemento, junto con el acero y la cerveza, fueron los productos base en los comienzos de la industrialización a finales del siglo pasado y principios del actual.

Durante estos años, más que nuevas empresas, se amplían y diversifican las industrias del vidrio y sus productos y se expanden las de artículos cerámicos. Por su parte, el cemento ve nacer una nueva planta: *Cementos del Norte* (1943), a la vez que crece *Cementos Mexicanos* con la instalación de un nuevo horno.

3.7. Conclusión

La concentración de capital¹⁰³ en pocas industrias de gran tamaño así como la especialización productiva dirigida principalmente hacia bienes intermedios y de capital, han configurado el perfil industrial que caracteriza a Monterrey y su Área Metropolitana.

Semejante desarrollo ha sido posible por la conjunción de diversos factores geográficos, económicos, poblacionales, así como por una política de promoción a la industria cuyos antecedentes se remontan a finales del siglo pasado.

En los siguientes capítulos se analizarán más a fondo las características y consecuencias de la política fiscal tanto estatal como federal, así como sus efectos en el crecimiento de algunos de los grandes grupos.

¹⁰³ Vellinga (1988) señala que la concentración y centralización del poder económico se presentan durante el transcurso del proceso de acumulación de capital: la concentración constituye la base real de este proceso y la centralización describe la forma que toma la acumulación. La concentración indica esta tendencia hacia unidades de producción mayores y más capital-intensivas y la centralización describe el desarrollo del poder económico- financiero en el nivel de las empresas.

Capítulo 4. Proteccionismo y política industrial

El papel del Estado como promotor de la industrialización

Como ya se mencionó, en el desarrollo económico de México, el Estado ha jugado un papel considerable en el crecimiento industrial. Además de las inversiones en infraestructura y la creación de un marco institucional propicio, ha realizado acciones para proteger y estimular a la industria.

Los instrumentos de política comercial (tasa de cambio, tarifas y controles cuantitativos) han sido manejados en diferente forma con el objeto (directo o indirecto) de promover a la industria bajo una estructura proteccionista¹⁰⁴. Con ello, se ha resguardado el mercado nacional de la competencia externa y se han dado facilidades para la expansión del sector manufacturero.¹⁰⁵

En su estudio sobre la política industrial en México, Saúl Trejo señala como características de la política de protección a la industria que se fue configurando gradualmente, y que fue la base del crecimiento de los años cuarenta hasta los sesenta, las siguientes:

- 1) Prohibición de importar bienes similares a los producidos en el país, así fuera con un bajo componente nacional o con un alto diferencial de precios respecto del exterior. Manejo del permiso previo de importación como instrumento

¹⁰⁴ Villarreal, 1997: 75.

¹⁰⁵ El proteccionismo, al impedir la competencia de productos extranjeros con los nacionales, propició a la larga el desarrollo de una industria poco competitiva, con altos costos y bajos estándares de calidad.

básico de protección en forma creciente, a partir de un esquema en que inicialmente prevalecían los aranceles.

- 2) Concentración del esfuerzo productivo en los bienes de consumo final, con facilidades para la importación de maquinaria, equipo, materias primas, componentes, tecnología y diseños.
- 3) Concentración del esfuerzo productivo en el mercado nacional, dado que éste era más rentable que la exportación. Poca atención a las características del producto necesarias para la exportación. Como resultado de esto, rezago en aspectos de tecnología y diseño, pues un mercado protegido frente a la competencia del exterior no obliga al productor a un mejoramiento constante de la eficiencia y productividad.
- 4) Alto grado de concentración geográfica del crecimiento industrial, al no haberse planteado de manera explícita la meta de equilibrio regional y al ser considerablemente más atractivo localizar las nuevas empresas cerca del mercado más amplio y del centro de decisiones importantes para la empresa.
- 5) Tratamiento fiscal relativamente favorable, para facilitar el crecimiento de las empresas.
- 6) En una segunda etapa, manejo de "programas de integración", bajo los cuales la empresa se comprometía a incrementar, hasta por un cierto porcentaje del costo del producto, el contenido nacional del mismo¹⁰⁶.

¹⁰⁶ Trejo, 1987: 36 – 37.

Exenciones tributarias, y la política impositiva en términos generales, han contribuido a fortalecer los demás efectos de la protección, asegurando también a los empresarios niveles de utilidades muy elevados.

4.1. Los incentivos fiscales al desarrollo industrial

Las modalidades y la incidencia del sistema tributario han tenido marcada influencia en el desarrollo industrial del país. La política fiscal parece haber alentado las manufacturas al haberles concedido regímenes preferenciales con respecto a otras actividades económicas y al haber favorecido la obtención de altas utilidades y, en consecuencia, una elevada capacidad de ahorro para las empresas dedicadas a ellas.

La carga impositiva, y en especial la que se hace recaer sobre los ingresos de capital, ha sido bastante reducida, existiendo incluso la presunción de que los gravámenes a la industria son, en términos relativos, inferiores a los que se hacen recaer sobre otros sectores de la producción.

A los estímulos generales derivados del régimen tributario en conjunto, se han agregado incentivos fiscales específicos a favor de ciertas actividades que –con criterios que han variado según la época- se ha considerado conveniente fomentar en determinados momentos. Se ha advertido asimismo la intención de hacer pesar los incentivos en el ánimo de decisión de las empresas, en especial para acelerar la formación de capital, la reposición de activos o la reinversión de utilidades, y más recientemente para favorecer las exportaciones.¹⁰⁷

¹⁰⁷ Nafinsa-CEPAL, 1971: 165.

El sistema de exenciones fiscales se inspiró en la urgente necesidad de establecer incentivos que atrajeran a los empresarios, que en general se abstenían de afrontar los riesgos inherentes a la promoción¹⁰⁸.

Vázquez Tercero define la exención de impuestos¹⁰⁹ con fines de fomento económico como la concesión que otorga el gobierno a un particular, por la cual éste deja de pagar sus obligaciones impositivas normales y se ve alentado a iniciar o continuar sus operaciones económicas; el Gobierno puede, a cambio, exigirle ciertos requisitos de acción que convengan a la comunidad¹¹⁰.

A continuación se presenta un breve bosquejo de lo que ha sido la evolución de las políticas fiscales de estímulo a la industria.

4.1.1. Los antecedentes remotos

Dada la dispersión y las lagunas existentes para el estudio de la intervención del gobierno en materia de fomento, sobre todo en el periodo revolucionario, Gómez González toma como base la historia de los subsidios en México para explicar los antecedentes de los incentivos fiscales.

El primer dato sobre subsidios en nuestro país, se encuentra en el *Decreto del 19 de marzo de 1897*, por medio del cual se otorgan subsidios virtuales¹¹¹ por un

¹⁰⁸ Banco de México, 1961: 7.

¹⁰⁹ El autor utiliza las siguientes expresiones como sinónimos de exención de impuestos: franquicias, reducciones y dispensa de impuestos; beneficio, privilegio, incentivo y ayuda fiscal.

¹¹⁰ Vázquez Tercero, 1962: 37.

¹¹¹ Contreras define el subsidio como la cesión unilateral que en efectivo o con cargo a impuestos, otorga el Estado a las personas físicas o morales con fines específicos; o como aquel acto fiscal que libera en unos casos parcial y en otros totalmente de sus obligaciones fiscales y en unas más distribuye liquidez a una institución pública o privada así como particular, contabilizando su monto en la cuenta de la Hacienda Pública Federal, como un gasto, pero también como un ingreso; o como la renuncia a favor de los particulares de parte del efectivo que como ingresos recauda el Estado para cumplir con sus obligaciones (Contreras, 1962: 47). Son subsidios reales las cantidades en efectivo que el Estado substrahe de las recaudaciones fiscales para entregarlas a

espacio de 20 a 30 años a los primeros bancos de emisión que se fundaran en cada estado. Con esta base, se estableció el *Banco Mercantil de Monterrey*, al que le fueron otorgados 25 años de exención de impuestos generales y disminuciones de algunos impuestos estipulados por la ley bancaria, todo ello asentado en el convenio celebrado con el gobierno... Otro tipo de subsidio se otorgó en 1901 a los importadores de maíz, con el objeto de abatir el elevado precio que había alcanzado dicho producto.¹¹²

Posteriormente, en 1909, con el fin de establecer en México un sistema eléctrico adecuado para la producción de hierro y la fabricación de sus productos, se exime de cualquier gravamen a los importadores de maquinaria y materiales para este fin. Durante cinco años también se dieron subsidios virtuales del 50 por ciento para la importación de ciertos materiales como ferro-magnesio, ferro-silicio, aluminio, magnesio, arcilla, ladrillos refractarios y espatofluor.¹¹³

Al término de la Revolución, el gobierno constitucional se mostró muy cauteloso en su política fiscal, limitándose a reducir los derechos de importación de aquellas mercancías indispensables para satisfacer las necesidades del país y que no eran producidas en México. También concedió apoyo a las industrias que utilizaban materias primas de producción nacional. Según el *Decreto del 28 de agosto de 1918*, se concedieron subsidios virtuales a los importadores de maquinaria y se les

diversos organismos de manera directa; y virtuales, las compensaciones efectuadas por el Estado con cargo al pago de impuestos (Gómez González, 1967: 14 – 15).

¹¹² Gómez González, 1967: 10 - 11. En el segundo caso, se trataba de un subsidio a los precios.

¹¹³ Gómez González, 1967: 11, tomado de las Memorias de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

condonó el pago de impuestos pendientes de liquidar, por las importaciones realizadas con anterioridad a dicho decreto.¹¹⁴

Los primeros años de la década de los veinte se concedieron permisos de libre exportación de múltiples productos agrícolas, perlas, glicerina, productos manufacturados a base de hierro y acero, cigarros, puros y toda clase de bebidas alcohólicas y refrescantes y de productos obtenidos en el país por la refinación de petróleo. No obstante, no existía un apoyo explícito a las actividades industriales sino tenía un carácter un tanto discrecional. Será hasta 1926 cuando este tipo de apoyos se oficialice.

4.1.2. El Decreto de 1926

La política de fomento industrial encuentra sus antecedentes más formales en varios decretos de los regímenes revolucionarios. El **Decreto de 1926**¹¹⁵, promulgado durante el mandato del Gral. Calles, exoneraba de pagar los impuestos federales durante tres años a las empresas industriales nacionales que tuvieran un capital no mayor de 5 mil pesos oro. Era requisito también, que emplearan un elevado porcentaje de mano de obra mexicana (mínimo 80 por ciento si era una industria existente y 50 por ciento si era nueva) y utilizaran materias primas del país. Estuvo vigente hasta 1934.

Los mecanismos creados por este decreto estaban directamente inspirados por la etapa de desarrollo en que se encontraba entonces la industrialización. Como había una mayoría de empresas medianas, pequeñas o de carácter artesanal, a

¹¹⁴ Gómez González, 1967: 11 y 12.

¹¹⁵ *Diario Oficial de la Federación*, 20 de abril de 1926

ellas se dirigía la acción promotora del Estado para tratar de colocarlas en condiciones de igualdad con respecto a las grandes compañías – sobre todo de propiedad extranjera- y a las mercancías importadas¹¹⁶.

El propósito fundamental del **Decreto de 1926** se hace patente en una de sus consideraciones:

Es de interés nacional que la industria tenga un mayor desarrollo en bien de la riqueza pública y del bienestar de las clases laborantes, tanto porque se utilizan materias primas de producción nacional, obteniéndose una considerable baja de precios en los productos, cuanto porque se resuelve el problema de falta de trabajo.¹¹⁷

Vemos así que en sus comienzos, la política industrial en general, y de incentivos fiscales en particular, adoptaron criterios nacionalistas de apoyo a las pequeñas manufacturas, a la creación de oportunidades de empleo para los trabajadores mexicanos y al uso más intensivo de materias primas y materiales producidos en el país¹¹⁸.

Si bien no se tienen datos suficientes para evaluar el impacto del mencionado decreto, varios autores coinciden en señalar que sus repercusiones no fueron de mayor trascendencia dado que a mediados de los veinte apenas comenzaba a perfilarse el nuevo orden emanado de la Revolución, y muy pronto (1929) se dejaron sentir los efectos depresivos de la crisis mundial.

Desde finales de los treinta, los problemas que planteaba la Segunda guerra mundial pusieron de manifiesto graves deficiencias de la producción y estructura

¹¹⁶ Nafinsa –CEPAL, 1971: 167.

¹¹⁷ *Diario Oficial de la Federación*, 20 de abril de 1926.

¹¹⁸ Nafinsa –CEPAL, 1971: 167.

industrial nacionales. Es entonces que la industrialización se vuelve una prioridad, convirtiéndose en parte medular de la política nacional para alcanzar el desarrollo.

4.1.3. El *Decreto de 1939*

El presidente Lázaro Cárdenas expidió el 22 de noviembre lo que se conoce como el *Decreto de 1939*¹¹⁹, que otorgaba franquicias por cinco años sobre (el 100 por ciento de) los impuestos federales a la importación de maquinaria y materias primas así como por la exportación de mercancías elaboradas e impuestos sobre la renta, del timbre y dividendos, a "las empresas que se organicen para desarrollar en territorio nacional, actividades totalmente nuevas". La única condición era que la *nueva* actividad no ocasionara perjuicios a industrias ya establecidas, aún tratándose de artículos diversos. Las franquicias se hacían extensivas a cualquier empresa que se instalase después de la que las obtuvo en primer término.

A pesar de que, a diferencia del anterior *Decreto de 1926*, éste de 1939 se refirió a cualquier tamaño de empresa, su limitación a "las actividades industriales totalmente nuevas en el territorio nacional" y su gran liberalidad en cuanto a requisitos por cumplir, lo hicieron poco práctico para desarrollar la industria. Su vigencia fue muy corta, apenas un año tres meses; fue importante en cambio el número de empresas que se acogieron a él, noventa, de las cuales sólo el 50 por ciento disfrutó normalmente de su exención, pues al restante se le canceló por motivos diversos.¹²⁰

¹¹⁹ *Diario Oficial de la Federación*, 17 de febrero de 1940.

¹²⁰ García Caraveo, 1957: 128.

Poco después, empeoradas las condiciones del comercio internacional por el conflicto bélico, se vio la necesidad de aplicar medidas más integradas y eficaces. El país se ve de pronto obligado a sustituir importaciones con bienes nacionales y a entrar en un acelerado proceso de industrialización para poder cubrir las necesidades crecientes del mercado interno.

4.1.4. La Ley de Industrias de Transformación

El 21 de abril de 1941, el presidente Manuel Ávila Camacho decretó la **Ley de Industrias de Transformación**¹²¹, que además de delimitar el campo de las industrias consideradas nuevas, añade la categoría de necesarias. Se denominó “industria necesaria” a aquella que viniera a completar la oferta interna para la satisfacción total de la demanda del mercado nacional.

Esta ley pretende impulsar el desarrollo de las manufacturas, tiende a la sustitución de importaciones y a una diversificación relativamente indiscriminada de la producción industrial. Otorga exenciones por un máximo de cinco años sobre todos los impuestos federales¹²² a las industrias nuevas así como a las consideradas prioritarias para el desarrollo del país. Esto incluye a las que elaboraran artículos no producidos nacionalmente o de oferta insuficiente. Además, incluyó preceptos que impedían que se perjudicara a las empresas ya establecidas.

¹²¹ *Diario Oficial de la Federación*, 13 de mayo de 1941.

¹²² Específicamente, impuestos a la importación, impuesto sobre la renta e impuesto sobre ingresos mercantiles.

4.1.5. La Ley de Fomento de Industrias de Transformación

En 1945 con la *Ley de Fomento de Industrias de Transformación* del 31 de diciembre,¹²³ se añaden algunos artículos a la ley anterior determinándose criterios más selectivos de cuáles ramas eran de mayor importancia para el crecimiento manufacturero, de acuerdo con determinados objetivos del desarrollo económico. Amplió la franquicia de exención de impuestos de 5, 7 ó 10 años, a industrias calificadas de "fundamentales" y de "importancia económica". Al mismo tiempo se agregaron disposiciones que permitían la concesión de prórrogas hasta por cinco años más y la reclasificación de empresas "nuevas" en "necesarias", al terminar la primera concesión. El concepto de "nuevas o necesarias" se hace extensivo a las dedicadas a la exportación, el ensamble y la prestación de ciertos servicios.

Un interesante estudio de *Nacional Financiera* y la *CEPAL* señala que en la elaboración de la *Ley de 1945*, el legislador estuvo influido por múltiples factores. La perspectiva de los reajustes de posguerra hizo imperativo continuar otorgando el mayor número de franquicias posibles, influyendo asimismo, las asociaciones y grupos industriales. Se explica por este motivo que además de no restringirse las exenciones, se concedieran prórrogas con frecuencia excesivas para el disfrute de las mismas.

La legislación empezó a reflejar, por otro lado, las primeras preocupaciones de establecer prioridades para el desarrollo de las distintas ramas de manufacturas, atendiendo a criterios de selectividad económica de lo cual se derivó la fijación de

¹²³ *Diario Oficial de la Federación*, 9 de febrero de 1946.

periodos diferenciales para las franquicias a favor de las industrias que se consideraron de mayor significación.¹²⁴

Más adelante, señala el hecho de que muchas de las disposiciones de la mencionada ley no fueron aplicadas y otras quedaron alteradas por procedimientos legislativos o administrativos. El otorgamiento de exenciones totales a la mayoría de los gravámenes de carácter federal, experimentó restricciones severas.¹²⁵

4.1.6. La Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias

En 1955 se promulga la **Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias**¹²⁶, vigente hasta los años setenta. Nos inclinamos a pensar que esta nueva legislación obedecía a la intención de modificar los efectos negativos que en materia de balanza comercial estaba generando la industrialización debido a las elevadas importaciones de maquinaria, efecto que se agudizaría con la devaluación de 1954¹²⁷.

¹²⁴ Nafinsa- CEPAL , 1971: 170.

¹²⁵ En 1949 dejaron de otorgarse exenciones al impuesto sobre la renta a las concesiones renovadas y se limitó a una cifra aproximada del 40 por ciento para las empresas que por primera vez se acogían al régimen de incentivos fiscales. Desde 1948 quedó establecida la práctica de no conceder beneficios por más de cinco años. Por último, se creó un sistema de inspección sobre las empresas beneficiarias y se establecieron requisitos de porcentaje de insumos de valor agregado de origen nacional que debía satisfacer su producción (Nafinsa-CEPAL, 1971: 171).

¹²⁶ *Diario Oficial de la Federación*, 4 de enero de 1955; su Reglamento se publicó hasta el 2 de diciembre de 1955 en el DOF.

¹²⁷ El peso mexicano se deprecia 44.5 por ciento al aumentar de \$8.65 a \$12.50 por dólar.

Distinguía con mayor precisión las ramas industriales y el carácter de las empresas a las cuales se les otorga la protección¹²⁸. Entendía por “industrias nuevas” aquellas que estén dedicadas a la fabricación de mercancías que no se producen en el país, siempre que no se trate de simples sustitutos de otros que ya se elaboran. Y por industrias “necesarias” aquellas que tienen por objeto la elaboración de mercancías que se produzcan en el país en cantidades insuficientes para satisfacer el consumo nacional, siempre que el déficit sea considerable y no se deba a causas transitorias. Además de esta primera distinción en nuevas y necesarias, la Ley introducía otra clasificación en “básicas”, aquellas que producen materias primas, maquinaria, equipo y vehículos que sean primordiales para una o más actividades de importancia fundamental para el desarrollo industrial o agrícola del país; “semibásicas”, las que producen mercancías destinadas a satisfacer directamente necesidades vitales de la población, o que produzcan herramientas, aparatos científicos o artículos que puedan ser utilizados en procesos posteriores de otras actividades industriales importantes; y “secundarias”, las que fabrican artículos no comprendidos en los dos grupos anteriores.

Esta Ley, determinaba condiciones suplementarias para el otorgamiento de exenciones, como la exigencia de que los insumos importados no excedan del cuarenta por ciento del costo directo de fabricación y que el grado de elaboración en la planta sea como mínimo del diez por ciento.

¹²⁸ Esta Ley concede exención total o parcial de los siguientes impuestos: de importación, exportación, del timbre, sobre ingresos mercantiles en la parte correspondiente a la Federación y sobre la renta, en ningún caso superior al 40 por ciento.

Se mantiene la cláusula de "empresa más favorecida", que consiste en que una vez expedida una "declaratoria general", los empresarios dedicados a la misma actividad podrán acogerse a los beneficios otorgados por la Ley, aunque para gozar de las exenciones deberán tramitar una "declaratoria particular".

La **Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias** incluyó por primera vez disposiciones que tendían a reservar al Estado un papel más activo en la orientación de la inversión industrial y a evitar que se concedieran demasiados privilegios a industrias con márgenes de utilidad excesivos. Con todo, no podría afirmarse que se haya llegado a plantear una estrategia explícita de desarrollo industrial, entendida como un conjunto de objetivos, instrumentos y medidas estrictamente coordinados entre sí y con la política global de desarrollo.¹²⁹

4.2. Otras medidas que han beneficiado a la industria

4.2.1. Regla XIV de la Tarifa del Impuesto General de Importación

Promulgada en 1930, establecía un régimen preferencial para la adquisición de maquinaria y equipos en el exterior, permitiendo su ingreso libre de impuestos, con el fin de facilitar la creación de nuevas empresas o la ampliación y modernización de las instalaciones existentes.

¹²⁹ Hasta principios de la década de los sesenta no comenzaron de hecho a elaborarse los primeros planes generales de desarrollo (sin programas sectoriales específicos, salvo para la inversión pública (Nafinsa, 1973: 194 – 195).

4.2.2. *Tarifas ad valorem*

En 1947 se revisó la tarifa arancelaria, elevándola para asegurar sus efectos proteccionistas. Al año siguiente se fijan por primera vez en México, las *tarifas ad valorem* a la importación y se establece un dos por ciento de gravamen a las mercancías que ampara la *Regla XIV*. Pero no fue sino hasta 1953 cuando empiezan a restringirse los campos de aplicación de la *Regla*, con el objeto de hacerla más selectiva. Esta medida se debe principalmente a la intención de proteger y desarrollar industrias manufactureras que ya se encontraban en el país.

4.2.3. *Incentivos a la reinversión*

Hasta mediados de la década de los cincuenta, las empresas organizadas como sociedades mercantiles estaban facultadas a deducir hasta un 10 por ciento de sus ganancias para formar una reserva de reinversión exenta del pago del impuesto sobre utilidades distribuibles. En 1954 la cifra se elevó al veinte por ciento, y en 1958 al treinta por ciento para las empresas industriales. En dicho año se autorizó a la Secretaría de Hacienda a ampliar la deducción hasta un cien por ciento, a instancia de los interesados.¹³⁰

A partir de 1956, la ***Ley de Impuesto sobre la Renta*** adicionó un párrafo que permitía la exención hasta el cien por ciento del impuesto sobre ganancias distribuibles siempre y cuando fueran reinvertidas.

¹³⁰ Nafinsa-CEPAL, 1971: 197 – 198.

4.3. Exenciones fiscales en México

A continuación se presenta un breve panorama de las **exenciones fiscales federales** otorgadas entre 1940 y 1960 en los diferentes estados de la república.

El análisis de los datos proporcionados por el *Directorio de empresas industriales beneficiadas con exenciones fiscales, 1940 – 1960*, permite una visión del conjunto nacional así como de la situación de Nuevo León respecto al resto del país. Se ha complementado esta información con los estudios de García Caraveo¹³¹ y Vázquez Tercero.¹³²

En el régimen de exenciones fiscales como medio para estimular la industrialización en el nivel federal, se reconocen tres etapas

- 1) Desde 1939 hasta el fin del conflicto bélico en 1945, etapa en la que la preocupación dominante fue el fortalecimiento de las empresas incipientes. Se distinguió por la amplitud y generosidad de las franquicias, por la reducida escala de los requisitos y por la inclusión de criterios que dieron acceso a empresas de índole muy diversa. Los plazos de las exenciones eran relativamente cortos.
- 2) A partir de 1945, con la *Ley de Fomento de Industrias de Transformación* del 31 de diciembre de dicho año,¹³³ en la que los plazos concedidos fueron más prolongados y las exenciones se concedieron con más exigencia tomando en consideración la naturaleza de las actividades favorecidas y su importancia para la integración y desarrollo industriales.

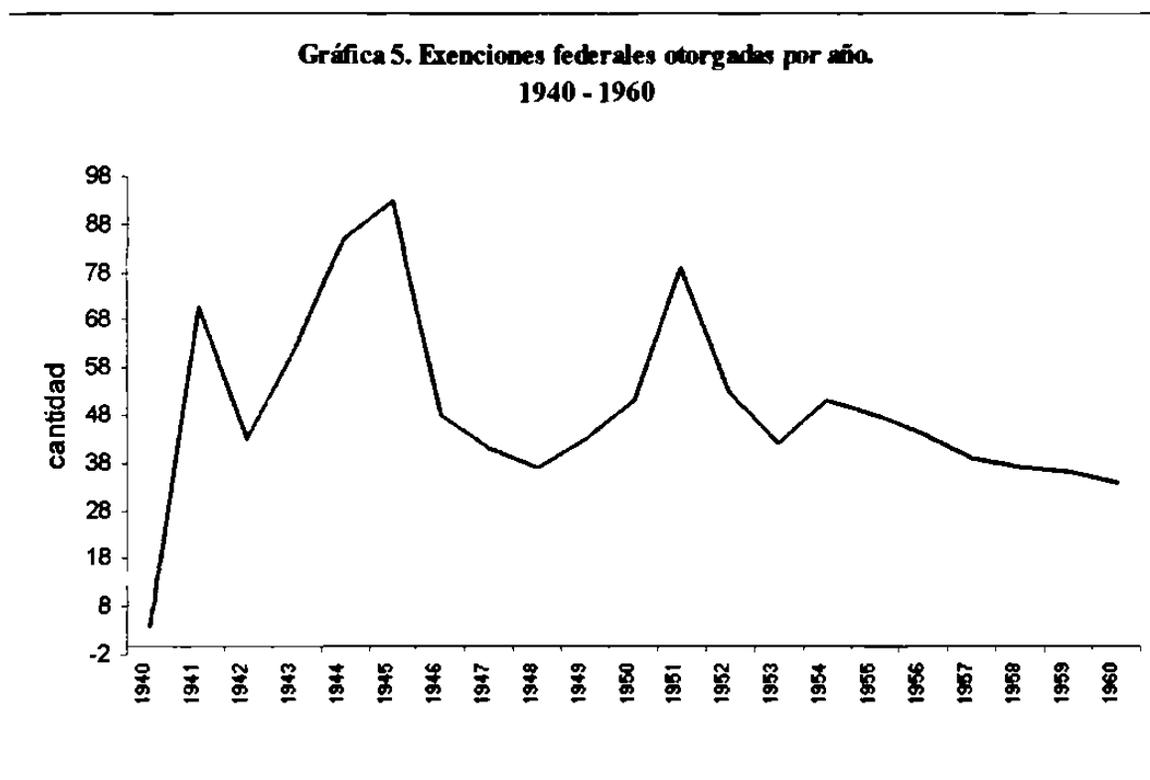
¹³¹ García Caraveo, 1957.

¹³² Vázquez Tercero, 1962.

¹³³ *Diario Oficial de la Federación*, 9 de febrero de 1946.

3) De 1955 en adelante, con la promulgación de la *Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias*.¹³⁴ En esta tercera etapa, la política de estímulo, manteniendo sus principios originales, continúa afinando sus criterios selectivos con base en la verificación de sus modalidades y de sus repercusiones en la práctica diaria.¹³⁵

La distribución del número de exenciones otorgadas entre 1940 y 1960 responde a los criterios predominantes en cada una de las etapas antes descritas. La gráfica 5 muestra claramente la evolución de dichas concesiones.



En promedio fueron otorgadas poco más de 49 exenciones por año, aunque con fluctuaciones según la época.

¹³⁴ *Diario Oficial de la Federación*, 4 de enero de 1955.

¹³⁵ Banco de México, 1961: 7 - 8.

La preocupación de incrementar rápidamente la base productiva ante las necesidades suscitadas por la coyuntura bélica lleva a que al primer año de haberse emitido la **Ley de industrias de Transformación**, se concedieran 71 exenciones. Tras el impulso inicial, en 1942 el número de beneficios fiscales desciende a 43 para volver a incrementarse en un *continuum* que tiene su máxima expresión en 1945 con 93 exenciones.

Las exigencias planteadas por la Ley de 1945, llevaron a un descenso en picada de la cantidad de concesiones la cual, con excepción de un aumento en el año de 1951¹³⁶, permanecerá baja por el resto del periodo.

Dada la dificultad que representaría separar en el análisis los tres periodos puesto que una misma empresa puede tener exenciones bajo leyes distintas o en tiempos diferentes según el producto de que se trate, tomaremos los veinte años comprendidos desde el primer decreto, a finales de 1939, hasta 1960.

En el periodo en estudio, 1041 empresas recibieron exenciones en impuestos de importación, impuesto sobre la renta y/o impuesto sobre ingresos mercantiles. En ocasiones los beneficios incluyeron todos los impuestos mencionados o solamente alguno; también se da el caso de que sólo se exima a uno o varios productos en particular, dentro de una gama más amplia producida por la empresa.

En términos numéricos, la entidad más beneficiada con exenciones fiscales fue el Distrito Federal, con cerca del 54 por ciento del total. Esto cabe esperarse no sólo por la concentración poblacional en esa región¹³⁷, sino por las facilidades para

¹³⁶ La guerra de Corea (1950 – 1953) planteó nuevas posibilidades para las industrias mexicanas, lo que justifica este aumento.

¹³⁷ En 1940 el Distrito Federal concentraba el 8.94 por ciento de la población, cifra que aumenta al 11.82 por ciento en 1950 y alcanza un 13.95 por ciento en 1960.

acceder a las dependencias gubernamentales y a la serie de trámites necesarios para la gestión de los distintos beneficios.

**Cuadro 11. Exenciones fiscales por región.
1940 - 1960**

	número	porcentaje
Regiones y estados	1041	100.00
Región I. (Industrial)	786	75.50
Distrito Federal	562	53.99
Estado de México	136	13.06
Nuevo León	88	8.45
Región II. (semindustrial)	115	11.04
Coahuila	22	2.11
Chihuahua	18	1.73
Jalisco	33	3.17
Puebla	18	1.73
Veracruz	24	2.31
Región III. (subindustrial)	140	13.47
Aguascalientes	1	0.10
Baja California	22	2.11
Campeche	5	0.48
Colima	1	0.10
Chiapas	4	0.38
Durango	6	0.58
Guanajuato	11	1.06
Guerrero	3	0.29
Hidalgo	9	0.86
Michoacán	6	0.58
Morelos	0	0.00
Nayarit	1	0.10
Oaxaca	2	0.19
Querétaro	5	0.48
Quintana Roo	0	0.00
San Luis Potosí	8	0.77
Sinaloa	10	0.96
Sonora	18	1.73
Tabasco	1	0.10
Tamaulipas	19	1.83
Tlaxcala	1	0.10
Yucatán	6	0.58
Zacatecas	1	0.10

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México (1961)

Una peculiaridad de la industria mexicana es su excesiva concentración geográfica en el centro del país, fundamentalmente el Valle de México, aunque existen ciertos desarrollos en el norte y occidente.

El Estado de México recibió el 13 por ciento de las exenciones y Nuevo León el 8.45 por ciento, siendo, junto con el Distrito Federal, los más beneficiados. Estas tres entidades conforman lo que *Nafinsa* y *CEPAL* han clasificado como la Región Industrial. (Ver cuadro 11). En conjunto, concentran más de las tres cuartas partes de la ayuda fiscal otorgada a la industria. El resto de los estados, salvo Jalisco (3.17 por ciento), no alcanzan más del dos por ciento cada uno.

Entre 1940 y 1960, de los 22 rubros registrados,¹³⁸ las plantas dedicadas a la elaboración de productos livianos o bienes de consumo recibieron el 24.11 por ciento de las exenciones y los bienes intermedios y de capital el 68.3 por ciento.

En el estudio de García Caraveo, que abarca hasta 1955, estos porcentajes eran del 33.7 y 66.3 por ciento, respectivamente. Ello refleja el avance del proceso sustitutivo de importaciones en el sector manufacturero así como la evolución y las características que va adoptando la política de exenciones tributarias.

El resto de los estímulos se distribuyen entre la industria extractiva (0.96 por ciento), cine y turismo (1.44 por ciento) y otras industrias¹³⁹ (5.19 por ciento).

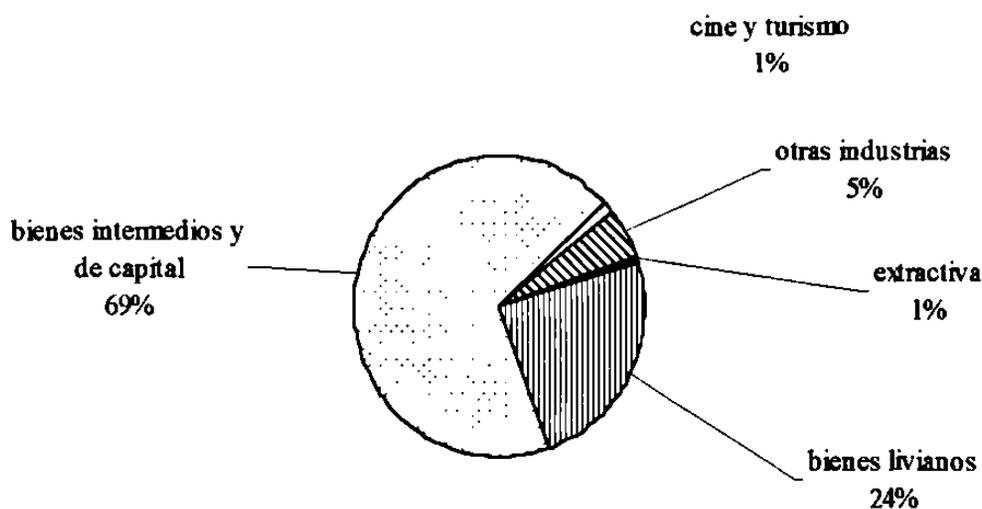
Dados los objetivos planteados por la política industrial, entre los que destacan el estímulo a la producción de nuevos artículos y la sustitución de aquellos que se

¹³⁸ Las exenciones se otorgaron no sólo a la industria manufacturera sino también a la extractiva, transporte aéreo, espectáculos y turismo.

¹³⁹ Bajo la denominación "otras industrias" se encuentran la relojería, joyería y manejo de metales y piedras preciosas, amazonas para lentes, artículos de escritorio, etc. (Clasificación propia del Directorio del Banco de México)

importaban, es explicable que las industrias tradicionales no recibieran tanto apoyo como las “nuevas” o las más innovadoras.

**Gráfica 6. Distribución de exenciones federales.
1940 - 1960**



Hasta 1950 resultaron beneficiadas, en especial, las ramas de productos metálicos, productos químicos, alimentos procesados, textiles y materiales de construcción. En esos tiempos se inició la producción de artículos como cerraduras y llaves, manufacturas de aluminio, sosa cáustica, ácido sulfúrico, solventes y aceites, productos farmacéuticos, entre otros, y se acabaron de consolidar industrias tradicionales como las de productos textiles y alimenticios.

Entre 1951 y 1955 se había reducido el número de exenciones otorgadas a esas últimas ramas, ocupando los primeros lugares los productos metálicos y químicos

y aumentando su importancia las empresas productoras de hierro y acero y artículos eléctricos¹⁴⁰.

La industria de extracción de minerales no metálicos recibió diez exenciones (Distrito Federal, Estado de México, Guanajuato, Hidalgo y Puebla), de las cuales la tercera parte no se llegaron a hacer efectivas, por lo que consideramos poco significativa su participación.

Cuadro 12. Exenciones federales por tipo de bienes y estados, 1940 – 1960

ESTADO	extractiva	bienes			Otras Industrias	Total
		bienes livianos	intermedios y de capital	cine y turismo		
Aguascalientes	0	0	1	0	0	1
Baja California	0	5	4	12	1	22
Campeche	0	5	0	0	0	5
Coahuila	0	4	17	0	1	22
Colima	0	1	0	0	0	1
Chiapas	0	3	1	0	0	4
Chihuahua	0	11	7	0	0	18
DF	5	96	412	3	46	562
Durango	0	2	4	0	0	6
Estado de México	1	32	101	0	2	136
Guanajuato	1	5	5	0	0	11
Guerrero	0	2	1	0	0	3
Hidalgo	1	2	5	0	1	9
Jalisco	0	11	22	0	0	33
Michoacán	0	1	5	0	0	6
Nayarit	0	1	0	0	0	1
Nuevo León	0	6	80	0	2	88
Oaxaca	0	1	1	0	0	2
Puebla	2	3	12	0	1	18
Querétaro	0	4	1	0	0	5
San Luis Potosí	0	3	5	0	0	8
Sinaloa	0	7	3	0	0	10
Sonora	0	13	5	0	0	18
Tabasco	0	1	0	0	0	1
Tamaulipas	0	10	9	0	0	19
Tlaxcala	0	1	0	0	0	1
Veracruz	0	14	10	0	0	24
Yucatán	0	6	0	0	0	6
Zacatecas	0	1	0	0	0	1
Total	10	251	711	15	54	1041
Porcentaje	0.96%	24.11%	68.30%	1.44%	5.19%	100%

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México (1961).

¹⁴⁰ Martínez de Navarrete, 1967: 98.

Cine y turismo también son poco considerables en proporción (sólo el 1.44 por ciento del total), pero es interesante el hecho de que se hayan otorgados tres exenciones para la producción de películas cinematográficas (que no llegaron a concretarse), ya que esta industria parecería no “encajar” en los propósitos de los estímulos fiscales. Las concesiones para servicios de hotel, que se concentran en Baja California muestran que éste ha sido uno de los primeros estados dedicados al turismo, considerado como “industria” desde los años cincuenta.

Entre los productos livianos destaca el rubro de alimentos con más del 50 por ciento y en el cual, salvo cuatro excepciones, prácticamente todos los estados recibieron exenciones. Le siguen en importancia los textiles e industria del vestido y el papel y productos de cartón.

Los bienes intermedios y de capital¹⁴¹ son sin duda los más favorecidos con estímulos fiscales, destacando los productos químicos con 176 exenciones, que se concentran en el Distrito Federal (105 exenciones), Estado de México (32) y Nuevo León (10). En este grupo se incluyen, además de todas las sustancias consideradas como productos químicos básicos, las fibras sintéticas, aceites de usos industriales, productos farmacéuticos, jabón y colorantes.

Es interesante destacar que el “auge” de la industria químico-farmacéutica tiene lugar después que el gobierno mexicano confisca durante la Segunda guerra mundial, los bienes de los súbditos de las potencias del eje. Esta industria, estaba

¹⁴¹ Dada la dificultad de separar las empresas en bienes intermedios y de capital, pues la mayoría produce artículos de uno y otro tipo, las consideramos en conjunto, como características de la segunda etapa de la sustitución de importaciones.

principalmente en manos extranjeras (alemanes en su mayoría), y por lo que podemos observar, en el periodo en estudio ha llegado a tener gran importancia.

Le siguen en número los productos metálicos (132 exenciones), los artículos eléctricos (118) y la maquinaria y equipo (106), los cuales, al igual que sucede con la mayoría de los productos, tienden a concentrarse en el Distrito Federal, el Estado de México y Nuevo León. Un vistazo al cuadro 12 nos permite observar que estos tres estados acaparan la producción de los bienes intermedios y de capital, al menos en término de número de exenciones.

Como ya se ha mencionado, la falta de un proyecto de desarrollo industrial sólido y bien definido en cuanto a sus propósitos y objetivos de largo plazo, llevó a que se estimulara casi cualquier tipo de actividad. Se otorgaron créditos, exenciones y múltiples facilidades a quien quisiera poner una empresa.

4.3.1. Viabilidad de las empresas industriales

El *margen de fracaso*¹⁴² de empresas industriales no fue poco considerable. Numerosas industrias no llegaron a hacer uso de la exención que les había sido concedida o no la usufructuaron todo el tiempo estipulado, por distintos factores entre los que se encuentran: a) no se llegó a instalar la planta; b) no se llegó a producir en escala industrial el producto para el cual se había otorgado la exención; c) quebró la empresa o se disolvió.

Ha sido consideradas dentro del grupo de las “fracasadas” todas aquellas empresas que no llegaron a hacer uso completo de su exención ya que esto

¹⁴² Llamamos así a la proporción de empresas que habiendo recibido una exención no la utilizaron, ya sea total o parcialmente.

significa que su vida media no rebasó los cuatro o cinco años e incluso, nunca llegaron a existir.

Cuadro 13. Empresas que no hicieron uso (total o parcial) de su exención, 1940 - 1960.

ESTADO	no	sí	Total	margen de fracaso
Aguascalientes	1	0	1	100.00%
Baja California	4	18	22	18.18%
Campeche	0	5	5	0.00%
Coahuila	1	21	22	4.55%
Colima	0	1	1	0.00%
Chiapas	2	2	4	50.00%
Chihuahua	2	16	18	11.11%
Distrito Federal	172	390	562	30.60%
Durango	0	6	6	0.00%
Estado de México	21	115	136	15.44%
Guanajuato	0	11	11	0.00%
Guerrero	2	1	3	66.67%
Hidalgo	2	7	9	22.22%
Jalisco	4	29	33	12.12%
Michoacán	3	3	6	50.00%
Nayarit	0	1	1	0.00%
Nuevo León	9	79	88	10.23%
Oaxaca	0	2	2	0.00%
Puebla	6	12	18	33.33%
Querétaro	2	3	5	40.00%
San Luis Potosí	1	7	8	12.50%
Sinaloa	2	8	10	20.00%
Sonora	2	16	18	11.11%
Tabasco	1	0	1	100.00%
Tamaulipas	7	12	19	36.84%
Tlaxcala	0	1	1	0.00%
Veracruz	7	17	24	29.17%
Yucatán	2	4	6	33.33%
Zacatecas	1	0	1	100.00%
Total general	254	787	1041	24.40%

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México (1961).

De las 1041 exenciones otorgadas en todo el país en el periodo de estudio, 254 no llegaron a concretarse, esto es, un 24.40 por ciento. Considerando este porcentaje como la *media nacional de fracaso*, vemos que en el Distrito Federal, donde se concentran más de la mitad de las exenciones, el *margen de fracaso* supera el 30

por ciento (por encima del promedio nacional), frente a un 15.44 por ciento del Estado de México y sólo un 10.23 por ciento de Nuevo León.

Lo anterior es significativo por lo que ya se mencionó antes sobre la mayor facilidad que tienen las industrias capitalinas de acceder a las exenciones, mientras que las de provincia que logran estos beneficios suelen ser empresas más consolidadas.

En el caso de Nuevo León, el cual se ha estudiado en detalle, de las 88 exenciones sólo nueve no llegaron a realizarse. En este estado, una parte importante de las empresas beneficiadas con exenciones federales tenían una larga tradición empresarial en la región¹⁴³ y más del 30 por ciento, formaban parte de grupos industriales.

Aguascalientes, Tabasco y Zacatecas no llegaron a hacer uso de ninguna de las exenciones concedidas; y Chiapas, Guerrero y Michoacán tuvieron un *margen de fracaso* del 50 por ciento y más. (Para información más detallada ver cuadros 1 y 2 en el anexo).

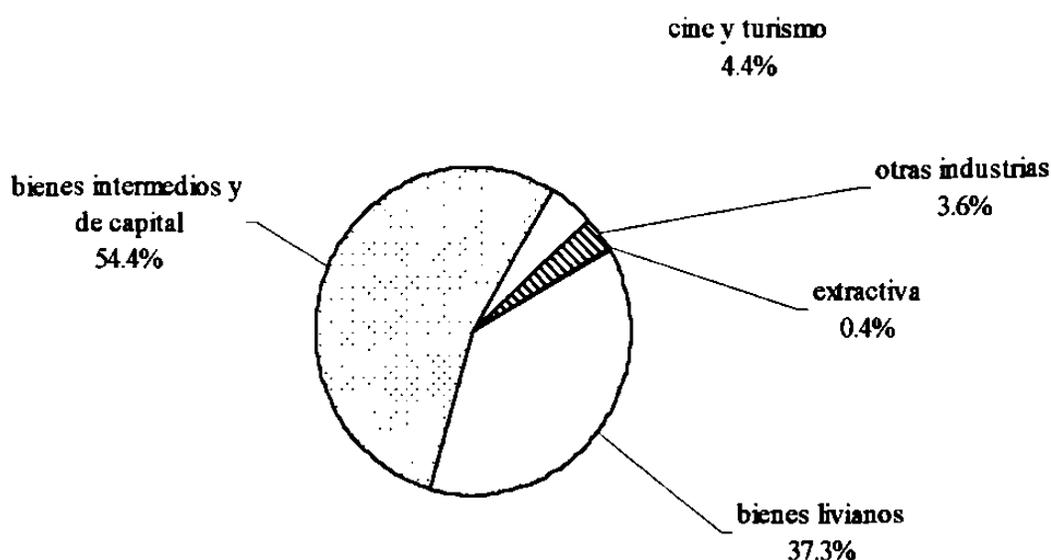
4.4. Exenciones federales a Nuevo León

Nuevo León se encuentra entre los estados que más se han beneficiado de la política de estímulos a la industria promovida por el gobierno mexicano en su afán de industrializar al país.

¹⁴³ El 61.36 por ciento de las empresas que recibieron franquicias federales también se vieron beneficiadas por exenciones estatales.

Entre 1940 y 1960 le fueron otorgadas 88 exenciones (el 8.45 por ciento del total nacional), ocupando el tercer lugar en número después del Distrito Federal y el Estado de México, entidades que conforman la llamada "región industrial".

**Gráfica 7. Distribución de exenciones federales a Nuevo León.
1940 - 1960.**



Sin embargo, la composición de los bienes para los cuales fueron otorgados los beneficios fiscales es sensiblemente diferente al del resto de la región (ver gráfica 78 en el anexo), predominando con más de un 90 por ciento, los bienes intermedios y de capital¹⁴⁴.

¹⁴⁴ La participación porcentual de los bienes intermedios y de capital en las exenciones recibidas por el Distrito Federal y el Estado de México fue de 73.3 y 74.36 por ciento, respectivamente, cifra sensiblemente menor a la de Nuevo León.

Le siguen los bienes livianos, con seis exenciones (6.8 por ciento) y dos concesiones (2.2 por ciento) a *otras industrias*, que en este caso fueron una fábrica de artículos funerarios y otra de lentes e instrumentos de óptica.

La industria extractiva así como el cine (espectáculos) y el turismo no recibieron ninguna exención.

Los datos hablan por sí mismos de la evidente especialización de Nuevo León (y más propiamente de Monterrey) en los bienes intermedios y de capital. La gráfica anterior permite a su vez distinguir dentro de el tipo de bienes, aquellos predominantes.

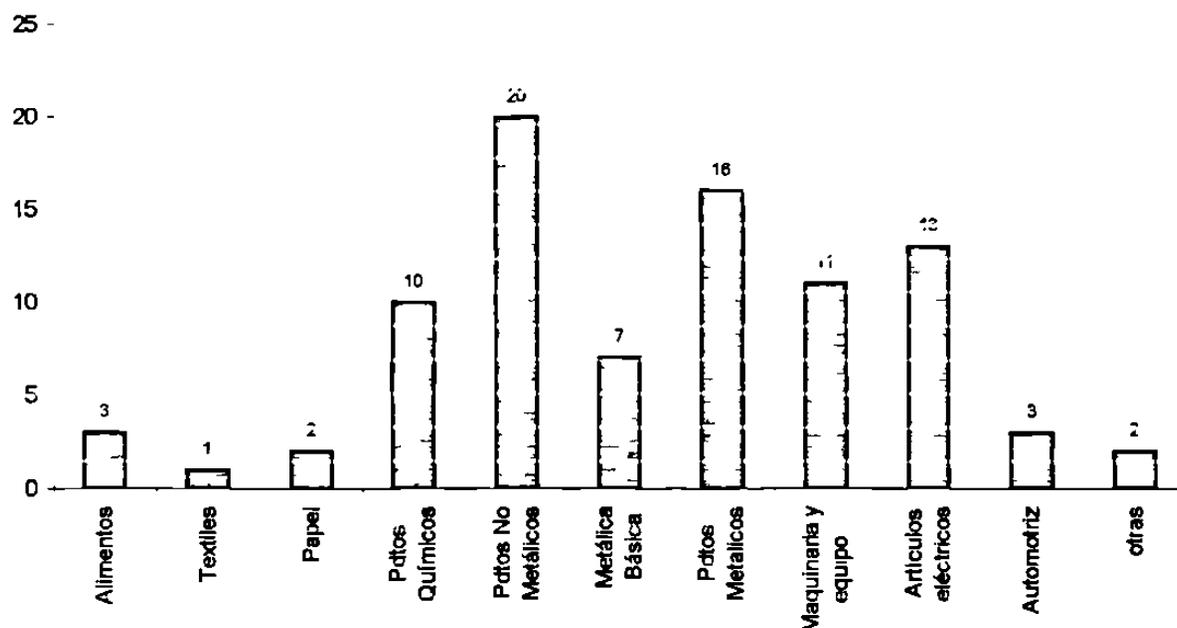
Entre los productos no metálicos se vieron beneficiados¹⁴⁵ establecimientos productores de ladrillos, yeso, cemento (materiales para la construcción, que tuvo un importante auge en ese periodo); vidrio y productos cerámicos (loza, azulejos, sanitarios, etc.)

Por su parte, en los productos metálicos predominan las tuberías de acero, estructuras, muebles metálicos y los implementos agrícolas.

Los artículos eléctricos así como la maquinaria y equipo son las ramas emergentes en el periodo. Se componen en un principio de productos más o menos básicos (lámparas, focos, repuestos, refacciones, bombas de diferentes clases), pero a medida que avanza el tiempo tienden a complejizarse llegando a producir refrigeradores, elevadores y electrodomésticos.

¹⁴⁵ Información detallada de las empresas beneficiadas y sus productos se encuentra en el cuadro 3 del anexo al capítulo 4.

**Gráfica 8. Exenciones federales a Nuevo León
por ramas, 1940 - 1960**



La mayoría de las exenciones incluyeron el total de los impuestos sobre ingresos mercantiles e impuestos sobre la renta (en algunos casos particulares, sólo determinado porcentaje o por un plazo pequeño), con excepción de la industria del cemento y la *Vidriera Monterrey*, que solamente recibieron exención de los impuestos para importación de maquinaria.

De las exenciones otorgadas a empresas nuevoleonesas, cerca del 30 por ciento benefició a los grandes grupos industriales, que desde entonces y hasta la actualidad, dominan el panorama económico- industrial de la región.

Posteriormente, se analizará el considerable desarrollo que dichos grupos experimentaron entre 1940 y 1960, al amparo de las exenciones y facilidades fiscales tanto federales como estatales.

Capítulo 5. Estímulos fiscales en Nuevo León

Antecedentes y evolución de la política industrial

La creciente importancia de la industria en Monterrey se remonta a finales del siglo pasado, y su desarrollo continua hasta la actualidad, siendo la segunda ciudad industrial de México.

La industrialización en Monterrey –núcleo de su vigoroso desarrollo capitalista- fue estimulada claramente por una política gubernamental estatal que pareció tener conciencia de la situación más global que rodeaba a Monterrey. El caso regiomontano es mostrativo de cómo la acción del Estado fue históricamente importante para el surgimiento de la industria en países que debían sufrir la agresiva competencia de naciones más avanzadas. (...) La política de Nuevo León en este sentido, básicamente la de Bernardo Reyes, se caracterizó por ofrecer una legislación que favorecía la instalación y/o la expansión de establecimientos manufactureros de todo tipo. Favores que, por supuesto, no excluían al capital extranjero, que gozó de las mismas condiciones que el local.¹⁴⁶

Esta política continuó y fue perfeccionándose con los gobiernos posrevolucionarios, influenciando en gran medida las características que adoptará el desarrollo industrial en Nuevo León, y más propiamente en Monterrey, bajo el modelo de la sustitución de importaciones.

El análisis de las concesiones otorgadas a lo largo del tiempo permite tener una panorámica de cómo se ha ido modificando la política en este sentido, así como la evolución del perfil industrial de la región expresado en las ramas más

¹⁴⁶ Cerutti, 1983: 115 – 116.

beneficiadas y, posteriormente, en los grupos que se originaron y desarrollaron después de 1927, hasta 1960.

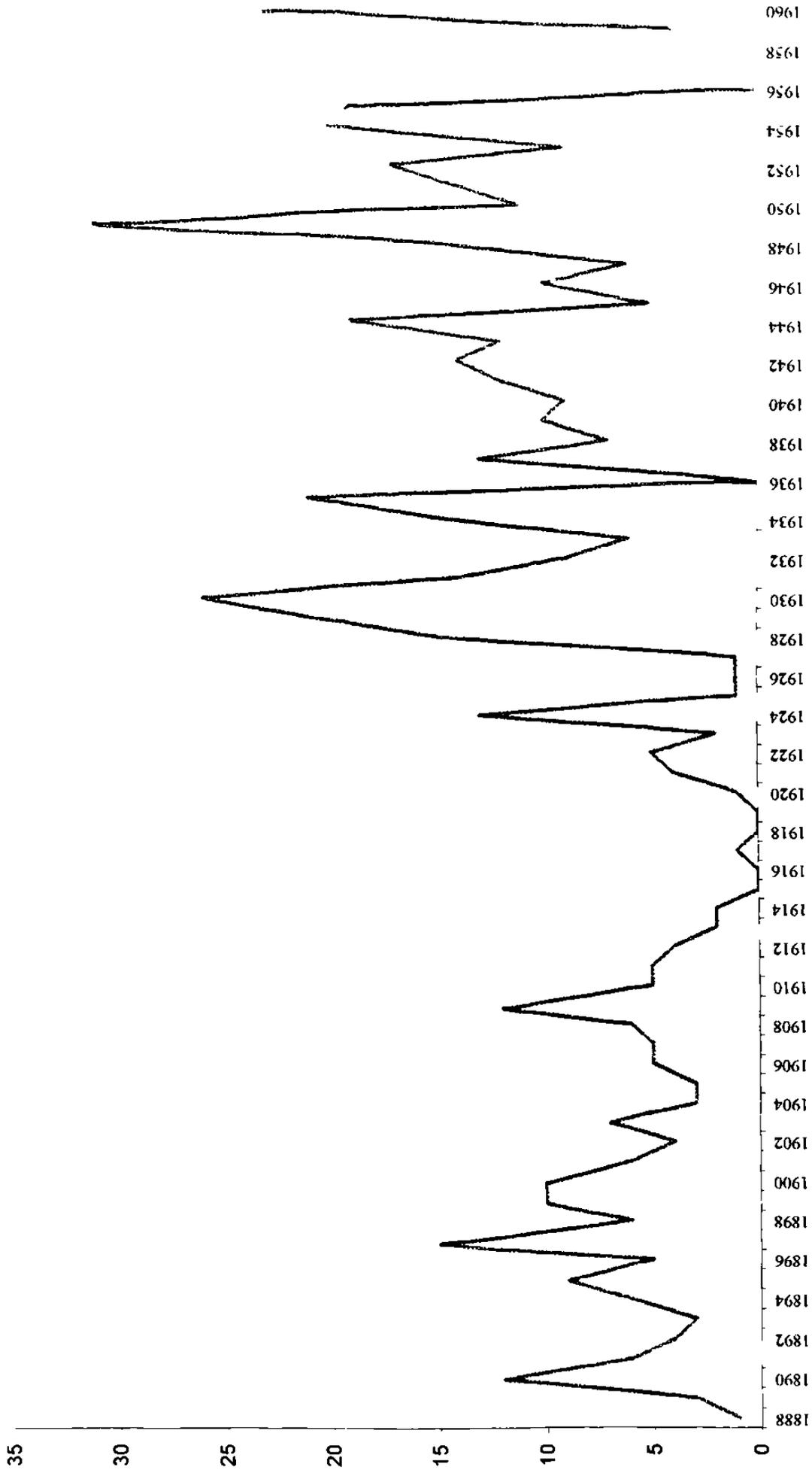
Hemos dividido en cuatro etapas las exenciones otorgadas desde el primer decreto emitido en 1888, hasta el año de 1960. Las divisiones responden a momentos marcados por los diferentes decretos y leyes. Estos periodos son:

- 1) 1888 – 1910. Periodo transcurrido desde la promulgación del primer decreto hasta los inicios de la Revolución.
- 2) 1911 – 1926. Desde el decreto del gobernador Viviano Villarreal, hasta el año anterior al primer ordenamiento con rango de Ley, para estimular la industria.
- 3) 1927 – 1939. Desde la promulgación de la **Ley de protección a la industria**, hasta antes de su modificación en 1940.
- 4) 1940 – 1960. Momento de gran crecimiento industrial que tiene lugar bajo el amparo de las modificaciones hechas a la antes mencionada *Ley de 1927*.

Para los primeros dos periodos se ha recurrido a estudios previamente realizados así como al *Catálogo de Concesiones del Archivo General del Estado de Nuevo León*. En los demás periodos, se ha obtenido información de las declaratorias de las concesiones que aparecen publicadas en el *Periódico Oficial del Estado de Nuevo León*.

La siguiente gráfica muestra la evolución de las exenciones a lo largo del tiempo. Puede observarse que, si bien el crecimiento de las concesiones a la industria no ha sido lineal y ascendente en todo momento, sí presenta mucho más movimiento después de la *Ley de 1927*, aunque con mayores altibajos.

Gráfica 9. Exenciones otorgadas en Nuevo León, 1888 - 1960.



Fuente: Periódico Oficial del Estado de Nuevo León.

La caída registrada a partir de 1910 se debe, sin duda, al conflicto revolucionario. El estancamiento entre 1925 y 1927 fue el periodo de ajuste entre la derogación del anterior decreto y la puesta en marcha de la nueva Ley así como de todo el aparato necesario para la aprobación de los estímulos. La brusca caída en 1936 se debió a factores políticos, dada la desconfianza de los empresarios ante el rumbo que estaba tomando la política del presidente Cárdenas¹⁴⁷.

Un último descenso tuvo lugar en 1956 y 1957, como efecto de la fuerte devaluación del peso durante el mandato de Adolfo Ruiz Cortines, que temporalmente frenó las inversiones industriales.

5.1. Antecedentes de la política de concesiones a la industria

5.1.1. Los decretos de 1888 y 1889

Hacia finales del siglo pasado en Nuevo León hubo dos decretos que otorgaron incentivos a la industria. El primero data de diciembre de 1888¹⁴⁸ y fue emitido por el gobernador Lázaro Garza Ayala. En éste, se exime por siete años del pago de impuestos a todo giro industrial que se establezca en los dos años siguientes a la fecha de expedición de la ley, cuyo capital exceda los mil pesos. Asimismo, a los capitales invertidos en el cultivo especial de plantas diferentes y en la formación de haciendas en terrenos no cultivados.

¹⁴⁷ Los empresarios regiomontanos se mostraron inconformes con ciertos aspectos del programa reformista de Cárdenas, como su política laboral, de corte marcadamente obrerista; la reforma agraria, las nacionalizaciones, etc. El tema más candente sería el laboral, llegando al punto álgido cuando la Junta de Conciliación y Arbitraje declaró legal la huelga de Vidriera Monterrey. Por primera vez en la historia de la ciudad, se convoca a un paro económico de dos días en protesta por la "invasión comunista rusa". (Véase Martínez Nava, 1984).

¹⁴⁸ *Periódico Oficial del Estado de Nuevo León*, 21 de diciembre de 1888.

El segundo decreto fue sancionado siendo gobernador el Gral. Bernardo Reyes, en noviembre de 1889¹⁴⁹. Contiene un artículo único en el que se "autoriza al Ejecutivo del Estado, para que en los contratos que celebre en el presente periodo constitucional sobre obras de utilidad pública, conceda exención de contribuciones, por un término que no pase de veinte años, dando cuenta al H. Congreso del Estado del uso que haga de esta autorización."

El criterio de "obras de utilidad pública", que dependía de su consideración como tal por parte del Ejecutivo, era aplicado en muchos casos a inversiones de carácter fabril, lo cual indica toda una postura con respecto a la promoción industrial¹⁵⁰.

A mayor capital invertido, mayor solía ser el periodo de exención fiscal: se entendía que una alta inversión demandaba tiempos más prolongados para la consolidación de la empresa en cuestión. Por lo menos éste era un argumento que utilizaban con suma frecuencia los solicitantes¹⁵¹.

El hecho de que la declaratoria de una inversión como "obra de utilidad pública" dependiera de alguna manera, del criterio del Ejecutivo, seguramente llevó a más de un empresario a entablar negociaciones con éste para acceder a sus beneficios.

Esta situación podría representar un antecedente importante de las relaciones y capacidad de negociación entre empresarios y gobierno. El continuo "estira y afloja", los negocios conjuntos con funcionarios del gobierno y el ejercicio del poderío económico como elemento de presión, entre otros mecanismos, constituyen prácticas que se convierten en tradicionales.

¹⁴⁹ *Periódico Oficial del Estado de Nuevo León*, 22 de noviembre de 1889.

¹⁵⁰ Cerutti, 1983: 134.

¹⁵¹ Cerutti, 1983: 116.

Tal capacidad negociadora, aunada a la tradición emprendedora y el poderío económico que poseen, permitirá a los industriales regiomontanos un mejor aprovechamiento de las políticas nacionales y estatales de estímulo industrial, así como de las oportunidades dadas por la coyuntura de la Segunda guerra mundial y el proteccionismo que la sucede.

5.1.2. Exenciones 1888 – 1910

Puesto que el interés de este trabajo se centra en el aspecto industrial del desarrollo económico de Monterrey, hemos agrupado bajo el rubro *otras* una serie de actividades que se consideraban *obras de utilidad pública*, puesto que beneficiaban directamente a la población. Nos referimos a

- 1) servicios básicos: abasto de agua (cuatro exenciones para presas, ojos de agua y extracción del vital líquido) y energía (una fábrica de gas y una planta para producir electricidad).
- 2) comunicaciones y transportes: instalación de la red telefónica y de una línea a Linares; construcción del ferrocarril y transporte de mercancía (cuatro exenciones en total).
- 3) servicios bancarios y relativos: un banco y dos exenciones para montes de piedad.
- 4) Almacenamiento: dos bodegas y un granero.
- 5) Servicios varios: lavandería, mensajería, publicidad, instalación de relojes, etc.

Por último, se incluyeron también una serie de industrias que no correspondían a ninguna de las ramas estudiadas o no especificaban su objeto, entre éstas, una fábrica de tamalina y otra de cartuchos para armas.

Ajenos al ramo industrial se encuentran también los espectáculos (ocho exenciones, en su mayoría para la apertura de teatros y salas de espectáculos, un casino, un hipódromo y otras variedades), turismo (la construcción de lo es actualmente el Hotel Ancira) y construcción (dos compañías dedicadas a construir edificios).

El cuadro que a continuación se presenta resume las exenciones otorgadas en cada una de las ramas industriales y otras¹⁵².

**Cuadro 14. Exenciones por ramas.
Nuevo León 1888 – 1910**

Rama	cantidad	porcentaje
Alimentos, bebidas y tabaco	35	23.97%
Textiles, vestido, cuero y calzado	13	8.90%
Madera y muebles	7	4.79%
Papel y editorial	2	1.37%
Hule y plásticos	1	0.68%
Productos químicos	18	12.33%
Productos no metálicos	21	14.38%
Metálica básica	8	5.48%
Productos metálicos	5	3.42%
Automotriz	5	3.42%
Industria extractiva	1	0.68%
Construcción	2	1.37%
Otras	19	13.01%
Espectáculos y turismo	9	6.16%
Total	146	100.00%

Fuente: Elaboración propia con datos del Catálogo de Concesiones del Archivo General del Estado de Nuevo León

Para propósitos comparativos, en el cuadro 14 se han señalado las ramas que posteriormente se analizarán con más detalle, pero que en este periodo podrían ser incipientes. Así, bajo productos químicos se encuentran clasificados jabón,

¹⁵² Información detallada se presenta en el cuadro 5 del anexo al capítulo 5.

cerillos y velas (que en conjunto representan más del cincuenta por ciento de las exenciones en esta rama), perfumes y aguarrás y otros productos como almidón y pasta combustible.

Entre los productos no metálicos abundan el cemento (seis exenciones), los ladrillos y la piedra artificial (siete exenciones), vidrio y azulejos, todos ellos materiales utilizados en la construcción.

Estas dos ramas, junto con la de alimentos, bebidas y tabaco, son las más importantes en términos numéricos, seguidos por los textiles y vestido.

Se percibe pues el predominio cuantitativo de establecimientos dedicados a la generación de bienes de consumo inmediato, destinados a las necesidades elementales de la población: vestimenta, alimentación, vivienda. En líneas generales, estos rubros son en los que se podía competir con las manufacturas extranjeras dado que las características de los productos o el sobreprecio que tendrían los importados (por razones de flete y seguros), hacen competitiva la producción regional¹⁵³.

Como puede observarse, ya desde el siglo pasado se incursiona en la producción de bienes intermedios y de productos con un grado mayor de elaboración que los productos livianos. Se producen artículos de fierro, válvulas, tuberías, vidrio y cemento, compuestos químicos como aguarrás y perfumes, energéticos, etc.

Lo que caracteriza, o mejor dicho, diferencia a Monterrey de otras ciudades que habían comenzado su producción industrial, es el hecho de la importancia que tiene la metalurgia, siderurgia y producción de artículos metálicos. Es decir, el surgimiento de un sector cada vez más amplio de establecimientos que generan metales, los transforman y producen artículos con este material. Establecimiento

¹⁵³ Cerutti, 1983: 119.

que darán origen a una larga cadena de proveedores / compradores relacionados con este sector.

Dichas industrias, cuya magnitud se manifiesta tanto en el monto de los capitales invertidos como por el uso de tecnología y una numerosa fuerza de trabajo, serán de gran trascendencia al moldear el perfil y futuro desarrollo industrial de la región. Nos referimos a establecimientos como la *Compañía Minera, Fundidora y Afinadora Monterrey, S.A. (1890)*¹⁵⁴, la *Gran Fundición Nacional Mexicana (1890)*, posteriormente *American Smelting and Refining Company (1906)*, la *Compañía Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey, S.A. (1900)*.

Otras industrias que se crean en este periodo, bajo los beneficios fiscales otorgados por el estado son la *Cervecería Cuauhtémoc (1890)*, la *Fábrica de Hilados La Fama (1895)*, la embotelladora *Agua Mineral del Topo Chico (1897)*, la *Fábrica de Cemento Portland (1905)* y la *Cía. Vidriera Monterrey (1909)*, por mencionar algunas¹⁵⁵.

Asimismo, se establecen el *Monte de Piedad (1895)*, los teatros *Juárez e Independencia (1898)* y el *Banco Mercantil de Monterrey (1899)*.

Ya desde este periodo se observa la concentración de establecimientos en la capital del estado, con cerca del ochenta por ciento de las concesiones¹⁵⁶. Le sigue Linares con cinco, Cerralvo y Santa Catarina con tres, Aramberri, San Nicolás de los Garza, San Pedro y Villa de Santiago con dos y otros municipios

¹⁵⁴ El año entre paréntesis indica la fecha en que le fue otorgada la concesión.

¹⁵⁵ Ver cuadro 1 en el anexo del capítulo 5.

¹⁵⁶ En los casos en que la localización del establecimiento no se especifica, se ha considerado como ubicado en Monterrey.

como Dr. Arroyo, Iturbide, Lampazos, Montemorelos y varios más con una exención. Las ramas a que se refieren dichas exenciones son: alimentos, materiales de construcción, principalmente ladrillos y cemento, y pozos de agua.

5.1.3. Exenciones 1911¹⁵⁷ – 1926

En el lapso revolucionario y posrevolucionario, hasta el año de 1926, sólo se tiene registro de cuarenta y un exenciones, bastante menos de la mitad respecto al periodo anterior¹⁵⁸. Esto es explicable por los inconvenientes suscitados por el conflicto armado, que además de escasez de insumos y problemas con la fuerza de trabajo, genera una gran incertidumbre para los inversionistas.

**Cuadro 15. Exenciones por ramas.
Nuevo León 1911 - 1926**

Rama	cantidad	porcentaje
Alimentos, bebidas y tabaco	9	21.95%
Textiles, vestido, cuero y calzado	3	7.32%
Madera y muebles	3	7.32%
Papel y editorial	1	2.44%
Hule y plásticos	0	0.00%
Productos químicos	2	4.88%
Productos no metálicos	3	7.32%
Metálica básica	1	2.44%
Productos metálicos	1	2.44%
Automotriz	2	4.88%
Industria extractiva	0	0.00%
Construcción	5	12.20%
Otras	5	12.20%
Espectáculos y turismo	6	14.63%
Total	41	100.00%

Fuente: Elaboración propia con datos del Periódico Oficial del Estado de Nuevo León.

¹⁵⁷ En 1911, siendo gobernador Viviano L. Villarreal, se dictó otro decreto de apoyo a las "obras de utilidad pública", en términos idénticos a los formulados por el Gral. Bernardo Reyes.

¹⁵⁸ El promedio de exenciones por año entre 1888 y 1910 fue de 6.3, cantidad que desciende a 2.5 de 1911 a 1926.

El número de exenciones comienza a disminuir desde 1913 hasta llegar cero en 1915, y mantenerse prácticamente así hasta 1921 (ver gráfica 9). En esos seis años sólo se otorgan dos concesiones, a la *Fábrica de Automóviles Monterrey* (1917) y a una pequeña fábrica de artefactos de madera (1920)¹⁵⁹.

La composición porcentual de las ramas se modifica considerablemente respecto al periodo anterior. Como puede observarse en el cuadro 15, alimentos, bebidas y tabaco mantienen su preeminencia, al igual que los textiles y el vestido. Destacan dos exenciones para la fabricación de cerveza (*Cervecería Cuauhtémoc, S.A.*¹⁶⁰ y *Fábrica de Cerveza Monterrey*); los molinos de harina y maíz (dos exenciones) y las galletas y pastas (*La Industrial, Fábrica de Galletas y Pastas, S.A.*).

Siguiendo el impulso expansivo de ciertos servicios, que como ya lo señalamos, comienza a darse desde fines del siglo anterior, en 1911 y 1913 se otorgan concesiones para la instalación de una red telefónica y una planta de energía eléctrica, respectivamente.

Los productos químicos bajan su participación a casi un tercio y los productos no metálicos a la mitad, destacando en el primer caso las exenciones para aguarrás y abonos, y en el segundo, para cemento, mármol y piedra artificial.

La metálica básica y los productos metálicos disminuyeron al mínimo, otorgándose sólo una concesión de cada uno.

Los rubros que experimentan un crecimiento considerable en los años posteriores a 1920 son, además de los alimentos y bebidas antes mencionados, la rama de la

¹⁵⁹ Ver Cuadro 2 en anexo.

¹⁶⁰ La *Cervecería Cuauhtémoc* representó la mayor inversión realizada en el periodo, ascendiendo a un millón de pesos en 1923, cuando se le otorga la exención.

construcción y los espectáculos¹⁶¹. En este periodo reciben los beneficios de la ley cinco establecimientos, dos de éstos para construir sus edificios de oficinas, y tres más dedicados a la construcción y urbanización de fincas.

Asimismo, seis salas de espectáculos reciben beneficios fiscales: varios teatros, entre ellos el *Edén* y el *Lírico*, y el *Casino Chino*.

Por último habría que añadir que el 85 por ciento de las concesiones se otorgaron a establecimientos en Monterrey; el resto se repartió entre Cerralvo (dos concesiones) y cuatro municipios más beneficiados con una exención cada uno: Santa Catarina, San Nicolás de los Garza, San Pedro Garza García y Gral. Terán.

Hasta este momento, no se observa una definición clara en la política de estímulos a la industria. Desde luego no había planeación alguna y se estimulaba prácticamente todo. Ya con la ley de 1927 se establecen criterios que van a proteger las empresas ya establecidas, lo que consideramos va a beneficiar a los grupos ya existentes, a los poderosos económicamente y a la pequeña industria.

5.2. La *Ley sobre protección a la industria*

Es en el año de 1927 cuando se emite la primera *Ley sobre protección a la industria, para reglamentar la fracción XXXIX del Artículo 63 de la Constitución Política del Estado*. Dicha ley fue dictada con un criterio económico (lo que eliminaba en parte la discrecionalidad dada al Ejecutivo), a la vez que introdujo la alusión a mejoras en las condiciones de los trabajadores. Este

¹⁶¹ Pareciera ser que las necesidades de diversión frente una realidad tan problematizada llevan a la proliferación de lugares para el esparcimiento de las multitudes.

ordenamiento, explícitamente declara el fomento industrial como de "utilidad pública".

A diferencia de los decretos anteriores, las franquicias se otorgarían no sólo a industrias nuevas sino también a aquellas que ampliaran sus actividades ya fuera creciendo en tamaño, capital o número de trabajadores empleados.

Asimismo, se podían acoger a la ley las empresas que tenían hasta más de cinco años en receso¹⁶².

Lo más novedoso de esta ley fue la inclusión del concepto de "industria nueva", considerando como tales:

- a) Las que produjeran un artículo distinto a los existentes;
- b) Las que introdujeran mejores métodos de producción y
- c) Las que ocuparan el décuplo de mano de obra de la más grande similar.

Por **artículo distinto** se entendía aquéllos que se compusieran hasta de un 75 por ciento de materias primas diferentes a las usuales o cuando su uso fuera diverso aunque la materia prima empleada fuera la misma. Asimismo, aquellos en los que se ahorrara hasta un 50 por ciento del tiempo o costo usual y a los que vinieran a sustituir a 3 o más artículos que cubrieran la misma necesidad.

Método mejor era aquél que en la producción ahorrara el 50 por ciento más de materia prima o de mano de obra, o del costo; o al que hiciera rendir la materia prima por lo menos un 25 por ciento más, o al que dejara un 25 por ciento menos de residuos. Y, finalmente, también se consideraba como mejor el método que

¹⁶² Con ello seguramente se pretendía hacer volver a la producción a industrias que de alguna manera habían visto perjudicadas sus actividades por la revolución armada y sus secuelas.

disminuyera los riesgos del obrero, o mejorara la higiene de la planta o la localidad.

La franquicia se concedía hasta por 20 años, y de 5 a 10 en el caso de ampliaciones. La exención era por el 75 por ciento de los impuestos estatales y municipales, previo estudio de cada caso. Asimismo, se fijaba un plazo para que la empresa iniciara la producción y también se exigían requisitos sanitarios y sujeción a reglamentos de policía.

5.2.1. Exenciones 1927 – 1939

Desde la promulgación de la primera Ley de promoción industrial hasta su modificación en 1940, fueron expedidas 158 concesiones¹⁶³, un promedio de doce por año¹⁶⁴, muy superior a los periodos anteriormente estudiados¹⁶⁵. El capital invertido en ese periodo ascendió a \$164,058,190.29 (pesos de 1960) lo que representa una inversión promedio de \$1,051,655.06 por empresa beneficiada¹⁶⁶.

La tendencia a su concentración en Monterrey alcanza un 90 por ciento si contamos a San Nicolás de los Garza y San Pedro Garza García como parte de lo que será el área metropolitana de Monterrey (que en este tiempo comienza ya a configurarse).

¹⁶³ Hablamos de concesiones y no de establecimientos beneficiados porque, dadas las características de la ley, puede darse más de una exención a una misma empresa, si aumenta su capital, su producción o introduce mejoras.

¹⁶⁴ Ver cuadro 3 en anexo.

¹⁶⁵ El promedio anual de exenciones otorgadas en los periodos 1888 – 1910 y 1911 – 1926 fue de 6.3 y 2.5, respectivamente.

¹⁶⁶ Se ha considerado el capital inicial cuando se trata de una empresa nueva y el capital invertido en el caso de ampliación de la planta o duplicación de la inversión inicial. Prácticamente se tiene el dato de todas las empresas con excepción de dos, que se han eliminado al calcular la inversión promedio.

Salvo excepciones, la mayoría de las concesiones otorgadas fuera de la capital del estado corresponden a despepitadoras de algodón y molinos de semilla de algodón y maíz (Anáhuac, Los Rodríguez y Sabinas Hidalgo, seis exenciones). Tres a materiales de construcción –ladrillos, block y mármol-, en Pesquería, Montemorelos y Lampazos; una beneficiadora de metales en Cerralvo y otra para hierro laminado en Linares.

La ramas tradicionales como alimentos, bebidas y tabaco, así como la industria textil siguen predominando, registrándose un aumento considerable de esta última. En estas ramas podríamos resaltar industrias como *la Fábrica de Dulces y Chocolates La Imperial* (1935); una nueva exención a *La Industrial, Fábrica de Galletas y Pastas*, por un aumento en su capital; y la instalación de la fábrica de camisas *Manchester* (1939)¹⁶⁷.

**Cuadro 16. Cantidad de exenciones e inversión por ramas.
Nuevo León 1927 – 1939**

Rama	cantidad	porcentaje	Inversión*	Porcentaje
Alimentos, bebidas y tabaco	32	20.25%	28,830,261.83	16.79%
Textiles, vestido, cuero y calzado	31	19.62%	12,315,504.62	7.17%
Madera y muebles	3	1.90%	1,319,531.25	0.83%
Papel y editorial	9	5.70%	11,523,684.23	7.35%
Hule y plásticos	5	3.16%	2,319,852.87	1.44%
Productos químicos	15	9.49%	5,270,826.45	2.99%
Productos no metálicos	18	11.39%	22,847,399.04	15.32%
Metálica básica	4	2.53%	29,984,057.48	17.94%
Productos metálicos	15	9.49%	4,088,957.18	2.61%
Maquinaria y equipo	2	1.27%	285,867.92	0.21%
Artículos eléctricos	11	6.96%	11,201,778.52	6.80%
Automotriz	2	1.27%	88,850.00	0.06%
Industria extractiva	1	0.63%	225,225.23	0.12%
Construcción	0	0.00%	0	0
Otras	6	3.80%	24,322,859.19	13.67%
Espectáculos y turismo	4	2.53%	9,433,534.46	6.70%
Total	158	100.00%	164,058,548.50	100%

* pesos de 1960.

Fuente: Elaboración propia con datos del Periódico Oficial del Estado de Nuevo León

¹⁶⁷ Información detallada de las empresas exentas en cuadro 6 del anexo.

Como puede observarse, las ramas que recibieron el mayor número de exenciones no necesariamente concentraron montos proporcionales de capital. Los productos livianos se beneficiaron con poco más del cincuenta por ciento de las concesiones pero en inversión mantuvieron participaciones inferiores (33.58 por ciento) con excepción del papel.

Madera y muebles disminuyen su importancia mientras que las editoriales, papel y productos de papel se incrementan. Es en este periodo que se establecen las fábricas de bolsas, papel y cartón que hasta la fecha se mantienen entre las mayores productoras del país. Nos referimos a *Bolsas Maldonado* (origen del grupo *Copamex*); *Artefactos de Papel*, de la familia Guajardo; y *Empaques de Cartón Titán*, de las familias Garza Sada (posteriormente parte del grupo *Alfa*).

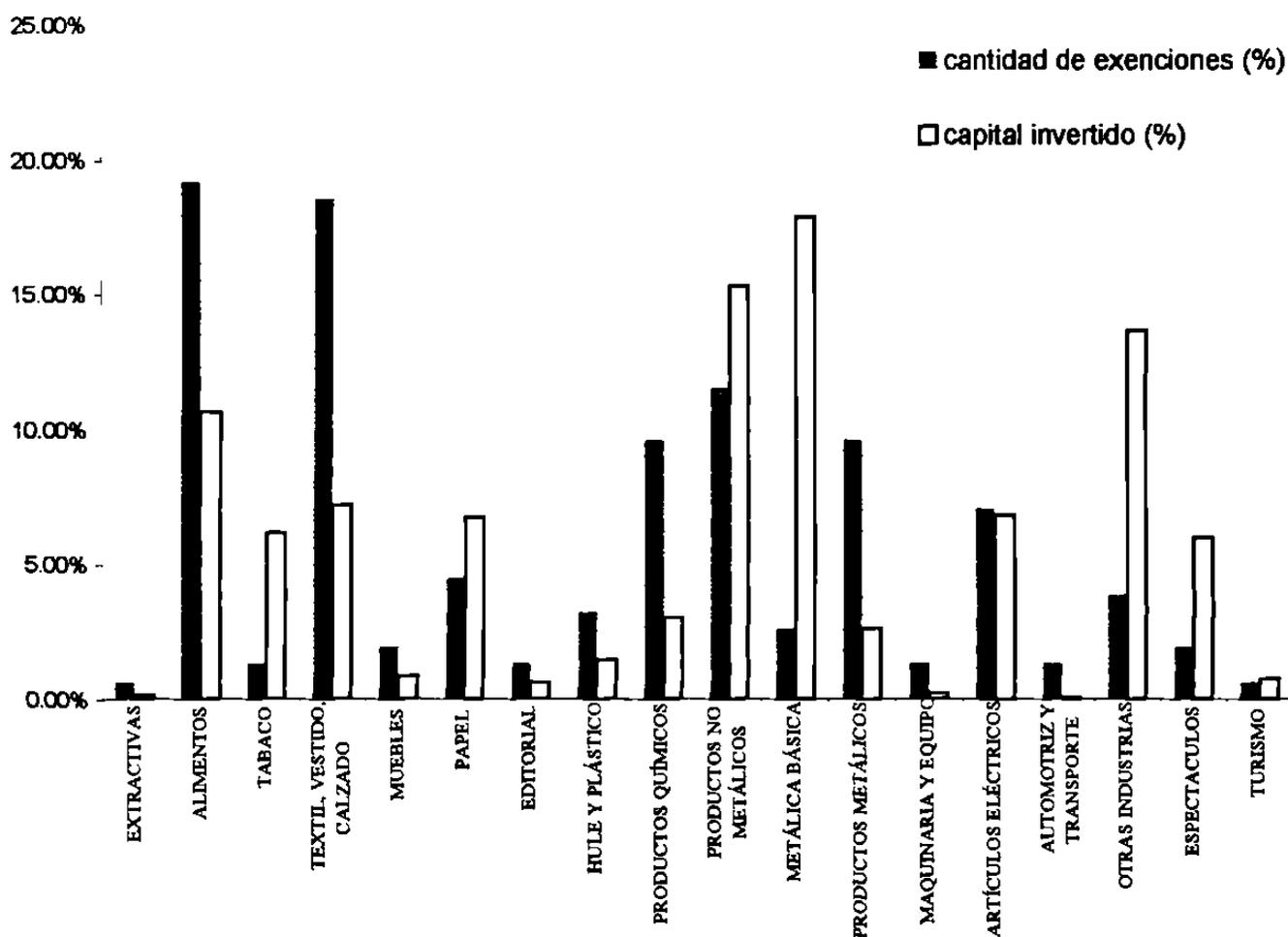
Los productos químicos recuperaron la importancia que tuvieron en el primer periodo (en cantidad de exenciones, más su aporte económico sigue siendo menor) aunque modificando notoriamente su composición. Mientras que en años anteriores cerillos, velas y jabón eran los más importantes junto con productos químicos de elemental elaboración, como aguarrás y perfumes, ahora las pinturas y esmaltes y productos químicos elaborados, son los principales de la rama. Entre éstos están la sosa cáustica, ácido sulfúrico y muriático, acetilenos, abonos químicos y demás.

De los bienes intermedios y de capital sobresalen los productos no metálicos y la metálica básica por su concentración de capital, superior al número de concesiones recibidas.

Los productos no metálicos reciben más del 11 por ciento de las exenciones, representando el 15.2 por ciento de la inversión. Al igual que sucede con los

químicos, hay una modificación en los productos que componen el ramo. El vidrio y los artículos de este material acaparan una tercera parte; en este periodo destacan las exenciones a grandes empresas productoras de este materia como la *Vidriera Monterrey* (1933), *Vidrio Plano* y *Cristalería* (1937). Le siguen los ladrillos y los artículos cerámicos: azulejos, lavabos, baños, etc.; recibiendo los beneficios de la Ley la *Fábrica de Ladrillos Industriales y Refractarios* (1928), entre otras.

Gráfica 10. Relación entre la cantidad de exenciones y el capital invertido por ramas. Nuevo León 1927 - 1939.



La metálica básica tiene un bajo número de exenciones aunque cuantiosas en términos de capital. Sólo baste mencionar la *American Smelting and Refining Co.* (1928), con una inversión de dos millones 600 mil pesos y la *Cía. Fundidora de Zinc Monterrey* (1931), con un millón de pesos¹⁶⁸.

La gráfica anterior es ilustrativa de la concentración o dispersión de las inversiones en las distintas ramas.

La manufactura de productos metálicos, cuyos insumos son provistos en su mayoría por las fundidoras de la región, cobran renovada importancia, obteniendo cerca del 10 por ciento de las exenciones, sin embargo, ninguna inversión alcanzó los 800 mil pesos. En su mayoría, son pequeñas fábricas entre las que sobresalen los clavos, muebles metálicos y de oficina (escritorios, archiveros); estufas, artículos troquelados y tuberías.

Se observa en este periodo la emergencia de dos “nuevas” ramas: maquinaria y equipo y artículos eléctricos, aunque la primera de éstas aún muy incipiente (maquinaria industrial y para carpintería, muy rudimentarias y de baja inversión en capital). Entre los artículos eléctricos abundan las lámparas y anuncios luminosos, pero también hay fonógrafos y radios, refrigeradores, focos y baterías. Algunas de las empresas beneficiadas fueron: *Lámparas Eléctricas Mexicanas, S.A.*(1930) y *Focos Mexicanos, S.A.* (1935).

Desde 1927, con la nueva **Ley**, la construcción desaparece del panorama de las exenciones.

¹⁶⁸ *Periódico Oficial del Estado de Nuevo León*, varios números.

Bajo el rubro *otras industrias*, tenemos una fábrica de juguetes, una de gasas y artículos para cirugía y una lavandería. Asimismo, una pequeña planta de energía eléctrica y una compañía de gas. Todas representan inversiones pequeñas con excepción de esta última (cuyo capital inicial fue de dos millones 500 mil pesos), que es la que hace elevarse la gráfica.

En 1931, la *Cía. Mexicana de Gas*¹⁶⁹ recibe la concesión para el gasoducto que, desde el sur de los Estados Unidos, abastecerá de este energético a Monterrey. Ésta es, junto con la *American Smelting and Refining Co.*, una de las más fuertes inversiones en el periodo.

Para finalizar, los espectáculos y el turismo compensan su poca participación con elevadas inversiones pues implican construcción de inmuebles, para lo que se requieren cantidades considerables. En este tiempo, se construyó la Plaza de Toros (1937), tres teatros (1939), y se otorgó una concesión para la explotación del paseo turístico de la mesa de Chipinque (1933).

5.3. Ley sobre Franquicias a la Constitución de Nuevas Sociedades Anónimas

Además de la *Ley sobre Protección a la industria*, proporciona ventajas a las empresas la *Ley sobre Franquicias a la Constitución de Nuevas Sociedades Anónimas*, de mayo de 1934. Su objeto beneficiaba exclusivamente a las sociedades industriales o las que fomenten la industria en la entidad. Eximía el

¹⁶⁹ Esta Compañía la integran varias industrias para garantizar sus requerimientos de abasto energético y disminuir costos de producción. Como se vio en el capítulo anterior, la introducción del gas pondrá a los industriales regiomontanos en una situación privilegiada frente al resto del país.

pago del 75 por ciento de los derechos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad, a los inmuebles en que se establece la fábrica o el organismo de fomento industrial. La condición era que en el plazo de un año se comprobara que la sociedad no había dedicado los inmuebles a otro propósito.

Esto explica en gran medida la cantidad de empresas que se registran en 1936¹⁷⁰, en su mayoría del grupo relacionado con la *Cervecería Cuauhtémoc*. Dichas empresas originalmente formaban parte de la Cervecería, como departamentos de producción que posteriormente se independizan¹⁷¹.

5.4. Ley sobre protección a la industria, para reglamentar la fracción XXXIX del Artículo 63 de la Constitución Política del Estado

En diciembre de 1940, se reforma la *Ley sobre protección a la industria, para reglamentar la fracción XXXIX del Artículo 63 de la Constitución Política del Estado* (promulgada en 1927). Aunque el texto es básicamente el mismo, introduce la posibilidad de reclamo de aquellos que se consideren afectados por el establecimiento de una nueva industria, ya que toda solicitud se publicará tanto en el Periódico Oficial como en los diarios de la localidad.

En esta "nueva ley", se extienden los beneficios a otros campos: se consideran como industrias nuevas las de transportes, cuando explotan nuevos medios o nuevas rutas, las extractivas cuando mejoran los métodos o explotan un recurso

¹⁷⁰ Ver el crecimiento y diversificación de los grupos en el Capítulo 6.

¹⁷¹ Nos referimos a la producción de materias primas, envases de vidrio, empaques y mantenimiento de maquinaria, que dan lugar a *Malta, S.A, Vidrio Plano, S.A, Fomento de Industria y Comercio, S.A, Empaques de Cartón Titán, S.A. y Fábricas Monterrey, S.A.*, respectivamente.

no utilizado antes, las que industrializan la agricultura y las que fomentan el turismo por nuevos procedimientos.

El poseedor de una exención puede prorrogarla hasta un periodo máximo de veinte años, así como los plazos para iniciar la producción o para producir utilizando toda su capacidad instalada. Es posible también **transferir** la concesión a empresas filiales o subsidiarias. Asimismo, al aumentar la línea de producción o erigir una planta nueva, puede solicitarse otra exención de impuestos para el nuevo artículo o la nueva fábrica. La concesión se conserva si cambia la razón social de la empresa.

Las nuevas instalaciones industriales similares a cualquiera de las ya establecida sólo podrán gozar de las franquicias otorgadas por la Ley:

- I. Cuando su capital no sea mayor que una quinta parte del de la planta más pequeña similar, que exista en el Estado o su producción se encuentre en igual proporción.
- II. Cuando tengan un capital cuando menos igual al doble del invertido en la planta similar más grande que exista en el Estado, o produzca más del doble o dé ocupación a más del doble de obreros que la planta más grande, similar, que exista en el Estado.

Por último, cuando una industria pretenda los beneficios de protección, y los tenga a su vez de otra ley federal, queda al juicio del propio interesado elegir cuáles disposiciones se aplicarán en los casos de incompatibilidad.

Del recuento de los decretos y leyes de estímulo a la industria podemos observar que Nuevo León se adelantó a los demás estados, siendo la ley promulgada en 1927, la más antigua de las leyes específicas de estímulo a la industria¹⁷². Además, debemos considerar que sus antecedentes se remontan al siglo pasado con los decretos emitidos desde 1888.

5.4.1. Exenciones 1940 – 1960

En términos “formales” se reconoce el inicio de la sustitución de importaciones, como adopción de un modelo de desarrollo basado en la industrialización, hacia el año 1940¹⁷³. Las dos décadas siguientes se caracterizarán por un notable crecimiento económico, así como por un aumento del número de exenciones.

En estos años, se eximen del pago de impuestos a 252 empresas, aunque en algunos casos se trata de prolongaciones de exenciones anteriores o traspaso a filiales. Por ello, sólo se tiene registro de las inversiones de 238 industrias que ascienden a \$919,134,966.37. El promedio de inversión anual se triplicó respecto al lapso antes estudiado, no obstante, la cantidad de concesiones otorgadas por año se mantuvo casi igual, lo que indica la presencia de inversiones más cuantiosas.

Sólo cinco municipios fuera del Área Metropolitana recibieron una exención cada uno (Aramberri, El Cercado, Los Herreras, Linares y Sabinas Hidalgo) y dos el

¹⁷² Ver listado de leyes de fomento a la industria en el anexo de la introducción.

¹⁷³ Aunque, como hemos visto, ya desde 1927 se considera el fomento industrial como de “utilidad pública”.

poblado de Montemorelos, cantidad que no llega siquiera a un tres por ciento del total.

Estas exenciones en los municipios "rurales" se concedieron en su mayoría a bienes de consumo inmediato: empacadoras de naranjas, concentrados de frutas, telas, materias primas para hilados y ropa. Y una exención para fabricar ladrillos.

En este tiempo, se observa un decrecimiento considerable de la importancia porcentual que representan los bienes de consumo básico: alimentos, bebidas y tabaco disminuyen a casi la mitad y los textiles e industria del vestido, una tercera parte. Sin embargo, la cantidad de exenciones no dice tanto como quisiéramos. El análisis detallado del capital invertido revela inversiones proporcionalmente superiores al periodo anterior, ya que entre las 27 concesiones otorgadas se encuentran dos importantes empresas de bebidas gaseosas, la *Canada Dry de Monterrey* (1946), cuyo capital inicial supera el millón de pesos¹⁷⁴ y *Pepsi Cola, S.A.* (1948). En el ramo alimenticio se encuentran la nueva fábrica de los hermanos Santos, *Galletera Mexicana* (1949), con una inversión de cinco millones; *Harinera Monterrey* y *La Industrial, Fábrica de Galletas y Pastas*, que aumentan su capital al doble del inicial, *Malta*, que lo incrementa a seis millones; *Anderson Clayton* (1949), fabricante de margarinas, cuya primera inversión asciende a siete millones, y *Cafés Solubles Monterrey* (1960), con tres millones. Resalta, en contraste con este tipo de industrias, las concesiones recibidas por pequeñas empacadoras de naranjas, despepitadoras de algodón, molinos, etc., que en muy pocos casos alcanzan los 100 mil pesos de capital.

¹⁷⁴ Para facilitar las comparaciones todas las cantidades están expresadas en pesos de 1960.

**Cuadro 17. Cantidad de exenciones e inversión por ramas.
Nuevo León 1940 – 1960**

Rama	cantidad	porcentaje	Inversión*	porcentaje
Alimentos, bebidas y tabaco	27	10.71%	102,289,691.20	11.13%
Textiles, vestido, cuero y calzado	33	13.10%	52,199,928.50	5.68%
Madera y muebles	9	3.57%	17,153,426.83	1.87%
Papel y editorial	14	5.56%	58,591,462.72	6.37%
Hule y plásticos	11	4.37%	26,870,188.82	2.92%
Productos químicos	22	8.73%	25,610,105.91	2.79%
Productos no metálicos	26	10.32%	234,210,756.38	25.48%
Metálica básica	7	2.78%	104,723,126.87	11.39%
Productos metálicos	47	18.65%	103,011,864.02	11.21%
Maquinaria y equipo	21	8.33%	63,054,232.77	6.86%
Artículos eléctricos	11	4.37%	90,980,597.60	9.90%
Automotriz	3	1.19%	6,907,310.54	0.75%
Industria extractiva	1	0.40%	456,621.00	0.05%
Otras	9	3.57%	15,157,473.09	1.65%
Espectáculos y turismo	11	4.37%	17,918,180.11	1.95%
Total	252	100.00%	919,134,966.37	100.00%

* pesos de 1960.

Fuente: Elaboración propia con datos del Periódico Oficial del Estado de Nuevo León.

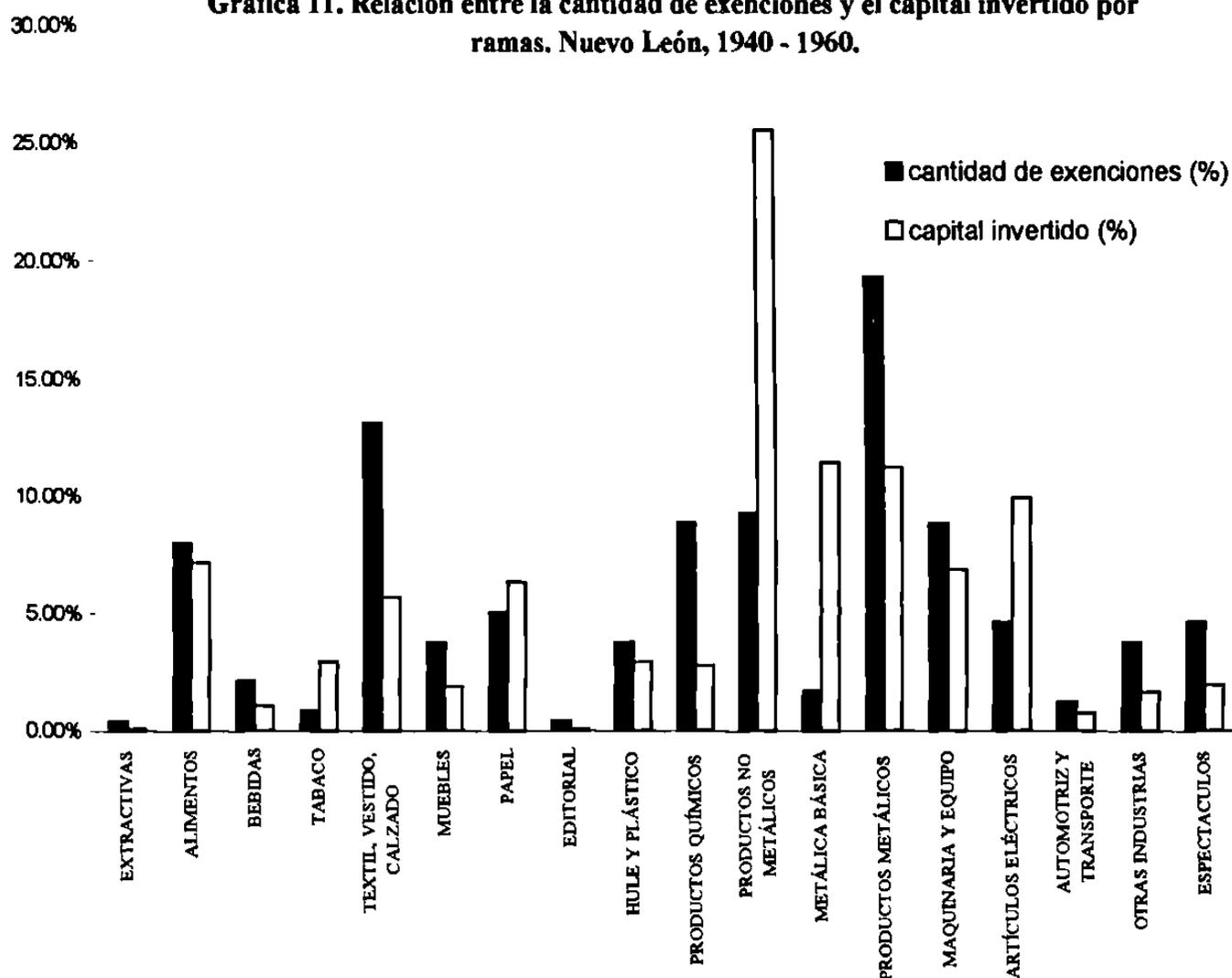
Comienza a observarse de manera más fehaciente la tendencia hacia la concentración de capital estimulada por la concesión de exenciones a las grandes empresas o a las muy pequeñas¹⁷⁵.

Los artículos de madera y muebles tienen un ligero repunte al igual que hule y plásticos; mientras que la participación de papel y editorial permanece similar al periodo anterior. Con excepción de *Muebles, S.A.* (1941) cuya inversión ascendió a dos millones de pesos, ninguna otra empresa en el ramo de madera y muebles fue de gran trascendencia. Lo contrario sucede con el ramo del papel, en donde todas las grandes productoras recibieron los beneficios de la Ley, algunas por aumento de capital o por nuevas plantas, con inversiones de dos millones de

¹⁷⁵ Información detallada sobre inversiones por empresa y rama se presenta en el cuadro 7 del anexo.

pesos (*Milprint de México*, 1955); tres millones (*Productora de Papel*, 1943 y *Empaques de Cartón Titán*, 1950) y hasta cerca de trece millones (*Celorey*, 1955). Entre los bienes intermedios y de capital, los productos químicos no varían significativamente su posición respecto al periodo anterior. Otra rama cuya importancia permanece más o menos igual es la industria automotriz, aunque con un ligero repunte en sus inversiones.

Gráfica 11. Relación entre la cantidad de exenciones y el capital invertido por ramas. Nuevo León, 1940 - 1960.



La máxima concentración se observa en la metálica básica y en los productos de minerales no metálicos; la primera, con menos del tres por ciento de los establecimientos beneficiados, aportó el 11.39 por ciento del capital. Los no metálicos, que decrecen en la proporción de exenciones respecto al periodo anterior, acapararon poco más de la cuarta parte de los capitales desembolsados, con sólo la décima parte de las concesiones.

Sobresalen considerablemente los productos metálicos con un porcentaje mayor al 18 por ciento del total de las exenciones, más del triple en número que en el periodo anterior¹⁷⁶. La relación establecimientos/capital invertido diluye la concentración de capital debido a que coexisten múltiples fábricas pequeñas y medianas que producen clavos, grapas, herrería, válvulas, tubería y artículos de lámina en general, en pequeña escala cuyos capitales no son significativos comparados con las grandes empresas.

En estos años, más que nuevas empresas se distinguen las antiguas que ante la creciente demanda de sus productos, aumentan su capital y/o su planta productiva. En este caso tenemos a la *Cía. Mexicana de Clavos* que en 1940 aumenta su capital de 50 a 300 mil pesos, para alcanzar el millón y medio en 1954. *Corcho y Lata de Monterrey* amplía el plazo de su exención (1941) y diez años después incrementa su inversión a un millón. *Troqueles y Esmaltes* (1942) amplía también su plazo y en 1960 llega a tener un capital de 15 millones.

Otra empresa que experimentó un crecimiento meteórico en el periodo fue *Industrias Monterrey*¹⁷⁷ (cuya primera exención como *Centro Mercantil de*

¹⁷⁶ 15 exenciones de 1927 a 1939.

¹⁷⁷ Posteriormente *IMSA*.

Monterrey data de 1933), la cual aumenta su capital de cuatro a doce millones en 1954 para duplicarlo en 1960.

Las crecientes necesidades de una industria en expansión aumentan la demanda de maquinaria, refacciones y servicios relacionados con la reparación y mantenimiento de la planta industrial. Es por ello que la rama de maquinaria y equipo adquiere un mayor dinamismo, manifiesto en el aumento de más de un décuplo en la cantidad de exenciones recibidas y un 6993.49 por ciento en capital invertido (el capital promedio por empresa invertido entre 1927 y 1939 fue de \$142,933.96 aumentando a \$3,002,582.51 en los siguientes veinte años).

La tendencia que se ha venido destacando a lo largo de este trabajo, se vuelve a hacer presente: de las 21 exenciones, nueve son establecimientos de un capital considerable, mientras que el resto son pequeñas y medianas fábricas de implementos agrícolas, bombas de diferentes clases y refacciones. Entre los grandes capitales destacan empresas como *Fabricación de Máquinas*, (1944 y 1960, con un aumento de 14 millones), *Talleres Industriales* (1948), con poco más de un millón, y *Peertes Tisa* (1954, más de siete millones), pertenecientes al grupo relacionado con la *Cervecería Cuauhtémoc*, y cuya producción mayoritaria se destina a cubrir requerimientos del grupo así como para dar mantenimiento a su maquinaria e instalaciones.

Los implementos agrícolas y las bombas de diversos tipos son algunos de los artículos predominantes, con el establecimiento de empresas como *Fábricas Hércules*, (1948) y *John Deere de México*, (1960), en el campo relacionado con la agricultura (esta última con una inversión de 28 millones de pesos); y *Jacuzzi Universal, S.A.* y *Deming de México, S.A.* (1955) que fabrican bombas.

Los artículos eléctricos son otra rama que repunta, en cuanto al monto de sus inversiones. Si bien no se modifica la cantidad de exenciones respecto al periodo anterior, la inversión total realizada en esta rama es muy alta. Baste mencionar el establecimiento de *Electrodos Nacionales*¹⁷⁸ (1959), con una inversión de 64 millones de pesos; y *Conductores Monterrey*¹⁷⁹ (1960), productor de conductores y cables cuyo capital inicial fue de seis millones de pesos.

La industria automotriz sólo recibe tres exenciones, dos de las cuales beneficiaron a empresas del *Grupo Ramírez*, para la fabricación de carrocerías y trailers.

En el rubro de otras industrias, repiten los beneficios para la *Cía. Mexicana de Gas* (1943), por un aumento en su capital de un millón y medio. También reciben concesiones una fábricas de termos, aparatos ortopédicos, reparación de barriles y una lavandería, entre otras.

Entre los espectáculos predominan las salas de proyección de cine, los Teatros *Rex*, *Juárez* y *Lírico* y una empresa productora de películas. También se construye en esta época el *Parque de Beisbol Cuauhtémoc*.

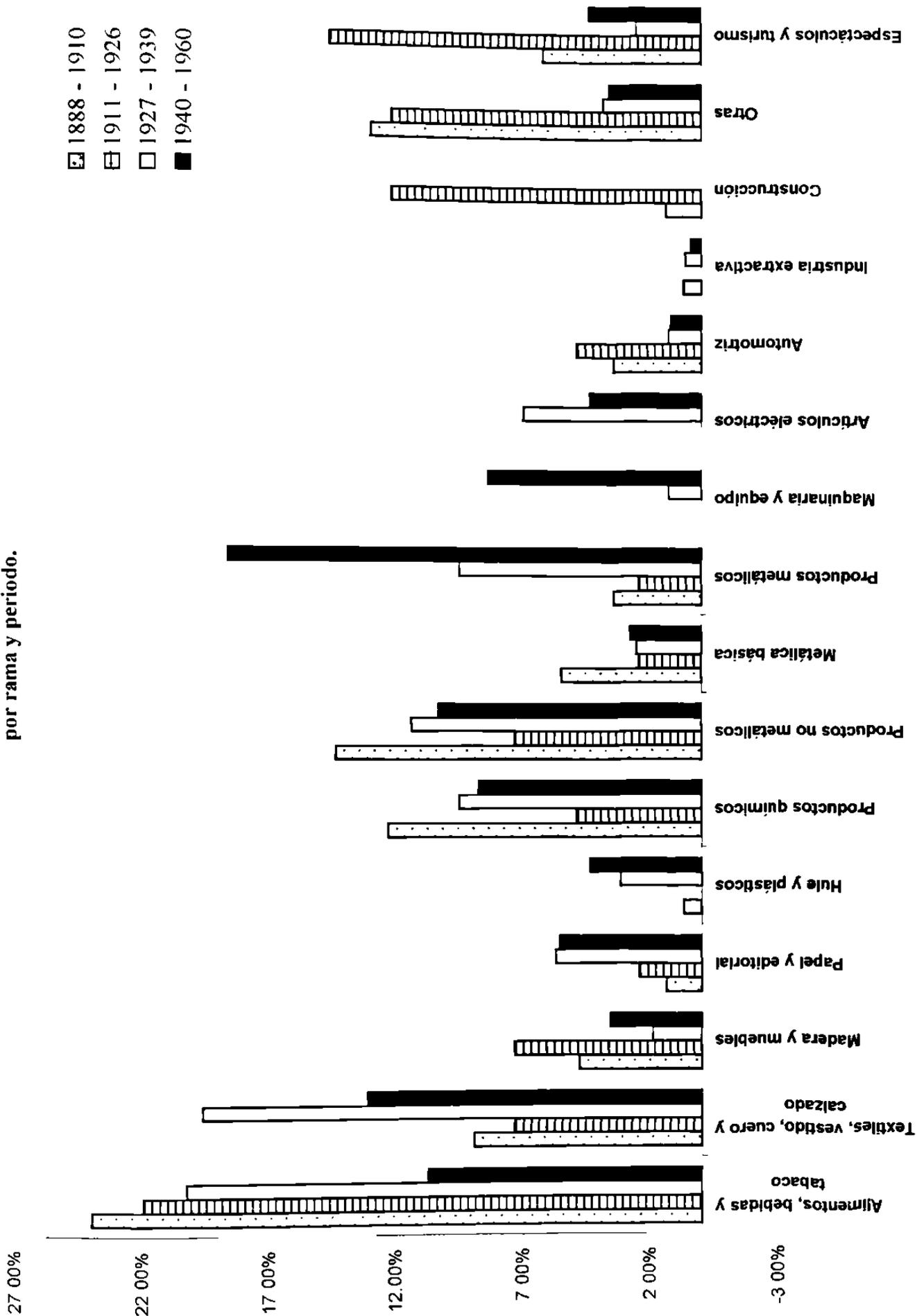
5.5. Las exenciones en Nuevo León a través del tiempo

El análisis de los beneficios fiscales a lo largo del tiempo, desde los primeros estímulos a finales del siglo pasado hasta 1960, permite observar el comportamiento de las diferentes ramas así como la importancia que van adquiriendo unas sobre otras.

¹⁷⁸ Productora de electrodos de grafito para hornos eléctricos.

¹⁷⁹ Esta empresa dará origen al Grupo Axa, importante productor de cables y material eléctrico.

Gráfica 12. Nuevo León, evolución del porcentaje de exenciones por rama y periodo.



Las exenciones han probado ser sólo un reflejo de lo que acontece en el desarrollo económico, más que una directriz del mismo.

La gráfica 12 muestra la tendencia y evolución del número de exenciones otorgado a cada una de las ramas en los cuatro periodos estudiados. Es evidente la disminución de los bienes de consumo básico frente a los bienes intermedios y de capital. Esto nos da una idea de cómo se fue modificando la política industrial en el sentido de las industrias que se consideraban necesarias y/o merecedoras de los beneficios de la Ley.

Por su parte, el tipo de decretos y leyes fiscales que se desarrollaron a lo largo del tiempo en Nuevo León, beneficiaron a la gran empresa sobre la mediana, así como a las muy pequeñas. A la vez, se protegió a las industrias existentes, haciendo pesar la carga impositiva en la pequeña y sobre todo la mediana empresa.

Si bien no podríamos afirmar que el capital invertido por las empresas beneficiadas constituye una muestra representativa de la inversión total de la industria regiomontana, es la única fuente posible, hasta ahora, para conocer de manera desglosada por rama, empresa y grupo estos capitales.¹⁸⁰

Para el análisis se consideraron los capitales iniciales declarados por las empresas y la cantidad invertida en los casos de aumentos de capital o de la planta productiva.

¹⁸⁰ Información detallada sobre la inversión por rama y empresa se encuentra en los cuadros 6 y 7 del anexo.

Los datos nos permitieron concluir la existencia de marcada concentración de capital en los productos de minerales no metálicos, la metálica básica y los artículos eléctricos (hacia finales de la década de los cincuenta); y en ramas tradicionales como tabaco y papel y cartón. Esta concentración también se observa en los productos metálicos si analizamos la composición de esta rama, vemos que casi es 60 por ciento de ésta son inversiones que no alcanzan el millón de pesos, 15 por ciento están entre 1 y 1.5 millones, y el resto, representa de 2 a 14 millones de pesos.

Por último, conforme se fueron afinando los criterios de las leyes de fomento industrial en el tiempo, se observa una tendencia creciente a la concentración industrial en Monterrey y su Área Metropolitana. En los primeros años (fines del siglo XIX, principios de éste) la industria beneficiada –principalmente liviana-, se encontraba esparcida por todo el estado¹⁸¹.

Esta situación se va modificando cuando, por una serie de factores localizacionales (energéticos, concentración de mano de obra, acceso a mercados, a materias primas, etc.) las grandes empresas -productoras de bienes intermedios y de capital en su mayoría-, tienden al establecerse en Monterrey, y por tanto casi todas las exenciones se concentrarán en esta área.

¹⁸¹ Además de Monterrey, San Nicolás de los Garza, San Pedro Garza García y Santa Catarina, encontramos industrias en Arambemí, Cadereyta, Cerralvo, Colombia, Dr. Arroyo, Gral. Bravo, Gral. Terán, Iturbide, Lampazos, Linares, Mina, Montemorelos, Villa de García y Villa de Santiago.

5.6. Política industrial nacional y estatal¹⁸². Las semejanzas y las diferencias.

Varios autores¹⁸³ coinciden al señalar como las causas del “fracaso” de la política industrial como propulsora de una industria articulada y *sustentable*¹⁸⁴, la falta de un proyecto definido a mediano y corto plazo, así como de una adecuada planeación.

Si bien la política fiscal de estímulos a la industria no determinó de manera directa las características que asumió la industrialización, sí influyó en el sentido de permitir mayores márgenes de ganancia para algunas ramas y/o industrias a costa de los demás sectores.

Múltiples puntos de coincidencia encontramos entre Nuevo León y la política seguida en el marco nacional, empezando por el hecho de que el objeto de toda política fiscal (del tipo del que aquí nos referimos) es, obviamente, estimular la industria, principalmente la manufacturera. Pero podemos encontrar otras convergencias entre las que destacan:

- a) El tipo de industrias/ramas favorecidas: como pudo observarse, los bienes intermedios y de capital acapararon más del 50 por ciento de las exenciones (69 por ciento de las federales y 54.4 por ciento estatales) otorgadas tanto a nivel nacional como en Nuevo León.

¹⁸² Ver cuadro comparativo entre las políticas nacional y estatal en el último cuadro del anexo al capítulo 5.

¹⁸³ Tótoro y Dauno (1991); Vera Ferrer (1983); Nafinsa (1973); Nafinsa/ CEPAL (1971); Gómez González (1967); Vázquez (1962); Contreras (1962); García (1957).

¹⁸⁴ Con *sustentable* queremos referirnos a una industrialización que no generase los problemas de endeudamiento que tuvieron lugar y que hasta el presente significan un gran lastre para la economía mexicana.

- b) La concentración geográfica¹⁸⁵: Otra constante observada en ambos casos, es la tendencia creciente a la concentración, en la República, en lo que llamamos la *región industrial* (Distrito Federal, Estado de México y Nuevo León), y en Nuevo León, en Monterrey y su Área Metropolitana¹⁸⁶.

Si bien tanto a nivel nacional como estatal el propósito fue estimular la industria, lo hicieron por diferentes vías, una “excluyente” (Nuevo León) y otra “incluyente” (la política federal); la primera, protegiendo y estimulando a las empresas existentes, y la otra, otorgando los beneficios un tanto indiscriminadamente. A continuación se enumeran algunas de las divergencias entre la política nacional y la estatal:

- a) Impuestos. El tipo de impuestos a que se refieren las exenciones son distintos: impuestos a la importación, impuestos sobre la renta y sobre ingresos mercantiles fueron la competencia del nivel federal, mientras que en Nuevo León se eximía del pago de impuestos estatales y municipales y, en algunos casos, el pago de la inscripción en el Registro Público de la Propiedad y el Comercio.
- b) Estímulo contra Protección. La política fiscal nacional fue “incluyente”, en el sentido de extender los beneficios a todas las empresas del mismo tipo de

¹⁸⁵ Habría que aclarar que dicha concentración no se debe precisamente a la política fiscal sino a factores localizacionales que tienen que ver con capital, mano de obra, infraestructura, energéticos, comunicaciones y otros. Una vez más observamos que las exenciones no propician la industrialización sino que reflejan lo ya existente

¹⁸⁶ En el periodo 1927 – 1939, sólo 10% de las exenciones otorgadas en Nuevo León se localizaron en municipios fuera del Área Metropolitana de Monterrey, porcentaje que disminuyó al 2.7% en los siguientes veinte años, beneficiándose solamente seis municipios: Aramberri, El Cercado, Los Herreras, Linares y Sabinas Hidalgo (una exención cada uno) y dos Montemorelos.