



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO.
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES.**

Los empresarios mexicanos en el devenir nacional. Un estudio sobre su relación y participación en el mercado, el Estado y la sociedad mexicana.

Tesis para optar por el grado de Licenciado en Ciencias Políticas y Administración Pública, orientación: Ciencia Política.

Michel Enriquez Reyes.

No. de cuenta. 30506413-4

México, D.F., Ciudad Universitaria, 2013.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

***Con afecto para todos aquellos
que han dejado su huella en las arenas de mi vida,
quienes me han compartido, incondicionalmente,
los frutos de sus gozos y sus fatigas.***

***(...) el único empresario triunfador
es el que conquista mercados,
el que convierte el dinero en mercancía y de nuevo en dinero
para iniciar un nuevo ciclo de expansión (...)
El que sólo atesora no es empresario,
es un usurero,
o es un personaje del capitalismo primitivo.¹***

Dr. Francisco Manuel Villa Aguilera.

¹ Manuel Villa Aguilera, *El archipiélago mexicano*, Cal y Arena, 1990, México, p. 87.

Los empresarios mexicanos en el devenir nacional. Un estudio sobre su relación y participación en el mercado, el Estado y la sociedad mexicana.

Agradecimiento.

Índice.....1

INTRODUCCION.....4

CAPÍTULO I. LA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL EN MÉXICO.

 Introducción.....10

 1.1. Las formas arcaicas de organización empresarial.....11

 1.2. Los industriales y comerciantes después de la Revolución Mexicana.....15

 1.3. La organización empresarial y el Estado interventor.....19

 1.4. El principio de la organización cupular empresarial de posguerra.....23

 1.5. La organización empresarial cupular y la crisis del Estado interventor. CCE: ¿voz de las empresas?.....27

CAPÍTULO II. LOS EMPRESARIOS Y SU RELACIÓN CON LA AUTORIDAD POLÍTICA. EL ESTABLECIMIENTO DEL CENTRALISMO POLÍTICO COMO FUENTE DE CONFLICTO: LA REVOLUCIÓN, LÁZARO CÁRDENAS, LUIS ECHEVERRÍA-JOSÉ LÓPEZ PORTILLO.

 Introducción.....30

 2.1. La revolución mexicana ¿despojo o incautación de empresas?.....32

 2.2. Lázaro Cárdenas: empresarios extranjeros y nacionales.....39

 2.2.1. Los nacionales.....39

 2.2.2. Los extranjeros.....46

2.3. Luis Echeverría Álvarez y el desarrollo compartido.....	55
2.3.1. ¿Los empresarios alzan la voz?.....	57
2.4. José López Portillo: crecimiento petrolero y créditos ¿solución o problema para el desarrollo?.....	61
2.4.1. La nacionalización bancaria y el gobierno omnipotente.....	66
2.4.2. Centralización del mercado mexicano.....	67
2.4.3. Partidarios y detractores empresariales de la nacionalización.....	69
 CAPÍTULO III. EL TIEMPO DE LA CORDIALIDAD ENTRE LA AUTORIDAD POLÍTICA Y LOS EMPRESARIOS: INTERVENCIONISMO Y NEOLIBERALISMO.	
Introducción.....	72
3.1. El auge industrial de mediados de siglo XX.....	73
3.1.1. El fin de la guerra: la Conferencia de Chapultepec entre el libre comercio y el proteccionismo.....	80
3.1.2. El proteccionismo como estrategia de crecimiento económico.....	84
3.1.3. El desarrollo estabilizador: ¿un milagro mexicano?.....	91
3.1.4. El papel de las empresas públicas como aval del crecimiento.....	97
3.1.5. Inversión extranjera y la mexicanización de empresas.....	104
3.2. El proceso económico neoliberal y la desindustrialización.....	119
3.2.1. Los capitales extranjeros.....	123
3.2.2. El TLCAN y los exportadores.....	125

CAPÍTULO IV. LOS EMPRESARIOS Y EL GOBIERNO NACIONAL DENTRO DE LA TRANSICIÓN DEL ORDEN POLÍTICO: PLUTARCO ELÍAS CALLES Y MIGUEL DE LA MADRID.

Introducción.....	132
4.1. La reconstrucción.....	133
4.1.1. La política fiscal: el Impuesto Sobre la Renta (ISR).....	136
4.1.2. La política monetaria: el Banco de México.....	140
4.1.3. La política de fomento económico mediante el gasto público: Banco Nacional de Crédito Agrícola y la Comisión Nacional de Irrigación.....	144
4.1.4. La política de fomento económico mediante el gasto público: Comisión Nacional de Caminos.....	149
4.2. Miguel de la Madrid y la reordenación económica.....	150
4.2.1. El desmantelamiento del aparato burocrático y la modernización económica.....	152
4.2.2. La apertura comercial y financiera sin libre mercado.....	154
4.2.3. El Pacto de Solidaridad Económica y el envalentonamiento empresarial.....	157
CONCLUSIONES.....	160
Bibliografía.....	187

INTRODUCCIÓN

“En el amor de la Ciencia y de la Patria

está la salud del pueblo”.

Anterior lema de la UNAM.

El presente proyecto de tesis tiene por objetivo abordar un tema central en ciencias sociales: los empresarios mexicanos y el desarrollo del capitalismo en México. Por la naturaleza del tema podría considerarse idóneo para su estudio desde la economía, sin embargo, ha sido de interés de varios politólogos el atenderlo pues su desenvolvimiento se da en relación al mercado, al Estado y a la sociedad mexicana.

El problema central que se explica es por qué el capitalismo en México no ha mostrado la versatilidad, dinamismo y crecimiento que otras naciones han logrado obtener y, en este sentido, en qué medida han contribuido los empresarios, positiva o negativamente, a través de sus características socioeconómicas y sociopolíticas dentro de este desarrollo; cuál ha sido el rol y la contribución del gobierno, en sus diferentes etapas y representantes, en el desarrollo, formación, consolidación, auge y declive del capitalismo en México; y, finalmente, cuáles han sido las características o cualidades que han definido y persistido dentro del mercado, el Estado y la sociedad en relación a lo local, nacional e internacional definiendo eso que hoy seguimos llamando capitalismo en México.

El planteamiento del problema de tesis, nació de las sugerencias emitidas por algunos profesores, quienes, tras notar la beligerancia –casi automática- de los alumnos hacia todo aquello que tuviese relación a la palabra burguesía o empresarios, afirmaban que todos aquellos que considerasen a este sujeto colectivo como un ente homogéneo y pernicioso tendrían que intrigar mucho más en él para descubrir lo diversificado de su composición. Otros profesores sentenciaban y juzgaban la preferencia de los alumnos por el estudio y la

investigación de los grupos de izquierda y se preguntaban cómo era posible que no se estudiara a los grupos exitosos de nuestra sociedad como el Grupo Monterrey, lo cual dejó en mí la siguiente pregunta: ¿por qué exitosos? ¿exitosos en relación a qué?

Finalmente, el profesor Manuel Villa Aguilera me involucró en cuestiones más generales sobre el desarrollo político y económico de México, del Estado y del capitalismo, señalando, en relación al empresariado mexicano y el estadounidense, ¿qué diferencias hallaban entre Carlos Slim y Bill Gates? ¿qué tipo de mercancías producía el capitalismo mexicano y el estadounidense? ¿de qué forma las prácticas cotidianas de los empresarios se veían reflejadas en la sociedad, el mercado, las instituciones y el Estado constituyéndose en componentes internos del mismo?

Por lo anterior, este estudio entorno a los empresarios y al desarrollo del capitalismo en México se propuso aportar consideraciones suficientemente claras para poder entender, especificidades y generalidades, del rol y status de nuestras mercancías en el sistema capitalista, del proceso de concentración de capital en México, de los sectores productivos más dinámicos, de la organización empresarial, del perfil socioeconómico de los empresarios y su participación en la vida política de México; de las metas, acciones y efectos gubernamentales dentro del mercado mexicano, la sociedad y las instituciones nacionales.

Debido a la naturaleza de los hechos a tratar, la investigación indirectamente reconsideró la autonomía relativa entre lo político y lo económico provenientes de las grandes explicaciones teórico-políticas sobre el desarrollo de las naciones y sus límites materiales, dejando en el lector el delimitar los límites y alcances pasados, presentes y futuros del desarrollo económico, político y social de nuestro país basados en experiencias concretas -delimitadas y/o generales.

Este trabajo tuvo que evitar caer bajo la influencia de un solo paradigma teórico del desarrollo, como el marxismo o el liberalismo económico, y que orientaron muchos de los estudios de caso realizados en México. De este modo, intentamos

centrar nuestra investigación sobre datos precisos y coherentes que nos señalaran con fiabilidad de qué forma y modo se configuró el capitalismo en México considerando a los empresarios como uno de los eslabones más importantes. Por lo tanto, no se podía únicamente atender aspectos macroeconómicos sino que fue necesario estudiar sus formas de organización y representación, así como su relación con el poder político y con la sociedad en momentos de concordia, transición y conflicto como encuentros dialecticos que se reconstruyen en continuidades paralelas pero en tiempos y ritmos diferentes en la que se desarrollan.

El fenómeno a investigar obligó, en primera instancia, a hacer una revisión sobre su devenir, es decir, una cronología de los empresarios, del gobierno y la economía desde principios del siglo XX hasta la llegada del neoliberalismo y/o aperturismo económico de finales del mismo siglo. Así, partiendo de elementos generales y particulares del conocimiento en cuestión se pretendió elaborar un análisis lo más confiable para la comprensión del estado actual de la nación y su futuro inmediato partiendo de cuestiones como ¿qué efectos tiene el comportamiento empresarial en el mercado, la sociedad y el poder político en México? ¿en qué condiciones se han desarrollado? ¿cuál es la probabilidad de que nuestro país, a través de esas fuerzas sociales que lo componen modifique sustancialmente su status y rol en el mundo? ¿qué relación puede existir entre nuestras mercancías y el subdesarrollo o bajo crecimiento económico, social y político?

Se realizó esta investigación ya que las actividades de los empresarios siguen teniendo efectos en la estructura política, económica y social, por lo que su estudio es factible tanto técnica como teóricamente al considerar que hay los materiales suficientes para realizar la investigación. Su relevancia radicó en el hecho de que los estudios en ciencias políticas han hecho énfasis en temas electorales, de partidos políticos, procesos de gobierno o legislativos, lo cual ha desatendido a formas del poder que no necesariamente se encuentran ubicadas en el régimen político sino que bien pueden estar orbitando alrededor de éste y en algunos

casos le dan sustento a su desenvolvimiento. Por lo tanto, el análisis de los empresarios va aportar ideas claras sobre sus características aún vigentes que se reproducen en otras esferas de la sociedad.

Esta investigación señalará en nivel de concentración de la riqueza en México en un número reducido de familias y/o grupos; si las preocupaciones empresariales sólo han radicado en la eficiencia técnica de sus empresas y el aumento de sus capitales sin interés en la sociedad; conoceremos si la organización empresarial se ha desarrollado de forma democrática o cupular; cuál fue su relación con el poder público y también sus mecanismos para hacerse presente en la escena nacional y la opinión pública; si tienen un carácter subsidiario del gobierno y una demanda definida del exterior e interior; qué no permite generar un mercado más diversificado en cuanto a la producción de mercancías.

Además de lo anterior, vale la pena saber cuál ha sido su relación con los inversionistas extranjeros tanto en el papel de accionistas de sus empresas como en el papel de competidores; definir si el establecimiento de ciertas empresas ha sido producto del oportunismo productivo o de la planeación y la innovación; de qué forma nos afectan los ritmos de crecimiento de los Estados Unidos de América y qué trato es el que ha dado a nuestro país y sus mercancías; comprobar si la época de nacimiento de las organizaciones empresariales marcó el desarrollo de las mismas durante algunas décadas; y si estos actores, grupos y prácticas sociales como económicas dieron forma al Estado mexicano, al sistema político, el régimen, al gobierno y las instituciones, así como saber si la autoridad gubernamental ha mantenido el mismo comportamiento en relación a los empresarios y sus agrupaciones.

Los conceptos que se utilizaron en esta investigación fueron tanto de carácter técnico como teórico. Uno de ellos ha sido el de “empresarios” y que incluye a las diferentes empresas (industriales, comerciales o de servicios) y su participación en y con el mercado (interno o externo); las políticas económicas entendidas éstas como los instrumentos y estrategias de conducción de la economía mediante acciones fiscales, monetarias y de gasto; el tipo de bienes (capital, intermedios o

de consumo), entendidos éstos como la producción específica de mercancías y su papel en la industria, el comercio y los servicios. En cuanto a conceptos teóricos se distingue al “Estado” y “autoridad gubernamental”; etapas del desarrollo económico como el libre mercado, proteccionismo, desarrollo estabilizador y liberalización económica.

Los aspectos que se estudiaron para poder responder a estas incógnitas consideraron el perfil sociocultural de los empresarios así como los orígenes de sus empresas, organizaciones y mercancías; la relación que han mantenido los empresarios con el poder político en distintos momentos y el rol que ha jugado este último en el desarrollo empresarial, económico y social a través de sus instituciones, transformaciones, elementos y situaciones. Lo anterior nos permitió obtener un panorama general sobre el desarrollo del capitalismo en México y las características más sobresalientes que han determinado y/o modificado al mercado, la sociedad y al poder político.

A partir de lo anterior, se dio paso a la investigación dentro de diferentes materiales que pudiesen aclarar de forma más precisa a las interrogantes. Para el logro de los objetivos fue necesario hacer lecturas donde se subrayasen los antecedentes, el espacio donde se ubicaban los actores, las épocas de inicio, de auge y declive, su organización –cámaras, sectores, producción, región-, las condiciones históricas de surgimiento –regional, nacional, internacional-, sus dirigentes y sus mecanismos de negociación; poner atención en los escenarios de concordia y de conflicto con la intención de identificar prácticas, comportamientos y cambios sociales que emergiesen de dichas relaciones. Por ello, también este estudio recolectó datos, variables e incidencias de tiempos únicos y diferentes que nos permitió observar los cambios y consecuencias de tales fenómenos.

Por lo tanto, se debió de investigar tomando todo dato con precaución y matizándolo pues, por poner un ejemplo, un asunto nacional nunca puede abandonar las especificidades de lo internacional, regional o local. Para poder lograr nuestros objetivos y no perdernos en las diferentes interpretaciones era

necesario aplicar una metodología que nos permitiera aclarar el rumbo y la continuidad nuestra investigación, que nos indicase la cronología, sus correspondencias, sus interrelaciones, sus funciones, sus diferencias, sus contradicciones, sus reproducciones, sus formas, su composición, sus constantes y sus límites en dinámicas más generales y particulares que nos evitasen caer en enunciados o resultados automáticos.

En consecuencia, esta investigación abordó diferentes aspectos que completaron un panorama más fidedigno entorno a la relación gobierno-empresarios, a los empresarios mismos, a las instituciones públicas y a sus políticas de desarrollo económico en relación a éste grupo de la sociedad. Es decir, se espera haber conseguido una totalidad abstracta de elementos concretos basados en especificidades, correspondencias, adecuaciones y funciones que se introducen dentro de dinámicas más generales, con lo que constituyen el mercado, la sociedad, el Estado y el capitalismo en México.

CAPITULO I

LA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL EN MÉXICO.

Introducción.

La conformación de las agrupaciones empresariales responde a elementos y condicionantes tanto internos como externos, por tal razón rastreamos dónde se hallan sus raíces. Nótese, por ejemplo, que la Camco (Cámara Americana de Comercio), la Concamin (Confederación de Cámaras Industriales y la Concanaco (Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio) surgen a la postre de la Revolución Mexicana y del fin de la Primera Guerra Mundial; Coparmex (Confederación Patronal de la República Mexicana) hace su aparición en medio de la crisis financiera de 1929; Canacintra (Cámara Nacional de la Industria de la Transformación) inicia actividad formal durante la Segunda Guerra Mundial; el CMNHN (Comité México-Norteamericano de Hombres de Negocios) y el CMHN (Consejo Mexicano de Hombres de Negocios) aparecen en medio de la Guerra Fría; y, finalmente, el CCE (Consejo Coordinador Empresarial) comienza trabajos cuando el modelo de desarrollo estabilizador mostraba signos claros de agotamiento.

A pesar de la disimilitud de tales situaciones, existe una serie de concordancias, entre ellas, la poca competencia interna, la centralización del capital y la mayor participación estatal en la economía por encima de los privados; es decir, las organizaciones empresariales tienen relación con un momento dado de la forma de Estado y del capital en el mundo pero también con acontecimientos internos particulares, sobre todo cercanos a la burocracia en el poder.

De acuerdo a lo anterior, el presente capítulo intentará mostrar lo que ha sido el discurso fundacional de las agrupaciones empresariales y los motivos de su surgimiento; asimismo en qué se fundamentaron, cuáles son sus variaciones, y si son, o no, acorde con su realidad. Además, veremos sus causas y formas de

movilización; si las organizaciones han sido benéficas para sus empresas; quiénes son las figuras dominantes dentro de éstas; si la estructura productiva transmite características a sus agrupaciones e incluso si hay divisiones y simpatías de carácter étnico o cultural y qué tan representativas son en sus miembros.

1.1. Las formas arcaicas de organización empresarial.

Toda sociedad asume formas de organización que le son más convenientes, ello como causa o consecuencia de diferentes momentos, tiempos, actores y/o espacios con los que se encuentra. Los empresarios mexicanos, como parte de una sociedad, no son la excepción. Este sector se ha agrupado en diferentes asociaciones, mismas que han aparecido como resultante de diversos fenómenos, en especial, el capitalismo y el desarrollo del Estado-nación en México.

A fines del siglo XIX, las primeras e incipientes organizaciones empresariales se generaron en medio del caos provocado por las disputas y guerras entre liberales y conservadores, que allá de ser grupos ideológicamente definidos respondían a formas sociales de linaje colonial –terratenientes, caciques, comerciantes, mineros, burócratas, militares, clero y pequeños artesanos. Estos grupos, geográficamente heterogéneos, difusos en su política, conservadores con la sociedad y económicamente desiguales, se hallaban en un periodo de alta productividad, inimaginable después de décadas de lucha fratricidas.

La situación económica de inseguridad influyó en la determinación del presidente Benito Juárez, quien sabía que para lograr la estabilidad política se requería estabilidad económica; ante la deficiente inversión nacional aceptó el capital extranjero, y afirmó:

*Yo tendré un verdadero placer en que estos capitalistas emprendedores (...) vengan a intervenir una parte de sus riquezas en fomentar aquí empresas industriales (...).*¹

En este sentido, sólo en un contexto donde no fuese la guerra lo que definiese las relaciones sociales entre los hombres fue posible la organización social para fines más pacíficos. Por ello uno de los antecedentes de asociación empresarial se registró dentro de la dictadura porfiriana.

Para 1898, en la conservadora ciudad de Puebla surgió el Centro Industrial de Puebla (CIP) como uno de los primeros grupos empresariales. Su aparición obedeció a la instalación de una hidroeléctrica por la *Pelton Water Wheel Company* de New York a instancia del terrateniente Sebastián Mier.² Debido al carácter extranjero de tal inversión, su construcción, supervisión y refacciones tuvieron que ser estadounidenses o europeas, pues la obra resultaba complicada y la maquinaria demasiado novedosa para los obreros mexicanos quienes, en todo caso, fueron los que padecieron dichos avances tecnológicos. Gracias a la introducción de la electricidad se aplicaron jornadas de trabajo más extensas en un contexto donde no existían derechos laborales; por el contrario, se suscitó la sujeción por medio de tiendas de raya, pago en forma de vales y un sistema de viviendas marginales, como una especie de paternalismo social contrario a las relaciones entre propietarios y trabajadores libres.

Años después, el 5 de Febrero 1907, el CIP se transformaría oficialmente en el Centro Industrial Mexicano de Puebla (CIMP) y que a la postre devendría en el representante de la burguesía poblana; cuyo principal objetivo, a decir de sus documentos base, fue consagrarse a las necesidades morales y materiales de los obreros y los empleados, así como a la defensa de los derechos de los

¹ Francie R. Chassen y Héctor G. Martínez, "El desarrollo económico de Oaxaca a finales del Porfiriato", en *Revista Mexicana de Sociología*, año XLVIII, número 1, enero/marzo 1986, México, UNAM, IIS, p. 285.

² Dawn Keremitsis. "Desarrollo de las plantas de energía y de la producción durante el porfiriato", en Enrique Cárdenas (comp.), *Historia económica de México*, Vol. III, México, FCE, 1992, p. 203.

fabricantes.³ Otra de las características del CIMP fue hacer frente a las fuerzas sociales internas, es decir, los trabajadores; también tuvo que coexistir y/o enfrentar a las inversiones extranjeras y sus avances tecnológicos que, en algunos casos, afectaban añejas relaciones sociales de dominación, su jerarquía y su espacio de dominio.

Sin embargo, debido a la época, es mucho más probable que las organizaciones patronales fueran una respuesta equivalente al incremento de huelgas, sindicatos, problemas laborales y falta de derechos sociales que abonaron el descontento popular que dio vitalidad a la Revolución Mexicana.

La lucha contra lo que terminaría convirtiéndose en grandes centrales obreras obligó, unos meses antes de salir a la luz la constitución oficial del CIMP (el 22 de diciembre de 1906), a poner en contacto a varios industriales del país en la Cd. de México. En dicho encuentro se buscó convencerlos de la necesidad y beneficios de la acción en bloque contra el proletariado. Sólo se logró el apoyo de los fabricantes de textiles de Puebla, Veracruz y Tlaxcala pero no de los grupos textiles del norte del país ni de la Confederación Fabril Nacional Mexicana ni de otros grupos industriales pertenecientes al ramo de la cerveza, el vidrio, el tabaco, el calzado, las minas, el petróleo, los agro-productores y los banqueros, quienes se mantuvieron al margen de dicha organización. Esta división y la falta de consenso fueron retomadas nuevamente durante la dictadura de Victoriano Huerta.

La falta de unidad entre los empresarios fue consecuencia de su lejanía geográfica, los distintos intereses en sus respectivos ramos productivos y su relación con el poder político regional, nacional e internacional. Por ello, aunque el

³ Mario Ramírez Rancaño, "Un frente patronal a principios del siglo XX: El Centro Industrial Mexicano de Puebla", en Salvador Cordero y Ricardo Tirado (coord.), *Clases dominantes y el Estado en México*, México, UNAM, 1984.

*lock out*⁴ convocado por el CIMP en 1906, tenía como propósito el confederar a los fabricantes de toda la república contra la amenaza de las huelgas e ir dejando de lado la organización en forma de club, por ejemplo el Club Rotario, el llamado no tuvo éxito.

Los hacendados poblanos, a diferencia de los agricultores del norte y noreste de México, no mostraron interés en modificar el sistema latifundista ni el sistema de haciendas, por ello, apostaron al poder político, el cual, debía ser capaz de mantener el dominio. Sin ninguna especie de decoro, entraron en contacto con el gobierno de Francisco I. Madero acudiendo, en 1912, a la Convención de Industriales patrocinada por éste y para el 30 de junio de 1913 se reunieron en el Congreso Nacional de Agricultura, convocado por Victoriano Huerta, los delegados de los hacendados del país con el objetivo de defenderse de los embates de las fuerzas rebeldes y, organizándose por medio de ligas de agricultores, el divisionismo fue la constante entre los hacendados provenientes de Aguascalientes, Colima, Chiapas, Durango, Guanajuato, Jalisco, México, Michoacán, Morelos, Oaxaca, Puebla, San Luis Potosí, Tabasco, Tamaulipas, Tlaxcala, Yucatán, Zacatecas y el D.F, no entre los provenientes de Sinaloa, Nayarit, Guerrero, Veracruz, Hidalgo, Querétaro, Quintana Roo y Campeche. En este congreso destacó la presencia del chihuahuense Enrique C. Creel.⁵

En resumen, el CIMP fue uno de los primeros antecedentes de la organización de las burguesías regionales de forma más pública, éste se valió de nuevas modalidades para presionar al gobierno y a los obreros para mantener o incrementar sus beneficios económicos, sin embargo, dejó notar que el sector empresarial no pudo generar un frente políticamente homogéneo.

⁴ Se le conoce como "*lock out*" patronal al paro a la producción. Es un mecanismo de huelga y de presión empresarial contra el gobierno y los obreros.

⁵ Mario Ramírez Rancaño, "Los hacendados y el huertismo", en *Revista mexicana de sociología*, año XLVIII, número 1, enero/marzo, México, UNAM, IIS, 1986, p. 178.

1.2. Los industriales y comerciantes después de la Revolución Mexicana.

La Revolución Mexicana fortaleció a las diferentes empresas, industriales o comerciales, pues, en razón del estallido de la Primera Guerra Mundial, el mercado interno perdió capacidad de consumo, en tanto, el externo resultó altamente demandante de los bienes nacionales. Además, al finalizar la revolución y como consecuencia de la misma, los empresarios sobrevivientes tenían un espacio económico mucho más centralizado y con menos competencia, lo que les dio entereza para el rechazo a la inclusión, en 1917, del artículo 27, 28 y 123 en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM) así como, posteriormente, su rechazo, tajante, en 1931, a la aprobación de la Ley Federal del Trabajo y la organización sindical.

El sector empresarial menos afectado mostró que sus negocios, sus límites regionales y sus privilegios encabezaron el desarrollo nacional de forma más integral; por lo tanto, no tuvieron interés en construir una autoridad política que diera cuerpo a la nación y dirección al poder: el Estado-nación. Su genética fue determinada por el regionalismo colonial y la dictadura porfirista, anti-centralistas y próceres de un federalismo anémico basado en el orden y el derecho, no así de los consensos y la dirección plural del poder.

Los empresarios, industriales y comerciantes, sólo pudieron ver en la nueva legislación una amenaza directa contra sus propiedades e inversiones, sobre todo la de origen estadounidense, que comenzó a ganar terreno por encima de las europeas.

En este contexto de pacificación, en 1917 surgió la Cámara Americana de Comercio (Camco), actualmente reconocida por American Chambers México (Amcham) a iniciativa de empresarios de E.U.A. como George Agnew Chamberlain, Samuel Whitney y Harvey Basham, quienes fueron respaldados por una embajada oportunista, capaz de apoyar tanto al maderismo como a la

dictadura huertista.⁶ El objetivo de dicha organización fue localizar el clima más propicio que beneficiase a las compañías estadounidenses para que no se vieran afectadas ante el gobierno, los sindicatos e inversiones de otros países.

No obstante la antipatía hacia el gobierno, éste trató de propiciar un clima de entendimiento, de concordia y de conciliación antes que de enfrentamiento. De hecho, en ese año histórico de 1917, se realizó, bajo patrocinio de la Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo, la Conferencia Nacional de Industriales en la Cd. de México, donde las demandas principales fueron que el gobierno mantuviera los niveles anteriores a la Revolución en materia de protección arancelaria, y que se suprimieran los artículos 27 y 123 de la CPEUM.

Este grupo de empresarios de la industria dio forma a las cámaras empresariales tanto a nivel regional como nacional, las cuales fueron organización y herramienta de presión contra el gobierno; debido a que la revolución no pudo, ni se propuso eliminar, a los industriales y comerciantes porfiristas, fue posible encontrar a Adolfo Prieto en esta reunión, quien era un industrial porfiriano dedicado a la industria siderúrgica, jabones y textiles de algodón y lana, es decir, productos de consumo e intermedios de exportación.

El perfil de estos industriales porfiristas también explica el por qué, dentro de la Conferencia Nacional de Industriales, se negó a dar un lugar dentro de la organización al grupo de pequeños industriales, categorizándolos dentro de “industrias misceláneas”; puesto que no sólo les restaban ganancias sino que se volvían ejemplo vivo del artículo 28 de la CPEUM;⁷ es decir, el conflicto entre grandes y pequeñas industrias no es propio de finales de los años cincuenta u ochenta, sino que tiene una larga trayectoria donde la condición monopólica de la estructura productiva fue resultado de grandes sumas de capitales en empresas, industriales y comerciales que no podrían haber prosperado por la magnitud de dificultades que debían superar en el siglo XIX.

⁶ Alberto Aguilar, “Amcham 95 años aquí, anfitrión de AACCLA en mayo, empuja Frontera Siglo XXI y en 2 semanas sus prioridades a candidatos”, en *El Universal*, México, 23 de enero 2012, B3, Sección Cartera.

⁷ Stephen H. Haber, “La Revolución y la industria manufacturera mexicana, 1910-1925”, en Enrique Cárdenas (compilador), *Historia económica de México*, Vol. III, México, FCE, 1992, p. 436.

El Secretario de Industria y Comercio, Alberto J. Pani, organizó dicho congreso y puso de manifiesto algunos aspectos que para esos años cohabitaban en el mercado mexicano y otros que se buscaba implantar. Pani propuso el librecambismo y no el sistema proteccionista que, desde su perspectiva, favorecía a un puñado de industriales:

(...) suprimir parcial o totalmente la concurrencia económica interior y exterior, para fomentar mediante privilegios determinadas industrias nacionales o, mediante derechos arancelarios, las industrias exóticas que sólo pueden vivir dentro de la incubadora de la protección oficial, equivaldría a detener el progreso material del país; y la injusticia de favorecer a unos cuantos a costa de todos los demás intensificaría considerablemente el malestar general (...) en pocas palabras, que la captación, extracción y transformación de los productos naturales de nuestro suelo y la libre concurrencia económica nacional e internacional son los dos términos principales de la fórmula de nuestra política industrial (...) las industrias nacidas y desarrolladas al amparo de la protección arancelaria tienen derecho a subsistir, y por tanto, a que se les conceda el plazo en que puedan adaptarse (...) a las condiciones de concurrencia internacional impuestas por el libre cambio.⁸

Lo dicho por el Secretario Pani no sólo es expresión de un mero interés gubernamental, sino que también es *ad hoc* al contexto de liberalismo económico acaecido tras el fin de la Primera Guerra Mundial junto al nimio poder de las estructuras políticas para poder conducir el desarrollo económico de forma más equilibrada y equitativa, impulsando el crecimiento del mercado y evitando las disparidades y contradicciones que él mismo produce.

⁸ Enrique Cárdenas, et. al., “La nueva política económica”, en Enrique Cárdenas (comp.), *Historia económica de México*, Vol. IV, México, FCE, 1994, p. 21.

A partir de este congreso surgió en 1918 la Confederación de Cámaras Industriales (Concamin), la cual representó el interés general de la industria. Cristina Puga caracterizó a esta agrupación, junto con la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio (Concanaco) y la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex), como ultra liberal debido a su génesis porfirista y su preferencia por la protección de la libre empresa contra todo avance socializante; estas organizaciones se rigieron bajo la doctrina social de la Iglesia pero, al mismo tiempo, se definieron como positivistas, defensores de la propiedad privada y la libertad de acumulación.⁹

En este sentido, el sector comercial no pudo quedarse atrás de los industriales y el 8 de noviembre de 1917 uno de los más importantes empresarios de Nuevo León, Enrique Sada Muguerza, firmó el acta constitutiva de la Concanaco, que él presidió como el organismo encargado de la representación general del comercio en México.¹⁰ Según Oscar Flores Olea, estos regiomontanos habían organizado en 1911 la Cámara Nacional de Comercio de Nuevo León, misma que llegó a controlar todas las actividades económicas del estado para mantener sus vínculos económicos con los E.U.A.¹¹ Particularmente en N.L. crearon sindicatos blancos, cooperativistas y con prestaciones económicas de carácter paternalista contra el comunismo y la lucha de clases que se pregonaba en la época.

De tales empresarios regiomontanos, conocidos posteriormente como Grupo Monterrey, nació la Coparmex en 1929 bajo la iniciativa de Luis Garza Sada, hermano del fundador de la Cervecería Cuauhtémoc. Cabe señalar, que este hecho nació como una reacción del sector empresarial contra la Ley Federal del Trabajo, en favor de una mayor participación ciudadana y menor intervención presidencial. La Coparmex surgió en medio de la difícil situación económica provocada por la crisis de *Wall Street* en 1929 y se definió así misma como un

⁹ Cristina Puga, "Los empresarios y su política en México", en Salvador Cordero y Ricardo Tirado (coord.), *Clases dominantes y el Estado en México*, México, UNAM, IIS, 1984.

¹⁰ Fernando Pedrero. "Los empresarios alzan la voz", *El Universal*, Jueves 28 de septiembre 2006, Sección Finanzas. Disponible en <http://www.eluniversal.com.mx/finanzas/54110.html>

¹¹ Edmundo Jacobo, et. al., (comp.), *Empresarios de México: Aspectos históricos, económicos e ideológicos*, México, Universidad de Guadalajara, 1989.

sindicato patronal compuesto por centros patronales provenientes de la industria, el comercio y productores agrícolas; la permanencia en dicha fue establecida como voluntaria, esto para distanciarse del corporativismo.

El objetivo de la Coparmex fue la creación de un organismo independiente del poder público y de carácter anticomunista. Sin embargo, su constante inconformidad con la autoridad no les permitió ver más que vicios en el régimen político en formación, vasta de ejemplo que si bien es cierto que la Ley Federal del Trabajo implicaba contratación colectiva y derecho de huelga de los trabajadores, también era limitado a la previa aprobación de la Secretaría de Industria y a las Juntas de Conciliación y Arbitraje; razón por la cual resultaría más benéfico contar con un poder público nacional capaz de organizar, consensar, favorecer, coaccionar y aprovechar los movimientos obreros.

1.3. La organización empresarial y el Estado interventor.

La Segunda Guerra Mundial, sin lugar a dudas, fue uno de los acontecimientos que definieron el rumbo del siglo XX, no sólo por la magnitud de los actos tan atroces cometidos sino también por la modificación sustancial en el orden político y social, así como el comercio, la industria y las formas de producción. En este contexto, el 5 de diciembre de 1941, tras la aprobación de la Ley de Industrias de Transformación se creó la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra), con jurisdicción en todo el país, salvo en Jalisco y Nuevo León, entidades con agrupaciones propias.

Pero ¿quiénes eran éstos que al amparo del gobierno, se organizaban fuera de las tradicionales Concamin y Concanaco? A decir de Stephen H. Haber, se trata de un grupo de empresarios llegados en los años veinte (judíos de Europa Oriental, libaneses y sirios que huyeron de la persecución religiosa) y que, en 1938, gracias al registro de contribuyentes se integraron en:

*(...) la industria textil (...) dominado por nombres de propietarios como Eli Dwedk, Izzat Nacif, Amade Zidam, León Zakowsky, Jorge David Assef, Jacobo Farji y Alejandro Kleyff. De hecho, ellos eran los empresarios que Sanford Mosk llamo 'el grupo nuevo' (...) el que más tarde formó la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (...).*¹²

La Canacintra agrupó a los empresarios de las industrias recién creadas que no habían surgido de las ramas más antiguas: las agroindustriales, de minería, de comercio, etc. En un principio se le consideró como una vertiente de la Concamin aunque, poco después, se separó de ella. La Canacintra llegó a tener el mayor número de afiliados de nuevas ramas industriales pero también conglomeró a algunos empresarios de antaño quienes demandaban la industrialización acelerada como paso indiscutible para la independencia económica, la transformación de las materias primas nacionales, la sustitución de importaciones, el aumento en la inversión y estructura industrial, el incremento de la oferta interna y engrosamiento del mercado urbano con productos agrícolas. La Canacintra se opuso a la política librecambista de los E.U.A. y optó por una política basada en el desarrollo económico autónomo de México.

Stanford Mosk señaló que Canacintra estaba compuesta por pequeños empresarios del ramo industrial, mismos que, durante la Segunda Guerra Mundial, abastecían el mercado nacional de artículos insuficientes para este entonces, debido a las limitantes de los países productores de manufacturas para cubrir la demanda de sus propios sistemas industriales, orientados, bajo tal contexto, a la producción bélica. Mosk caracterizó a esta cámara como defensora de la intervención gubernamental, al tiempo que cuestiona la inversión extranjera, siendo cautelosa en su relación con las principales instituciones financieras privadas de México en tanto no haya falta de crédito, mientras que, finalmente,

¹² Stephen H. Haber. "Recuperación y crecimiento, 1933-1940", en Enrique Cárdenas (compilador), Vol. V en *Historia económica de México*, México, FCE, 1994, p. 317.

que no tuvo problemas para establecer relaciones estratégicas con el sector laboral y agrícola.¹³

El rechazo a la inversión extranjera por parte de este grupo no fue circunstancial, por ejemplo, el dirigente de la Canacintra e industrial de la rama química, José Domingo Lavín, tuvo que permanecer como inversionista minoritario en el ramo petrolero ante el avasallador potencial de las compañías extranjeras antes de su expropiación en 1938. Así, este dirigente se opuso al librecambismo estadounidense por ser desigual; de modo que, para los empresarios de la Canacintra, el gobierno nacional resultó un aliado mientras que el capital externo, no invertido en el país, constituyó un peligro. Al respecto, Leopoldo Solís registró como desde el siglo XIX las disputas entre el librecambismo y el proteccionismo hicieron eco entre las fuerzas productivas de México, y en esa misma medida el conflicto sigue vigente hasta nuestros días.

*Los primeros apoyaban el proteccionismo: exigían la prohibición de la importación de todos los artículos que ya se producían en México, argumentando que sería un estímulo adicional a la industria a la vez que generaría ingresos al tesoro público. Los comerciantes y latifundistas se inclinaban por un comercio exterior libre, ya que cualquier tipo de protección fomentaba el contrabando que dejaba sin ingresos al gobierno.*¹⁴

La genética de Canacintra favoreció los altos aranceles hacia mercancías que compitieran con las industrias mexicanas. De modo que al colaborar con la autoridad nacional fortaleció a sus empresas. Robert Shaffer señaló que dicha cámara se constituyó como caja de resonancia de las políticas gubernamentales contra la oposición empresarial conservadora, con lo que se ponía al servicio del gobierno para mediatizar a las otras agrupaciones debido a su necesidad de

¹³ Gina Zabludovsky, *México, Estado y empresarios*, México, UNAM, 1980.

¹⁴ Leopoldo Solís, *La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas*, México, Siglo XXI Editores, 1993, p. 43.

beneficios fiscales y su poco acceso al crédito bancario. Sin embargo, en la medida que se incrementó la presencia de capital privado nacional y transnacional en los sectores más dinámicos disminuyeron las regulaciones estatales, por lo que la Canacintra adquirió posiciones más beligerantes aunque éstas perdieron encono y se mostraron más colaboracionistas cuando las inversiones, extranjeras o nacionales, fueran invertidas en alguna de sus empresas.

Por la génesis de estos industriales no se les puede considerar como parte de un proyecto de burguesía nacional, que buscase conquistar nuevos mercados y generar mercancías novedosas o posicionar y fortalecer la identidad nacional, menos posicionar un Estado nacional más vigoroso. Por el contrario, nacieron al amparo y con el contubernio del poder público y crecieron por la demanda externa de bienes, no por una iniciativa puramente suya. De hecho, ese consumo extranjero dejó muchas de sus plantas inutilizables, las arroja, ya que, con el fin de la guerra, la industria de las naciones en conflicto se reorienta a la producción con fines más civiles.

Pero, el gobierno se volvió imprescindible mantener las fuentes de empleo y de ganancias con el fin de sobrellevarse a los sindicatos y las cámaras empresariales. Lo anterior, no se trataba de una razón económica sino de una necesidad política que continuó el proteccionismo al grado de abusar de él sin renovarlo. La industrialización tuvo éxito en lo inmediato y aprovechó la coyuntura bélica, sin embargo, no precisó el alcance de sus objetivos, de sus ventajas, de sus debilidades y de sus limitaciones, con lo cual, su continuidad se dio en medio de la incertidumbre constante.

En este orden de ideas, en 1950, Frank Tannebaum acertó cuando dijo que la actividad industrial de México era consecuencia de la guerra y sus impactos, del ingreso de capital extranjero, de las obras públicas en infraestructura, del financiamiento gubernamental y la inflación monetaria. Él se mantiene a favor de la organización con base en comunidades locales –idea marginal, por cierto-, pues la condición de asalariados no rompió de golpe con las prácticas ancestrales

desligadas a tal contexto, a la sociedad, la economía, la historia y la cultura, bajo las cuales se desarrollaron las condiciones de trabajo en la industria.

*Sólo la experiencia mostrará lo que puede hacerse en un país con recursos limitados, capital insuficiente, falta de experiencia industrial (...) para no referirnos a los inconvenientes que encierra una población cuyas tradiciones, hábitos y actitudes distan mucho, psicológicamente hablando, de las manos de obra manufacturera (...).*¹⁵

1.4. El principio de la organización cupular empresarial de posguerra.

Como parte de la crítica a la acelerada industrialización mexicana, el 2 de febrero 1949, el Consejo Nacional de Comercio Exterior de Estados Unidos o *Foreign Trade Council (FTC)*,¹⁶ declaró en la prensa que dicho proceso abusaba de la política proteccionista para crear industrias artificiales, mismas que generaban incrementos en los costos industriales, mientras que desatendían las áreas verdaderamente esenciales (minería, agricultura, transportes) por lo que sugirió revisar la legislación correspondiente a la inversión extranjera.¹⁷

La reacción nacional ante las afirmaciones de la *FTC* fue negativa y la objetaron por tratarse de un intento para convertir a México en un país turístico, agrícola y minero. Tres días después, la Concamin declaró que el 88% de su comercio se realizaba con los E.U.A, de modo que México tenía una política arancelaria apropiada a sus necesidades. Por lo tanto, afirmó que a los E.U.A. incumbe, de

¹⁵ Ernesto de la Torre Villar, Moisés González Navarro y Stanley Ross. *Historia documental de México*, Tomo II, México, UNAM, 1984, p. 566.

¹⁶ Asociación privada que se funda en 1914 y que tiene como objetivo proteger y promover el comercio exterior. Agrupa a capitalistas de ramas tan diferentes como la manufactura, banqueros, propietarios, etc., defiende intereses estadounidenses privados en los mercados comunes así como la promoción de las exportaciones de sus compañías miembro en otros países vigilando que existan buenas condiciones para invertir. Posteriormente será absorbida por *Council of Inter American Cooperation*.

¹⁷ Hasta 1972 no habrá un ordenamiento que regule la inversión extranjera directa (IED).

manera similar, promover una política económica que circunscriba altos derechos arancelarios y la protección de su industria frente a la competencia exterior.

Esta guerra de declaraciones ocasionó que en noviembre de 1950 se reunieran la Concamin, Concanaco y la Asociación de Banqueros de México (ABM) con W.L. Hemingway, empresario del Consejo de *Mercantil and Trust Bank*, miembro de la *FTC* y miembro de Cámara de Comercio Exterior de los E.U.A.; con el objetivo de estudiar las relaciones comerciales y mercantiles entre ambas naciones, logrando la creación de un comité con carácter mixto y ejecutivo: el Comité México-Norteamericano de Hombres de Negocios (CMNHN).

El CMNHN tomó como antecedente el Comité Canadiense-Norteamericano de Hombres de Negocios fundado en 1933 e integró a las principales organizaciones empresariales de la época, ubicándolas en un Secretariado Mexicano de Relaciones Internacionales.¹⁸ El fin del CMNHN fue convertirse en un nuevo canal institucional para el diálogo, la coinversión y la formulación de un programa económico común entre ambas naciones que propiciase un acercamiento bilateral entre capital nacional y extranjero, pero sin sujetarse a una regulación gubernamental, con lo que “(...) *constituye punto de partida de la estrecha vinculación ideológica y económica entre empresarios mexicanos y los dirigentes empresariales de los Estados Unidos de América*”.¹⁹

¹⁸ En 1957, el Secretariado Mexicano de Relaciones Internacionales se convirtió en el Comité Coordinador de la Iniciativa Privada de Actividades Internacionales (CCAIP) y para 1972 se transformó en el Consejo Empresarial para Asuntos Internacionales (CEMAI), este último estuvo integrado por la AMB, Coparmex, AMIS, Canacinfra, Concanaco, Concamin y la Asociación de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM) y tuvo como homólogo en E.U.A al Council of the Americas (fundado en 1965), mismo que agrupa a corporaciones transnacionales que tienen inversión en América Latina. Para 1976, el CEMAI se integró al Consejo Coordinador Empresarial (CCE).

¹⁹ Gina Zabudovsky, “Antecedentes del Comité México-Norteamericano de Hombres de Negocios”, en Salvador Cordero y Ricardo Tirado (coord.), *Clases dominantes y Estado en México*, México, UNAM, IIS, 1984, p. 12.

El CMNHN, al igual que el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN)²⁰ y el Consejo Coordinador Empresarial (CCE), concentró el poder de los capitales con mayor capacidad de importación, exportación, producción, distribución, comercialización y acceso a créditos. La reacción de José Domingo Lavín, líder de la Canacintra, fue oponerse a la formación del CMNHN y a la llegada indiscriminada de la inversión extranjera, pues temía que la industria nacional fuera absorbida, descapitalizara y se usara membretes fantasmales para apoderarse de la representación de la industria, el comercio y la banca mexicana.

El posicionamiento de la Canacintra fue justificada, ya que ella reunía a la mayor cantidad de industrias nuevas, dependientes del crédito gubernamental; sin embargo, como en el caso de la Conferencia de Chapultepec que trataremos en el capítulo tres, el nacionalismo empresarial en contra de la amenaza expansionista estadounidense encontró sus límites en la formación de empresas con patentes y apoyo técnico de los E.U.A. que además les garantizaba entrar en contacto con el mercado estadounidense.

A pesar de la negativa en agosto de 1951 bajo plena Guerra de Corea, se llevó a cabo la primera reunión en la Cd. de México entre los miembros del CMNHN. La representación mexicana se constituyó por gente de la Concamin (Edmundo J. Phelan, vicepresidente y Gerente General de Compañía Hulera Euzkadi; Gustavo P. Serrano, presidente de Concamin), Canacintra (Eduardo Prieto López, presidente de *Cananea Consolidated Copper Co.*), Concanaco y la ABM. Por su parte, la representación de los E.U.A se encabezó por el *Bank of America* y la *American Chamber of Commerce*.

²⁰ Consejo Mexicano de Hombres de Negocios: se originó oficialmente el 3 de septiembre de 1962, como una organización privada y discreta de los capitalistas más poderosos del país. El CMHN ha ejercido una influencia notable en la directriz del conjunto empresarial para lograr homogeneidad en sus relaciones y fuerza económica frente al gobierno. Se colocó encima de los organismos públicos representativos al ser el sector capitalista más acaudalado y con tal característica pudo sostener reuniones periódicas con el presidente de la república como con sus secretarios. Dentro de sus estatutos estableció que ningún miembro podrá ser extranjero o tener vínculos con el capital externo.

Los temas tratados fueron la inversión extranjera de E.U.A. en México y los intercambios de materias primas y bienes de capital. Lo que buscaban los mexicanos era que los capitalistas extranjeros consideraran su país o nuestro país como sitio preferente para sus inversiones. De tal forma, los empresarios nacionales ofrecieron condiciones, es decir, buen entendimiento entre empresarios y gobierno, un movimiento obrero disciplinado, exenciones de impuestos y los gastos gubernamentales que conlleva la infraestructura y la libertad a la acción capitalista privada.

La reunión tuvo éxito, pues sostuvo el consenso en torno al mantenimiento de exportaciones de materias primas -que tienen relación directa con la actividad bélica de los E.U.A.- y del desarrollo de la industria en México merced de las máquinas y equipos extranjeros. En este sentido, la idea de Jaime Aboites Aguilar resulta muy acertada al sugerir una vinculación permanente con países industrializados, sobre todo con E.U.A., *“(...) tanto para ampliar las capacidades productivas del país a través de la compra de maquinaria y equipo en esos países como para asimilar, por vía de la transferencia tecnológica, las innovaciones que contribuyan a aumentar la productividad laboral”*.²¹

La alianza fue benéfica para los empresarios nacionales y extranjeros ya que el año de la creación del CMNHN la Concamin y la Cámara de Comercio de los Ángeles promovieron un programa de relaciones comerciales, en tanto que, treinta cámaras de comercio de E.U.A se reunieron en Tamaulipas para realizar inversiones comunes en la frontera. En marzo de 1952 el CMNHN, en su segunda reunión en Washington, promovió la creación de empresas con capital mixto. De hecho, para fortalecer este rubro, en octubre de 1952, bajo el marco de la tercera reunión en Acapulco, se abrió la posibilidad de emplear personal mexicano en puestos directivos dentro de empresas con capital extranjero.

²¹ Jaime Aboites Aguilar, “Crecimiento y crisis de la economía mexicana”, en Carlos Roza (coord.), *La política macroeconómica en México. Crítica del modelo de desarrollo*, México, Siglo XXI Editores, 1998, p. 53.

Como consecuencia de una relación más cordial entre ambos grupos se garantizó una derogación pacífica, en 1951, del tratado de Comercio México-Norteamericano que databa de inicios de la década de los cuarenta. El CMNHN se integró posteriormente al CEMAI.²²

1.5. La organización empresarial cupular y la crisis del Estado interventor. CCE: ¿voz de las empresas?

Los años setenta en México como en otras partes del mundo se caracterizaron por el reacomodo de diferentes fuerzas sociales, producto de crisis económicas y políticas. En este sentido, una de las preguntas centrales radicó en si el Estado debía reconocer a las diferentes mutaciones de actores y su correlación de fuerza. Como lo han registrado diversos autores, algunos grupos sociales adquieren mayor vitalidad con la decadencia de otras y he aquí que el Grupo Monterrey ha sido una de esos organismos que han obtenido mayor fuerza social regional cuando el poder nacional se encuentra en medio de crisis internas.

Este grupo regiomontano recobró relevancia e intensidad en sus actividades el 7 de mayo de 1975 cuando instauró el Consejo Coordinador Empresarial (CCE) como un organismo de carácter nacional, de adhesión voluntaria e independiente en relación a cada uno de los organismos que lo conforman. El CCE rechazó su integración, como las cámaras empresariales, al esquema corporativo porque buscaba ser el promotor de la acción social del empresariado de manera cívica.

Esta asociación empresarial quiso unificar a las diferentes fracciones de empresarios mediante un discurso y una organización en oposición frente al poder político, además, y este último debió manejarse conforme a criterios de planeación basados en mecanismos eficientes de consulta y participación, ya que “(...) *el sector privado no sólo está integrado por banqueros (...) industriales y*

²² Francisco Valdés Ugalde, *Autonomía y legitimidad: los empresarios, la política y el estado en México*, México, Siglo XXI Editores, UNAM, IIS, 1997, p. 125.

*comerciantes, sino también por los agricultores, ganaderos, artesanos, profesionistas, empleados y obreros”.*²³

El CCE incluyó en su organización a la Concamin, Concanaco, la ABM, el CMHN, la AMIS y, un año después, al CEMAI. La Canacintra no sólo no formó parte, sino que sus dirigentes nacionales manifestaron públicamente su rechazo al CCE, más esta opinión no fue unánime, pues, en el seno de la Canacintra, muchas delegaciones regionales públicamente apoyaron al CCE.²⁴

Aunque en su Declaración de Principios el CCE apelaba a la pluralidad organizacional del empresariado y a una política interna integracionista; en los hechos dejó fuera a organizaciones agropecuarias como la Confederación Nacional Ganadera (CNG) y la Confederación Nacional de la Pequeña Propiedad (CNPP), miembro de la Confederación Nacional de Organizaciones Populares (CNOP) del PRI. Y no sólo eso, en su interior los conflictos, impugnaciones y desacuerdos entre sus propios afiliados fueron frecuentes y se dieron por la escasa representatividad. Tanto CMHN, AMIS y la Asociación Mexicana de Casas de Bolsa concentraron desde el principio 42% de la representación frente a otras agrupaciones. El problema giró en torno a que el 42% sólo significó, en términos concretos, el 121 (1%) de 900,000 afiliados; de modo que la asociación era asimétrica pues cada organización contaba con un voto a pesar de que tuvieran a un número desigual de afiliados de cada organización, hecho que perjudica a las pymes y a intereses regionales desconectados del mercado exportador.

Aunado a lo anterior, en su Declaración el CCE afirmó que la célula básica de la economía era la empresa privada, la cual requiere del respeto al derecho de propiedad, garantías efectivas para el ejercicio de la libre iniciativa, condiciones

²³ Francisco Valdés Ugalde, *¿Hacia un liderazgo sociopolítico? Ensayo sobre la convocatoria social de los empresarios*, Colmex, p. 445. Disponible en: http://codex.colmex.mx:8991/exlibris/aleph/a18_1/apache_media/N6X51IYPN91H6KLTUYPCXQ2YQDBJBB.pdf

²⁴ Disponible en: <http://www.memoriapoliticademexico.org/Efemerides/5/07051975.html>

que favorezcan una alta productividad, orden y justicias sociales en detrimento de la competencia ilícita, privada o estatal.

En relación a lo estatal, el CCE se distanció del papel realizado por el Estado durante el desarrollo de bienestar al subrayar que la producción de bienes y servicios económicos no constituye una función propia del Estado, pues éste sólo debe de a garantizar a los particulares el libre ejercicio de los derechos del individuo y no entorpecerlo en aras de un supuesto beneficio nacional, ni mucho menos, debe mantener como principio la lucha de clases pues esto es antisocial.

25

El CCE manifestó su intención de establecer nuevas estructuras organizacionales pero sin rechazar totalmente las anteriores, por lo cual, asumiría el papel de vigilante del Estado a través de la participación política del empresariado, esto ante la inoperancia de canales tradicionales entorno al mercado interno y el poder político. Su actividad se limitó a evitar mayor intervencionismo estatal en la economía y no a disputar al grupo gobernante los proyectos de organización política a nivel nacional. Así, Juan Sánchez Navarro, primer presidente del CCE, se opuso a la política de izquierda de Luis Echeverría Álvarez, y criticó su régimen al considerarlo un monopolio corporativo y autoritario de la representación, es decir, el PRI.

En resumen, el CCE ha sido considerado como un organismo súper-cúpula, como un intento por encabezar la oligarquía económica ya que “(...) *bajo la apariencia de trabajo administrativo, las agrupaciones patronales mexicanas funcionan como organizaciones políticas. En época de crisis pueden llegar a plantear un proyecto alternativo al de ciertos sectores de la burocracia estatal*”.²⁶

²⁵ Cristina Puga, *México: empresarios y poder*, México, M. A. Porrúa, 1993, p. 61.

²⁶ *Supra nota 19*, p. 65.

II CAPÍTULO

CAPÍTULO II. LOS EMPRESARIOS Y SU RELACIÓN CON LA AUTORIDAD POLÍTICA. EL ESTABLECIMIENTO DEL CENTRALISMO POLÍTICO COMO FUENTE DE CONFLICTO: LA REVOLUCIÓN, LÁZARO CÁRDENAS, LUIS ECHEVERRÍA-JOSÉ LÓPEZ PORTILLO.

Introducción

El presente capítulo analiza las relaciones entre el gobierno y los empresarios mexicanos en espacios-temporales muy alejados, pero que, a partir de sus similitudes, nos permiten entender el desarrollo del Estado y la política mexicana. Dichas divisiones tan tajantes, y aparentemente arbitrarias, no son más que el resultado de la resultante de una puntual revisión cronológica de los acontecimientos expuestos, con lo cual es posible determinar la situación de las relaciones entre política y economía, gobierno y empresarios, Estado y mercado.

En este sentido, hemos determinado que el vínculo entre empresarios y gobierno ha atravesado por tres etapas, cada una con características propias pero que las relaciona dentro de un conjunto: conflicto, transición y cordialidad. Localizar dichas etapas fue posible gracias a la revisión cronológica de los acontecimientos, así como también debido a los posicionamientos, actitudes y reacciones de los individuos y de las diferentes agrupaciones empresariales como políticas. Es decir, estamos frente a un gran ciclo social que tiene como objetivo mantenerse, reproducirse, modificarse y excluirse; ciclo que depende de elementos resistentes e insistentes a la modificación de un *status quo*, a acontecimientos externos e internos y a determinaciones históricas o procesos fundacionales que les dieron vida y permanencia.

En primero lugar, el conflicto latente o constante, como un estado de las relaciones sociales entre distintas agrupaciones, es aquel donde coexisten posiciones y tendencias contradictorias entre quienes puede llegar a modificar radicalmente el *status quo*, es decir, el orden y posición imperante sobre los individuos y las asociaciones. El escenario conflictivo es evidente en tres etapas: 1) Durante la lucha revolucionaria entre los distintos ejércitos, 2) corporativismo político de masas y reformismo en la presidencia de Lázaro Cárdenas y, finalmente, 3) el populismo político con bases sociales desgastadas, comprendido por los periodos presidenciales de Luis Echeverría Álvarez y José López Portillo.

En dichas etapas se puede apreciar la situación del Estado, en la cual subyace una clara intención por centralizar el poder y extender la presencia estatal. Por ejemplo, los revolucionarios a partir de los escombros dejados por la dictadura porfiriana y por la disminución de la presencia extranjera en México; Cárdenas a través de la corporativización de trabajadores, militares y campesinos en el Partido de la Revolución Mexicana (PRM), estableciendo límites claros para los empresarios, nacionales y extranjeros, así como a la Iglesia católica ya mermada desde la guerra cristera. De modo que el Estado, en el cardenismo, se vuelve “organización de organizaciones”, pues adquiere un poder mediador entre éstas, en los territorios y en los procesos productivos y políticos; mas no elimina la autonomía de las partes, al no permitir invasiones abruptas que afecten la integridad de la nación.

Por su parte, en la etapa del populismo se incrementa la concentración de poder – en buena medida por los abundantes recursos petroleros-; en tanto, la figura del presidente de la república se ve influida por el esquema cardenista, sin embargo, el Estado interventor y proteccionista se encontraba agotado y en tránsito hacia la forma neoliberal que lo haría perder su capacidad reguladora; sobre todo, por su incompetente capacidad recaudadora y su pérdida de soberanía tras el aumento de los créditos externos que dan preferencia a banqueros y bolsistas. Fue así como el Estado perdió pluralidad de alianzas a favor de la concentraciones

individuales, al mismo tiempo se vio rebasado por el crecimiento poblacional, la urbanización y el ascenso de clases medias con poca simpatía por el colectivismo.

Todos concuerdan en acotar la extensión del Estado pero nadie propone un esquema novedoso y acorde a nuestro desarrollo, ni mucho menos integra una nueva fuerza creadora de estatalidad, limitándose al anti-gobiernismo.

Durante estas tres etapas el Estado buscó asumir una nueva forma, estrategia, desarrollo del régimen, liderazgos y reglas para acceder al poder. Por lo tanto, también ocurrió la llegada de un nuevo grupo dominante, aunque no necesariamente hegemónico, ya sea revolucionario, nacionalista y/o populista. Así, la constante que prevaleció fue el temor a tener un Estado más vigoroso que devorara a sus propios elementos. Pues en esta lógica de resistencias y tensión entre fuerzas sociales, se libera tanto energía creadora como destructiva.

2.1. La revolución mexicana ¿despojo o incautación de empresas?

El movimiento armado de 1910 se consolidó en una sociedad mayoritariamente agrícola; en ella coexistieron propietarios, terratenientes, peones, jornaleros, comuneros, caciques, comerciantes, al mismo tiempo que un conglomerado social saltó a escena mejor organizado: sindicatos obreros. Y aunque los campesinos deseaban el re-establecimiento de un sistema económico pre-capitalista como el trueque, y los obreros ponían sus esperanzas en un sistema post-capitalista basado en la dictadura del proletariado, la Revolución Mexicana no detuvo la economía mexicana en relación a su lugar dentro de la economía internacional.

La revolución formó nuevos instrumentos económicos para la dirección, intervención y regulación del Estado, los cuales permitieron años más tarde que la acción estatal para corregir desajustes del mercado interior o en el exterior del país fuera más vigorosa. Si bien es cierto que la Revolución Mexicana no eliminó a los terratenientes, hacendados, latifundistas, industriales y comerciantes, -quienes

en su mayoría delineaban el perfil de las burguesías regionales-, ésta si les arrebató prerrogativas y espacios de dominio con el fin de elevar el crecimiento económico, aminorar las desigualdades sociales y revestir de mayores facultades la autoridad política.²⁷

Por ejemplo, con los artículos constitucionales 27, 28 y 123 se facultó al régimen en materia de propiedad, se estableció como el único emisor de moneda en el país y como el árbitro privilegiado en la relación obrero-patronal, mediante las Juntas de Conciliación y Arbitraje; las cuales desde 1924, como escribió Samuel León González en el libro *75 años de sindicalismo mexicano*, buscaban que la lucha social obrera contra los patronos se trasladase a aspectos técnicos. En el caso del artículo 27, el presidente Venustiano Carranza no reglamentó la fracción IV. Trabajo mediante decretos fiscales con la intención de disminuir las presiones empresariales quienes hallaron la medida como una injerencia directa sobre sus industrias, comercios y ganancias. Sin embargo, como mencionó Stephen Haber, la Revolución Mexicana afectó parcialmente a la planta productiva pero no la destruyó. Debido a que los daños no las sufrieron las empresas sino las vías de comunicación, los transportes, el sector agropecuario y el sistema financiero. De esta forma se dificultaron las transacciones económicas; la comercialización de bienes y servicios; la ampliación de empresas y el acceso a crédito externo por la declaración de moratoria en 1913. Misma que debido a la Primera Guerra Mundial no aumentó las presiones de los acreedores extranjeros.²⁸

Al final señala Enrique Cárdenas que “(...) *el periodo de la perturbación revolucionaria fue muy breve y moderado respecto a sus efectos destructivos.*”²⁹ No obstante, no se puede minimizar el hecho de que la Revolución Mexicana disminuyó los medios de pago gubernamental por la falta de una actividad fiscal

²⁷ Alicia Hernández Chávez, “El Estado nacionalista, su referente histórico”, en Enrique Cárdenas (comp.), *Historia económica de México*, Vol. V, México, FCE, 1994, p. 229.

²⁸ No fue hasta los años veinte cuando los acreedores se unificaron en el Comité Internacional de Banqueros, dominado por la casa Morgan, para exigir el pago de la deuda.

²⁹ Enrique Cárdenas, “La Gran Depresión y la industrialización: El caso de México”, en Enrique Cárdenas (compilador), *Historia económica de México*, Vol. V, FCE, 1994, p. 33.

pues, como veremos más adelante, la actividad económica continuó en medio del conflicto interno.

En este sentido, el gobierno entregado por el presidente Porfirio Díaz a sus sucesores, no contó con el ahorro externo e interno suficientes ya que unos sacaron sus activos y los colocaron en bancos extranjeros, mientras que otros atesoraban sus ahorros en formas metálicas como el oro y la plata. Aún no se contaba con las instituciones ni con los instrumentos gubernamentales necesarios para aminorar los desequilibrios económicos tanto externos como internos, la desconfianza aumentó.

Ante la incertidumbre económica sólo quedó el uso de la incautación. Consecuentemente el régimen se vio en la necesidad de más recursos monetarios a través del control de las aduanas fronterizas y portuarias. Sin embargo, como la medida no fue suficiente, en 1916, embargaron 15 de 24 bancos por el gobierno de Venustiano Carranza. Este hecho, no como un esfuerzo para constituir un banco único sino que fue una reacción ante los recursos escasos, el nulo ahorro interno y externo, y la insuficiente capacidad fiscalizadora.

Debido a la lucha de facciones los recursos obtenidos no fueron destinados a la reactivación económica, pues todavía en 1916, el gobierno federal debía mantener doscientos mil efectivos armados; que en términos numéricos puede traducirse en: para 1919, representó el 66% del presupuesto federal, en 1921, el 61% y, para 1924, el 36% del presupuesto con 40 mil efectivos.³⁰ Es decir, en tanto no se pacificara el país habría menores oportunidades para destinar gasto público para otras áreas de la economía, como la inversión productiva básica.

La lucha de facciones fue el periodo más violento de la Revolución Mexicana (1913-1917), durante éste ocurrió la ocupación o confiscación de industrias y comercios por los ejércitos revolucionarios, es necesario precisar que no de forma generalizada ni de forma permanente pues, en última instancia, fueron devueltas a sus respectivos propietarios. También, se debe considerar que la destrucción

³⁰ Luis Medina Peña, *Hacia el nuevo Estado: México, 1920-1994*, México, FCE, 1995, pp. 38-39.

industrial no fue generalizada, puesto que, la mayor parte de las batallas durante la revolución se realizaron en lugares no urbanos, con lo que dichas ciudades como Orizaba, D.F., Veracruz, Puebla, Mérida, Tuxtla Gutiérrez, Oaxaca, Guadalajara y Monterrey no presentaron conflictos importantes aun cuando si fueron ocupadas por diferentes ejércitos.

No se destruyó toda la estructura productiva, debido a que la mayor parte de las propiedades pertenecían a extranjeros, lo cual resultaba peligroso, pues de atacarlas podrían intervenir un segundo o tercer ejército extranjero. Sin embargo, dicha posibilidad era poco probable ya que los más grandes inversionistas extranjeros E.U.A. e Inglaterra se hallaban involucrados en la Primera Guerra Mundial.

Ante la carencia de medios de pago, los comercios y empresas adquirieron un carácter estratégico. Al ser fuentes primarias de ingresos su destrucción sería un acto irrazonable, el pago en especie daba mucha mayor certidumbre que el papel moneda para atender la entrada de divisas debido al auge exportador de materias primas ocasionado por la Primera Guerra Mundial.

El presidente Venustiano Carranza, por ejemplo, instruyó al general Salvador Alvarado para que se desplazara a Yucatán, señaló Luis Medina Peña, con el fin de hacerse responsable de la producción de henequén. Del mismo modo, el general Jesús Agustín Castro fue enviado a Chiapas para garantizar la producción de café y el general Jacinto B. Treviño reguló la producción de algodón en la Laguna, en consecuencia todas las ganancias serían utilizadas para las campañas militares.³¹ Del mismo modo, para abril de 1914, en Nuevo León, el general Pablo González ocupó y administró la Cervecería Cuauhtémoc, con lo cual logró hacerse de recursos para su campaña militar aunque devolvió la fábrica a sus propietarios, en ambos casos no impidió que la industria cervecera tuviera una actividad casi

³¹ *Idem.*

normal hasta antes de 1914 y con una breve caída de 3 años como se muestra en el siguiente cuadro.³²

PRODUCCIÓN CERVECERA.	
Año	Millones de litros vendidos
1912	16,519
1913	11,732
1914-1915	3,359
1916	2,758
1917	4,640
1920	14,929
1921	16,689
1925	15,737

Por otra parte, en 1914, Francisco Villa ocupó la región de la Laguna, la mayor productora de algodón y semilla de algodón para la fabricación de jabón y glicerina en México, por lo que mantuvo la producción algodonera, el empleo de los trabajadores y un ingreso constante para sus ejércitos gracias a la venta de este producto. Empero el ejército villista tenía un serio problema: Francisco Villa no podía ni sabía cómo colocar la cosecha en el mercado externo, el cual era el único capaz de absorber los volúmenes de producción de la región. John Brittingham (el presidente y gerente general de la Compañía Industrial Jabonera de la Laguna, presente en los negocios de la familia Terrazas en Chihuahua) le compró el algodón, pero a un precio demasiado inferior a su valor en el mercado. Consecuentemente, él obtuvo una ganancia mayor al revender el algodón en Liverpool, Inglaterra, con precios a la alza como consecuencia de la Primera Guerra Mundial por lo que se demuestra que no toda confiscación generó pérdidas.

³² *Supra nota 7*, p. 419.

Emiliano Zapata y su ejército afectaron haciendas en Morelos, el Estado de México y Puebla. Por ejemplo, en agosto de 1914, en el Estado de México la fábrica de algodón Miraflores perteneciente a la Compañía Industrial San Antonio Abad, fue ocupada y mantenida en funcionamiento por el ejército zapatista, pero bajo la misma dinámica que en los casos anteriores, ésta fue devuelta en 1919 a sus propietarios al deponer las armas los zapatistas. Otro caso importante se suscitó en octubre de 1915, cuando fábrica de La Estrella, de la Compañía Industrial de Parras, fue confiscada por el gobierno estatal de Coahuila pero devuelta a sus propietarios en agosto de 1917.

Debido al cese de proyectos gubernamentales en infraestructura y ausencia de construcción privada, la industria siderúrgica y la industria cementera también fueron afectadas aunque estos factores no alcanzaron el extremo necesario para llevar al cierre total las plantas. Entre 1914-1916, no salió del Alto Horno de la Fundidora Monterrey un solo lingote de hierro, por otra parte Cementos Tolteca continuó en funciones, Cementos Cruz Azul pasó a manos del Banco Nacional de México y únicamente Cementos Hidalgo tuvo que cerrar.³³

La crisis comercial y la falta de producción industrial afectaron más a los bienes intermedios que a los de consumo (no) durables. Debido a que el acero, el cemento, el papel, los textiles, el cuero, y la piel no eran tan indispensables como los alimentos.

En base a los ejemplos anteriores se comprueba que la revolución dejó intactas muchas de las plantas industriales porfirianas y a sus propietarios al provocarles pocos daños, de este modo “(...) *los grandes fabricantes de México tenían recursos políticos y financieros necesarios para defenderse por sí solos (...)*”³⁴ y para presionar a los gobiernos emanados de la lucha armada.

Los empresarios porfiristas no fueron obligados a abandonar el país por lo que pudieron mantener sus valores y posiciones sociales, de tal modo “(...) *la*

³³ *Ibidem*, p. 431.

³⁴ *Idem*, p. 428.

*Revolución Mexicana no supone el remplazo histórico de la burguesía mexicana para ‘cuajar’ y erigirse como clase nacional.”*³⁵ El dilema entre la existencia de una burguesía conservadora y tradicionalista frente a otra nacionalista, liberal y revolucionaria pierde sentido al analizar: los espacios, los actores, los grupos, los comportamientos y la producción que persistieron.

Lo que sobrevivió a la revolución fue una burguesía atenta a sus conflictos regionales, carente de ambiciones para consolidarse nacionalmente, sin apoyo popular y con necesidad de la autoridad política del Estado como la impulsora de reformas políticas económicas y sociales. Esta clase social no resultó pionera, novedosa, ni eficiente, tampoco destruyó el poder de los monopolios y/u oligopolios que controlaban la mayor parte de la producción. Mucho menos, la protección gubernamental que compensó los riesgos para iniciar una empresa y la ineficiencia productiva.

Asimismo, la Revolución Mexicana como una crisis social, política, cultural y económica permitió concentrar capitales al eliminar a las empresas menos preparadas y capitalizadas, mismas que quebraron o fueron absorbidas por otras. Así, mediante el desaliento y eliminación de la competencia se elevó la rentabilidad, la producción y las ganancias de las empresas sobrevivientes. Por lo que, el crecimiento industrial durante los años de conflicto armado rompen aquella idea de que “(...) *sin ‘orden’ no puede haber progreso, sin paz no podría haber producción*”.³⁶

³⁵ John Womack Jr., “La economía en la Revolución (1910-1920). Historiografía y análisis”, en Enrique Cárdenas (compilador), *Historia económica de México*, Vol. III, México, FCE, 1992, p. 413.

³⁶ *Supra nota 7*, p. 416.

2.2. Lázaro Cárdenas: empresarios extranjeros y nacionales.

2.2.1. Los nacionales.

La presidencia de Lázaro Cárdenas se inició, simultáneamente, con el proceso industrializador basado en el aumento de sustitución de importaciones tras la Gran Depresión de 1929 y el restablecimiento del mercado interno. Un papel director más dinámico del gobierno en la economía dio pie a que tan sólo días de haber protestado como presidente de la república, el 13 de diciembre de 1934, se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el decreto que reformó la fracción XXV del artículo 73 constitucional. En el se estableció que la federación se encontraría a cargo de todas las fases de la industria eléctrica, siendo autorizado el ejecutivo federal para crear la Comisión Federal de Electricidad, la cual entraría en funciones el 14 de agosto de 1937. Esto en razón de que dicha industria todavía contaba con 80% de capital extranjero.³⁷

El decreto presidencial fue acompañado por la reforma del controvertido artículo tercero constitucional, esto devino en infinitud de críticas para el gobierno cardenista por parte de la Iglesia católica y algunos líderes, empresarios e industriales como la Coparmex. El artículo dice:

*Artículo 3-. La educación que imparte el Estado será socialista, y además de excluir toda doctrina religiosa, combatirá el fanatismo y los prejuicios, para lo cual la escuela organizará sus enseñanzas y actividades en forma que permitan crear en la juventud un concepto racional y exacto del universo y de la vida social.*³⁸

³⁷ Jorge Basave Kunhardt, *Un siglo de grupos empresariales en México*, México, UNAM, IIE, M. A. Porrúa, 2001, p. 42.

³⁸ Disponible en: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/dof/CPEUM_ref_020_13dic34_ima.pdf

El desacuerdo de la Coparmex ya tenía como antecedente las acciones tomadas por el Centro Patronal Monterrey (CPM), quien organizaron un paro o “*look out*”, el 5 y 6 de febrero de 1936, esto en respuesta al paro de labores de los obreros de la Vidriera Monterrey, filial de la Cervecería Cuauhtémoc, quienes reclamaban el reconocimiento de su sindicato, y que de hecho lograron.

Ante esta situación, el 8 de febrero de 1936, el presidente Lázaro Cárdenas dio un discurso a las afueras de Monterrey para tranquilizar al empresariado sobre las acciones de los obreros. No obstante, la presencia del primer mandatario, ese mismo día Luis Garza Sada, fundador de Coparmex y hermano del fundador de la Cervecería Cuauhtémoc, organizó una manifestación pública en favor del CPM generando un clima mucho más tenso con la federación.³⁹

En consecuencia, Cárdenas delineó 14 puntos que resaltaban al Estado como director del proceso productivo, árbitro regulador de la vida social, la industrialización y los derechos obreros dentro de las posibilidades económicas empresariales, por lo que, en ese sentido, los patrones no tenían derecho alguno de invadir el espacio de acción proletaria. Al reafirmar el principio de intervención estatal en las relaciones obrero-patronales, también subrayó que empresarios y obreros tienen el derecho de agruparse en organizaciones nacionales. En el punto 14, Cárdenas escribió:

*Los empresarios que se sientan fatigados por la lucha social, pueden entregar sus industrias a los obreros o al Gobierno. Eso será patriótico; el paro no.*⁴⁰

Aunque los empresarios no estuvieron de acuerdo con el nuevo papel del Estado y sus formas de intervención, ello no les imposibilitó que, entre 1929 y 1939,

³⁹ Elvira Concheiro, Antonio Gutiérrez, Juan Manuel Fragosa, *El poder de la gran burguesía*, México, Ed. Cultura Popular, 1979, p. 60.

⁴⁰ Arnaldo Córdova, *La política de masas de cardenismo*, México, Ed. Era, 2006, p. 62.

fundaran tres industrias vinculadas a la Cervecería Cuauhtémoc: Empaques de Cartón (1931), Malta S.A. (1936), y Fabricas Monterrey (1939) dedicada a la producción de corcholatas. Por otra parte, en 1938, Vidriera Monterrey, debido a un aumento en su demanda, se dividió en Fomento de Industria y Comercio (FICSA) y Valores Industriales (VISA). En 1942, grupo Alfa al verse impedido para importar láminas de acero desde E.U.A, fundó Hojalata y Lámina S.A. (HYLSA). Mientras en 1943 yendo en contra de los objetivos del Instituto Politécnico Nacional (I.P.N.), Eugenio Garza Sada fundó el Tecnológico de Monterrey.

*El arreglo en el cardenismo era claro: si hay respeto a las organizaciones populares, hay poder de esas clases y sectores. En consecuencia, hay poder de apoyo para el Estado, a su vez garantía de integridad de la nación.*⁴¹

Pero el respaldo del gobierno a la organización nacional de obreros, no fue lo único que generó malestar entre el sector industrial y comercial, ya que poco después de haber estado en Nuevo León, el 18 de agosto de 1936, se envió al Congreso la iniciativa de Ley de Cámaras Nacionales de Comercio e Industria, misma que se aprobó como Ley de Cámaras el 27 de Agosto de 1936.⁴²

La nueva ley estableció que cada empresario se afiliaría obligatoriamente a su respectiva cámara, además éstas debían agruparse dentro de una confederación única: la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio e Industria (Concanacomin). La medida fue tomada con disgusto pues obligo a una convivencia no deseada entre el comercio y la industria a través de la intervención gubernamental que, a decir de estas organizaciones, devendría en la injerencia dentro de los ingresos de las empresas. Lejos de tratarse de una intromisión, el gobierno de Lázaro Cárdenas los forzaba a que formaran una organización mucho más pública, abierta e institucional con la sociedad, la ley, el gobierno y el

⁴¹ Manuel Villa Aguilera, *El archipiélago mexicano*, México, Cal y Arena, 1990, p. 77.

⁴² Disponible en: <http://www.dof.gob.mx/index.php?year=1936&month=08&day=27>

mercado, mismos que les permiten sus ganancias por lo que era su deber crear un capitalismo más equilibrado, dinámico y creativo en favor de los anteriores.

No obstante, la controversia no quedó allí, en 1917 la Conferencia Nacional de Industriales se rehusó a darles un lugar dentro de la organización al grupo a los pequeños industriales. En respuesta el gobierno cardenista moldeó la ley de modo que se incorporó a pequeños y medianos empresarios aumentando aún más el descontento de los grandes industriales y comerciantes.

El sector comercial solicitó replantear la Ley de Cámaras de 1908 y rechazó tajantemente la fusión en una sola cámara entre organizaciones como Concanaco o Concamin, pues ambas mantenían diferencias incuestionables. Las cuestiones relacionadas a temas laborales afectaban en menor grado a los comerciantes, no así a los industriales. Los comerciantes proponían mantener el modelo de agrupaciones especializadas y representativas de cada uno de los dos sectores. Hasta 1941 su propuesta se lograría.

Pero el gobierno cardenista tuvo que lidiar con más cuestionamientos del sector privado nacional, en este caso, el 25 de noviembre de 1936, se aprobó la Ley de Expropiación misma que reglamenta el artículo 27 constitucional. Esto fue considerado como una guillotina sobre la propiedad privada al otorgar más atribuciones al gobierno nacional para intervenir en la economía al integrar “(...) *las causas de utilidad pública y regular los procedimientos, modalidades y ejecución de las expropiaciones.*”⁴³ Fue así como se modificaron legalmente las relaciones de propiedad con los empresarios nacionales y extranjeros, mas otorgó el control de los recursos naturales y del subsuelo al Estado mexicano más nunca se desconoció el legítimo derecho a la propiedad privada de los individuos.

Los efectos de esta ley permitieron dotar de un marco legal concreto, como instrumento jurídico, para a las expropiaciones y el reparto agrario, así, la expropiación de los ferrocarriles el 23 de junio de 1937 y la expropiación petrolera el 18 de marzo de 1938 estuvieron apegadas a derecho.

⁴³ Disponible en: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/35.pdf>

La oposición empresarial no fue en contra de las relaciones de propiedad establecidas sino al concepto de “utilidad pública”, considerado como anticonstitucional al encubrir, según ellos, el interés del partido político en el poder pero no de la mayoría. Además, argumentaron que dicha ley estaba sujeta a la interpretación de un solo ente –el poder ejecutivo y sus respectivas secretarías– lo cual impedía, previamente ante tribunales, justificar su aplicación. Ellos se referían en concreto al artículo cuarto:

(...) Procederá la expropiación previa declaración de utilidad pública a que se refiere el artículo anterior. La declaratoria de expropiación, de ocupación temporal o de limitación de dominio, se hará mediante decreto del Ejecutivo Federal que se publicará en el Diario Oficial de la Federación. Los propietarios e interesados legítimos de los bienes y derechos que podrían resultar afectados serán notificados personalmente del decreto respectivo, así como del avalúo en que se fije el monto de la indemnización. La notificación se hará dentro de los quince días hábiles posteriores a la fecha de publicación del decreto. En caso de que no pudiere notificarse personalmente, por ignorarse quiénes son las personas o su domicilio o localización, surtirá los mismos efectos una segunda publicación en el Diario Oficial de la Federación, misma que deberá realizarse dentro de los cinco días hábiles siguientes a la primera publicación.⁴⁴

Entre los inconformes se hallaban la Camco, la Cámara de Comercio de la Cd. de México, Coparmex, la Asociación Nacional de Almacenistas de Víveres y Similares, la Concamin, la ABM, la Unión de Propietarios de la Cd. de México, la Asociación de Empresarios Industriales y Comerciales, y la Barra de Abogados; quienes en caso de perder el recurso administrativo de revocación, bajo el debido procedimiento legal, se les indemnizaría considerando la cantidad de valor fiscal que figurase en las oficinas catastrales. En todo caso el problema no fue la

⁴⁴ Disponible en: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/35.pdf>

indemnización, sino que, como se estableció en el artículo 20, ésta no puede extenderse en un plazo mayor a diez años.⁴⁵

La excesiva actividad empresarial no fue sinónimo de verdadera agresión gubernamental, pues, la realidad indica que en 1936 las industrias comenzaban a utilizar su capacidad excedente u ociosa a causa de la Gran Depresión de 1929. Esto permitió que al haber mayor oferta, disminuyeran los precios en áreas como la electricidad y el cemento. Por otra parte el proyecto carretero del ex presidente Plutarco Elías Calles comenzaba a tomar mayor vigorosidad, logrando conectar centros industriales o urbanos y reducir con ello el costo de transportes, ampliar el mercado interno y la producción.

En este sentido, las industrias también aprovecharon la intensificación de sustitución de importaciones. Ya para 1936, Joseph Pike escribía al Departamento de Comercio de Gran Bretaña que México “(...) *se encamina claramente hacia la autosuficiencia y que las importaciones mexicanas tendrían que concentrarse en las materias primas y el equipo antes que en los bienes de consumo.*”⁴⁶ Era de tal magnitud el avance de la industrialización que en este año el I.S.R. representó el 12% de los ingresos totales de la federación, el impuesto a la industria equivaldrá a un 27%, mientras que los impuestos a la explotación de recursos naturales, a la importación y a la exportación significaron el 40%, por lo que al sumarse los dos primeros rubros tenemos un 39% de ingresos que le van restando, poco a poco, agresividad a las oscilaciones del mercado externo al haber un mercado interno más dinámico.⁴⁷

Por otra parte, y para molestia de muchos que tacharon al gobierno de Lázaro Cárdenas de comunista o enemigo del capital, entre 1933 y 1940 la inversión privada creció de 104 a 419 millones de pesos, es decir, un aumento de 23.4% como promedio anual, en cambio, la inversión pública creció de 98 a 290 millones

⁴⁵ Leticia Juárez González, “El proyecto económico Cardenista y la posición empresarial. 1934-1938”, en Salvador Cordero y Ricardo Tirado (coord.), *Clases dominantes y Estado en México*, México, UNAM, IIS, 1984.

⁴⁶ *Supra nota 29*, p. 28.

⁴⁷ Enrique Cárdenas, “La política económica en la época de Cárdenas.”, en Enrique Cárdenas (comp.), *Historia económica de México*, Vol. V, México, FCE, 1994, p. 127.

de pesos, un aumento de 19.8% como promedio anual.⁴⁸ Por lo que se debe decir que el gobierno fue favorable a la acumulación privada y regulador de la misma aunque esto no detuvo el perfil monopolístico de muchas ramas económicas.

Hasta antes de la década de los cuarenta la inversión extranjera concentraba 87% del capital invertido en actividades clave como el petróleo, energía eléctrica, minerales y comunicaciones,⁴⁹ mientras que en la industria manufacturera tan sólo el 6%, entenderemos como fue que:

*Las nacionalizaciones (...) contribuyen a reorientar la inversión extranjera, hasta entonces concentrada en las industrias extractivas y los servicios hacia las manufacturas.*⁵⁰

En este caso como: el cemento, los textiles, la cerveza, la fundición de metales, el vidrio, el cartón, las corcholatas, el tequila, las herramientas, los refrescos, el azúcar.

Dentro de los primeros capitalistas americanos en manufacturar en México destacaron: la *American F. Power Company*, la *Ford Motor Co.* (1926), la *General Motors* (1935), la *Chrysler Co.* (1938), *Palmolive*, *Nestlé*, *Good Year Oxo*, *Bacardí*, *Chicles Adams*, *Dupont*, *Texaco*, *British American Tobacco* y *BF Goodrich*.⁵¹ En el caso de la *Ford Motor Co.*⁵² y la *General Motors* hubo inversión conjunta entre capital nacional e internacional, por lo que con su llegada se permitió acceder a nuevos conocimientos y tecnologías.

⁴⁸ Enrique Cárdenas, *La hacienda pública y la política económica 1929-1958*, México, FCE, Colmex y Fideicomiso Historia de las Américas (FHA), 2004, p. 74.

⁴⁹ *Supra nota* 14, p. 190.

⁵⁰ *Supra nota* 25, pp. 133, 143.

⁵¹ *Supra nota* 37, p. 45.

⁵² Stephen H. Haber dijo que: Ford Motors Co. “(...) era poco más que un almacén donde unos cuantos mecánicos atornillaban equipos de ensamblado completamente armados”, en *Supra nota* 7. p.439.

2.2.2. Los extranjeros.

La expropiación petrolera de 1938, en términos económicos y políticos, tuvo repercusiones que afectaron tanto positiva como negativamente debido a que la medida no fue condescendencia de la política del “buen vecino” de los E.U.A., ni mucho menos un arrebato gubernamental con fines nacionalistas. Sino que fue consecuencia del reajuste político, económico y social tanto en México como en el mundo.

Al ser aplicada la expropiación se involucró a un sinnúmero de actores, grupos, espacios, tiempos y jerarquías. Este embrollo únicamente tomó forma bajo la óptica de la trayectoria del acontecimiento y de sus efectos posteriores. Así pues, la producción de petróleo a finales de la década de los treinta cobró un carácter estratégico ante un mercado (interno y externo) cada vez más demandante. Entre 1925-1937, el gas y el petróleo representaron el 46% de la energía consumida en México dejando atrás el consumo de carbón u otros energéticos.⁵³ En 1934, eran sólo 19 industrias las que representaron el 65% del total de la producción de hidrocarburos, una de ellas, sin duda, era la industria petrolera, quien, desde 1929, había logrado obtener menores cargas impositivas para aliviar sus pérdidas por la Gran Depresión.⁵⁴

Un ejemplo muy claro del carácter monopolístico de la producción petrolera era la Compañía El Águila, de capital británico, misma que producía el 37% del petróleo extraído en México por lo que individualmente fue la más importante. Aunque, en conjunto, fueron las estadounidenses las que mayores industrias aportaron debido a que América Latina se convertiría en su esfera de operaciones, mientras tanto los ingleses le apostaron al Medio Oriente.⁵⁵ Es de particular interés que, para

⁵³ Lorenzo Meyer, “El desarrollo de la Industria petrolera en México”, en Enrique Cárdenas (compilador), *Historia económica de México*, Vol. IV, México, FCE, 1994, p. 253.

⁵⁴ Enrique Cárdenas, “La recuperación industrial.”, en Enrique Cárdenas (comp.), *Historia económica de México*, Vol. V, México, FCE, 1994, p. 225.

⁵⁵ *Supra nota* 53, p. 232.

1935, Gran Bretaña controlaba el 54% de la producción total en México y, en 1936, controlará el 71% de la producción y el 64% de las reservas probadas, en consecuencia, reaccionarán con mayor hostilidad al gobierno cardenista.⁵⁶

No podía pasar desapercibida por el gobierno una industria en expansión, muy rentable y con un 100% de propiedad de capitales extranjeros, el cual estableció un impuesto para los fondos petroleros que obligó a las compañías a refinar su petróleo en México antes de exportarlo.⁵⁷ La medida buscó aumentar la recaudación y el empleo pues el “(...) 77% del aumento de 82 millones de dólares logrado en las exportaciones entre 1932 y 1934 provino del oro, la plata y los productos petroleros.”⁵⁸ Así como también en consecuencia del aumento en la demanda por el uso masivo del automóvil.

Señaló Lorenzo Meyer que el control de esta industria por unas cuantas compañías fue latente hasta antes de la expropiación, pues el 90% del petróleo era extraído por 11 compañías. Seis de ellas controlaban el negocio de la producción, la perforación, el transporte, la elaboración y la distribución (*Royal Dutch Shell, Standard Oil, Gulf Oil Corporation, Sinclair Oil Co., City Services y Warner-Quinla*), las otras cinco eran de capital México-estadounidense (*Continental Oil, Union Oil, South Penn, Mexican Seaboard y Pierce Oil*), donde los nacionales ocupaban alrededor del 1% al 3% de las acciones totales, entre estos accionistas destacaban José Domingo Lavín, el mismo que, pocos años después, dio su apoyo al proteccionismo gubernamental a través de la Canacindra.

La industria petrolera alcanzó relevancia nacional e internacional cuando, el 2 de marzo de 1938, las compañías petroleras no aceptaron las demandas de los trabajadores reconocidas por la Junta de Trabajo. En consecuencia, el 7 marzo de 1938, la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje les embargó sus fondos petroleros equivalentes a 670 mil pesos como fianza, por los 813 mil pesos adeudados a los trabajadores por una huelga el año anterior.

⁵⁶ *Ibidem*, p. 245.

⁵⁷ *Supra nota* 37, p. 42.

⁵⁸ *Supra nota* 29, p. 23.

El asunto llegó hasta la Suprema Corte de Justicia el 12 de marzo de 1938, en donde también fueron rechazados los argumentos de las petroleras.⁵⁹ A pesar de ello, dejaban pocas opciones para el gobierno al no reconocer el mandato judicial, pues en el lapso de este conflicto se cesaron las labores de la industria petrolera paralizando a los transportes, a las industrias y otras actividades. En este escenario, el 18 de marzo de 1938, por su carácter estratégico se expropió la industria petrolera. Poco antes, Vicente Lombardo Toledano habría dicho que:

*(...) México no había conseguido en 1821 una autonomía y una independencia económica reales, porque ningún país podía ser verdaderamente independiente si no tenía un industria que pudiera satisfacer las necesidades fundamentales de sus habitantes (...)*⁶⁰

Dicha acción gubernamental revelaría el poder acumulado por una sola rama productiva del sector industrial, ya que pudo enfrentar a la autoridad nacional con tal de no perder un rentable negocio.

Con la expropiación el gobierno accedió a maquinaria, instalaciones, oleoductos, refinerías, tanques de almacenamiento, carrostanque, estaciones de distribución y embarcaciones que impulsaron la industrialización y la sustitución de importaciones. Por consiguiente, se convirtió al gobierno federal en el único concesionario en las labores de descubrimiento, captación, conducción, almacenamiento, refinación y distribución de los productos de la industria petrolera, garantizando los puestos de trabajo de casi 14,000 empleados y que la acción tomada no se extendería a otras industrias.⁶¹

De modo que quedó en claro al capital extranjero y nacional que su permanencia tendría que incluir la cooperación constante con el gobierno nacional, pues con el conflicto y la expropiación se impidió tener un proceso gradual donde una

⁵⁹ Merrill Rippy, "El petróleo y la Revolución Mexicana.", en Enrique Cárdenas (comp.), *Historia económica de México*, Vol. V, México, FCE, 1994.

⁶⁰ *Ibidem*, p. 169.

⁶¹ *Supra nota* 53, p. 253.

organización nacional fuese, lentamente, explotando las reservas federales y desplazando a las compañías extranjeras, lo cual seguramente hubiera retrasado muchos años el desarrollo económico.

Sin embargo, los petroleros tenían la certeza de que el gobierno no podría hacer funcionar la industria, prestar los servicios y pagar los salarios. Éste, por su parte, con base en la Ley de Expropiación, el 21 de marzo de 1938, les hizo una invitación a las compañías afectadas a solicitar con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público su indemnización correspondiente. Mientras esto ocurría, el Departamento de Estado de E.U.A. se pronunciaba preocupado por las consecuencias del conflicto petrolero.

Dos días después se efectuó la primera conferencia con los representantes de las compañías para lograr un acuerdo. Ante la falta del mismo, el 28 de marzo de 1938, E.U.A. se vio obligado a tomar represalias comerciales por lo que suspendió las compras de plata mexicana. Las mismas que mediante la Ley de Compras de Plata habían impulsado al sector minero desde 1934; además los estadounidenses detuvieron la compra de petróleo y el suministro de piezas de repuestos desde su país (maquinaria, equipo, vagones-tanque, buques-tanque, etc.). Esto afectó a la industria nacional gravemente pues tres cuartas partes de las importaciones totales provenían del vecino norteño y representaban 74, 831,855 millones de pesos.⁶²

El problema comenzó a tornarse tan grave que un día después de la suspensión de compras, se reunieron el Secretario de Estado de E.U.A., Hull, el Embajador de E.U.A. en México, Daniels, y el Secretario de Relaciones Exteriores, Eduardo Hay, para discutir acerca del derecho soberano de México para expropiar bienes. El 31 de marzo de 1938, el presidente Lázaro Cárdenas tuvo que enviar la siguiente carta al Embajador Daniels para serenar los ánimos entre ambas naciones:

Mi gobierno considera que la actitud adoptada por el gobierno de los Estados Unidos, en lo relativo a la expropiación de las compañías

⁶² *Supra nota 59*, p. 207.

*petroleras, reafirma una vez más la soberanía de los pueblos de este continente, lo cual ha mantenido tan entusiastamente el estadista del país más poderoso de América, Su Excelencia el presidente Roosevelt. Por este gesto, señor embajador, su Presidente y su pueblo han logrado la estimación del pueblo de México.*⁶³

No obstante la actitud conciliadora de México, en E.U.A. no se veía con agrado la medida cardenista. Por ejemplo, el *New York Enquirer* afirmó que:

*Ninguna nación tan poderosa como la nuestra (...) hubiera tolerado 24 horas el reto a la honradez internacional que el gobierno 'rojo' de México ha lanzado contra la cara del Tío Sam.*⁶⁴

Aún más agresivos que los estadounidenses fueron los ingleses, quienes eran los principales productores y dueños de yacimientos en México. Debido a la inminente guerra europea, el libre tránsito a través del mar Mediterráneo estaba amenazado y, en consecuencia, dependían más de sus reservas en América. Por eso no aceptaron la expropiación ni la indemnización, sino la total devolución de sus propiedades, para ellos, confiscadas. La tensión alcanzó su pináculo cuando, en mayo de 1938, se retiró el embajador de México y de Inglaterra, respectivamente, interrumpiéndose las relaciones entre ambas naciones.

Pero las presiones al exterior por la expropiación no fueron las únicas, pues la presión interior también se gestaba. En el mismo mes de rompimiento de relaciones México-Inglaterra, el general Saturnino Cedillo se alzó en armas en el estado de San Luis Potosí ante su desacuerdo con la candidatura del PRM a la Presidencia. Él, quien participó con Pascual Orozco contra Francisco I. Madero en 1911 y que defendió la dictadura de Victoriano Huerta en 1913, tampoco apoyó la medida expropiatoria pero si aprobó la actitud tomada por las petroleras. El gobierno no titubeó con su reacción, por lo que el presidente Lázaro Cárdenas

⁶³ *Ibidem*, p. 117.

⁶⁴ *Idem*, p. 184.

envió tropas a San Luis Potosí y cañoneros al norte de Veracruz para evitar que recibiera material de guerra desde el extranjero. Logrando sofocar la rebelión.

Los problemas se incrementaron al tratar de vender el petróleo en un mercado monopólico, donde ya se había orquestado un gran boicot comercial por las compañías petroleras. Éstas promovían la compra de petróleo en otros lugares del mundo y, dañando la imagen de México, complicaban la entrada de turistas y por ende de divisas. El gobierno mexicano no tenía muchas opciones al no contar con una flota importante de buques tanque que le permitiera ir a mercados lejanos y era obvio que la *Dutch Shell* o la *Standard Oil* no aceptarían transportar el petróleo nacional.

Por lo tanto, la pregunta que se hacía el gobierno en esos momentos era ¿cómo romper el cerco que dañaba la economía nacional? La respuesta fue buscar mercados alternos que consumieran la producción nacional, pues el mercado interno no tenía la capacidad suficiente de absorber la producción total de hidrocarburos. Esos mercados fueron los enemigos, así que Alemania, Italia y Japón tomaron el petróleo que los E.U.A., Inglaterra y Francia rechazaron comprar. De modo tal, la política de buena vecindad tenía motivos suficientes para creer en el fascismo o el nazismo como aliciente de un sentimiento anti-yanqui en Latinoamérica y sobre todo en México.

Consecuentemente, se volvió poco rentable vender petróleo a los países democráticos, pues eran los “*trusts*”⁶⁵ de estos países los que bloqueaban nuestra mercancía aun estando por debajo de su precio en el mercado internacional. Por ejemplo, en Francia, el 6 de octubre de 1938, la Compañía El Águila obtuvo un embargo para que las intermediarias no pudieran ingresar petróleo mexicano al considerar a la expropiación contraria al orden público francés. El embargo realizado por el gobierno francés puede entenderse mejor si tomamos en cuenta que era el aliado natural de Inglaterra por lo que su alianza era superior a la

⁶⁵ Trust: Grupo de empresas unidas para monopolizar el mercado y controlar los precios en su propio beneficio. Disponible en: <http://lema.rae.es/drae/>

necesidad de abastecimiento de hidrocarburos ante la inminente guerra que afectaría el mar Mediterráneo.

El 30 de marzo de 1938, alrededor de 140 mil barriles de petróleo crudo fueron comprados por Japón, y tan sólo dos días después, la nación nipona compraría 84,500 barriles para nutrir su industria de materias primas estratégicas.⁶⁶ El 6 de julio de 1938, se vendió a la *Eastern States Petroleum Company* aproximadamente 10 millones de dólares en petróleo que sería entregado a los gobiernos sueco, alemán e italiano.⁶⁷

En cuanto a Alemania, el 8 de diciembre de 1938, se realizó un contrato-trueque por 17 millones de dólares consistente en el intercambio de petróleo por maquinaria y equipo alemán, y sólo una parte en efectivo.

Así, mientras en enero de 1939, los E.U.A retiraban a su embajador de Alemania en protesta por los actos cometidos contra judíos en 1938, México mantenía a su embajador y junto a Guatemala intercambiaba saludos de año nuevo con Adolfo Hitler. Los tratados trueque se extendieron con Japón e Italia, lo cual permitía a México obtener técnicos, maquinaria y mercado donde colocar sus mercancías. Ya en 1939, Italia dotaba de buques-tanque y seda a México, al mismo tiempo que absorbía el 25% de las exportaciones.⁶⁸

Mientras el comercio de Estados Unidos con México bajó de 62.2% en 1937 a 57.7% en 1938, la proporción correspondiente a Alemania aumentó de 16 a 19%.⁶⁹

La buena relación establecida con las naciones del Eje inquietaron a los estadounidenses pues estaba en marcha la Segunda Guerra Mundial. Por otra parte, el gobierno de Franklin D. Roosevelt recibió la presión de los exportadores

⁶⁶ *Supra nota 59*, p. 216.

⁶⁷ *Ibidem*, p. 213.

⁶⁸ *Idem*, p. 215.

⁶⁹ *Idem*, p. 214.

de bienes de capital e intermedios quienes se veían afectados por la disminución de compras mexicanas en consecuencia del boicot comercial.

La situación era crítica si se considera que la lucha armada en Europa haría perder a México en corto plazo a sus compradores, en tanto que los estadounidenses necesitaban mantener vigente el panamericanismo contra los intereses externos del fascismo, del nazismo y del comunismo, los cuales podían aprovechar los remanentes anti-yanquis del criollismo latinoamericano desequilibrando a la región.

Las alertas estadounidenses no sólo fueron en relación a México, pues nuestra expropiación no fue una excepción. En mayo de 1938, Cuba promulgó una ley sobre el petróleo, reservando al gobierno todos los derechos sobre minerales y limitó las concesiones a 30 años; un poco antes, en 1937, Bolivia ordenó a la *Standard Oil of New Jersey* interrumpir sus operaciones sin alguna reacción de los E.U.A; en agosto de 1938, Costa Rica intentó expropiar los servicios públicos de alumbrado, energía y teléfonos; en 1939, Colombia declaró servicio de utilidad pública a la producción de petróleo, por lo que decretó su nacionalización; en 1939, Chile monopoliza para el gobierno la distribución y la venta del petróleo obligando a liquidar las propiedades de la *Dutch Shell* y la *Standard Oil*.⁷⁰

Se recobraron las exportaciones de maquinaria estadounidense a nuestro país y la importación de petróleo mexicano para E.U.A. sólo cuando el gerente de la Distribuidora de Petróleos Mexicanos, Jesús Silva Herzog, obtuvo del Departamento de Estado de E.U.A. una respuesta favorable para el reingreso del petróleo mexicano. Así, al iniciar 1940 se da por concluida la guerra comercial contra la producción mexicana, con lo cual se pudo continuar el objetivo cardenista: (...) *liberar al país del dominio económico extranjero reduciendo al mínimo la injerencia en la vida nacional de particulares, empresas o naciones extranjeras*.⁷¹

⁷⁰ *Idem*, pp. 186, 187.

⁷¹ *Supra nota* 8, p. 23.

Además se terminó fortaleciendo al gobierno del presidente Lázaro Cárdenas ya que ni se le derrocó ni se devolvió la industria a sus antiguos propietarios, aunque también se fortaleció la presencia de E.U.A. en la región.

*Marland, antiguo gobernador (sic) de Oklahoma, que en otros tiempos había sido petrolero en México, dijo que los Estados Unidos necesitaban el petróleo mexicano para proteger sus reservas; por consiguiente, el bienestar común e incluso la seguridad de la nación dependían de las buenas relaciones con México y de la producción ininterrumpida de este país.*⁷²

Hasta 1943 se acordó pagar una indemnización por 24 millones de dólares, que corresponde al 5% de la demanda original, se deja fuera la inclusión de propiedades de la superficie y las reservas del subsuelo, se rechazó pagar las ganancias esperadas por la compañías en el futuro, en tanto que, por afectaciones durante la revolución se calculó pagar en 40 millones de dólares.⁷³ Esta cantidad también pudo lograrse pues gracias a que el conflicto con los petroleros depreció las operaciones, por lo cual disminuyó el monto de la indemnización, con esto se cerraron las relaciones exteriores conflictivas y se reabrió el crédito externo como complemento del ahorro nacional.

El restablecimiento de las relaciones comerciales con los estadounidenses permitió que en noviembre de 1942, se firmara un convenio con el Comité Internacional de Banqueros pasando la deuda externa con los aliados de 509.5 a 240.4 millones de dólares de. De modo que México estaría en un lugar privilegiado que le permitiría aprovechar el alto ritmo de crecimiento estadounidense para ampliar su planta productiva, el proceso de sustitución de importaciones, los empleos, los ingresos gubernamentales y la infraestructura, entre otras cosas.

⁷² *Supra nota 59*, p. 181.

⁷³ *Supra nota 48*, p. 98.

(...) México quedó como proveedor privilegiado de materias primas estratégicas para Estados Unidos, y este país como exportador único de productos manufacturados (...) ⁷⁴

2.3. Luis Echeverría Álvarez y el desarrollo compartido.

El inicio de los años setenta no fue muy alentador para el mercado mexicano, mismo que sufrió la disminución del ritmo económico de los Estados Unidos, quienes entraron en recesión tras haberse consumado la guerra de Vietnam lo que disminuyó el alcance de su economía bélica. El escenario estadounidense se complicó a tal magnitud que para 1971 ocurrió la ruptura del sistema monetario *Bretton Woods* establecido durante la Segunda Guerra Mundial, con esto E.U.A. se negaba a continuar ahorrando sus deudas en oro por lo que dejan flotar el dólar, es decir, devaluaron el dólar por lo que las monedas más importantes del mundo debieron de optar por el régimen de flotación, aunque México no lo hizo.

En consecuencia, la capacidad de consumo de bienes mexicanos por parte de los estadounidenses disminuyó y optaron por incrementar los gravámenes a los productos de exportación mexicanos. Al devaluar aumentó la especulación financiera internacional surgiendo nuevos circuitos financieros a los que México tuvo fácil acceso a través de crédito con tasas de interés menos elevadas, aumentando nuestra deuda externa pero sin considerar las características y límites de la base productiva nacional. ⁷⁵

Al no haber aceptado la flotación o devaluación del peso, México contribuía a la política de austeridad de los estadounidenses. Dado que, tener una moneda sobrevaluada, estimuló las importaciones de mercancías desde E.U.A y la demanda de divisas, pero no las exportaciones nacionales, lo cual disminuyó los

⁷⁴ *Supra nota 30*, p. 122.

⁷⁵ Miguel Ángel Rivera, "La globalización y regionalismo del capitalismo. Implicaciones para México", en Jorge Basave Kunhardt (coord.), *Empresas mexicanas ante la globalización*, México, UNAM, IIE, DGAPA, M. Á. Porrúa, 2000, p. 56.

ingresos gubernamentales. En dicha situación, México optó por el endeudamiento y no la austeridad del gasto público, pues era más fácil que aplicar una reforma fiscal.

El mayor acceso a crédito externo trajo un aumento monetario que permitió al gobierno nacional incrementar el gasto público y la emisión de circulante como herramientas fundamentales para reorientar y reordenar la economía, este proceso ha sido denominado populismo económico pues “(...) *el gasto del sector público aumentó 21.2% en 1972, cuando los ingresos apenas lo hicieron 10.4%*”.

⁷⁶ Los problemas surgieron al destinar la mayor parte del gasto público a gasto corriente e inversión pública sin haber solucionado las dificultades del déficit fiscal nacional de modo que “(...) *como la política fiscal no podía proporcionar recursos suficientes al gobierno, (...) el crecimiento del gasto dependía de la liquidez bancaria.*” ⁷⁷

Por su parte, el sector privado también aprovechó la asociación con capitales externos, por ejemplo, Banamex se asocia con *The International Mexican Bank LTD (Intermex)*, quien se encontraba asociado con *Desc, Bank of America, Union Bank of Switzerland* y *Deutsche Bank*. De manera que jugó el papel de intermediario con el capital europeo.

Ante el adverso escenario internacional, la política de desarrollo compartido se presentó, por parte del gobierno, como una alternativa política a los límites del modelo de desarrollo estabilizador y las complicaciones del mercado externo. Una de las primeras medidas fue crear, en mayo de 1971, de la Comisión Nacional Tripartita (CNT) como un foro para la concertación entre sindicatos, gobierno y empresarios. Presidido por el secretario del Trabajo y Previsión Social, para la orientación de la política económica reactivadora, basada en el gasto federal para impulsar la producción y el empleo, y que se tradujo en la creación del Infonavit, el fomentó a la producción y la descentralización de la industria. Tan sólo en este

⁷⁶ Enrique Cárdenas, *La política economía en México, 1950-1994*, México, Colmex, Fideicomiso Historia de las Américas, FCE, 1996. p. 95.

⁷⁷ *Supra nota 39*, p. 279.

último rubro, entre 1971-1974, se triplicaron los subsidios gubernamentales a empresas y organismos descentralizados, la deuda pública se quintuplicó y el déficit público cubrió 70% del total de los ingresos.⁷⁸

2.3.1. ¿Los empresarios alzan la voz?

El Grupo Monterrey expresó, el 5 de febrero de 1975, a través de varios de sus miembros⁷⁹ en el diario Novedades que la inflación era culpa del excesivo gasto público, la política financiera y la contracción de la inversión al impedir incrementar la producción. Su propuesta se basaba en reducir el circulante, la capacidad de compra del público y un aumento a la producción de exportación con lo que se opusieron a medidas gubernamentales como el retiro de líneas de crédito, introducción de dinero vía gasto público y fideicomisos. Al respecto, Rogelio Sada Zambrano declaró:

*Reconocemos la función del sector público como gestor del bienestar general y aplaudimos los estímulos (...) se han implantado atinadamente, pero debemos enfatizar que para que dicha función se perfeccione, es preciso que prevalezca la profunda convicción del concepto de subsidiariedad que aprecie y estimule la pródiga actividad económica privada y limite adecuada y precisamente la estatal.*⁸⁰

Si bien, es cierto que el endeudamiento con el exterior y la mayor cantidad de masa monetaria tuvieron efectos positivos como el apoyo en la generación de empleo, no se pudo contener el efecto inflacionario ni la inestabilidad y alza de precios, debido al aumento en el nivel ingreso, el tipo de cambio fijo y la sobrevaluación de la moneda. En 1976 apareció la devaluación del tipo de cambio como medida correctora para reactivar al sector exportador, obtener más divisas, limitar las importaciones y detener el proceso inflacionario.

⁷⁸ Matilde Luna Ledesma, *Los empresarios y el cambio político: México, 1970-1987*, Ed. Era, UNAM, IIS, 1992, México, p. 41.

⁷⁹ Eugenio Garza Lagüera, Andrés M. Sada, Miguel Arce, Guillermo Zambrano, Jorge L. Garza, Rogelio Sada, José Luis Coindreau, Eugenio Garza Botello, Jorge Chapa, Dionisio Garza Sada y Ramiro Garza.

⁸⁰ *Supra nota* 25, p. 60.

Los flujos de capital externo como excedentes de los países más industrializados en forma de liquidez bancaria, también abrieron la puerta a una mayor presencia de inversión extranjera en México en la industria. Esta situación alertó tanto a gobierno como a empresarios nacionales ante una futura fuga de capitales, por lo que en 1973 se promulgó la Ley de Inversión Extranjera para proteger las inversiones nacionales estableciendo que la inversión extranjera debía ser complementaria a la nacional, no mayor al 49% por ciento del capital total de la industria exigiendo hacer efectivo el 51% de capital mexicano en todas las empresas.⁸¹ En términos numéricos, la medida tuvo éxito, pues tan sólo en 1977 había 4 mil 200 empresas con capital extranjero y en 1981 se contaba con 5 mil 892, de las cuales 2 mil 820 contaban con 51% de capital nacional mientras que 3 mil 162 contaban con más de 49% de capital externo.⁸²

Debido a esta ley resucitaron las querellas con los organismos representantes del empresariado. Quienes vieron en la ley un acto de intervencionismo socialista, punto de vista que se reforzó con la visita a México del presidente chileno Salvador Allende, en octubre de 1972. De hecho, la Concanaco, la Concamin y la Coparmex reaccionaron en contra ella por considerarla una contaminación ideológica a la nación.⁸³

Por su parte, la Camco y el CEMAI también rechazaron la ley, pues argumentaban que se ponía en peligro la llegada de inversión extranjera. Es más, el embajador norteamericano en México, Robert Mc Bride, impulsó a través de la Camco la idea de una acción coordinada de los empresarios contra la supuesta hostilidad al capital extranjero y a la empresa privada. Así, el 11 de febrero de 1973, Frank B.

⁸¹ Salvador Cordero H, *Concentración industrial y poder económico en México*, México, Colmex, 1977, p. 19.

⁸² *Supra nota 25*, p. 148.

⁸³ El rechazo empresarial al llamado intervencionismo del Estado también pudo apreciarse cuando en el año 1975, se presentó la Iniciativa de Ley General de Asentamientos Humanos, cuyo objetivo era resolver el problema del crecimiento excesivo de las ciudades reglamentando el uso de suelo como una nueva facultad del ejecutivo federal. La iniciativa no prosperó debido a que las cámaras industriales de Jalisco, Concanaco y Concamin la rechazaron por tratarse de una concesión del Estado a las clases subordinadas que atenta contra la propiedad privada. No obstante su aguerrido rechazo, el presidente Luis Echeverría expropió y repartió 92, 000 hectáreas -un tercio eran de riego- entre 8,837 familias tierras en Sonora en el año 1976. Véase *Supra nota 37*, p. 72.

Legorreta, expresidente de Camco y directivo de Cía. Dupont, junto con empresarios de Monterrey, como Marcelo Garza Sada y Ricardo Margáin Zozaya, promovieron la organización del empresariado nacional mediante la cruzada por la libre empresa. Garza y Margain viajaron por el país para concientizar a los hombres de negocios sobre su condición de ciudadanos “disminuidos” para defenderse de la creciente amenaza a las empresas.⁸⁴

Poco tiempo después la Camco dio a conocer el memorándum Powell, mismo que indicaba un deterioro de la libre empresa en círculos académicos y medios de comunicación amenazando a los E.U.A. Su creador, Lewis F. Powell, sentenciaba que los empresarios debían dirigir la restauración de la empresa privada entre universidades, sindicatos y medios de comunicación, así como su relación de dicho concepto con las libertades y derechos individuales. Casualmente en esta época surgieron la Universidad Anáhuac y el IPADE como instituciones de formación de cuadros de la empresa privada.

Las reacciones de los empresarios regiomontanos comenzaron a volverse más retadoras al poder público, algo que desde los años del cardenismo no se había presentado. Pues, en 1975 tras el asesinato del empresario Eugenio Garza Sada en manos de sus secuestradores, se desató una amplia gama de agresiones verbales contra el presidente de la república.⁸⁵ Ricardo Margáin Zozaya, presidente del Consejo Consultivo de Grupo Monterrey, al proclamar una oración fúnebre comentó, con especial atención al presidente Luis Echeverría Álvarez, que en México se necesitaba un ambiente de tranquilidad, paz y orden. Por lo tanto el gobierno, a decir de éste, era el único responsable, gracias a su incompetencia, de

⁸⁴ Disponible en: <http://www.memoriapoliticademexico.org/Efemerides/5/07051975.html> .

⁸⁵ Vale la pena recordar que no fue el único asesinato que causó revuelo porque, el 16 de octubre de 1973, fue asesinado Fernando Aranguren Castiello, quien era presidente de Centro Empresarial de Jalisco (Coparmex, Jalisco). Disponible en: <http://www.informador.com.mx/jalisco/2010/242446/6/fernando-aranguren-castiello-un-lider-fugaz.htm>

propiciar actos terroristas y de fomentar la subversión, pues el Estado debe mantener el orden público ante ideas marxistas opresoras.⁸⁶

(...) que la autoridad reprima toda transformación del orden constitucional, ya que este principio es lo que legitima el poder y el único que justifica el derecho moral de 'mandar'.⁸⁷

La oración fúnebre de Ricardo Margáin Zozaya rompía con el esquema argumentativo del sector empresarial de los años del desarrollo estabilizador, pues no tiene ninguna relación con el desplegado “¿Por cuál camino Sr. Presidente?” de 1960, ya que mientras este último buscaba una postura política definida frente a la revolución cubana, la elegía regia cuestionó el principio de autoridad.

No obstante a los cuestionamientos, el sector privado careció de una acción coordinada homogénea, pues en medio de los ataques hacia el presidente de la república hubo voces de disidencia. Un año después de la muerte de Eugenio Garza Sada, el ex presidente de Coparmex, Roberto Guajardo Suárez, afirmó que cómo se podía creer que el gobierno fuera socialista cuando había dado tanto estímulo y promoción a la inversión privada, de modo que lo realmente condenable, a decir del ex líder, era que funcionarios trataron con empresarios de forma individual y no con la representación legítima de los organismos empresariales. Las palabras de Roberto Guajardo Suárez fueron más una respuesta a lo que antes el presidente Luis Echeverría Álvarez le comentó:

Yo nunca he escuchado a usted, señor licenciado, -repuso el presidente a Guajardo Suárez- hacer una manifestación de desaprobación frente a los empresarios mexicanos que vende empresas al extranjero.⁸⁸

⁸⁶ No está demás la alusión al marxismo, pues el mismo día que murió Eugenio Garza se llevaba un duelo nacional por la muerte del presidente chileno Salvador Allende.

⁸⁷ *Supra nota* 39, p. 98.

⁸⁸ *Ibidem*, p. 93.

2.4. José López Portillo: crecimiento petrolero y créditos ¿solución o problema para el desarrollo?

La inflación desencadenada por el flujo continuo de masa monetaria al mercado mexicano, el aumento de la deuda externa y la sobrevaluación del peso en relación al dólar estadounidense tuvo por consecuencia inflación de precios. La única alternativa del gobierno fue llevar a cabo la devaluación del peso, después de 22 años de estabilidad monetaria, en septiembre de 1976, provocando la caída de la actividad industrial y la capacidad de consumo del mercado interno pero favoreciendo la salida de las exportaciones. Sin embargo, los inversionistas de la banca nacional vieron con desagrado la medida por lo que, ese mismo mes, ocurrió una de las fugas de capitales más importantes desde hacía décadas, muchos de los cuales se utilizaron en la compra total o en parte de pequeños bancos en E.U.A., la apertura de sucursales o agencias en el exterior y la participación en consorcios financieros.

Todo ello con el propósito de captar dólares a un interés relativamente bajo en comparación con el imperante en el mercado mexicano, para después prestarlo en el mercado local a tasas elevadas, consiguiendo un rendimiento superior al obtenible en otras actividades, y generando inflación –vía costos financieros en la economía.⁸⁹

Pero la fuga de capitales y la desinversión en muchas industrias no detuvieron la adquisición del crédito externo. En noviembre de 1976, se firmó un convenio con el FMI que condicionó la política económica nacional a la elevación de la tasa de crecimiento; la reducción de la inflación, los salarios, del gasto e inversión pública en áreas donde afecte los precios; liberalización del comercio flexibilizando los aranceles o eliminando barreras a la importación y subsidios a las exportaciones, etc.

⁸⁹ Idalia Rueda Cadena y Federico Cruz Castellanos, “Clase dominante y fracción hegemónica”, en Salvador Cordero H., Ricardo Tirado (coord.), *Clases dominantes y Estado en México*, México, UNAM, IIS, 1984, p. 155.

El gobierno dejó de crear o invertir en empresas y comenzó a suprimir y descentralizarlas junto a otras actividades estatales. Dicho convenio tendría un periodo de vigencia de 1976 a 1979, y mostró el poder del FMI para traspasar la administración de la economía, la autoridad y las distintas fuerzas sociales poniendo en duda la lógica de un desarrollo nacionalista encauzado por el Estado u otras fuerzas sociales.

El petróleo fue la única garantía con la que contó el gobierno para obtener créditos externos y poder garantizar el aumento del gasto público y la disminución de las recaudaciones fiscales. Desde 1972, México se benefició al permitirle una mayor salida de este bien por la ausencia de competencia, con el embargo de petróleo árabe y el sucesivo aumento en el precio de los hidrocarburos y de la inflación internacional, a pesar de tener una moneda sobrevaluada por lo que se lograban mayores divisas.

Un año después de la firma del convenio con el FMI, en 1978, México presencié un auge petrolero sin precedentes al descubrirse grandes yacimientos en el sureste. El campo marino Cantarell, en la Sonda de Campeche, se confirmaría como uno de los más grandes yacimientos marinos del mundo al alcanzar reservas de 40 mil 194 millones de barriles. Este *boom* petrolero hizo que Pemex representara el 22% de las exportaciones totales de México, mismo que continuará en ascenso no obstante las crisis fiscales, monetarias y de gasto, pues ya para 1982 representara el 78% hasta alcanzar, en 1987, el 41% de las exportaciones totales.⁹⁰ Por lo tanto, el petróleo fue comprometido, nuevamente, a cubrir las insuficiencias económicas de los ingresos fiscales y el ahorro interno, al mismo tiempo que el aumento en la producción, exploración y producción petrolera también significó un aumento de la dependencia tecnológica y financiera del exterior.

⁹⁰ *Supra nota 37, p. 47.*

Poco valió la devaluación de 1976, dado que, los desajustes macroeconómicos, producto de la mayor cantidad de circulante ocasionado por los créditos externos, intensificaron la inflación interna entre 1977-1981.⁹¹ Además de lo anterior, la inflación también aumentó por el crecimiento de la inversión pública en todas las áreas (petróleo mayoritariamente) para estimular la inversión privada y el aumento de la demanda interna. La situación se complicaría aún más con el crecimiento exponencial de la deuda pública y privada. En el siguiente cuadro se apreciará dicho incremento en millones de dólares.⁹²

Año	1971	1981	Crecimiento
Deuda externa del sector público	4,546 mdd	52,961 mdd	1,165%
Deuda externa del sector privado	1,833 mdd	21,900 mdd	921%

Año	Total de deuda externa en mdd	Sector Público en mdd	% del total	Sector Privado en mdd	% del total
1971	6,379	4,546	71.26	1,833	28.74
1972	6,118	5,064	88.77	1,054	11.23
1974	12,199	9,975	81.76	2,224	18.24
1976	26,100	19,600	75.09	6,500	24.91
1978	36,464	26,264	78.48	7,200	21.52
1980	50,713	33,813	66.67	16,900	33.33
1981	75,861	52,961	69.81	21,900	30.19

⁹¹ *Supra nota 76*, p. 108.

⁹² Guadalupe Cervantes Sánchez y José Venegas Mendoza, "El reendeudamiento externo de las empresas privadas en México, 1988-1996", en Miguel Ángel Rivera Ríos y Alejandro Toledo Patiño (coord.), *La economía mexicana después de la crisis del peso*, México, UAM., UNAM, DGAPA, 1998. p. 146.

El aumento de la deuda externa privada y pública conllevó el incremento del tipo de cambio y los precios, en consecuencia, de las importaciones de productos y servicios en el extranjero, se disminuyó el ingreso de divisas del sector exportador, del turismo y del sector manufacturero porque se volvía más rentable importar productos de consumo final ahorrando en inversión de plantas productivas, mano de obra, insumos y vendiendo a un precio final mayor al adquirido deteriorando la planta productiva instalada y su competitividad interna. *“El empresario tuvo como principal fuente de inversión la deuda y no sus utilidades”*.⁹³ En los setenta el crecimiento de las industrias tuvo un explosivo crecimiento del 6.7% anual entre 1971-1981.⁹⁴

En este momento surgió la cuestión “¿a dónde fueron las utilidades si las empresas utilizaban la deuda externa para invertir?” Las señales indican que fueron dirigidos al sector especulativo y los depósitos en el exterior, de este modo *“(...) los capitales que salieron alcanzaron montos mucho más elevados”*.⁹⁵ Mientras tanto, el gobierno no regulaba la apertura de cuentas o depósitos bancarios en dólares por lo que se inició la dolarización del sistema bancario no aplicando un estricto control de cambios que detuviera los depósitos fuera del país. Las condiciones de libertad cambiaria obligaban a Banxico a brindar dólares a quien así lo demandara, lo cual mermo las reservas internacionales.

*(...) quienes tenían sus activos bajo la forma de dólares adquirieron junto con la banca extranjera, una situación privilegiada para controlar el excedente nacional en el futuro, ya que (...) se convirtieron en acreedores del país a través de la banca trasnacional.*⁹⁶

⁹³ Rogelio Hernández Rodríguez, *Empresarios, Banca y Estado: el conflicto durante el gobierno de José López Portillo, 1976-1982*, México, M. A. Porrúa, 1988, p. 146.

⁹⁴ *Supra nota 76*, p. 89.

⁹⁵ *Supra nota 93*, p. 144.

⁹⁶ Celso Garrido y Enrique Quintana, “Crisis del patrón de acumulación y modernización conservadora del capitalismo en México”, en Celso Garrido (coord.), *Empresarios y Estado en América Latina: crisis y transformaciones*, México, CIDE, Fundación Friedrich Ebert, UNAM, UAM, 1982, p. 43.

Así, aparecen actores que “(...) *habiendo sacado fondos del país se han convertido en acreedores del mismo (...)*”.⁹⁷ Ésta es una presión externa que se encuentra en el interior salvaguardando legalmente su estructura física y territorial. Por ejemplo, Grupo Alfa de Eugenio Garza Lagûera retuvo dólares en el exterior y tomó préstamos en dólares para colocar tasas más altas en el mercado local con lo cual la inestabilidad cambiaria les reportó beneficios, en un claro ejemplo de cómo en medio de la crisis persisten empresas con altas utilidades que trabajan en números rojos, “(...) *empresas pobres con empresarios ricos (...)*”.⁹⁸

El gobierno tomó nuevos créditos externos en dólares con un vencimiento a menos de un año -mejor conocidos como de plazo corto- y tasas de interés más altas que, en 1980, equivalían a 1,500 millones de dólares y para 1981 equivaldrían a 10,800 millones de dólares.⁹⁹

Sin embargo, esto no detuvo la fuga de capitales, la cual se mezcló con la crisis del petróleo, misma que comenzó con la caída de sus precios en agosto de 1981, de 34.36 disminuyó a 28.30 dólares el barril ocasionando menor ingreso de divisas. Ante la disminución del mayor producto de exportación generador de divisas, el 18 de febrero de 1982, el gobierno devaluó el peso de 26.91 a 47 pesos por dólar. Pero, irracionalmente, desde el punto de vista económico, aumentó en un 10%, 20% y hasta 30% el salario, por lo que la devaluación no disminuyó la inflación interna.¹⁰⁰

Las dudas sobre la liquidez del gobierno mexicano provocaron que, para mediados de 1982, la Banca Internacional cancelara un crédito, pues México no tenía dinero suficiente para pagar su deuda de corto plazo. Por lo cual pidió se le otorgara una prórroga de 90 días, con la que debió aceptar los 14 millones de

⁹⁷ *Ibidem*, p. 47.

⁹⁸ *Idem*, p. 43.

⁹⁹ *Supra nota 76*, p. 114.

¹⁰⁰ *Ibidem*, p. 114.

dólares, únicamente de intereses, que equivalieron a la mitad de todas las exportaciones de bienes y servicios de 1982 y al doble de la deuda adquirida.¹⁰¹

El sector empresarial estuvo en contra de la suspensión de pagos debido a las futuras represalias económicas que tomaría E.U.A., y optó por una restructuración de la deuda y la obtención de nuevos créditos. Por su parte, el gobierno nacional tuvo que constituir un nuevo convenio con el FMI que incluyera una reducción del gasto público, venta de paraestatales, desaparición gradual del control de cambios, flotación de la moneda y la liberalización del comercio para la vinculación con el comercio internacional, lo que significará una redefinición en la correlación de fuerzas que si bien logró la apertura del mercado, dañó al Estado interventor.

Mientras tanto, las empresas debían pagar su deuda con acciones de las mismas - por lo que hubo un incremento de participación de capital extranjero directo en las empresas- y aumentar su producción para exportación pero, debido a la recesión interna, también tuvieron que vender algunas de sus empresas, despedir empleados y disminuir el salario, pues la deuda externa privada, para 1982, alcanzó los 20,500 millones de dólares,¹⁰² en tanto que la economía crecía sólo - 0.5% ese mismo año.¹⁰³

2.4.1. La nacionalización bancaria y el gobierno omnipotente.

Ante los nimios recursos económicos y la persistente fuga de capitales el gobierno de José López Portillo reaccionó declarando la nacionalización bancaria el 1 de septiembre de 1982. Esto colocó en poder del gobierno nacional la mayor parte del aparato productivo y de las inversiones nacionales.

La nacionalización tuvo por objetivo el impedir la insostenibilidad de la reproducción económica entorno a grupos financieros y banqueros; contrarrestar:

¹⁰¹ *Idem*, p. 115.

¹⁰² *Supra nota 37*, p. 57.

¹⁰³ *Supra nota 76*, p. 89.

el aumento de precios, los depósitos bancarios y la compra de bienes raíces en el exterior por mexicanos, pues:

*(...) a través de la banca se habían efectuado buena parte de los depósitos en el extranjero y al nacionalizarla no sólo se impedirían sino podrían administrarse eficazmente las divisas (...)*¹⁰⁴

De modo que, la fuga de capitales fue considerada como una traición de los sectores financiero, industrial y comercial a la autoridad que los protegió y garantizó su crecimiento. Al adquirir la banca el gobierno nacional dispondría de un instrumento más para reorientar la actividad económica y reasignar el crédito a áreas prioritarias, pero ¿cómo movilizar el aparato productivo armonizando fines sociales y gubernamentales con el móvil económico de la acumulación, inversión, consumo, ahorro, gasto y maximización de utilidades evitando concentración especulativa, corrupción y anti-producción con miseria?

En la nacionalización puede apreciarse el choque entre el Estado y la burguesía, así como los grados de autonomía entre lo político y lo económico. Es verdad que la nacionalización afectó a ciertos sectores, sin embargo, al final –como las anteriores crisis económica- se reforzó un constante proceso de mayor centralismo político de la institución presidencial -que depende cada vez más de créditos externos y ventas al mercado externo- y de centralismo económico de las grandes empresas que van en contracorriente del proceso de descentralización y supresión de las paraestatales.

2.4.2. Centralización del mercado mexicano.

En agosto de 1982 la Revista *Fortune* escribió que entre las mayores empresas industriales en el “tercer mundo” se encontraban: Pemex (sitio 4), Alfa (sitio 15), Visa (sitio 28), Ford (sitio 31), Chrysler (sitio 32) y Altos Hornos de México (sitio

¹⁰⁴ *Supra nota 96*, p. 289.

35). ¹⁰⁵ En 1981 sólo quedaban alrededor de 60 instituciones bancarias de 243 que había en 1976, para 1982 esos 60 bancos quedaron integrados en 29 sociedades nacionales de Crédito. ¹⁰⁶

El control oligopólico del mercado mexicano no tenía relación con el discurso librecambista y mayor competencia propuesta por los defensores del aperturismo y la globalización, aquellos que insistían en el fin del Estado de bienestar y la economía social de mercado para que las relaciones sociales se subordinasen a las leyes del mercado. Ya que dicha centralización no mejoró la integración entre procesos productivos, comerciales y financieros porque el sector privado orientó sus inversiones hacia el comercio, las finanzas y la especulación como mercados de capital de bajo control nacional, con altos riesgos para el capital pero también con altos rendimientos en el corto plazo. Pues las actividades más rentables son aquellas que “(...) *no requieren inversiones fijas fuertes, que son de muy rápida rotación y que generan bienes exportables.*” ¹⁰⁷

Estos inversionistas, que en su mayoría eran 20 grupos representados en el CMHN, se instalaron en casas de bolsa, aseguradoras, afianzadoras, fondos de inversión y circuitos financieros no bancarios, donde concentraron exportaciones, deuda pública interna y compra-venta de activos ante la nacionalización bancaria y la reducción de la banca privada, por consiguiente se abandonó el proyecto industrializador de los años 30 y 40 que buscó la solidificación de una estructura productiva mucho más dinámica. El Estado al permitir la existencia de estos sistemas paralelos de financiamiento y crédito dañó el monopolio estatal bancario que había obtenido con la nacionalización.

¹⁰⁵ *Supra nota 37*, p. 63.

¹⁰⁶ Banco Nacional de México, Bancomer, Serfin, Cremi, Multibanco Comermex, Banco Continental, Banco del Centro, Banco del Atlántico, Banco del Noroeste, Banco de Promoción y Fomento, Banco Latino, Banco Mexicano, Bancreser, Banco Mexicano, Somex, Promex, Banco Regional del Norte, Sofimex, Banco Internacional, Banco Monterrey, Banco Oriente, Banco Provincias, Bancam, Banco Mercantil de Monterrey, BHC, Banco Confía, Banco Mercantil de México, Banco Refaccionario de Jalisco, Banpaís y Unibaco.

¹⁰⁷ Cordero, Salvador y Ricardo Tirado, “¿Alterativa de proyecto nacional?”, en Cordero, Salvador y Ricardo Tirado (coord.), *Clases dominantes y el Estado en México*, México, UNAM, 1984, p. 121.

*(...) la economía nacional es mucho más centralizada que en los años setenta debido (...) quiebra de buena cantidad de pequeñas y medianas empresas; descontrolada carrera de precios; empréstitos gubernamentales destinados a salvar algunos de los más grandes grupos económicos del país, e impulso a la actividad financiera especulativa.*¹⁰⁸

2.4.3. Partidarios y detractores empresariales de la nacionalización.

La nacionalización bancaria fue respaldada por la Canaco de Cd. Juárez, la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero (miembro de Concamin), la Canacindra, e ICA mediante su vicepresidente, Gilberto Borja, quienes vieron en la nacionalización un acto de autoridad donde el Estado tomó la rectoría como instrumento que beneficiaría al sistema y garantizaría el desarrollo.

Así como estas agrupaciones empresariales, tampoco expresaron su rechazo público los banqueros, los primeros por los créditos que pudiesen obtener del gobierno y los segundos por la indemnización esperada. Por ejemplo, el 29 de septiembre de 1982, el presidente de grupo Visa, Alfa, Vitro y miembro del CMHN, Eugenio Garza Lagüera, visitó al presidente José López Portillo. Afirmó que la nacionalización podía ser benéfica, mientras que el presidente de la república ofreció canalizar apoyos financieros a la industria. La posición de Lagüera adquiere sentido cuando se toma en cuenta que Grupo Alfa fue financiado por Banobras ante la insuficiente capacidad para pagar su deuda.

*Los ignorantes creen que aspiramos al poder político. El empresario debe dedicarse a lo suyo, a producir y el gobierno a gobernar.*¹⁰⁹

¹⁰⁸ Elvira Concheiro Bórquez, *El gran acuerdo. Gobierno y empresarios en la modernización salinista*, México, UNAM, Ed. Era, 1996, p. 34.

¹⁰⁹ Palabras del empresario José María Basagoiti el 13 de junio de 1983 publicadas en el Excelsior. Véase en *Supra nota* 25, p. 51.

No obstante, la nacionalización bancaria sí radicalizó parte de la representación empresarial como: la Concanaco, Coparmex, Caintra Nuevo León -presidida por Clariond Rangel y Coindreau, presidente de Concanaco Monterrey y Coparmex-, la Cámara de Comercio de Puebla y Canaco Nuevo Laredo, todos ellos dirigidos por Manuel J. Clouthier, presidente del Consejo Coordinador Empresarial. Quien responsabilizó al gobierno, la corrupción oficial, la estatización, la burocratización y a la ineficacia de la política en la economía como responsables de todos los problemas del país y del inicio hacia el socialismo. En octubre de 1982, Alfonso Pandal, presidente de la Concamin, postuló que:

*(...) el Estado ha absorbido funciones 'más allá de lo conveniente' debido a la débil presencia de la ciudadanía; como resultado de ello no existen mecanismos que hagan posible una presencia pública y política (de los empresarios) para la defensa de sus valores, tradiciones y convicciones, que se ven mancillados por las limitaciones de las garantías individuales (...)*¹¹⁰

Lo anterior sólo manifestó la falta de acción coordinada de los empresarios, pues incluso el sector más radical como el CCE, se hallaba dividido, entre los pequeños y medianos productores y otro de los grandes empresarios con mayor capacidad exportadora e importadora. En el grupo moderado se localizaban personajes como: Prudencio López, Lorenzo Servitje, Alejandro Álvarez Guerrero, Jorge Orvañanos, Juan Sánchez Navarro, Alfonso Pandal Graf, Claudio X. González y Antonio Ruiz Galindo. Mientras que en el grupo radical destacaban: Clouthier, Goicochea, Basagoiti y Andrés Marcelo Sada Zambrano.

Como forma de rechazo a las medidas adoptadas por el ejecutivo federal, los empresarios radicales organizaron reuniones regionales y antigubernista denominadas "México en la libertad" un mecanismo de resistencia democrática contra el Estado autoritario, autonombrándose: "(...) actor político legítimo del

¹¹⁰ Disponible en: <http://www.informador.com.mx/jalisco/2010/242446/6/fernando-aranguren-castiello-un-lider-fugaz.htm>, p. 442.

sistema”,¹¹¹ y olvidando cuánto dependieron del vigor estatal. Federico Muggenburg aseguró que el sistema político mexicano agonizaba ante las medidas socialistas; Clouthier estableció que la libertad debía de luchar contra un sistema político que centralizó las decisiones en una persona y anuló la división de poderes, pues dirá el sinaloense, palabras más palabras menos, que queda en el empresario la democratización del sistema político y el gobierno. No obstante, las reuniones no manifestaban la voluntad de transgredir las clásicas fronteras económico-administrativas de negociación, o transformarse en un movimiento social y político más amplio, apoyado en las regiones y la sociedad contra el gobierno.

Para este grupo de empresarios la nacionalización era socialista y totalitaria. En tanto que su lucha era por los derechos individuales garantizados por la ley hacia los productores y de los consumidores, como elementos fundamentales que dan forma a la sociedad civil. Por lo tanto, el ejecutivo federal debía de ser limitado por:

*(...) el efectivo juego de partidos y balance de poderes; aplicación de criterios técnicos en la toma de decisiones, y su sujeción a las leyes de mercado, como medio para evitarla discrecionalidad gubernamental (...)*¹¹²

¹¹¹ *Supra nota 78*, p. 70.

¹¹² *Ibidem*, p. 72.

III CAPÍTULO

EL TIEMPO DE LA CORDIALIDAD ENTRE LA AUTORIDAD POLÍTICA Y LOS EMPRESARIOS: INTERVENCIONISMO Y NEOLIBERALISMO

Introducción.

Las relaciones de fuerzas sociales dentro del Estado mexicano, en ciertos momentos, han sido cautelosas, precavidas y cordiales. De tal forma, la relación entre el gobierno y los empresarios se desarrolló pacíficamente en las etapas de estabilización del Estado interventor y neoliberal; y cuya característica fue asumir estructuras más definidas y roles más estables en la sociedad, el mercado y la política. Es decir, que cuando el Estado mexicano, como sujeto político, tomó consistencia interna y objetivos claros, las fuerzas sociales que lo rodeaban se vieron incapacitadas para generar una propuesta alternativa o siquiera complementaria.

En el primero de los casos: el Estado interventor garantizaba con un régimen de burocracia militar y, posteriormente, civil -que paradójicamente disminuye la presencia militar aumentando las estructuras sociales y económicas- la cobertura del empleo, la producción y las ganancias lo más armónicamente posible. Todo ello en sintonía con un esquema proteccionista a la industria nacional o extranjera, pero establecidas en el territorio abandonando la lógica de inversiones no productivas. Así, el Estado se convirtió en organizador de la vida económica y política, aminorando las fluctuaciones de los mismos, formando y organizando empresarios, y permitiendo la acumulación de capital.

En otros rubros, el Estado interventor se desarrolló con una demanda externa de bienes mexicanos favorable, que estimuló el crecimiento de empresas privadas,

nacionales y extranjeras, con mucha capacidad para absorber tecnología, más no para crearla. En medio de la estabilidad económica y política, los empresarios no tuvieron mucho problema en cooperar con el gobierno al aceptar los apoyos económicos que éste les brindaba a través de sus instituciones de crédito y empresas estatales.

Por su parte, bajo la forma de Estado neoliberal, comenzada con Miguel de la Madrid, pero más consistente, en cuanto al papel del mismo, con Carlos Salinas de Gortari, se dio inicio a una economía social de mercado donde el Estado garantizaba una conducción de la economía sin una intervención vigorosa que afectara la guía del mercado, mismo que nos llevaría por la senda de la interdependencia, la integración y el multilateralismo.

Sin embargo, el escenario es opuesto a lo vivido a mediados del siglo XX, pues el empleo, la producción y las ganancias corren de formas radicalmente desiguales, con preminencia de la industria de exportación y las inversiones especulativas, no productivas, ante una demanda externa de bienes mexicanos favorable que no estimulaba el crecimiento de empresas al interior del país, por la preferencia a la importación. Es decir, se pasó de un mercado de asociaciones productivas, a otro de corporaciones y filiales. Además, los organismos gubernamentales se redujeron al mínimo, mediante privatizaciones bajo la consigna de un gobierno eficiente no propietario, lo cual dejó el control del mercado en manos de monopolios productivos –nacionales y extranjeros– sin contrapesos al interior.

3.1. El auge industrial de mediados de siglo XX.

La situación durante la Segunda Guerra Mundial fue muy favorable, debido a que los países europeos en guerra no pudieron proveerse de bienes, por lo que E.U.A. pudieron poner en marcha su amplia planta productiva, aumentando su demanda externa de bienes mexicanos. Esta situación marcó una diferencia respecto al

proceso industrializador en otras partes de América Latina; gracias a nuestra cercanía con E.U.A., México pudo exportar bienes de consumo y algunos intermedios, así como, también pudo beneficiarse de la migración de personas, mientras que el resto de la región perdió al mercado Europeo, como consecuencia de la guerra, y quedó en desventaja, por la gran distancia con el mercado estadounidense.

Así, la economía mexicana inició un periodo de expansión, cuyas consecuencias durarían varios años, pues la falta de ciertos bienes en el mercado, debido a la utilización de la industria estadounidense y europea, para fines bélicos, incentivó todavía más la sustitución de importaciones en nuestro país, con el fin de abastecer el mercado externo, pero basando nuestra industria en importaciones estadounidenses.

El conflicto bélico modificó la composición de las exportaciones aumentando aquellas de carácter agrícola, redujo la participación de la industria minera y aumentó la participación del sector manufacturero. Este último, en 1939, representaba el 6% del total de las exportaciones, sin embargo, para 1954 representó el 34%, debido a que las inversiones extranjeras en petróleo y energía eléctrica fueron absorbidas por el gobierno.¹¹³ Francisco Valdés Ugalde nos ofrece otras cifras, no obstante, van en el mismo sentido, pues, sugiere que entre 1940-1945, la producción de manufacturas creció a una tasa anual promedio del 10.2%.¹¹⁴ La inversión extranjera, en 1940, representaba en la industria el 7.13%, mientras en el comercio el 3.5%, pero para 1946, esas mismas cifras representaron el 24.42% y el 6.47%, respectivamente.¹¹⁵

Como señaló Cristina Puga, entre 1940-1945, se duplicaron las industrias y aumentó la inversión en 36.6%.¹¹⁶ En el caso de los establecimientos industriales, éstos aumentaron de 13 mil a 30 mil, es decir, un crecimiento del 130% en dicho

¹¹³ *Supra nota 25*, p. 133.

¹¹⁴ *Supra nota 22*, p. 125.

¹¹⁵ *Ibidem*, p. 138.

¹¹⁶ *Supra nota 25*, p. 138.

periodo.¹¹⁷ José Domingo Lavín, señaló en 1941, que la Canacintra contaba con 93 empresas afiliadas, pero que, para 1945, alcanzaría las 5 mil empresas afiliadas.¹¹⁸

El impulso bélico estadounidense aumentó el dinero en circulación en México, y con ello benefició la actividad industrial, la sustitución de importaciones, el surgimiento de nuevas industrias, mayores tasas de empleo, mayor consumo privado, comercio exterior y aumentó el gasto público en infraestructura básica.

Este incremento de dinero externo le restó potencialidad al I.S.R., mismo que tampoco podía incrementarse por la política de promoción industrial basada en bajos impuestos, así como, por el apoyo que las empresas paraestatales generaban, ya que, en 1948, tan sólo Pemex contribuía con el 10.6% del PIB industrial que entre 1955-1967 alcanzó el 70%.¹¹⁹ La producción industrial aprovechó el incremento en el precio de los bienes importados, en relación a los nacionales, las políticas monetarias contra la inflación, las políticas fiscales de estímulo y por la alta demanda externa.

El gobierno tenía la firme convicción de incrementar la planta industrial mediante estímulos fiscales que volvieran a México aún más atractivo para los inversionistas, por lo tanto, el 17 de febrero de 1940, promulgó el Decreto para Fomentar Industrias Nuevas eximiendo a varias industrias de los impuestos correspondientes. En el artículo uno y cinco se resumían perfectamente sus objetivos:

Artículo 1- Las empresas que se organicen para desarrollar en los Estados Unidos Mexicanos actividades industriales totalmente nuevas en el territorio nacional, gozarán, por el termino de cinco años, de exención de los siguientes impuestos: 1. Impuestos a la importación de los siguientes productos: a) maquinaria extranjera que importen; b) materias primas que

¹¹⁷ Cristina Puga, *Los empresarios organizados y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, México, FCPyS., M. A. Porrúa, 2004, p. 46.

¹¹⁸ *Supra nota* 25, p. 142.

¹¹⁹ *Supra nota* 37, p. 47.

utilicen, siempre que éstas no se produzcan en el país. 2. Impuestos sobre la exportación (...) 3. Impuestos sobre la Renta (...) 4. Impuestos del timbre (...) 5. Contribución federal (...) Artículo 5- No se otorgará la exención si a juicio de la Secretaria de la Economía Nacional, la nueva actividad industrial pueda ocasionar perjuicios a industrias ya establecidas en el país, aun cuando éstas y aquella produjeran artículos diversos (...) ¹²⁰

El 13 de mayo de 1941 dicho decreto devinó en la Ley de Industrias de Transformación, la cual y contempló la exención de todos los impuestos por cinco años y no excluía a empresas extranjeras que demostraran que su instalación era necesaria para una demanda no satisfecha por la producción nacional. ¹²¹ Los acuerdos bilaterales con E.U.A. permitían que la maquinaria, para establecer o expandir una planta, se importase con bajas tasas arancelarias o, en su defecto, exentar los impuestos correspondientes tratándose de plantas enteras, pues de lo que se trataba era de estimular la inversión industrial. ¹²²

A poco más de un año de finalizada la Segunda Guerra Mundial, el 9 de febrero de 1946, la Ley de Industrias de Transformación se modificó por la Ley de Fomento de Industrias de Transformación, ampliando las exenciones por 10 años, permitiendo el establecimiento de 432 empresas que ocupaban 25 mil trabajadores e invertían casi 300 millones de pesos. ¹²³ Es decir, el crecimiento industrial se vio acompañado de un aumento en el número de empleados, de manera que, su fuerza numérica les permitía ir obteniendo acceso a una serie de servicios y derechos con los que antes no contaban. ¹²⁴ El sindicalismo oficial, bajo la dirección de las grandes centrales obreras, obtuvo beneficios gremiales

¹²⁰ *Supra nota 15*, p. 560.

¹²¹ Disponible en: <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/3/1152/10.pdf>

¹²² *Supra nota 14*, p. 175.

¹²³ *Supra nota 48*, p. 110.

¹²⁴ El 31 de diciembre de 1942 se promulgó la Ley que crea el Seguro Social con carácter obligatorio constituyéndose el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) como su administrador. En diciembre de 1959 se publicó la iniciativa de Ley que daría origen al Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE) cubriendo la salud de los trabajadores al servicio del Estado.

mientras permitían el desarrollo del capital y la propiedad privada, al cual sólo le demandaban el pago de las cuotas patronales.

Al respecto de la cooperación entre capital y trabajo, el presidente Manuel Ávila Camacho presentó, el 7 de abril de 1945, un pacto obrero-patronal con el objetivo de establecer las bases generales para industrializar el país. El acuerdo fue tripartito, al integrar a patrones-gobierno-obreros, los participantes fueron la Confederación de Trabajadores de México (CTM) y la Concamin, quienes acordaron formular de un programa de industrialización económico ante los problemas de la guerra, pues, aunque era inevitable el advenimiento de la paz, aún se requería la construcción de centros industriales y la producción de químicos, combustibles, hierro, acero, maquinaria y herramienta, para las otras industrias del país, así como, también incrementar los rendimientos de la agricultura y la industria minera pero, sin imposibilitar la importación de maquinaria del exterior y la presencia, aunque temporal, de cuadros técnicos extranjeros.

En la propuesta se incluían 8 puntos acerca de la industria básica, agrícola, minera, los equipos iniciales, los cuadros técnicos, el problema del crédito, los transportes además de la protección arancelaria.

*VI.- El problema del crédito. La realización del plan de industrialización del país, exige recursos económicos muy cuantiosos, con lo que podrían contarse mediante la cooperación nacional y el capital extranjero (...) VII. La protección arancelaria-. Por último, el plan de la industrialización del país reclama por parte del Estado una política de protección arancelaria apropiada, tanto para aquellas industrias que se vayan creando como para las existencias (...)*¹²⁵

Por ello, el discurso del presidente Manuel Ávila Camacho ante el tercer Congreso de Industriales, el 21 de enero de 1946, se centró en destacar, como problema

¹²⁵ *Supra nota 15, p. 562.*

más urgente, el de la industrialización urbana y rural, la cooperación entre capital y trabajo y el de la cooperación entre inversión nacional e inversión extranjera. En cuanto a este último punto, el presidente declaró:

*México no es, ni nunca lo ha sido, enemigo de que el capital y la empresa de los demás países se finquen en actividades constructivas en su territorio. Lo que objeta y ha objetado siempre es que ese capital y esa empresa exijan rentas de privilegio o situaciones que puedan poner en peligro el interés nacional (...)*¹²⁶

Al haberse ampliado los ingresos fiscales del gobierno por el auge exportador en 7% como promedio anual, también se expandió el gasto público en proporciones similares.¹²⁷ Es más, cabe resaltar que después de lograr un entendimiento más pacífico con los E.U.A.; México pudo, en julio de 1939, aplicar un impuesto del 12% a las exportaciones.¹²⁸ En este sentido, la situación externa e interna, eran favorables para que el gobierno nacional redujera el gasto administrativo y militar, que consumió las rentas gubernamentales durante décadas, para, así, aumentar el gasto en inversión productiva tanto social como económica.¹²⁹

Administrativo y militar.	Educación y salud.	Infraestructura
44.2% del gasto.	19.3% del gasto.	36.4% del gasto.

El gasto público durante el gobierno de Manuel Ávila Camacho, a decir de Luis Medina Peña, se repartió de la siguiente forma: 55% en transportes y

¹²⁶ *Ibidem*, p. 564.

¹²⁷ Enrique Cárdenas, “El proceso de industrialización acelerada en México (1929-1982)”, en Enrique Cárdenas, José Antonio Ocampo y Rosemary Thorp (comp.), *Industrialización y Estado en América Latina. La leyenda negra de la posguerra*, México, FCE, 2003, p. 251.

¹²⁸ *Supra nota* 59, p. 217.

¹²⁹ *Supra nota* 47, p. 140.

comunicaciones, 15.7% en irrigación y 9.8% en electricidad y petróleo.¹³⁰ A diferencia de los años setenta, la política de fomento económico en infraestructura básica de finales de los años cuarenta se ejerció, en menor medida, por créditos del exterior y, en mayor medida, por la diversificación de los impuestos, la reducción de funcionarios, las ventas generadas por Pemex y los préstamos de Banxico, dado que, “(...) *el gobierno estaba plenamente consciente de que excesos en el gasto público muy por encima de sus ingresos no eran benéficos para la economía.*”¹³¹

Por eso los créditos de Nafinsa, entonces en aumento, se dirigieron a la industria del cemento, petróleo, hierro, acero, productos metálicos, maquinaria y productos alimenticios; los cuales, en conjunto, para 1940, lograron un monto de 20.1 millones de pesos, alcanzando, en 1945, la cifra de 802.3 millones de pesos.¹³² Es más si retomamos las medidas del Banco de Crédito Agrícola, en los cuarenta “(...) *43% de la captación adicional del sistema financiero se había dirigido hacia empresas e individuos del sector privado (...)*”¹³³ para que en los cincuenta se llegase al 70%. Es decir que, la inversión pública canalizada a través de las instituciones gubernamentales de crédito y financiamiento fue en favor de la industria y no es su detrimento, porque en esos momentos se consideró como estratégico para la estabilidad económica, política y social el proceso industrializador.

El auge económico dio paso a una actitud más conciliadora entre el gobierno y los empresarios. Fue así como la Ley de Cámaras de 1936 que creó la Concanacomin –debido al malestar de comerciantes e industriales por la excesiva injerencia gubernamental- fue reformada el 2 de mayo de 1942 al promulgarse la Ley de Cámaras de Comercio e Industria.

La reforma a la ley les otorgó el carácter de organismos públicos no gubernamentales de consulta del Estado, lo cual les permitiría brindar asesoría

¹³⁰ *Supra nota 30*, p. 130.

¹³¹ *Supra nota 47*, p. 142.

¹³² *Supra nota 30*, p. 131.

¹³³ *Supra nota 127*, p. 259.

legal, llevar a cabo trámites burocráticos o negociar préstamos. La medida excluyó la integración de las cámaras de comercio e industria del exterior, las cuales tendrían que trabajar bajo el carácter de organismos privados.

En los hechos, las cámaras nacionales no perdieron sus vínculos con la representación extranjera, en tanto que, la colaboración con el gobierno nacional debió darse en el marco de nuevos canales institucionales como organismos de representación, coordinación, concertación y negociación de una forma más pública e institucional.

3.1.1. El fin de la guerra: la Conferencia de Chapultepec entre el libre comercio y el proteccionismo.

El crecimiento económico y la industrialización recibieron un estímulo excepcional por la Segunda Guerra Mundial, pero cuando ese ritmo disminuyó también se redujo el de México. Al finalizar la guerra se mermaron las exportaciones, por falta de demanda externa; aumentaron las importaciones por la falta de restricciones en las aduanas y aminoraron los ingresos de capitales extranjeros a la reserva monetaria de Banxico.

La disminución de las reservas internacionales fue a consecuencia de que la mayor parte de los capitales que eligieron a México, para resguardarse del conflicto bélico, provenían de Europa, de tal forma que al encontrarse en reconstrucción requeriría una gran cantidad de servicios y bienes tanto materiales como de inversión.

El énfasis en el espacio europeo fue producto del avance de los soviéticos en Europa, por lo cual se efectuó, en julio de 1944, el acuerdo *Bretton Woods* y del que nacerían el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) mejor conocido como Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco de Exportaciones e Importaciones de Washington (*Eximbank*). Los últimos

dos tenían como fin estabilizar la moneda internacional y facilitar el comercio mundial tomando el libre comercio como principio rector del mercado a nivel mundial y abandonar todo proteccionismo gubernamental.¹³⁴

El BM, por ejemplo, realizó su primer préstamo a Francia para su reconstrucción en 1947, por 250 millones de dólares, pero condicionándola a librar comercialmente su economía. En cambio, si se compara con América Latina, entre 1948-1960, sólo destinó 85 millones de dólares en áreas como la energía y los transportes que beneficiaron a los productos exportables.¹³⁵

Vale la pena recordar que, la actitud del gobierno mexicano en relación con las instituciones financieras externas era precavida, porque manteniendo el mínimo endeudamiento con éstos y financiándose, mayoritariamente, con fondos propios se disminuía la beligerancia de dichas instituciones y sus gobiernos acreedores.

El descenso acelerado de reservas de Banxico, el peso en paridad cambiaria con el dólar, la inflación interna, las pocas restricciones arancelarias y la disminución su ritmo de consumo de los E.U.A. resultó en que se incrementara el número de importaciones por encima de las exportaciones, trayendo como consecuencia un déficit comercial. El aumento de las importaciones en 1945, representó 96.5, en 1946 equivalió a 207.8 y en 1947 alcanzó los 248.8 millones de dólares, respectivamente; *“(...) el 48.3% del aumento de las importaciones de mercancías en 1946-1947 se debió a bienes de capital, 22.9% a materias primas y el 28.95% restante a la de bienes de consumos”*.¹³⁶

En este sentido se buscó recuperar la competitividad del sector exportador, del turismo¹³⁷ y del comercio, al ser estos los que más divisas generaban para la

¹³⁴ *Supra nota 78*, p. 20.

¹³⁵ Richard Webb, “La influencia de las instituciones financieras internacionales en la industrialización mediante la política de sustitución de importaciones”, en Enrique Cárdenas, José Antonio Ocampo y Rosemary Thorp (comp.), *Industrialización y Estado en América Latina. La leyenda negra de la posguerra*, FCE, 2003, México, pp. 141, 142.

¹³⁶ *Supra nota 48*, pp. 116, 118.

¹³⁷ El turismo, también llamado industria sin chimeneas, tuvo gran impacto después de la Segunda Guerra Mundial, pues era fuente de moneda extranjera. El 27 de noviembre de 1947, se estableció la Ley que crea

adquisición de importaciones, el mantenimiento del ritmo de producción, de los puestos de trabajo, los salarios, el consumo interno, las utilidades de los empresarios además de los ingresos gubernamentales vía rentas y aranceles.

Lograr lo anterior implicó devaluar el peso, dado que en 1948 la reserva de Banxico se mermó al grado de contar con 122.6 millones de dólares por lo tanto, para detener esta disminución, el 22 de julio de 1948, se decidió dejar flotar el tipo de cambio. Para agosto de 1948, el tipo de cambio llegó a los 6.84 pesos por dólar; en febrero de 1949 a los 7.20 pesos por dólar; en mayo 1949 alcanzó los 8.55 pesos por dólar; en junio de 1949 los 8.08 pesos por dólar y, finalmente, en junio de 1949 llegó a los 8.65 pesos por dólar ¹³⁸, que equivalía al 80% de su valor, así pues, se decidió nuevamente fijar el tipo de cambio. ¹³⁹

La falta de interés por invertir en la región, la salida de capitales y el librecambismo, resultaron ser factores que pusieron en alerta a los industriales mexicanos; quienes, gracias al amparo de la alta demanda estadounidense y del apoyo gubernamental, pudieron expandir sus negocios y, por lo tanto, reaccionaron de forma contraria a intereses externos.

Durante 1945 en la Ciudad de México, se efectuó la Conferencia de las Naciones de América o Conferencia Interamericana para los Problemas de la Paz y la Guerra, mejor conocida como Conferencia de Chapultepec. En donde coincidió la política de sustitución de importaciones –ya como política y no como una reacción obligada producto de la crisis de 1929- y el librecambismo de las nacientes instituciones internacionales.

El grupo conducido por los E.U.A buscaba que los países de A.L. aceptaran el libre comercio como parte de su política hemisférica; el segundo grupo que aglomeró a los países latinoamericanos, encabezado por México, no comulgaba

la Comisión Nacional de Turismo, misma que busca fomentar el turismo nacional y extranjero, crear hoteles y restaurar monumentos y espacios históricos y artísticos.

¹³⁸ *Supra nota 48*, p. 100.

¹³⁹ *Supra nota 127*.

con dicha idea, dado que esta situación complicaría sus procesos de desarrollo basados en la protección industrial, el aumento de las tarifas y el control de las importaciones, pues, sin estas medidas el acceso indiscriminado de mercancías extranjeras llevaría a la quiebra a muchas industrias que no podrían afrontar la competencia externa.¹⁴⁰

El supuesto nacionalismo económico de los latinoamericanos giró en torno a un sentimiento de abuso, de malestar por la política exterior de E.U.A, pues éste no consideraba la desigualdad existente entre el nivel de desarrollo de los países. Y digo supuesto porque, en la otra cara de la moneda, los E.U.A no requerían de un acuerdo formal con las naciones latinoamericanas, porque al finalizar la guerra ya suturaban los mercados con sus manufacturas -México a merced del tratado comercio firmado en 1942-, situación muy benéfica y olvidada en la Conferencia de Chapultepec por los empresarios mexicanos, quienes tampoco mencionaron que son las desigualdades entre los mercados lo que genera sus mayores ganancias.

Los empresarios mexicanos se encontraban respaldados por un gobierno que no veía con agrado dar libre paso a todo tipo de mercancías, ya que, se suponía que una industrialización exitosa requería de una importación selectiva de productos externos que favorecieran un proyecto de industrialización interno sin que se detengan las exportaciones generadoras de divisas. Por otra parte, de haber aceptado las demandas de libremercado, se hubiera puesto en alerta a los sindicatos, campesinos e industriales –en su mayoría los agrupados en la Canacintra–, quienes eran respaldo fidedigno y fuente de legitimidad y legalidad del régimen político.

¹⁴⁰ En 1946 Inglaterra y E.U.A. firmaron un acuerdo cuyo objetivo fue reducir los aranceles y aceptar el libre comercio internacional, sin embargo, hablamos de una Inglaterra que, devastada por la guerra, no podía poner mucha resistencia. De modo que, los estadounidenses lograron, tan sólo un año después, el Acuerdo General de Tarifas Aduaneras y Comercio (*General Agreement of Tariffs and Trade, GATT*), mismo que, también fue rechazado por los países de latinoamericanos, aunque, 40 años después sería firmado por México en un escenario completamente distinto.

La Conferencia de Chapultepec representó un momento donde la organización industrial, comercial y el gobierno encauzaron objetivos comunes, por lo que, se fortalecieron los vínculos entre la estructura política y la económica, de tal forma, contrario a lo que se ha escrito sobre la falta de racionalidad en la organización gubernamental, su excesiva politización y su falta de nivel técnico para la conducción de los asuntos nacionales. En el gobierno de Miguel Alemán se integró a Antonio Martínez Báez (secretario de Economía), Nazario Ortiz Garza (secretario de Agricultura y ex-gerente general de Concamin, en 1942), Antonio Bermúdez (gerente general de Pemex), Antonio Díaz Lombardo, (director del IMSS), Manuel Gual Vidal (secretario de Obras Públicas) y Carlos Novoa (director general de Banxico), con lo que los espacios gubernamentales estaban abiertos, en diferentes grados, a los intereses privados.

*(...) las más importantes empresas o instituciones estatales quedan en manos de una administración empresarial. Los medios de comunicación difunden ampliamente la concepción optimista de que la prosperidad nacional y el crecimiento económico se verán impulsados gracias al alto nivel técnico del gabinete; orientación que desplaza del ambiente político del sexenio los vestigios de una ideología revolucionaria, y atrae la estimación favorable de los capitalistas del país.*¹⁴¹

3.1.2. El proteccionismo como estrategia de crecimiento económico.

En el escenario post-bélico surgió la política de fomento económico a la industria y de restricción selectiva de importaciones, conocida como proteccionismo y no mercado cerrado.

Con esta política el gobierno aplicó un cordón de protección a la industria y al comercio nacional. Una incubadora, sobre todo, en la de producción de bienes de consumo en base a cuotas a la importación y subsidios directos e indirectos en el sector industrial y agrícola para promover la industrialización. El objetivo era

¹⁴¹ *Supra nota 19, p. 70.*

estimular a la economía no inutilizando industrias y ahorrando divisas disminuyendo las importaciones de bienes de consumo y estimulando las exportaciones de los mismos.

*Las actividades industriales se vieron aisladas de la competencia internacional por medio de aranceles y cuotas de importación; se concedieron exenciones en el pago de impuestos sobre la renta y, con el apoyo de la política financiera, se forzó la canalización de un volumen creciente de recursos en favor de la inversión industrial, en muchos casos, con préstamos de instituciones oficiales a tasas de interés inferiores a las prevalecientes en el mercado, y tratando de que las instituciones de crédito privadas aumentaran su cartera industrial en el total del préstamos y valores.*¹⁴²

El proteccionismo como política buscaba minimizar los daños de una drástica fluctuación económica externa que dañase a: las actividades productivas, ritmo, estabilidad en precios, tipo de cambio, instrumentos de apoyo financiero y aumento del empleo, es más, en un informe de Naciones Unidas se señaló:

*(...) el desarrollo económico se debe concebir en buena parte en términos de industrialización (...) la industrialización conforma el elemento principal del desarrollo económico (...)*¹⁴³

Vale la pena recordar las palabras del subsecretario de Economía, Manuel Germán Parra, en 1947:

*El país que quiere industrializarse o protege su industria o no quiere industrializarse.*¹⁴⁴

¹⁴² *Supra nota 14, p. 151.*

¹⁴³ *Supra nota 135, p. 147.*

¹⁴⁴ *Supra nota 25, p. 139.*

La Secretaría de Economía Nacional estimuló el desarrollo industrial y comercial, por lo cual, en julio de 1947, agregó modificaciones a los aranceles, precios oficiales de productos exportables, dotó de subsidios e incluyó permisos previos o licencias de importación que en ese mismo año, señaló Leopoldo Solís, sólo cubrieron el 1% de los bienes importados hasta llegar al 100% de licencias en los años setenta.¹⁴⁵ Esta última medida resultaba parte del proyecto pensado en 1943. Por ejemplo, en el caso de los bienes de lujo se les tuvo que imponer una cuota de importación, puesto que, en 1946, representaban el 18% de las importaciones totales. Si observamos detenidamente este tipo de bienes, en forma masiva, son dañinos para el mercado, pues, no resultan en inversión productiva, tienden a ser acumulados y son de fácil traslado o fuga como los diamantes.

Tan sólo unos meses después, en noviembre de 1947, la misma secretaría cambió el sistema de aranceles de tarifas específicas a uno *ad valorem* de modo que:

*(...) las tasas impositivas a las importaciones se cambiaron de un monto determinado a un porcentaje del valor del producto, independientemente del valor del bien. De esta forma, la inflación ya no tendría un efecto tan negativo sobre el grado de protección que disfrutaba un bien en particular (...)*¹⁴⁶

De tal modo, las modificaciones a los aranceles, precios oficiales de productos exportables y los permisos previos o licencias de importación, delineaban dos necesidades en este periodo: se apoyaba en la recaudación fiscal y se protegía a la industria, a la producción, el trabajo, a las ganancias y a los salarios.

Por su parte, la SHCP dotó de estímulos fiscales así como subsidios virtuales a los industriales para incitar la reinversión de utilidades y la creación de nuevas

¹⁴⁵ Cabe señalarse que las importaciones oficiales debían pasar a partir de 1959 por la anuencia y revisión del Comité de Importaciones del Sector Público dependiente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público con el fin de regular las compras al exterior de las entidades públicas.

¹⁴⁶ *Supra nota 48*, p. 122.

empresas con el apoyo de Nafinsa como aval, intermediario o garantía del gobierno federal.¹⁴⁷ Para ello, en 1947, tuvo que entrar en vigor la Ley Reformatoria de Nacional Financiera, misma que, hizo responsable al gobierno de la infraestructura nacional, por lo que Nafinsa registraría un aumento en su presupuesto para estimular a los productores internos encapsulando el mercado nacional y sustituyendo productos externos. De modo que, el proteccionismo mexicano cuenta con una doble característica: baja fiscalidad al interior, pero con altas tasas arancelarias a la importación de bienes ya producidos en el interior.

Las medidas se reforzaron cuando en marzo de 1951 se reformó del artículo 131 constitucional estableciendo “(...) que el Congreso de la Unión podía autorizar al Ejecutivo a tomar medidas para ‘regular (...) la economía del país’.”¹⁴⁸ Con esta medida se dio sustento en diciembre a la Ley sobre Atribuciones al Ejecutivo Federal en Materia Económica, que permitirá al presidente señalar las prioridades en la forma de producción, distribución, comercialización y venta de productos; así como, el fijar precios máximos, imponer racionamiento, la producción preferente de artículos, imponer restricciones a la importación y/o exportación, decretar la ocupación temporal de negocios industriales cuando sea indispensable, mantener y/o incrementar la producción según lo exijan las circunstancias económicas del país.

Esta ley, como en el gobierno de Plutarco Elías Calles, no gustó a muchos empresarios por considerarla una amenaza directa. Concanaco, Concamin y Coparmex se opusieron, debido a que el gobierno sólo debía regular la economía dentro de un contexto bélico y no en tiempos de paz; mientras que, por el contrario, Canacintra apoyó el proyecto al decir que había incertidumbres externas que podían ser todavía nocivas para la economía.

Esta ley mantuvo el sistema de licencias, de modo que, sólo podrán ingresar productos del exterior bajo la condición de que dichos bienes no se fabriquen en el país, que la producción nacional fuera exigua para la satisfacción del mercado

¹⁴⁷ *Supra nota 81.*

¹⁴⁸ *Supra nota 30, p. 137.*

interno, por la escases de dicho producto o debido a que las mercancías extranjeras superaban a las nacionales en calidad, precio y puntualidad de entrega.¹⁴⁹

Con estas medidas se tenía un aparato productivo aislado de la competencia externa en el interior, pero que podía satisfacer la demanda del mercado interno, continuando su relación con el exterior. La idea se basaba en el hecho de que estimulando a las industrias en México se consolidaría el mercado interno, habría más cadenas productivas entre las distintas empresas, aumentarían los salarios y se reduciría la necesidad de recursos del exterior.

Es más, la medida tuvo cierto éxito, ya que, en 1950, industrias como los textiles, los comestibles, las bebidas, el calzado, el jabón, el tabaco y de bienes intermedios, cubrían las necesidades del 95% del mercado interno; es decir, estamos hablando de industrias que producen bienes de consumo y no bienes de capital como tecnología.¹⁵⁰ Entonces, la sustitución de importaciones se centró en los bienes de consumo final, mismos que tenían mayores tasas arancelarias.

*(...) la política comercial está diseñada para propiciar un tipo de desarrollo industrial (...) que sustituya importaciones de bienes de consumo final (...) Mientras aumentó la desprotección al sector primario, se incrementó la protección al sector industrial, sobre todo al manufacturero.*¹⁵¹

Sin embargo, no se debe de ver a este abastecimiento del mercado interno como una especie de independencia o autosuficiencia nacional. Puesto que, si bien es cierto que entre mayor era el crecimiento del mercado mayor era el crecimiento de la demanda interna, las diversas ramas industriales dependían de la importación

¹⁴⁹ La Ley sobre Atribuciones al Ejecutivo Federal en Materia Económica fue complementada con la Ley de Secretarías y Departamentos del Estado. La misma estableció en su artículo 8 que corresponde a la Secretaría de Industria y Comercio "(...) estudiar y dictaminar, consultando con la Secretaria de Hacienda y Crédito Público, las restricciones que sea necesario aplicar a las importaciones y exportaciones". Véase: *Supra nota 81*, p. 9.

¹⁵⁰ *Supra nota 76*, p. 38.

¹⁵¹ *Supra nota 14*, p. 177.

de insumos y bienes de capital como intermedios para mantener su producción, por ejemplo, la industria de la construcción.¹⁵²

Tratemos el rubro industrial a través de una de sus ramas que se benefició de las inversiones públicas en infraestructura. Tal es el caso de una empresa constructora nacida en esta época y que crece haciendo negocios con el gobierno federal como su principal socio: Ingenieros Civiles Asociados (ICA).

ICA fue fundada en 1947 por 17 ingenieros civiles encabezados por Bernardo Quintana, varios de ellos ex funcionarios públicos y algunos otros futuros funcionarios, como en el caso de Jesús Barrios Sierra (Secretario de Obras Públicas con Adolfo López Mateos y Rector de la UNAM entre 1966-1970). El principal cliente de ICA fue el gobierno, mismo que, le brindó las facilidades para constituirse como monopolio, sobre todo, después de absorber a la empresa Tolteca de México, alcanzando así a controlar la mayor parte de la producción de materiales (acero, hierro y cemento) y en abierta posibilidad para poder encarecer los costos “(...) *pues, los monopolios constructores los que edifican las condiciones materiales necesarias al proceso de acumulación capitalista (...)*”¹⁵³

Los altos rendimientos de ICA se sustentaron en los bajos costos de operación, ya que, “(...) *pese a la magnitud de las obras, se ven reducidos notablemente por el uso de la fuerza de trabajo ‘flotante’ y poco calificada, dado su origen esencialmente campesino*”.¹⁵⁴ Es decir, se mezcla eficiencia técnica de sistemas de ingeniería avanzada con explotación de origen campesino, a través de contratación eventual y/o fija.

Por haber sido uno de los principales grupos industriales de Banco del Atlántico, ICA pudo canalizar créditos con la banca nacional o extranjera, además de que,

¹⁵² *Supra nota 127*. p. 257.

¹⁵³ Ramón Munguía Huato, “Los empresarios de la obra pública en México. El capital monopolista en la construcción: 1960-1980”, en *Supra nota 11*, p. 199.

¹⁵⁴ *Supra nota 39*, p. 169.

sus vínculos con ese banco se condensaron en la construcción de Ciudad Satélite, en los proyectos de infraestructura del gobierno como hidroeléctricas, termoeléctricas, la carretera México-Cuernavaca, la autopista México-Puebla, puentes, canales, sistemas de riego, puertos, aeropuertos, plantas industriales, viviendas residenciales, hoteles, hospitales, escuelas. Destacó su participación en la construcción del Estadio Azteca, del Sistema de Transporte Colectivo Metropolitana (Metro), del Sistema de Drenaje Profundo de la Ciudad de México, en el Palacio de los Deportes, la Alberca Olímpica, la Tesorería del Departamento del Distrito Federal, los Multifamiliares Benito Juárez, el Museo de Antropología e Historia, el Museo de Arte Moderno y el campus Ciudad Universitaria de la UNAM, entre otros.

*(...) la promoción inmobiliaria, a pesar del creciente apoyo que ha recibido del Estado, está al servicio de sectores sociales cada vez más minoritarios de la sociedad. Con el advenimiento del periodo de crisis e inflación, el fuerte encarecimiento de los elementos componentes de la vivienda (tierra, materiales, etc.) y del crédito hipotecario, deja cada vez más a los sectores proletarios, e incluso a amplias capas medias, del acceso a una vivienda mínima necesaria (...)*¹⁵⁵

Al promover muy poca vivienda de interés social, puesto que, no le beneficiaba a corto plazo, ICA fue participe de la escasez habitacional y del aumento de la población en ciertas áreas, por lo que se agudizó la demanda por servicios y bienes en las mismas. He aquí el surgimiento de zonas como Chalco o Cd. Nezahualcóyotl, mismas que, no son más que la manifestación de la centralización en la industria de la construcción. Por eso, José E. Iturriaga hace hincapié mencionaba en su libro “Estructura social y cultura de México”, que:

¹⁵⁵ Martha Schteingart, “Los grupos inmobiliarios en el área metropolitana de la Ciudad de México (1960-1980)”, en Salvador Cordero H., Ricardo Tirado (coord.), *Clases dominantes y Estado en México*, México, UNAM, IIS, 1984, p. 183.

*(...) otro sector más que debe considerarse dentro de las clases altas es el de los grandes propietarios de inmuebles de los centros urbanos cuyo poder económico es notorio. El crecimiento de las ciudades registrado en los últimos años es indicador de tal estrato social (...)*¹⁵⁶

3.1.3. El desarrollo estabilizador: ¿un milagro mexicano?

México no esperaba tan pronto repetir el ritmo de crecimiento de la Segunda Guerra Mundial en tan poco tiempo. Tras el comienzo de la Guerra de Corea, entre junio de 1950 y julio de 1953, las exportaciones registraron un crecimiento, en 1950, del 17.9% en relación a 1949; la llegada de divisas aumentó las reservas internacionales de Banxico hasta los 172 millones de dólares.¹⁵⁷

El ingreso de más dólares también fue ocasionado por el tipo de cambio fijo -8.65 pesos por dólar- generando un aumento en la inflación hasta marzo de 1954. Es decir, la inflación fue ocasionada por un choque externo y un tipo de cambio fijo, mismos que incrementaron la circulación de dinero en dólares y aumentó el gasto en importaciones, por lo que, no fue producto de una emisión excesiva de dinero, puesto que, el gobierno no contaba con fondos suficientes.

Sin embargo, esta situación no generó, en lo inmediato, un desbalance comercial a causa de la alta demanda externa producida por la guerra en Asia y la política proteccionista que comenzaba a ampliarse lentamente. De modo que, al mismo tiempo que aumentaban las exportaciones lo hacían las importaciones de bienes intermedios y de capital, por lo que *“(...) el auge externo que permitió crecer a la economía también la hizo adquirir grandes cantidades de mercancías y servicios en el exterior (...)*”¹⁵⁸ En este sentido, al iniciar los años cincuenta el crecimiento económico se dio en medio de una inflación cambiaria e inestabilidad en los precios, la cual no impide que la producción de manufacturas crezca a una tasa

¹⁵⁶ *Supra nota 15*, p. 628.

¹⁵⁷ *Supra nota 76*, p. 42.

¹⁵⁸ *Ibidem*, p. 26.

anual promedio del 10.2%, entre 1949-1950 un 23% y, entre 1950-1951, un 20%.

159

Toda esta situación vino a revitalizar la inversión privada, tanto nacional como extranjera; lo cual ayudó a elevar la productividad, el empleo, el presupuesto y el crecimiento económico. El aumento de las inversiones también fue consecuencia de la alta rentabilidad en ciertas empresas, todo ello en la medida que se tenían precios por debajo del costo real de producción en bienes básicos como las materias primas, salarios bajos, incentivos fiscales, un mercado interno protegido, y libre de competencia y, finalmente, una alta demanda externa que permitía mantener precios altos aumentando los márgenes de ganancia.

En tan redituable contexto, el gobierno también actuó para lograr el ansiado superávit en las finanzas gubernamentales; por lo que, en 1951, incrementó la recaudación fiscal vía aranceles y mediante la reforma a la Ley del I.S.R., se incrementó el impuesto a la venta de diversos productos como la cerveza, los cigarrillos, las bebidas alcohólicas, los refrescos, los autos y los camiones.

Pero la Guerra de Corea fue mucho más breve que la Primera o Segunda Guerra Mundial, por lo cual, la demanda externa nuevamente disminuyó. Por otra parte, debido a la recesión estadounidense en 1953, se redujeron las reservas de Banxico y el flujo de divisas con un peso sobrevaluado, que desestimuló la salida de las exportaciones con respecto a las importaciones.

No obstante, aunque la base monetaria de Banxico se mermó, no se detuvo la extensión de créditos al gobierno federal, bancos y empresas, para no contraer la demanda interna y el gasto público. Lo que se pretendía era aminorar los efectos de la recesión estadounidense y mantener estable la capacidad de consumo del mercado interno, con una mayor circulación de moneda.

Con la moneda sobrevaluada y el aumento de las importaciones, el gobierno reaccionó incrementando los aranceles de importación un 25% en febrero de

¹⁵⁹ *Supra nota 22.* p. 125.

1954.¹⁶⁰ Pero el aumento arancelario no detuvo la disminución de las reservas durante el mes siguiente, por lo que, el 17 de abril, se decidió devaluar el peso de 8.65 a 12.50 pesos por dólar, equivalente a una disminución del 44.5% de su valor, pero que se mantuvo constante durante 22 años.¹⁶¹

A diferencia de otras devaluaciones ésta se dio en un contexto donde aún se cuenta con un monto considerable de reservas para sostener el tipo de cambio, es decir, se devaluó anticipadamente pero sin provocar desaceleración económica, con lo que se permitió apoyar a los bancos que sufrieron fuga de capitales con créditos adicionales.

Así, se trató de una devaluación tras la cual la economía reaccionó exitosamente, pues, en 1954, el PIB creció 10% con un promedio anual de 8.2% cada año entre 1954-1957; el sector agrícola creció 9.4% y el sector industrial 9.1% con un promedio de crecimiento que fue mayor al de la economía en general.¹⁶² En consecuencia, el sector exportador también recuperó sus ganancias al aumentar sus ventas al exterior recibiendo dólares y ventas al interior, con altos precios más los salarios bajos. En tanto que, el gobierno obtendría mayores ingresos, vía impuestos al comercio exterior por lo que, para 1955, ya se vislumbra un superávit por la recuperación de las inversiones y los empleos. De modo que, las devaluaciones como la de 1938, 1948, 1954, 1976, 1982 y 1994 se muestran como un mecanismo gubernamental de reajuste económico que benefició al sector exportador.

No obstante, el mantenimiento de una moneda devaluada no fue condición suficiente para que las empresas generaran por sí misma las divisas necesarias, para mantener los niveles de importación para sus industrias. Por ende, fue necesario recurrir a fuentes alternas de divisas, como el turismo, las transacciones fronterizas (maquila), la inversión extranjera directa y los créditos externos. Tan sólo en el año de la devaluación, el endeudamiento externo del sector público fue

¹⁶⁰ *Supra nota 76, p. 46.*

¹⁶¹ *Supra nota 14, p. 99.*

¹⁶² *Supra nota 76, p. 47.*

de 183.8 millones de dólares, de los cuales 111 millones son líneas de créditos del FMI y del BIRF (Banco Interamericano de Reconstrucción y Fomento).

*No obstante, para esos años, la contribución del ahorro externo para financiar la economía mexicana era relativamente pequeña, pues sólo alcanzó 5.5% del financiamiento total.*¹⁶³

La relación con dichos organismos internacionales se mantuvo entre los diferentes gobiernos mexicanos.

*(...) cabe recordar que tanto el Plan Nacional de Inversiones (1953-1958) como el Plan de Acción Inmediata (1962-1964), fueron solicitados y supervisados por organismos financieros internacionales como condición para el otorgamiento de créditos, el primero por el Banco Interamericano de Desarrollo y el segundo por el Banco Mundial.*¹⁶⁴

Por ello, además de los límites y desigualdades del desarrollo nacional, el gobierno también tenía que lidiar con los organismos encargados de las decisiones financieras internacionales, ante la brecha entre ahorro e inversión de nuestro país.

Con la devaluación del peso en 1954 se dio inicio un largo periodo, de 22 años, de estabilidad reflejada en una economía que creció equilibradamente, con un déficit público manejable, con estabilidad en precios y tipo de cambio, mayor ahorro privado, aumento en las inversiones, un endeudamiento externo aplicado como medida correctiva -no como base del crecimiento-, un gasto público dirigido a la infraestructura y con un sector paraestatal que reducía los precios de energéticos y servicios. A esta situación se le denominó desarrollo estabilizador, y en ella el gobierno federal continuó siendo el principal promotor de la economía mediante

¹⁶³ *Ibidem*, p. 49.

¹⁶⁴ *Supra nota* 78, p. 20.

obras públicas y apoyó al sector privado para la organización de nuevas empresas ante su insuficiencia para lograrlo por sí mismas, por lo tanto, fue parte de un proyecto gubernamental el constituir un empresariado “moderno”.

Los exponentes más importantes en este proceso fueron los ex Secretarios de Hacienda Eduardo Suárez, Ramón Beteta Quintana y Antonio Ortiz Mena, quienes tuvieron bajo su responsabilidad la política monetaria, fiscal y de gasto público basada en el crecimiento, pero con estabilidad. Determinaron que era necesario promover la formación de capital y aplicar una política de estímulos basada en bajos impuestos, tasas de interés atractivas y una banca estructurada que se convirtiera en la carta de presentación de la economía mexicana para captar el ahorro y distribuirlo.

Nuestro país registró el mayor crecimiento económico en su historia, pues el PIB aumentó a una tasa anual promedio (6.5%).¹⁶⁵ Otro dato nos indica que entre 1963-1971, la economía creció en promedio 7.1% anualmente.¹⁶⁶ En el caso de la inversión pública, se continuó invirtiendo en infraestructura básica, como el petróleo, la electricidad, carreteras y servicios sociales, con lo que, de hecho:

*(...) el déficit del gobierno federal se financió en casi 90% con recursos provenientes del ahorro voluntario de los particulares mexicanos transferido, vía bancaria, al gobierno (...)*¹⁶⁷

Para 1963 el sistema bancario, a través del encaje legal, comenzó a financiar al sector público, de modo que, el ahorro interno se destinó hacia inversiones productivas, mientras que Banxico iba perdiendo importancia en terreno de monetizar el déficit público.¹⁶⁸

¹⁶⁵ *Supra nota 14*, p. 104.

¹⁶⁶ *Supra nota 76*, p. 58.

¹⁶⁷ *Supra nota 30*, p. 142.

¹⁶⁸ *Supra nota 76*, p. 83.

La autoridad gubernamental mantuvo un control selectivo del crédito de la banca privada al incrementar sólo el financiamiento de las instituciones públicas de crédito para el apoyo al sector industrial y agrícola. En este caso, Nafinsa otorgó créditos a la industria básica (petróleo, energía eléctrica, hierro, acero, transportes, cemento, materiales para la construcción, metales no ferrosos y minería) entre 1960-1975, de modo que, concentró “(...) *sus inversiones en un pequeño número de proyectos y empresas*”.¹⁶⁹

Año	Total mdp	Industria eléctrica	Transporte y comunicación	Industria minera y petrolera	Riego	Equipo de transporte	Industria del hierro y acero
1960	13,500	26%	19%	10%	s/n	s/n	s/n
1970	45,000	29%	12%	s/n	5%	5.6%	s/n
1975	100,000	23%	12%	s/n	s/n	s/n	14%

De esta, forma las inversiones en infraestructura y la protección contra los competidores se volvían carnada para las inversiones privadas; lo que en resumen, buscaba elevar la productividad, aminorar el desempleo e incrementar los ingresos gubernamentales. De modo que, la inversión pública fue acompañada por la inversión privada, de la cual el 91.6% fue nacional y tan sólo el 8.4% fue extranjera.¹⁷⁰

La inversión privada se concentró en el sector servicios, agrícola y en las manufacturas. A decir de Enrique Cárdenas, durante el periodo 1950-1958, la tasa de crecimiento media anual fue de 6.6%, muy similar al dato proporcionado por Leopoldo Solís, en tanto que la industria petrolera (8.5%), eléctrica (8.6%), construcción (8.2%), el ramo de la industria de la transformación (7.6%) y el sector servicios (8.1%) crecieron por encima de la media general. Por el contrario, la

¹⁶⁹ *Supra nota 14*, p. 174.

¹⁷⁰ *Supra nota 76*, p. 34.

agricultura (6.4%), las industrias extractivas (6.3%) y el comercio se mantuvieron de forma equilibrada. Sin embargo, la minería (3.0%), los transportes (4.4%) y el gobierno (4.8%) se mantuvieron por debajo del promedio.¹⁷¹ En este sentido, Leopoldo Solís nos ofrece una visión de mayor alcance, permitiéndonos notar el avance y el mayor dinamismo del sector industrial, en comparación con el rezago del sector agrícola, a través de su crecimiento promedio anual en el siguiente cuadro.¹⁷²

Año	Sector Agrícola	Industria eléctrica	Industria petrolera	Industria manufacturera
1940-1955	7.4%	6.8%	6.8%	6.9%
1955-1970	3%	11.6%	9.2%	8.6%

En la misma vertiente, Elvira Concheiro, hace notar con otras cifras, mediante la participación de la actividad industrial y agrícola en el PIB, el mayor crecimiento del primero.¹⁷³

Año	Sector Industrial	Sector Agrícola
1940	31.0%	23.2%
1950	31.0%	20.8%
1960	29.2%	15.9%
1970	34.2%	11.6%

3.1.4. El papel de las empresas públicas como aval del crecimiento.

Una de las causas de la mayor rentabilidad del sector industrial se relaciona con los bajos precios de insumos de origen agropecuario y de los insumos dotados por el sector público. Dado que, se mantuvo reducida la inflación, los bienes del sector

¹⁷¹ *Ibidem*, p. 133.

¹⁷² *Supra nota 14*, p. 169.

¹⁷³ *Supra nota 39*, p. 149.

público permanecían fijos, es decir, había una garantía de subsidio a las actividades productivas y el consumo, siendo los ingresos estatales los que pagaban las consecuencias.

En 1940, el sector agropecuario aportaba el 18% del PIB y al iniciar la década de los cincuenta, su contribución alcanzó el 15.4% del PIB.¹⁷⁴ Dicha disminución provocó el menor crecimiento de la economía estadounidense, por lo tanto, no pudo mantenerse equilibrada ocasionando una disminución de ventas al exterior. El algodón en este año representó el 49.99% de las exportaciones, convirtiéndose en el principal producto de venta en el exterior.¹⁷⁵

El sector agrícola no sólo padeció una baja en la demanda externa, sino que también tuvo que transferir recursos a la industria pero ¿cómo se transfirieron recursos de la agricultura a la industria? Para ello, en 1954, se creó la paraestatal Compañía Exportadora e Importadora de Maíz (CEIMSA), la cual, el 2 de marzo de 1961, se transformaría en la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo).¹⁷⁶

Se trató de un organismo público que planificó, controló y ejecutó la regulación de las compras y el consumo en México. Su objetivo fue garantizar, mediante la compra y distribución, el abasto de productos agrícolas básicos, regular la cantidad y costo en el mercado estableciendo un sistema de precios de garantía.

*(...) que expresamente autorice el Ejecutivo Federal para granos como maíz, frijol, trigo y otros productos agrícolas, constituya reservas de productos básicos que suplan insuficiencias del abasto directo o respondan a demandas excepcionales y compre, distribuya y venda subsistencias populares.*¹⁷⁷

¹⁷⁴ *Supra nota 37*, p. 51.

¹⁷⁵ *Supra nota 76*, p. 74.

¹⁷⁶ Homero Bazán, "La ciudad de ayer", 28 de mayo de 2006, en *El Universal*. Disponible en: <http://www.eluniversal.com.mx/columnas/57834.html>

¹⁷⁷ *Supra nota 15*, pp. 611, 612.

Pero como en otras áreas, también derivó en un verdadero monopsonista, es decir, el único vendedor con presencia nacional, el cual evitó la presencia de intermediarios o especuladores de precios a partir de productos adquiridos en el exterior, incluso a menor precio.

CEIMSA, después Conasupo, al generar un cambio en precios incitó a productores agrícolas a cambiar de tipo de cultivo hacia productos menos valiosos o domésticos, los cuales eran protegidos por precios de garantía y dirigidos hacia el mercado tanto externo como interno. Es decir, tienen una venta segura al eliminar las fluctuaciones en precios propiciando un mayor consumo. Dichos productos eran menos rentables en relación al algodón, el azúcar y el café, pues, éstos son cultivos industriales de mayor rendimiento y cuya producción es intensiva, mientras que, el maíz, el trigo y el frijol eran cultivos alimenticios de bajo rendimiento por hectárea y de producción extensiva.

*(...) los precios mínimos (precios de garantía) que ofrecían por dichos productos se convirtieron en realidad en los precios máximos, a costa del productor agrícola y en beneficio de los consumidores urbanos.*¹⁷⁸

Al igual que con Pemex, la demanda interna fue incapaz de absorber toda la producción agrícola, por lo que se generó un excedente exportable a un precio menor que el interno, es decir, se vendía subsidiado al interior y al exterior, de este modo, en ambos casos los productores ganan gracias a que al interior hay un mercado protegido mientras que al exterior obtienen divisas necesarias para la importación de insumos industriales.

¿Quiénes eran los beneficiarios de los subsidios? Si bien es cierto que su destino era una población urbana y una industria en aumento necesitada de productos agrícolas, debía haber productores que veían en la medida una oportunidad invaluable.

¹⁷⁸ *Supra nota 127, p. 258.*

Es muy cierto que tanto el gobierno de Miguel Alemán (5 millones de hectáreas), de Adolfo Ruiz Cortines (3 millones de hectáreas); el de Adolfo López Mateos (6 millones de hectáreas) y el de Gustavo Díaz Ordaz (15 millones de hectáreas) se continuó el reparto agrario.¹⁷⁹ Sin embargo, la construcción de infraestructura básica, tenía por objetivo dotar de *plus valor* a las tierras y permitir la obtención de rentas más elevadas para los campesinos, ahora ejidatarios y minifundistas, quienes a su vez se volvían, no pequeños productores, pues carecían de créditos y de maquinaria suficientes, sino en un grupo de arrendatarios que funge como canal de comunicación entre el gobierno y la base campesina.¹⁸⁰

Entonces, si no fueron los ejidatarios ¿quiénes se beneficiaron de las políticas de abasto agrícola? Como su momento lo hizo el Banco Nacional de Crédito Agrícola, los beneficiarios fue un grupo muy reducido de propietarios privados, quienes, para 1940, tuvieron en su poder tres quintas partes de la tierra laborable y ganadera del país.¹⁸¹ Éstos que, para no seguir siendo afectados por el reparto agrario, lograron la famosa inefectibilidad agraria en diciembre de 1946, como un recurso legal de amparo concedido en esta materia. En consecuencia, el poder nacional, sugiere Manuel Villa Aguilera, tuvo que permitir una conciliación con los remanentes del viejo régimen aferrados en el ámbito agrario.

Leopoldo Solís los calificó de neolatifundistas y señaló que para mantener el control de grandes propiedades, la comercialización, la producción, el transporte, el crédito, los insumos y los programas del gobierno, se organizaban bajo el nombre de diferentes familiares; los clasificó en minifundistas (5 hectáreas), unidades familiares (de 5 a 25 hectáreas) y las grandes propiedades (de 200 hectáreas o más). Eran la parte comercial más productiva, mejor capitalizada y mecanizada, asentada en predios de distrito de riego, mecanizados; utilizaban de forma intensiva insumos industriales modernos importados como fertilizantes,

¹⁷⁹ *Supra nota 14*, pp. 111, 112.

¹⁸⁰ El ejido cumplirá más una función política e ideológica como aliado del gobierno y del Partido Nacional Revolucionario (PNR, 1929), del Partido de la Revolución Mexicana (PRM, 1938) y del Partido de Revolución Institucional (PRI, 1946) siendo el comisario ejidal quien cumple la función de vigilante y guardián del orden en las zonas rurales.

¹⁸¹ *Supra nota 35*, p. 411.

insecticidas, semillas mejoradas, etcétera; mientras que, al mismo tiempo aprovechaban la inversión pública en infraestructura de riego, los créditos y la investigación sobre cultivos más óptimos para el logro de mayores rendimientos. Estos actores representaban el 7% de la población agrícola y acaparaban el 80% de la propiedad privada rural, mientras que, el 60% de la población económicamente activa, es decir, 3 millones y medio de campesinos carecían de propiedad y de un empleo estable.¹⁸²

Así, los antiguos, pero vigentes, dominios territoriales y productivos no se oponen a una modernidad que los beneficia, mientras mantienen las relaciones sociales de dominación que les dan sustento dentro de una estructura jerarquizada y tradicionalista. En este momento, y solicitando una disculpa al lector por la extensión de la cita, vale la pena recordar las palabras de José E. Iturriaga, quien dijo:

Gracias a la progresiva desaparición del latifundio, a la industrialización, a la capitalización y a la notable concentración urbana (...) los grandes hacendados han perdido su prioridad y la influencia social que antes ejercían como el sector más numeroso e importante de las clases altas (...) Lo anterior no implica la idea de que actualmente no exista el sector de los hacendados (...) si bien la extensión de tierra que poseen no alcanza las dimensiones que llegaba a tener el latifundio porfirista. La supervivencia de los hacendados como sector integrante de las clases altas reposa en el hecho de que la calidad de las tierras que han adquirido o bien que han podido rescatar de sus antiguas propiedades es casi siempre de riego, las cuales explotan fomentando cultivos más remunerados mediante procedimientos más racionales que en el pasado, debido al empleo de las modernas técnicas agrícolas (...) El sector de los grandes comerciantes (...) ha podido crear grandes fortunas tanto en la práctica del comercio interior –

¹⁸² *Supra nota 14, p. 124.*

*sobre todo en el acaparamiento de víveres- como en el comercio exterior mediante lucrativas importaciones (...)*¹⁸³

De tal manera que, la industrialización y la urbanización, como procesos de alcance internacional y nacional, resultaron compatibles e interconectadas, no perfectamente, sino guardando ciertos elementos de reciprocidad con los sistemas de dominación mucho más añejos al refuncionalizar a latifundistas, hacendados y caciques anclados en áreas rurales. Por ello, tiene razón Leopoldo Allup cuando dice que:

*(...) el caciquismo no es incompatible con la urbanización y que sus bases sociales pueden no sólo ser rurales sino crecientemente urbanas, aunque con sus propias particularidades.*¹⁸⁴

Así, estas formas de dominación geográficamente rurales y socialmente tradicionales sobrevivieron en coalición con otras estructuras más contemporáneas, manteniendo sus constantes dentro de nuevas variables. Es más, estas formas más arcaicas lograron superar exitosamente el nacimiento de ciertos grupos, surgidos en consecuencia del desarrollo más expansivo del capitalismo en México. Para lograrlo tuvieron varias alternativas que fueron desde controlar la autonomía de estos grupos integrándolos en su propia dinámica, expulsarlos y/o esperar a que emigraran hacia zonas más urbanas, que cumplieran con sus expectativas. En todo caso, nunca se propuso mediar para ceder terreno, no son instituciones que den paso libre al pluralismo y a la competencia democrática por el poder, pues saben que su poder emanó de la homogeneidad y la estratificación. Por eso en América Latina:

¹⁸³ *Supra nota 15*, pp. 627, 628.

¹⁸⁴ Leopoldo Allup, "La ética católica y el espíritu del caciquismo", en Manuel Villa Aguilera (edit.), *Poder y dominación. Perspectivas Antropológicas*, Caracas, Venezuela, URCHSALC, Colmex, 1986, p. 120.

(...) los caciques fueron mantenidos como cabezas de sistemas de dominación sincretizados con las estructuras del poder colonial porque éste carecía de personal para ejercitar el poder sobre vastos territorios y existían problemas lingüísticos. Los caciques eran entonces necesarios para proporcionar mano de obra servil y recolectar el tributo de los encomenderos.¹⁸⁵

El objetivo de las empresas públicas, en este contexto, era el de mantener el ritmo de la industrialización sustitutiva de importaciones, garantizando el abasto de energéticos, bienes y servicios, con precios por debajo del costo real de producción, para las empresas privadas o, lo que equivale a decir, se transfirió el excedente generado en la esfera pública hacia la esfera privada.

Empresas estatales como Pemex, ya desde su nacionalización, mostraban una gran capacidad para el ahorro, pues generaban un superávit en sus cuentas. Sin embargo, en los procesos reales de Pemex, el ahorro interno fue menor al gasto, lo que trajo como consecuencia, un déficit financiero cubierto mediante recursos ajenos, como el endeudamiento, ya que, sus excedentes eran transferidos a otros agentes mediante la operación de tres circuitos.¹⁸⁶

El primero a través de vía precios, en este caso, Pemex tenía que comprar caro en el exterior y revender sus volúmenes, producidos o importados, por debajo del precio de producción a clientes locales, dado que, se buscó estimular la (re) inversión de utilidades y el ahorro privado. El segundo, consistió en una restricción de los ingresos de Pemex, ocasionada por la carga fiscal que beneficiaba al gobierno federal vía gastos de operación. Finalmente, Pemex se ira convirtiendo en aval para el mayor endeudamiento en favor de los acreedores por concepto de

¹⁸⁵ *Ibidem*, p. 122.

¹⁸⁶ José Luis Manzo, "Patrón de acumulación y excedente petrolero en México", en Celso Garrido (coord.), *Empresarios y Estado en América Latina: crisis y transformaciones*, CIDE, Fundación Friedrich Ebert, UNAM, UAM. 1988, p. 65.

pago del servicio de la deuda externa, pues la banca internacional mediante préstamos garantizaba parte del excedente de la paraestatal. El petróleo entonces se convertía en fuente de financiamiento para la producción y en garantía para el futuro. El abuso en el esquema de transferencia de recursos vía paraestatales impidió un mayor ahorro pues:

*(...) los ahorros públicos que podían obtenerse de las ganancias de empresas públicas se inhibían por (...) establecer precios subvaluados para los servicios y productos públicos como el petróleo, electricidad, transporte, etc. El ahorro público era entonces más bien transferido a las ganancias privadas.*¹⁸⁷

En conclusión, la baja rentabilidad de las empresas estatales fue también responsabilidad de los subsidios brindados al sector privado mediante la venta de productos, o servicios, por debajo de su costo real de producción.

3.1.5. Inversión extranjera y la mexicanización de empresas.

El proteccionismo formó parte de una estrategia compartida por empresarios, sindicatos y el gobierno para reducir el impacto de externalidades en la economía. Dicho sea de paso, el proteccionismo no fue en detrimento de la inversión extranjera en áreas no ocupadas por inversiones nacionales; ni mucho menos cuando esas inversiones extranjeras capitalizaban industrias por vía de la inversión directa o de los créditos.

En consecuencia, una industria que sustituía importaciones en México, prácticamente, en automático ganaba protección total de la competencia externa. Por ello, no sólo fueron inversionistas nacionales los que se beneficiaron y estimularon el proteccionismo a través de los aranceles, la política fiscal, la política

¹⁸⁷ Miguel Basáñez, *La lucha por la hegemonía en México 1968-1990*, México, Siglo XXI editores, 1991, p. 159.

crediticia, una moneda devaluada que incrementase las exportaciones y los bajos costos de producción, ya que, dichas medidas también resultaron atractivas para las compañías extranjeras, quienes en vez de importar veían más beneficios o rendimientos instalando sus empresas en México para su expansión dentro de un mercado protegido pero con los suficientes estímulos para importar.

Al mismo tiempo, las inversiones extranjeras, antes orientadas a la exportación de materias primas y a los servicios públicos, empezaron a dirigirse de manera creciente a nuevas actividades industriales –y de servicios- cuya producción se destinó al mercado interno.¹⁸⁸

La amenaza latente de nacionalización, vista en la expropiación petrolera, ya era considerada un hecho aislado y no una práctica permanente. Así fue como en esta época llegaron a México empresas como Embotelladora Nacional Subsidiaria de Pepsi-Cola (1942), Philips Mexicana (1946), General Electric (1948), Carnation de México, Ray-o-vac de México (1949), Monsanto Mexicana (1950) y Olivetti (1952), Ralston Purina, Avon Cosmetics, Gillette (1956), Industria de Telecomunicaciones subsidiaria de Telephone and Telegraph (1957), Pfizer de México (1958), Kimberly Clark (1961) y Volkswagen de México (1964).

En el sector industrial, comercial, manufacturero y servicios más compañías extranjeras representaban mayores inversiones privadas con lo que se generaba más ahorro, acceso a equipos y a maquinaria externa, en resumen, el proteccionismo mexicano les daba más ganancias y menos problemas.

La hostilidad expresada en la Conferencia de Chapultepec se mostraba endeble unos años después, basta decir que, en 1957, dentro de la tesis del IV Congreso de Industriales; y en relación al tema de la inversión extranjera, Federico Sánchez Forgaty, dijo que las inversiones extranjeras serían complementarias y equitativas a la inversión nacional; mismas que debían de tener por fin el desarrollo económico nacional, sin efectuar una competencia desleal, siempre propiciando la

¹⁸⁸ *Supra nota 14*, p. 151.

participación de connacionales en sus empresas para el logro de operaciones productivas mixtas y reconociendo la libre movilidad de capitales y de utilidades.

*6) (...) el capital extranjero no puede ser privilegiado ni debe ser discriminado, y que, en consecuencia, las inversiones de capital exterior deben acatar las leyes del país y respetar nuestras costumbres y tradiciones; recibir igual trato equitativo al otorgado a los capitales nacionales. 7) Que se debe reconocer que la absoluta libertad de movimientos del capital y sus utilidades constituye uno de sus aspectos más atractiva para el inversionista.*¹⁸⁹

En este mismo año, Juan Sánchez Navarro, dentro de los principios de la Concanaco, también justificó la necesidad de la inversión extranjera pues, a decir del líder empresarial, el carácter del capital en las empresas, nacional o extranjero, no es lo importante sino “(...) *el volumen de recursos monetarios que tienen capacidad de reunir para reinvertirlos en distintas esferas de la economía*”.¹⁹⁰ En junio de 1966, Manuel Espinosa Yglesias, en Tehuacán, Puebla, dentro de la Comisión Mexicana Pro Alianza para el Progreso, reafirmó esta postura al decir que la inversión extranjera es fuente de empleo y bienestar.¹⁹¹

Pero la fraternidad con la inversión extranjera comenzó a alterarse por la mexicanización de las compañías. Al inicio de 1961, se aplicó un freno a la inversión extranjera, pues el 51% de tenencia de acciones debía estar en manos nacionales por lo que los extranjeros se veían en la necesidad de asociarse con mexicanos para no quedar excluidos o producir bajo prestanombres. La medida no sólo buscaba proteger al mercado interno, sino que, también respaldar a los hombres de negocios mexicanos de la competencia externa.

¹⁸⁹ *Supra nota 15*, p. 571.

¹⁹⁰ *Supra nota 39*, p. 216.

¹⁹¹ *Supra nota 76*.

Por ejemplo, para 1960 la producción de autos registraba una producción de 49,807 unidades al año, por lo que los industriales mexicanos y el gobierno vieron una buena oportunidad para intervenir, incrementar su producción y ganancias.¹⁹² De este modo, en agosto de 1962, siendo aún presidente Adolfo López Mateos, se publicó el Decreto de Integración Automotriz que “(...) *obligó a sustituir insumos traídos de sus países de origen por cuando menos un 60 por ciento de partes fabricadas en México.*”¹⁹³

En esta misma dinámica estuvo la Nueva Ley Minera de 1964, la cual sólo otorgaba incentivos fiscales o concesiones a empresas con capital mayoritariamente nacional, es decir, con el 66%, mientras tanto en el ramo de la petroquímica secundaria sólo se permitiría un 40% de capital extranjero.¹⁹⁴

Si durante el Porfiriato la inversión extranjera tuvo que lidiar con las burguesías regionales para la instalación de sus empresas, a mediados del siglo XX, estas inversiones ahora se enfrentaban a una organización política plenamente nacional y plural. Donde las burguesías regionales hacían eco a través de sus organizaciones de representación nacional con lo que se mantenía el carácter limitado y selectivo de las inversiones extranjeras, jamás considerándolas como plenamente autosuficientes para la puesta en marcha de sus proyectos de forma indiscriminada.

El objetivo de la mexicanización era crear empresas de capital mixto en la producción de bienes intermedios y de bienes de capital aprovechando la inversión extranjera directa o en créditos externos. Sin embargo, esta situación en vez de derivar en un aumento de industrias nuevas, mejor capitalizadas y menos dependientes de los apoyos gubernamentales, dio inicio al aumento de paraestatales en sectores estratégicos.

Este aumento de paraestatales se dio de dos maneras: a través de la compra directa o de la nacionalización por el gobierno federal. El fin, oficialmente, era

¹⁹² *Supra nota 37, p. 59.*

¹⁹³ *Supra nota 25, p. 145.*

¹⁹⁴ *Supra nota 76, p. 72.*

evitar la falta de empleo y no perder una empresa fundamental para el desarrollo nacional. En el primer caso, antes de llevar a cabo una compra el gobierno federal, ya había establecido una red preventiva de rescate gubernamental, en caso de que las empresas fracasaran, participando como prestamista, socio mayoritario o minoritario. Desde 1961, Nafinsa otorgó préstamos a 533 empresas, era accionista minoritario en 29 y mayoritario o propietario en 12. Si las empresas en la cuales participaba el gobierno eran exitosas entonces Nafinsa disminuía su participación pero “(...) si amenazaba con quebrar, los otros socios (privados) ‘solicitaban’ a Nafinsa que adquiriera sus acciones, y con ellas la propiedad de la empresa.”¹⁹⁵ De esta manera, la inversión pública federal en 1955 se concentraba en un 39% de la industria y en 1965 alcanzó el 41.3%.¹⁹⁶

El gobierno federal, a través de Nafinsa, se convirtió en propietario de industrias de distintas ramas y sectores (fertilizantes, siderúrgicas, papel, celulosa, textiles, ingenios azucareros, madereras, empacadoras, etc.) que iniciaron con capital privado y terminaron siendo rescatadas de la quiebra.¹⁹⁷

Un hecho importante en este contexto fue la nacionalización de la industria eléctrica el 1 de septiembre de 1960. Para lograrlo, el presidente Adolfo López Mateos pagaría 65 millones de dólares a la Compañía Americana y Extranjera de Fuerza en el curso de 15 años, en tanto, la compañía se comprometía a reinvertir el capital en nuevas empresas dentro de México para acrecentar la industrialización.

No obstante, los buenos términos en que se da la expropiación eléctrica, las organizaciones empresariales aprovecharon para manifestar su inconformidad.

¹⁹⁵ *Supra nota 127*, p. 259.

¹⁹⁶ *Supra nota 22*, p. 126.

¹⁹⁷ Tales como Fertilizantes de México, Guanos y Fertilizantes (Guanomex), Altos Hornos de México, Siderúrgica Nacional, Siderúrgica “La Consolidada”, Azufrera Panamericana, Compañía Industrial de Atenquique, Fábrica de Papel Tuxtepec, Ayatla Textil, Operadora Textil, Ingenio Rosales, Ingenio Independencia, Chapas Triplay, Maderas Industrializadas de Quintana Roo y Refrigeradora del Noroeste. De este modo se fue generando un masivo sector público controlado por la Ley para el Control de las Inversiones y Patrimonio Federales de los Organismos Descentralizados y Empresas con Participación Estatal de 1962.

Esto despertó una reacción favorable por parte de la Canacintra pero no así la Concamin y la Coparmex. El 24 de noviembre de ese año, la Concamin, la Coparmex y la Concanaco publicaron un desplegado titulado “¿Por cuál camino Sr. Presidente?”, dentro del cual manifiestan, además, su preocupación por la orientación gubernamental estatizante y fuera de los límites marcados en la constitución. En el mismo documento, reprochaban el apoyo estatal ofrecido a la Revolución Cubana, al posterior gobierno de Fidel Castro, a las declaraciones de Adolfo López Mateos entorno a que como presidente se consideraba un hombre de izquierda radical dentro de la constitución, la aplicación de un libro único de texto gratuito en primarias y, finalmente, el gasto público utilizado para la compra de empresas privadas.

Ya desde enero de 1959, las organizaciones empresariales habían mantenido la tendencia a elaborar desplegados como un método más de presión. En este desplegado, firmado por Concanaco, Concamin y Coparmex, exigían la restauración de la paz social ante movimientos que sólo creaban problemas artificiales ocasionados por la excesiva tolerancia del gobierno en materia sindical. Como solución proponían que debían ser sometidos al orden para que no contaminaran a la nación con ideas comunistas. El movimiento al cual se referían era el movimiento ferrocarrilero, mismo que el gobierno decide controlar mediante la intervención del ejército.

Las demandas carecen de fundamento, si atendemos a toda la serie de medidas gubernamentales encaminadas al crecimiento económico y al desarrollo de las empresas; pues, aunque el gobierno federal llegó a aplicar medidas en favor de los obreros y sindicatos, nunca tuvo por meta una agresión frontal contra el capital y la propiedad del mismo. Medidas como la reforma del artículo 123 de la CPEUM y de la Ley Federal del Trabajo, publicadas en diciembre de 1969, permitieron el establecimiento de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, el reparto de utilidades y el pago del séptimo día, mismas que iban en favor de la reactivación

del mercado interno.¹⁹⁸ Ante dicha disposición, la Coparmex reaccionó, como en 1929, en contra y preparó una encuesta de rechazo entre las empresas, cuyo resultado mostró una baja participación de los empresarios, poniendo de manifiesto, una vez más, su incapacidad para llevar a cabo una movilización en grupo, por lo que finalmente tuvo que desistir pues se aprobó la reforma.

A su vez, resulta erróneo decir que la politización mostrada por las organizaciones empresariales, y que llegaba a diferir del gobierno, era condición suficiente que los empresarios le disputaran al gobierno “(...) *abiertamente, en algunas ocasiones, la dirección política del país*”.¹⁹⁹ Más bien buscaban participar en las decisiones del gobierno, en las políticas fiscales y económicas, pues de la preservación de esto último dependía y depende su crecimiento, el buen desarrollo de la industria, el comercio y el crédito. Para 1969, la Concamin participaba en la Comisión Nacional de Salarios Mínimos, en la Comisión de Crédito Arancelario, en la Comisión Restructuradora de Puertos, en el Consejo Administrativo de Ferrocarriles Nacionales de México, en el Fondo de Garantía a la Pequeña y Mediana Industria y la Comisión para la Protección del Comercio de México.²⁰⁰

Para demostrar que el entorno no era desfavorable para las industrias que representaba la Concamin, la Concanaco, la Canacindra y la Coparmex, viene a colación que, para 1960, la mayoría de las industrias productoras de bienes de consumo duradero y no duradero producidos en el país eran virtualmente autosuficientes, esto debido a que requerían de importar insumos, bienes intermedios y bienes de capital (sustancias químicas, derivados del petróleo, caucho, plástico; abonos, fertilizantes, farmacéuticos, detergentes y cosméticos) que responden a una sociedad cada vez más urbana, ya que, en 1960 cerca del 39.3% de la población habitaba en ciudades pero en 1970 esa misma cifra llegó a

¹⁹⁸ Álvaro Molina Enriquez, *Naturaleza jurídica del procedimiento de fijación de salarios mínimos*. Disponible en: <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/2/814/6.pdf>

¹⁹⁹ *Supra nota* 22, p. 9.

²⁰⁰ *Supra nota* 117, p. 60.

48.6%.²⁰¹ En 1965, la concentración por región mostró que de 639 empresas industriales el 60.86% estaban ubicadas en el D.F, Nuevo León y el Estado de México, mismas que también concentran el 86.8% de 251 empresas industriales de capital extranjero, con lo que, ya visto desde el porfiriato, también las regiones mantienen preminencia sobre otras delineando el desarrollo económico desigual en México.²⁰²

En la producción de bienes de consumo final se ubican las industrias más antiguas, es más, en un lapso de 30 años (1960-1981), solamente permanecieron 15 ramas como las más importantes con lo cual se demuestra la poca diversificación en este sector. Éstas fueron las dedicadas a los textiles, las carnes, lácteos, molienda de nixtamal, molienda de trigo, siderúrgica, petróleo, el vestido, los zapatos, productos minerales no metálicos, productos alimenticios, papel, cartón, automotriz, hilos, tejidos, productos minerales no metálicos y la farmacéutica.²⁰³ Otras que también destacaron pero en menor medida fueron el tabaco, los jabones, los hules, el alcohol (cerveza y tequila) y el vidrio.

Visto en retrospectiva, han sido las industrias de bienes de consumo, duradero y no duradero, porfiristas por origen, las que han mantenido una hegemonía sobre las otras industrias que no han podido desplazarlas produciendo sus propios productos, ni compitiendo con los externos. En 1965, tan sólo la producción manufacturera ocupó el 25.3% del PIB con un crecimiento anual, desde 1950, de 7.5%.²⁰⁴ El papel de estas industrias, cuyos orígenes se remontan hasta el siglo XIX mexicano, se mantuvo, según cálculos todavía hasta el inicio de la década de los ochentas. A continuación se muestra la producción manufacturera.²⁰⁵

Año	Bienes de consumo	Bienes de uso intermedio	Bienes de capital
1960	58%	28%	13%

²⁰¹ *Supra nota 76, p. 58.*

²⁰² *Supra nota 37, p. 59.*

²⁰³ *Supra nota 127, p. 217.*

²⁰⁴ *Supra nota 25, p. 149.*

²⁰⁵ *Supra nota 127, p. 217.*

1970	50%	32%	18%
1981	42%	36%	22%

De este modo, la producción por parte de la industria de bienes de consumo duradero y no duradero, satisfacía con sus productos prácticamente la totalidad del mercado interno. En tanto la industria de bienes intermedios y la de bienes de capital (hierro, acero, cemento, fertilizantes, industria automotriz) redujeron sus coeficientes, pues “(...) *la protección no las había beneficiado, puesto que ya se había considerado necesario el proceso de sustitución de importaciones a los bienes de consumo final.*”²⁰⁶ En otras palabras, los bienes de consumo eran sustituidos, pero dependían de una creciente importación de bienes intermedios y de capital.

Las importaciones de la industria de bienes de consumo, entre 1950-1960, en promedio representaron el 37.7% del monto de las inversiones privadas compuestas por maquinaria y equipos importados.²⁰⁷ Y para el periodo de 1963-1970, las exportaciones e importaciones de manufactureras aumentaron en un promedio anual de 14.8%.²⁰⁸ Tan sólo en 1967 “(...) *los bienes de producción importados representaron el 84% del total de las mercancías (38% de maquinaria y 46% de bienes intermedios)*”.²⁰⁹

El incremento en las importaciones se dio en un contexto interno y externo con estabilidad en precios internacionales y en tipo de cambio. En algunos lugares del país, el incremento y la necesidad de mayores importaciones de bienes intermedios y de capital, comenzó desde mucho antes. Ya bajo el gobierno del General Abelardo Rodríguez (1923-1930) en Baja California, la Cámara de Comercio de Tijuana planteó, negoció y logró un régimen aduanal de excepción con tarifas diferenciales, perímetro libre para la importación de maquinaria, materias primas y mercancías.

²⁰⁶ *Ibidem*, p. 264.

²⁰⁷ *Supra nota* 76, p. 36.

²⁰⁸ *Ibidem*, p. 73.

²⁰⁹ *Supra nota* 30, p. 145.

La política de protección del mercado interno tuvo como finalidad detener el déficit comercial, la sobrevaluación del peso, proteger a la industria instalada, el ritmo de crecimiento, el descenso de las reservas, del consumo y de los impuestos. La política proteccionista estimuló a la industria, restringió selectivamente las importaciones, pero jamás cerró absolutamente el mercado interno.

Sin embargo, la política proteccionista sólo tenía por finalidad proteger a las industrias durante sus etapas iniciales, no durante toda su vida productiva. El gobierno les creó a las empresas públicas y privadas “(...) *un mercado cautivo en el que pudo operar con absoluta ineficiencia (...) le permitió ganancias seguras y fáciles*”.²¹⁰ De modo que, el abuso de esta política derivó en una industria sobreprotegida que no era capaz, por sí misma, de competir en el mercado externo, ni en precios ni en calidad, mientras que cobijaba su ineficiencia en los subsidios a los productos agrícolas, a la energía, al transporte y con un favorable trato fiscal e inversión pública.

Las industrias mexicanas irán adquiriendo características demasiado perniciosas para todo desarrollo económico poniendo límites al crecimiento del mercado interno, es decir, poca competitividad externa, menor flexibilidad respecto a la producción de bienes intermedios y de capital que provocaron rigidez productiva, ineficiencia, estructuras oligopólicas, excesivas ganancias, poca reinversión de utilidades y un alto costo para el erario público, por los subsidios en detrimento de consumidores y contribuyentes dentro de un espacio social caracterizado, durante muchos años, por los bajos salarios y la desigualdad en la distribución de la riqueza.

De este modo, las empresas que centraron sus expectativas en base al mercado interno no lograron anticipar los límites de éste comenzando a abusar del proyecto, aún más para los años setenta. Entre las posibles soluciones, se ha destacado que era en los años sesenta más pertinente una liberación económica que limpiara el mercado interno de empresas ineficientes y se aprovechará el auge económico que vendría con la industria del petróleo, no para incrementar y

²¹⁰ *Supra nota 93*, pp. 39, 40.

salvar empresas sino para estimular la inversión pública, atraer inversión extranjera directa, apoyar a las empresas más eficientes aumentando su planta productiva y sus exportaciones, cuidar la relación con los sindicatos y organizaciones campesinas y aprovechar una red institucional más esbelta a nivel nacional para armonizar, controlar y negociar con todos estos elementos con el fin de continuar el desarrollo económico con la menor cantidad de desequilibrios monetarios como sociales. Es decir, evitar mutilar el andamiaje institucional, como sucedió en los años ochenta, por darle un cauce y una solución efectiva a los problemas que pudieran presentarse.

Después de la Revolución Mexicana y de la Gran Depresión de 1929, la crisis económica acabó con las empresas menos capitalizadas y preparadas, dejando sólo a las que sí cumplieron con estas características pero, como consecuencia, el mercado se centralizó aún más. Del mismo modo, la propuesta de liberalización aplicada para los ochentas tendrá esa consecuencia: un mercado mucho más centralizado y monopólico en muchas de sus ramas y sectores.

La liberalización propuesta para los años sesenta se topó con un sector privado, un gobierno federal, un sector obrero y campesino que rechazaban cualquier intento de entrada al *GATT*, por considerarlo como una presión a las empresas y un semillero del desempleo. La propuesta liberalizadora tenía en mente recuperar el papel exportador de la industria en México, pues, según nuestros antecedentes, sólo sería posible de tres formas: produciendo mercancías inexistentes y necesarias en el exterior, una demanda implacable que los mercados externos no pueden suministrar, por lo que, estimula nuestra industria o una devaluación que vuelva más competitivas nuestras exportaciones. La respuesta apareció en septiembre de 1976, dando fin a la estabilidad monetaria, pero con alta demanda de petróleo.

El hecho fue que al estar orientados hacia el exterior, era posible la obtención de un número mucho mayor de divisas que permitiesen mantener el ritmo de importaciones para la industrialización hacia nuevas áreas de la economía –como tecnologías– y de (re)inversión de utilidades; de divisas que permitan expandir la

oferta productiva y también que permitan aumentar los ingresos del fisco vía aranceles.

Así como se rechazó la liberalización económica, también los empresarios y las grandes centrales obreras no estaban dispuestos a aceptar una mayor carga fiscal con el fin de mantener el crecimiento interno; pues un aumento en los impuestos resultaría desalentador para la inversión y, en consecuencia, para los ingresos públicos, pues, se iría en contra de que a través de precios bajos en insumos se favoreciera el desarrollo económico del país.

En consecuencia, el desarrollo económico mexicano fue acompañado con medidas fiscales de muy bajo impacto, por lo que, “(...) *los ingresos que obtiene el Estado por conceptos de impuestos son los más bajos de Latinoamérica [(...) en 1962 (...) 9% del ingreso nacional].*”²¹¹ De tal forma, la tendencia al bajo nivel de carga fiscal en México no se modificó en 1971.²¹²

País	Monto
Alemania Federal	37.9%
Reino Unido	34.4%
Dinamarca	28.2%
E.U.A	22.5%
Venezuela	21.3%
Francia	17.3%
Canadá	15.4%
Perú	14.4%

²¹¹ *Supra nota 81*, p. 8.

²¹² *Supra nota 30*, p. 174.

Colombia	12.3%
Brasil	9.0%
México	7.2%

En año 1964 se propusieron varias reformas en este terreno. Se buscó eliminar el anonimato de los valores y se propuso una nueva de Ley de Impuesto sobre la Renta que estableciera una recaudación más equitativa, por concepto de acumulación por ingresos de capital y de trabajo; sin embargo, fue contradicha y rechazada por el sector privado, el cual se opuso a cambios radicales en el esquema tributario. De haberse aprobado esta ley, se hubiera comenzado a corregir diferencias, dado que, en 1963, el impuesto de personas físicas provenía en un 61.5% de sueldos y salarios, y en un 28.4% de ingresos de capital. En 1970 estas mismas cifras, se elevaron en el primero de los rubros alcanzando un 73.2% y en el segundo disminuyeron 17.8% respectivamente.²¹³

Años después, el 29 de diciembre de 1970, nuevamente se rechazó la propuesta a la Ley que Reforma y Adiciona Diversas Disposiciones de la Ley del Impuesto sobre la Renta que pretendía aumentar los gravámenes a los ingresos de capital. No modificaba el anonimato en la tenencia de las acciones, reducía las deducciones por gastos de operación de las empresas, aumentaba los impuestos hacia las personas físicas y no se proponía un impuesto al patrimonio, sino que sólo a los ingresos mercantiles.

Cuarenta años después, el modelo de recaudación fiscal continuó manteniendo estas disparidades, pues al 48% de las grandes empresas aún no paga impuestos; el 25% paga entre 4% a 50% de lo que fiscalmente les corresponde y sólo 28% paga por encima del 50%.²¹⁴ De acuerdo con un informe de la Auditoría Superior de la Federación señaló que en 2005, 50 grandes contribuyentes

²¹³ *Supra nota* 76, p. 81.

²¹⁴ Carlos Fernández-Vega, *La Jornada*, 06 de marzo de 2010.

pagaron 74 pesos de I.S.R. en promedio; 10 grandes contribuyentes recibieron una devolución promedio de mil 742 millones de pesos cada uno.²¹⁵ Escribió Enrique Galván Ochoa que:

*A un empleado que gane 5 mil pesos mensuales el gobierno le quita 10.5 por ciento; si percibe 10 mil tiene que pagar 20.9, y si es de los afortunados con un ingreso de 50 mil pesos mensuales debe contribuir con 25.4 por ciento. En cambio, América Móvil, la empresa estrella del grupo de Carlos Slim, a pesar de haber obtenido ingresos por 665 mil millones de pesos el año anterior, pagó impuestos por sólo 40 mil 439 millones, es decir, una tasa efectiva de sólo 6.1 por ciento (...) Televisa. Registró ingresos por 62 mil 581 millones de pesos y sólo cubrió una tasa fiscal de 5.4 por ciento (...) Bimbo tuvieron ventas por 133 mil 732 millones de pesos y sólo pagaron una tasa 2.3 por ciento.*²¹⁶

Pero si no se aceptó la reforma fiscal en los años sesenta ¿de dónde provendrían los recursos para continuar del crecimiento y nuevas inversiones, si el ahorro interno era insuficiente? Así se incrementó el endeudamiento externo como medida correctiva para la falta de recursos, con lo que las acciones cautelares de endeudamiento con el exterior –por intervenciones extranjeras hasta chantajes y amenazas- se vieron rebasadas por la ambición, la protección y el oportunismo de varios sectores y grupos en México.

Si en 1960, la deuda pública externa era de 813.3 millones de dólares, es decir, 6.1% del PIB, para 1970 había alcanzado los 3280.5 millones de dólares, lo cual equivale a 9.2% del PIB, estamos hablando que tan sólo la deuda pública se incrementó más de cuatro veces en un periodo de diez años.²¹⁷ Es más, la inversión total de empresas públicas, entre 1965-1970, se debió en un 31% por

²¹⁵ Ciro Murayama, El Universal, 17 de noviembre de 2011, *Teletón: ¿filantropía o elusión fiscal?*

²¹⁶ Enrique Galván Ochoa, La Jornada, 19 de abril del 2012, *Grandes empresas pagan pocos impuestos (...)*. Disponible en: <http://www.jornada.unam.mx/2012/04/19/opinion/008o1eco>

²¹⁷ *Supra nota* 76, p. 79.

ingresos propios, en un 47.3% por transferencias del gobierno federal y en un 21.7% por endeudamiento externo.²¹⁸

La utilización de deuda externa tanto por el gobierno y las empresas, públicas y privadas, quedó muy bien señalada en 1965 por el entonces Secretario de Hacienda y Crédito Público, Antonio Ortiz Mena, al mencionar que podría acelerarse el desarrollo económico de México

*(...) obteniendo ayuda del exterior. Hay dos formas de obtener ayuda: la inversión y los créditos. Los créditos son indudablemente el mejor de los métodos, porque una vez que hayamos pagado, la industria es totalmente nuestra.*²¹⁹

De tal forma se fue privilegiando más el endeudamiento externo en detrimento de la inversión directa, en forma física o dentro de las industrias ya instaladas, además del ahorro. La consecuencia futura fue la insuficiencia de recursos para el pago del servicio de la deuda externa, mismos que pudieron haberse invertido de forma productiva en favor del empleo y la economía en general. Creer que llegábamos al mundo de la abundancia nos dejó en el mundo de la escasez.

En resumen, las advertencias hechas por el profesor de economía de la Universidad de California, Sanford Mosk, en 1959, no fueron tan descabelladas pues iban encaminadas a la ampliación del mercado nacional, la disminución en el ritmo tan acelerado de nuevas industrias y más apoyo hacia infraestructura básica, la industria eléctrica y los caminos (objetivos del callismo). Para el logro de un desarrollo económico mucho más entero y saludable en un país con pocos recursos en medio de incertidumbres mundiales, donde la planeación, la selección y el equilibrio de los elementos productivos encuentren una misma sintonía (objetivos del cardenismo).

²¹⁸ *Ibidem.* pp. 82, 83.

²¹⁹ *Supra nota 127*, p. 263.

*(...) México necesita (...) delinear un orden de prioridades, primero para cada una de las ramas de desarrollo, y después para todas ellas combinadas (...) Hasta cierto punto el proceso industrializador tendrá que ser doloroso. No pueden evitarse los trastornos económicos y sociales (...) el Gobierno (...) debe ser más selectivo en el fomento del desarrollo industrial (...) resolver la cuestión de si la tasa de crecimiento industrial debe reducirse sustancialmente, hasta que el resto de la economía tenga un desarrollo suficiente para soportarlo (...)*²²⁰

3.2. El proceso económico neoliberal y la desindustrialización.

La llegada de Carlos Salinas de Gortari a la presidencia de México no modificó la política de reordenación económica de su antecesor, de hecho se intensificó al reiterar el compromiso con los empresarios –nacionales y extranjeros-. Entorno a la desregulación de diversas áreas de la economía nacional, la promoción de flujos de inversión externa, la transferencia de tecnologías, el aumento de las exportaciones –Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (enero de 1990) –, reducción del aparato burocrático (privatización, fusión, liquidación, extinción, transferencia, venta o desaparición de paraestatales).

De tal modo, se rompía con el modelo planteado por el Estado de bienestar basado en el centralismo estatal de la economía –ejemplo de ello fue la abrogación de la Ley sobre Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica de 1950- por uno ligado al libre mercado. En campaña electoral el candidato del PRI, Carlos Salinas, asintió en San Pedro Garza García, Nuevo León, que:

²²⁰ *Supra nota 15*, pp. 568, 569.

*La inversión privada (...) desempeña un papel fundamental por la prioridad que tiene en la estrategia del desarrollo el crecimiento de las manufacturas y las exportaciones (...)*²²¹

En sintonía con el candidato, Eduardo García Suárez, presidente de Concanaco, proponía mantener la unidad entre el gobierno mexicano y el sector privado del país para que “(...) *la economía mixta mexicana se oriente de manera definitiva por la senda de la economía social de mercado (...)*”²²²

En cuanto a la desincorporación de las paraestatales, lo sustantivo se efectuó entre 1989-1993, con la meta de aumentar la eficiencia del gobierno reduciendo su gasto –eliminando subsidios y exenciones fiscales no justificables– para ayudar a las finanzas públicas. En este sentido, también se continuaron las privatizaciones de bancos, instituciones financieras no bancarias, asimismo, se otorgaron concesiones para la administración de puertos, ferrocarriles y carreteras a particulares. Mientras que el gobierno compró entidades, o empresas a veces inoperables, durante los años sesentas y setentas, los empresarios adquirieron empresas altamente rentables a principios de los años noventa.

Para el efecto de las privatizaciones bancarias, el presidente Salinas, el 2 de mayo de 1990, envió la iniciativa para modificar el artículo 28 de la constitución con el argumento de que el gobierno debía mantenerse sólo en áreas estratégicas, dentro de estas, el crédito y la banca no estaban incluidas –sólo sí, por razones coyunturales de emergencia– por lo que se permitía el regreso de los bancos a manos privadas al dejar de señalar, en la Ley de Instituciones de Crédito y en la Ley de Servicio Público de Banca y Crédito, la propiedad pública sobre la mayoría del capital social de las instituciones de crédito del país. El gobierno, oficialmente, no debía utilizar los fondos públicos para capitalizar y modernizar los bancos, sino

²²¹ *Supra nota 108*, p. 78.

²²² *Ibidem*, p. 47.

para obras de infraestructura y servicios demandados por la población, pues un gobierno “(...) *excesivamente propietario es incompatible con tanta pobreza.*” ²²³

Fueron los grandes consorcios los que aprovecharon, ya desde el gobierno de Miguel de la Madrid, la reducción del aparato burocrático, entre ellos *Eagle Cement Corporation*, Vitro y Embotelladora Metropolitana –perteneciente a *Pepsicola*–; Tabamex –la tabacalera más grande a nivel nacional fue adquirida por Cigarros La Tabacalera misma que fue desincorporada en 1987 y comprada por grupo Sabre, quienes compraron Mexicana de Aviación–; en el caso de Telmex, Carlos Slim, quien fuera accionista de la Casa de Bolsa Inbursa, adquirió 20% de las acciones de la empresa; la Minera Cananea fue comprada por Jorge Larrea, con lo que el grupo de Larrea controlaba 94.8% de la producción nacional de cobre y el 6% de la producción mundial. ²²⁴

Entre 1990-1993, las 346 empresas privatizadas representaron un ingreso de 70 billones de pesos al gobierno federal. ²²⁵ Pero las privatizaciones que se realizaron no se tradujeron en ganancias, en mayor eficiencia del aparato burocrático restante e incremento en la competencia, ya que con ellas se transfirieron de monopolios estatales a monopolios privados.

Con el proceso de venta de paraestatales se produjo (...) una transferencia de poder: el Estado mexicano, al reducir sustantivamente su poder económico, acercándose a la idea neoliberal de un ‘Estado no propietario’, no sólo ha reforzado a importantes corporaciones industriales y financieras (...) ²²⁶

Los empresarios del desarrollo estabilizador y de la apertura económica mostraron vicios semejantes: organizados en emporios, acaparadores de riqueza y sin poder

²²³ *Supra nota 117*, p. 81.

²²⁴ *Supra nota 25*, p. 194.

²²⁵ *Supra nota 37*, p. 87.

²²⁶ *Supra nota 108*, p. 91.

crear un liderazgo diferente que los colocase en lo más alto del *ranking* mundial. En esencia, sólo buscaban que el gobierno no compitiese con el sector privado, que sólo fuera eficiente en la creación de condiciones para el desempeño del capital privado aunque, en los hechos, “(...) es la burocracia estatal la que habría que conducir a los empresarios nacionales a la realización de nuevos y grandes negocios.”²²⁷

Este usufructo del poder público puede constatarse en la revista *Forbes*, que mencionó a 24 mexicanos entre los 358 más ricos del orbe, y donde destacan grandes almacenistas, bolsistas, banqueros, empresarios del área de las telecomunicaciones y productores de bienes de consumo e intermedios.²²⁸ También, en 1996, un reporte de la UNCTAD, señaló a cinco empresas mexicanas entre las 50 mayores empresas transnacionales de países en desarrollo por activos externos.²²⁹

Sitio	Nombre	Activos en el exterior (mdd)	Total de activos de la empresa (mdd)
3°	Cemex ²³⁰	2,847	7,893
9°	Grupo Televisa	1,371	3,260

²²⁷ *Ibidem*, p. 12.

²²⁸ Ellos son: Carlos Slim (Telmex), Emilio Azcárraga (Televisa), Familia Zambrano (Cemex), Alejo Peralta (USA), Jerónimo Arango (Cifra), Alfonso Romo (La moderna), Alberto Bailleres (Peñoles), Pablo Aranburu Zavala, Familia González Nova (Comercial Mexicana), Familia Molina (Gamex), Adrián Sada González (Vitro), Ángel Lozada Gómez (Grupo Gigante), Familia Salinas Pliego (Electra y TV Azteca), Bernardo Garza Sada (Alfa), Lorenzo y Roberto Servitje (Bimbo), Roberto González Barrera (Maseca), Jorge Larrea (Minera México), Eugenio Garza Lagüera (Visa-Bancomer), Antonio y Moisés Cosío Ariño (Carso-Inbursa), Familia Martínez Güitrón (Sidek), Roberto Hernández (Acctival- Banamex), Alfredo Harp Helú, Familia Franco (Infra) y David y Adriana Peñaloza (Tribasa). Véase: *Idem*, p. 36.

²²⁹ Alejandro Dabat, “Empresa transnacional, globalización y países en desarrollo”, en Jorge Basave Kunhardt (coord.), *Empresas mexicanas ante la globalización*, México, UNAM, IIE, DGPAPA, M. A. Porrúa, 2000, pp. 41, 42.

²³⁰ La empresa Cemex llegará a ser la multinacional con mayor capital mexicano y la tercera cementera del mundo, empleando en el extranjero el 48% de su fuerza. Su expansión fue gracias a la compra de otras industrias del ramo: Cementos Anáhuac (1987), Compra Cementos Tolteca, 8 empresas en Arizona, Florida y Texas (1989) California (1990-1992); la Valenciana y Sansón en España (1992), Vencemos en Venezuela (1994), Cementos Bayano en Panamá (1995), Cementos Nacionales en República Dominicana (1996); con participación mayoritaria en Cementos Diamante y Cementos Samper en Colombia; participa en Cía. Rizal Cement de Filipinas y PT Semen Gresik de Indonesia (1998). Véase: *Supra nota* 37, pp. 90-92.

30°	ICA	321	3,264
35°	Grupo Industrial Bimbo	S/N	1,221
44°	Grupo Sidek	114	2,831

Este proceso de concentración y centralización del capital en México se intensificó aún más, pues en 2012:

Un grupo de 11 ciudadanos mexicanos incluidos por la revista Forbes en un listado anual de multimillonarios del mundo acumuló una fortuna de (...) un billón 686 mil 100 millones de pesos. El ingreso anual de la mitad de los hogares mexicanos, contados de la parte media hacia abajo, es de 810 mil 476 millones de pesos (...)²³¹

3.2.1. Los capitales extranjeros.

El sector privado monopolístico, nacional y extranjero, continuó encontrando las condiciones económicas necesarias para su expansión, ante los escasos ingresos del gobierno. A comienzos de 1990, se estableció el reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, permitiendo en 40 áreas de 207 reservadas al Estado el aumento en el número de ramas industriales donde se permite 100% de capital foráneo y 100% de inversión extranjera. Por ejemplo, en telecomunicaciones, servicios portuarios, sociedades navieras, de educación preescolar a nivel superior, servicios legales, telefonía celular y perforación de pozos petroleros dónde sólo se tolera 49% de inversión extranjera.

²³¹ González Amador Roberto, "Lista de Forbes", 8 de marzo de 2012, *La Jornada*. Disponible en: <http://www.jornada.unam.mx/2012/03/08/economia/028n1eco>

Entre 1989-1991, de las 2,028 sociedades creadas, 1,280 contaban con capital extranjero equivalente a 17,789.1 millones de dólares, mientras que, 748 pertenecientes a capital nacional mayoritario, tenían 585.1 millones de dólares.²³² Sin embargo, en pleno proceso de desindustrialización, la inversión extranjera se concentró en el mercado de valores y no en el sector productivo, pues, ésta ofrecía mejores tasas de interés que en el exterior con lo que le otorgan un alto grado de volatilidad a la economía nacional. El otrora asesor presidencial en Inversión Extranjera, Claudio X. González, resumía este sentimiento de cordialidad con los capitales externos:

*Nuestra mayor posibilidad de desarrollo es la de aprovechar la interdependencia (...) De no ser así nuestro país corre el riesgo de quedarse irremediablemente rezagado (...) la inversión extranjera desempeña un papel sumamente importante pues facilitará el acceso de México a la economía global (...)*²³³

Una vez completado el control de las empresas nacionales por inversionistas extranjeros y nacionales privados, éstas se transformaron en demandantes de los bienes importados, que dichas empresas producen a nivel global sin generar cadenas productivas en el país, reforzando un proceso de des-sustitución de importaciones o desindustrialización, lo que vuelve a la industria nacional en una franquicia de las inversiones globales.

De modo que, la apertura económica no estableció una estrategia exportadora que impulsara el desarrollo de toda la industria con tecnología nacional y detuviera el impacto negativo en la industria de capital nacional. Así, con la aprobación, en enero de 1990, del nuevo reglamento de la Ley de Transferencia de Tecnología, y, en junio de 1991, de la Ley de Fomento y Protección a la Propiedad Industrial, se impulsó la liberalización de los flujos de tecnología al permitir la adquisición libre,

²³² *Supra nota 108*, p. 24.

²³³ *Ibidem*, p. 120.

por parte de las empresas, de tecnología, asistencia técnica, patentes y marcas que consideren convenientes a sus necesidades particulares.

3.2.2. El TLCAN y los exportadores.

La desindustrialización, como política neoliberal, cedió infraestructura nacional a corporaciones globales y abandonó una política científica de desarrollo nacional a empresas extranjeras. Esta política facilitó la importación de bienes y la expansión de las inversiones estadounidenses y canadienses en México, más que establecer en México una política industrial y exportadora que impulsara la industria y la tecnología nacional, y es en este contexto como apareció el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

El objetivo del TLCAN fue coadyuvar en la disminución de la inflación interna – junto con la política devaluatoria y de reducción de sueldos– mediante la competencia entre los bienes importados y los nacionales, incrementando la sustitución de producción interna por compras en el exterior y para disciplinar a los industriales nacionales.

Como preámbulo del tratado, el 28 de marzo de 1990, en la Asamblea Anual del CEMAI, el presidente Carlos Salinas anunció la posibilidad de un acuerdo comercial ante los grandes exportadores de América del Norte, sin pérdida de identidad cultural y soberanía, ganando mayor competencia, inversión extranjera e integración paulatina de la región. El 10 de junio de 1990, Carlos Salinas de Gortari, ante el *Business Roundtable* –que agrupa a las más grandes compañías estadounidenses– afirmaba su disposición hacia “cambios estructurales” en México, dirigidos a la apertura económica, programas de desregulación, promoción de la inversión extranjera y una política de privatización mayor, pues, decía, la propiedad estatal no es el medio para la resolución de necesidades de la población. De tal manera, con ello, el gobierno sólo atendería actividades económicas que ningún agente social pudiera proporcionar a la sociedad. El

Business Roundtable veía en un acuerdo con México un alto potencial económico y un modelo para toda América Latina.

*Los empresarios norteamericanos buscamos una eliminación de todos los aranceles y barreras no arancelarias (...) absoluta libertad para invertir en todos los sectores de la economía mexicana, incluida la energía y los sectores financieros, sin restricciones (...) un régimen abierto de servicios con la excepción del movimiento de personas (...) que se incorpore al tratado los cambios en la propiedad intelectual (...)*²³⁴

Este mes, tres organizaciones empresariales, dedicadas al comercio de grandes exportadores: la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM), el Consejo Nacional de Comercio Exterior (Conacex) y el CEMAI –organismo con mayor experiencia en negocios conjuntos, franquicias y alianzas con empresas de otros países–, defendieron la promoción de relaciones directas entre dirigentes de empresas en comités binacionales y la gestión de créditos, permisos y trámites aduanales, en tanto la Cámara Americana de Comercio (AmCham, antes Camco) estuvo a favor de un acuerdo de libre comercio de los tres países, entre otras razones, porque, al igual que su gobierno, diría que un aumento de las inversiones estadounidenses en la frontera disminuiría la presión de migrantes hacia E.U.A. Por su parte, la Canacina, la Concamin, la Conferencia Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Industria (Conamin), y la Asociación Nacional de la Industria de la Transformación (ANIT) se convirtieron en voceros del descontento, pues preferían una relación bilateral a una apertura incondicional, dado que, se ofrecían más garantías y una competencia más leal.

Con el inicio de las negociaciones del TLCAN, Rolando Vega (CCE), Luis Germán Cárcoba (Concamin), Antonio Madero Bracho (CMHN) y Juan Morales Doria (CEMAI) designaron el 14 de junio de 1990, a Juan Gallardo Thurlow (Presidente

²³⁴ *Supra nota 117*, p. 98.

del Comité Binacional México-Estados Unidos y Director General de una compañía refresquera subsidiaria de *Pepsi-cola*) como comisionado del sector empresarial y, el 14 de septiembre de 1990, se le integró al equipo negociador del TLCAN.

Sin embargo, con o sin tratado E.U.A. seguía siendo el principal cliente de la exportación mexicana y su principal proveedor. Así, el 12 de junio de 1991, inician formalmente las negociaciones en Toronto, sobre un acuerdo de libre comercio que involucrara a los tres países de América del Norte para expandir y dar certeza al comercio mundial, al mercado, los bienes y los servicios fortaleciendo la competitividad, la creatividad, la innovación de las empresas y disminuyendo las distorsiones en el comercio; lo cual generaría más empleo, bienestar, desarrollo y garantizaría los derechos de sus ciudadanos. Para ello, se aplicarían reglas claras de beneficio mutuo, donde los derechos y obligaciones derivarían del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

*Artículo 102. Objetivos (...) a. eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes; b. promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio; c. aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes; d. proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes; e. crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y f. establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.*²³⁵

El entonces presidente Salinas explicó en la presentación del texto del tratado, los objetivos para México:

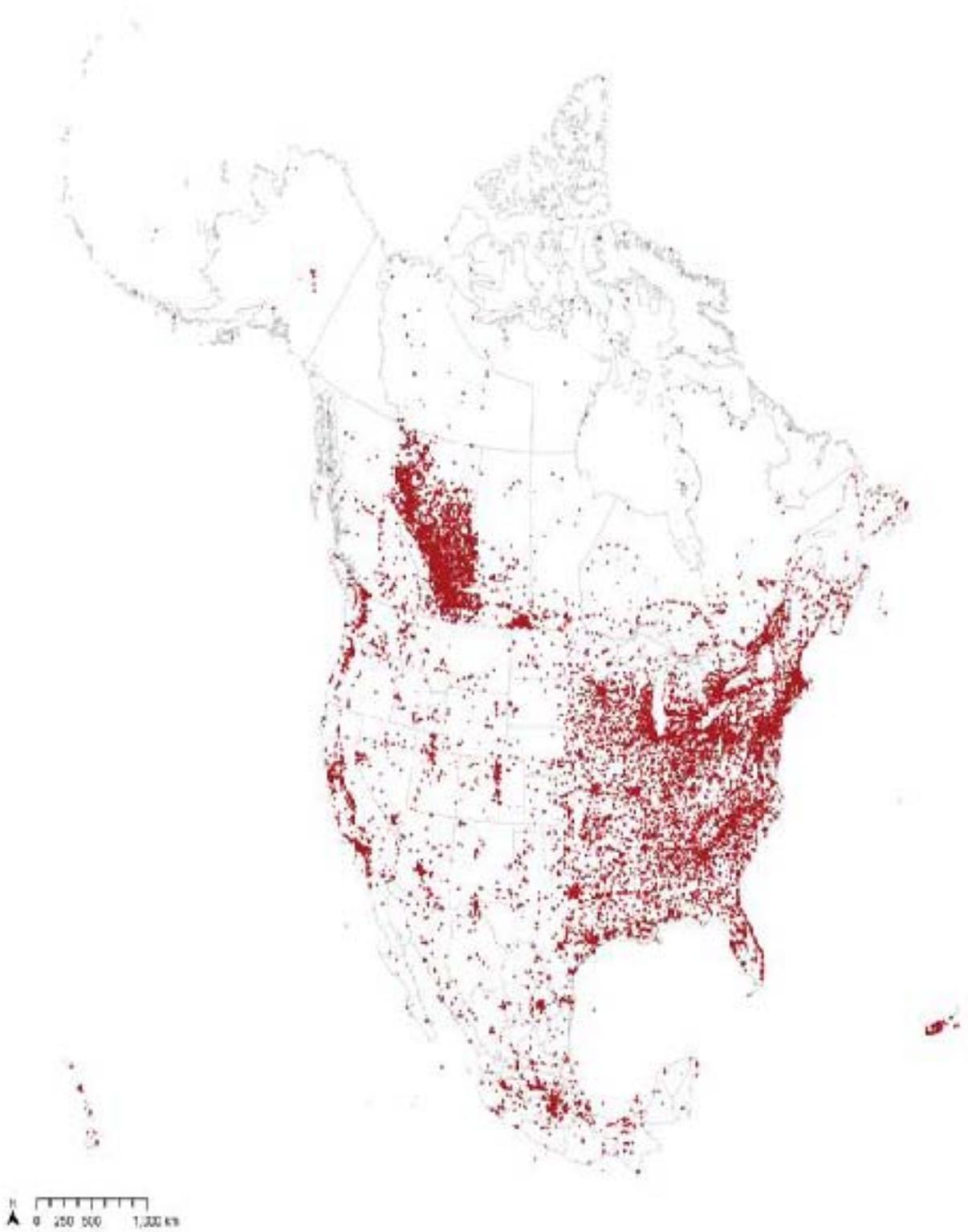
²³⁵ Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Disponible en: http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/CAP01.asp#Pa.1

*Todo este conjunto de reglas nos permitirá exportar más, atraer más inversiones y crear más empleos mejor remunerados (...) Con ello perfeccionamos el proceso de apertura de la economía y preparamos el ingreso de México al siglo XXI sobre bases sólidas que nos permitirán un mejor crecimiento con justicia social.*²³⁶

Pero las expectativas fueron muy lejos y desestimaron las complejidades económicas entre las naciones integrantes. Desde el comienzo, fue una negociación desigual, pues dichas naciones no son equivalentes en ingreso *per cápita* y, aunque hubo un aumento en el comercio exterior, éste se tradujo, según varios especialistas, en una dependencia creciente en las relaciones comerciales con Estados Unidos. En el siguiente mapa se puede apreciar la distribución de las plantas industriales en América del Norte en el año 2006.²³⁷

²³⁶ SECOFI, *Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Texto Oficial*, Miguel Ángel Porrúa, México, 1998.

²³⁷ Comisión para la Cooperación Ambiental, *En balance 13. Emisiones y transferencias de contaminantes en América del Norte*, Canadá, 2011, p. 7. Disponible en: http://www.cec.org/Storage/101/9992_CEC-TakingStock13_es.pdf



Por ejemplo, Gerardo Esquivel expuso que con el inicio del TLCAN y la mayor integración entre las economías de México y E.U.A., los ciclos económicos de ambos países se combinarían cada vez más.²³⁸ El contenido de este tratado conllevó la expansión de las corporaciones de los Estados Unidos y Canadá en México, sin embargo, el problema no fue la presencia de estas corporaciones, sino la cantidad establecida en actividades no tecnológicas reduciendo la construcción de un potencial industrial nacional capaz de adaptar, innovar y competir internacionalmente en distintos sectores productivos.

La apertura económica modificó negativamente la estructura productiva de México, en la dirección de una economía de servicios sin creación de valor agregado tecnológico e industrial nacional. De este modo, el crecimiento de la planta industrial aumentaría su dependencia del exterior de maquinaria y tecnología, en un claro abandono de la industrialización sustitutiva de importaciones de los años treinta y de la política proteccionista de mediados de los años cuarenta.

Las industrias que reportaron un incremento en el uso de insumos importados, entre 1990-1994, fueron la industria de la imprenta editorial, la producción de hule, los textiles, del hierro, del acero, la agropecuaria y el cemento, en su mayoría, industrias pioneras de México, es decir, porfirianas.²³⁹ Derivado de las crisis económicas, apareció una oligarquía industrial de cuño exportador –10% de los establecimientos productivos– con el 90% de la exportación de bienes.²⁴⁰

²³⁸ Gerardo Esquivel, “De la inestabilidad macroeconómica al estancamiento estabilizador: el papel del diseño y la conducción de la política económica”, en Nora Lustig (coord.), *Los grandes problemas de México*, IX Crecimiento económico y equidad, 2010, Colmex. Disponible en:

<http://2010.colmex.mx/16tomos/IX.pdf#page=35>

²³⁹ Miguel Ángel Rivera Ríos, “El nuevo paradigma tecno-económico”, Miguel Ángel Rivera Ríos y Alejandro Toledo Patiño (coord.), *La economía mexicana después de la crisis del peso*, México, UAM, UNAM, DGAPA, 1998, p. 73.

²⁴⁰ Alejandro Toledo Patiño, “La evolución reciente del sector externo de la economía mexicana”, en Miguel Ángel Rivera Ríos y Alejandro Toledo Patiño (coord.), *La economía mexicana después de la crisis del peso*, México, UAM, UNAM, DGAPA, 1998, p. 133.

El aperturismo, que inició con el ingreso al *GATT* y se consolidó con la firma del TLCAN, no trajo condiciones más favorables de comercio a México, en relación con otros países, con lo que la dichosa reciprocidad en la apertura del mercado es relativa. Es más, Estados Unidos nunca eliminó su proteccionismo, mantuvo impuestos compensatorios y detuvo productos mexicanos en la frontera.

Los industriales mexicanos, por su parte, se vieron rebasados por los productos provenientes del exterior –cuyo precio de producción era menor debido a sus altos subsidios–, por lo que, sólo les quedó salir del negocio o convertirse en comerciantes de los nuevos productos. Fue por estos intermediarios y sus formas de distribución, que los precios en los productos no corresponden a precios menores, ya que vía precios altos en las mercancías incrementan sus ganancias ante un mercado interno que no es capaz de hacerles competencia, por lo que, el objetivo de disminuir la inflación vía mayor circulación de bienes del exterior resultó inefectivo.

IV CAPÍTULO

LOS EMPRESARIOS Y EL GOBIERNO NACIONAL DENTRO DE LA TRANSICIÓN DEL ORDEN POLÍTICO: PLUTARCO ELÍAS CALLES Y MIGUEL DE LA MADRID.

Introducción

A todo orden político le llega el tiempo de replantearse a sí mismo, de asumir nuevas formas y de conducirse por caminos diversos, algunas veces, distintos a los prevalecientes. La política mexicana ha manifestado dos momentos en los que puede distinguirse con nitidez el objetivo a modificar, sustancialmente, el orden establecido, pero con el inconveniente de aún contener elementos del viejo orden. Así, es posible observar lo viejo que no termina de morir y lo nuevo que no termina de nacer, estamos frente a las etapas de transición del Estado y el mercado mexicano, en donde los empresarios y el gobierno son incapaces de sostener modelos de desarrollo anteriores.

En este sentido, el gobierno de Plutarco Elías Calles y de Miguel de la Madrid son ejemplos nítidos de esta situación. El primero porque no puede, ni deseó mantener el viejo orden porfirista mermado, mas no destruido, por la revolución, pues sin saberlo, las relaciones sociales de dominación establecidas durante dictadura no pudieron prevalecer ante el inminente arribo de un Estado interventor, basado en la organización de los trabajadores, campesinos, burócratas, militares y empresarios de forma cupular, nacional y urbana que dista del esquema oligárquico, elitista, regional y rural del porfiriato.

Por su parte, de la Madrid se vio incapacitado para poner orden al desastre dejado durante la etapa más radical del populismo encabezado por su antecesor, es más, esta megalomanía política liberó a esas mismas fuerzas contenidas por la etapa intervencionista, las cuales recuperaron su potencial centrifugo –nótese la constante demanda por federalismo y democratización en esta época. En ambos

casos, lo que se buscó fue apaciguar a esas fuerzas sociales, en una etapa para centralizar el poder del Estado, en la otra para descentralizar sin perder al Estado, y para ejemplo la creación del Banco de México que buscó sumar fuerzas, mientras que la privatización bancaria, después de 1982, intentó contener a esas mismas fuerzas indemnizándolas.

Desde un punto de vista económico, ambas etapas se enfrentaron a prolongados periodos recesivos, con recuperaciones breves del mercado, lo cual disminuyó sus recursos económicos y los obligó a mantener una serie de estrategias dirigidas a contener los embates de estas oscilaciones. Por ejemplo, restableciendo vínculos con el exterior y reconociendo la deuda externa; reduciendo el gasto público, los salarios, la inversión productiva pública, los empleados públicos, subsidios y apoyos sociales; aumentando las privatizaciones y los ahorros gubernamentales; sin un sistema bancario ni instituciones de crédito fiables que permiten la aparición de bancas paralelas; y con buenas relaciones entre un selecto grupo de empresarios y un poder político con endeble bases sociales.

4.1. La reconstrucción.

El periodo revolucionario afectó temporalmente el proceso de producción del sector industrial y las ventas del comercial, aunque no todos pudieron sobrevivir a causa de los daños producidos en la infraestructura y por la carencia de créditos bancarios. De modo que, al finalizar el periodo revolucionario, la centralización o concentración de capital dentro de los diferentes sectores y ramas productivas se intensificó. Sólo las mejor capitalizadas permanecieron y se aprovecharon del *boom* económico producido por la Primera Guerra Mundial.

En consecuencia, el gobierno nacional tuvo como uno de sus objetivos el restablecimiento del crédito externo y la creación de un sistema bancario interrelacionado a nivel nacional, en una banca central que apoyará la reactivación económica a través del crecimiento industrial y comercial. De tener éxito, el

gobierno podría hacerse de mayores ingresos, para poder ir consolidando una estructura que hiciera frente a la Iglesia, caciques, hacendados y caudillos.

La reconstrucción fue piedra angular del gobierno debido a que con el fin de las acciones bélicas en Europa, las miradas ahora se centraban, nuevamente, en nuestra nación y su deuda externa que, tras la suspensión de pagos de 1913 y la nula presión internacional por el advenimiento de la Primera Guerra Mundial, tuvo, en 1920, que hacer frente a una situación de escasos recursos internos para su pago ante los acreedores europeos y estadounidenses, que presionaron aún más para el reembolso de sus préstamos.

La forma más evidente de presión fue la que vivió Álvaro Obregón al no ser reconocido como presidente legítimo por E.U.A y otras naciones. Obregón sabía que la estabilidad dependía del reconocimiento internacional y de la actitud del gobierno estadounidense para evitar su intervencionismo militar. Sin el reconocimiento no era posible la obtención de nuevos empréstitos externos para el logro de la reconstrucción, el apoyo contra fuerzas armadas rebeldes y el aprovechamiento del mercado estadounidense.

Así, el pago de la deuda externa representó buena parte de los ingresos gubernamentales, lo cual ocasionó una reducción drástica del gasto público. Para solventar esta disminución se tuvo que aplicar austeridad gubernamental. El secretario Alberto J. Pani, fue el responsable del saneamiento presupuestal, financiero y crediticio, reduciendo sueldos a funcionarios, eliminando departamentos innecesarios en la Secretaría de Hacienda, cancelando subsidios para las asociaciones culturales y de beneficencia, disminuyendo compras oficiales desde E.U.A., diversificando fuentes de ingreso federal y contrayendo el presupuesto total de la federación.²⁴¹ Con las medidas anteriores se logró que, en 1925, el gobierno federal contase con un superávit de 21 millones de pesos sin

²⁴¹ Además, hay que agregar que en el periodo del secretario Alberto J. Pani se reprivatizaron los Ferrocarriles Mexicanos logrando que el gobierno se deshiciera de la deuda de éstos con el Comité Internacional de Banqueros -cosa muy diferente al Fideicomiso de Cobertura de Riesgos Cambiarios (Ficorca) en los años ochenta-.

tomar en cuenta los 50 millones para la creación del Banco de México (Banxico).

242

Podemos determinar que fue el insuficiente crédito externo y las alteraciones del comercio exterior, lo que, hizo inminente el acudir al ahorro interno para poder lograr mayor inversión pública en infraestructura y reactivar el desarrollo económico. Aunque el ahorro fue tomado como un elemento de seguridad, responsabilidad y solidez por los acreedores extranjeros, no se pudo evitar que en 1927, los E.U.A comenzaran a entrar en recesión, deteriorando las exportaciones e importaciones y con ello la reducción de ingresos para el pago al Comité Internacional de Banqueros por concepto de la deuda, por eso el gobierno se vio en la necesidad de suspender el pago de la deuda externa, ya que, vive un déficit fiscal.

El deterioro de las relaciones comerciales y la suspensión de la deuda “(...) redujo en 10% la oferta monetaria en 1927, e hizo que el tipo de cambio se apreciara 10% entre febrero de 1927 y abril de 1928.”²⁴³ La apreciación de nuestro tipo de cambio en los años veinte, era aún más difícil de contener, pues debe de recordarse que en esta época el régimen de tipo de cambio era bimetálico – compuesto por monedas de oro y plata– por lo que, su precio variaba en función de las oscilaciones del precio internacional, de la oferta y la demanda de dicha mercancía.

Con la menor actividad económica, muchas empresas quebraron ocasionando que el Impuesto Sobre la Renta (I.S.R) de 1924 perdiera dinamismo. La reacción gubernamental vino, nuevamente, con la reducción de la nómina burocrática para incrementar ingresos y no descuidar el gasto social del programa de caminos y riego ya que la infraestructura, es decir, las condiciones físicas para el desenvolvimiento industrial y el mercado interno, vendrán a tener un papel nodal en el crecimiento económico.

²⁴² *Supra nota 8*, p. 24.

²⁴³ *Supra nota 29*, p. 17.

A pesar de las dificultades económicas que se avecinaban, el gobierno se vio en la necesidad de aplicar gastos extraordinarios en el terreno bélico, puesto que, en 1926, dio comienzo la Guerra Cristera en una zona muy delimitada del país. Nótese el siguiente cuadro como la mayor parte de los ingresos federales, entre 1924-1926, fueron destinados a este rubro, por ende, la pacificación dentro del país, la reducción de los miembros del ejército y la reducción de la injerencia extranjera también eran primordiales para el logro de la estabilidad y el crecimiento económico.²⁴⁴

Administrativo-militar.	Infraestructura caminera, de riego y ferrocarriles.	Educación y salud.
66% del gasto.	24.1% del gasto.	9.8% del gasto.

La reconstrucción de México quiso recuperar e incrementar la dinámica económica porfiriana alterada por la revolución, aunque ahora la autoridad gubernamental tendría mayores facultades e instrumentos económicos de ajuste y dirección, así como alianzas –muy endeble aún- con obreros y campesinos, que le permitirán hacer frente al golpismo de la levantisca Iglesia, del ejército, de los terratenientes y, al mismo tiempo, disminuir la fuga de capitales, ampliar el reparto agrario, garantizar el cumplimiento de los derechos laborales, generar infraestructura, obtener mayores ingresos, controlar la emisión de dinero, apoyar la sustitución de importaciones, crear instituciones de crédito y garantizar la propiedad privada en un México más urbano pero, aún, con fuertes raíces rurales.

4.1.1. La política fiscal: el Impuesto Sobre la Renta (I.S.R.)

Como se ha escrito, durante la mayor parte del siglo XIX y principios del siglo XX, los recursos del gobierno dependían en su mayoría del comercio exterior, a través

²⁴⁴ *Supra nota 47*, p. 140.

de las aduanas y de los préstamos del exterior, lo cual provocó que las oscilaciones del mercado externo fueran un verdadero riesgo para la hacienda pública, debido a que, se transmitían mediante el aumento o reducción de precios.

Para aminorar una reducción drástica de los ingresos, el gobierno puso en práctica una política fiscal más diversificada que obtuvo ganancias por el señorazgo, en la acuñación de monedas, impuestos al comercio externo –40% de los ingresos–, impuestos a las actividades industriales e impuestos directos sobre la renta y explotación de recursos naturales.²⁴⁵

De todos los anteriores, el que resultó realmente relevante y novedoso fue el I.S.R., el cual comenzó a aplicarse desde 1924 como un nuevo instrumento fiscal, cuyo objetivo fue gravar las ganancias personales, así como las utilidades de las sociedades y empresas. Para el logro de sus metas, tuvo que agregar conceptos como exención de gravamen para el mínimo de existencia, es decir, no cobrar impuestos para todos aquellos que sólo contaban con lo indispensable para garantizar sus necesidades primordiales, así se buscaba apoyar a los trabajadores. Por otra parte, este impuesto ingresó el concepto de progresividad o, lo que equivale a decir, que se tasaría, personas o empresas, conforme aumentasen sus ingresos buscando obtener beneficios de las grandes fortunas.²⁴⁶

*El aumento de los impuestos directos obedecía a un sentido de mayor equidad fiscal que afectara en modo directo y efectivo el capital y lograr que su difusión coincidiera con la verdadera capacidad económica de los contribuyentes.*²⁴⁷

El I.S.R. cobró importancia en la medida que hubo mayor crecimiento industrial y trató de restarle peso a los ingresos provenientes del comercio exterior. Recuérdesse que la revolución no dañó gravemente la planta productiva instalada y

²⁴⁵ *Supra nota 48.*

²⁴⁶ *Supra nota 30.*

²⁴⁷ *Supra nota 27, p. 119.*

que en su mayoría se orientó al mercado externo, como en el caso del ramo petrolero, en los años veinte, que vivió un *boom* económico en México llegando a ocupar el segundo lugar mundial en producción.

En general, para 1921, las exportaciones nacionales eran tres veces superiores a las 1910, ²⁴⁸ por lo que, en junio se aplicó un impuesto especial a las exportaciones de petróleo y derivados, con lo cual, se vieron afectadas las, de por sí, ya deterioradas relaciones con E.U.A. y con las compañías petroleras. El malestar no fue para más, ya que, en 1922, los estadounidenses importaban la mayor parte de su petróleo de México y sólo con el descubrimiento de grandes yacimientos en Maracaibo, Texas, California, Oklahoma y la U.R.S.S. se provocaría una caída en los precios por sobreproducción y una reducción drástica de la producción en México.

Pero así como los conflictos y las crisis no son perpetuos, tampoco la bonanza y la estabilidad económica son para siempre. En este sentido el I.S.R. perdió vigor cuando, en 1925, comenzaron a caer los precios de los minerales y de los productos agrícolas, al generarse excedentes tras la incorporación de la producción europea al mercado mundial. Como consecuencia, las importaciones y exportaciones disminuyeron en rubros como el ganado, la manteca, los cereales, derivados del petróleo, la lana, el henequén, vegetales frescos y secos, el café, el algodón, el chicle, el garbanzo, el ixtle, el plátano, el hule, los cueros y el azúcar. No debemos olvidar que las zonas a las que corresponden estos productos son las que tienen mayor conexión con los mercados externos como Veracruz, Nuevo León, Yucatán, Sonora, Chiapas, Chihuahua, etc.

La baja en la demanda externa y la nula capacidad de absorber la propia producción, por el número reducido de industrias y comercios, así como, los bajos salarios a los trabajadores hizo que, en 1926, ciertos fabricantes solicitaran permiso para cerrar sus industrias. El gobierno sabía que dicha medida sería catastrófica para la economía, pues ello significaría tener a miles de desempleados susceptibles de engrosar las filas de los cristeros o de caudillos.

²⁴⁸ *Supra nota 14*, p. 82.

Por eso, el gobierno se negó a aplicar dicha solicitud y los obligó a permanecer en funciones, y en caso de no cumplirlo, deberían pagar tres meses de sueldo a los obreros despedidos.

El presidente Plutarco Elías Calles, en relación a los industriales de Tlaxcala y Puebla, les solicitó que cada cual operara sus fábricas por turnos, siendo así que cada fábrica trabajaría 24 horas por semana durante cuatro meses, todo ello con el fin de proteger el empleo y la producción.²⁴⁹ Lo importante de esta medida era poder continuar generando excedentes, mismos que permitieran bajar el precio de los bienes en relación al costo total de producción y obtener mayores ganancias al incrementar el volumen de venta. Pero la verdadera problemática era la disminución de la demanda externa y la afectación de los ingresos y ganancias.

Era tal la necesidad por mantener el ritmo de crecimiento económico que, en diciembre de 1926, el gobierno concedió un aumento salarial a los trabajadores textiles del 10% al 25%, con la reacción negativa de los textiles de Puebla y Tlaxcala.²⁵⁰ La medida no era agradable en un contexto donde las bodegas estaban repletas y se tenía que vender por debajo del precio de producción, pero eso no importando, en enero de 1927, como respuesta del gobierno a las reticencias de los productores, se decretó que quienes se negasen a pagar el nuevo salario pagarían más en el impuesto a la producción.

La cuestión era que mantenerse en funciones era insostenible, por lo que, disolverse o declararse en quiebra resultaba más conveniente para los propietarios ante la negativa gubernamental de no reducir los salarios y las jornadas laborales. Por ejemplo, en la Compañía Industrial de Orizaba S.A. (CIDOSA) los trabajadores aceptaron una reducción salarial y el cierre durante tres meses en 1931. Otros casos relevantes fueron los de la Mina San Rafael y

²⁴⁹ Stephen H. Haber, "El derrumbamiento, 1926-1932", en Enrique Cárdenas (comp.), *Historia económica de México*, Vol. V, México, 1994, FCE, p. 43.

²⁵⁰ *Ibidem*, p. 44.

Real del Monte en Hidalgo, el de San Luis de la Paz en Guanajuato o el cierre del Centro Industrial Mexicano de Puebla.

La medida gubernamental en favor del mantenimiento de la producción no evitó el aumento del desempleo entre las filas obreras, de modo que, en 1928, más de un millón de personas se encontraban en esta situación. Las medidas en favor de los obreros no pueden considerarse como agresiones a los industriales, ya que quizás los mayores “(...) *salarios amenazaban las ganancias pero no a los propietarios del capital (...)*”,²⁵¹ es decir, ni el sindicalismo, ni el gobierno se constituyeron, como veremos en el futuro, en una amenaza para el capitalismo y los propietarios, más bien, llegaron a formar parte, junto a estos, del mismo mercado que los había excluido durante muchas décadas.

4.1.2. La política monetaria: el Banco de México.

La reactivación económica durante los años veinte no podía basarse sólo en la reducción del gasto, mayores atribuciones fiscales del gobierno o en el solo reconocimiento de la deuda externa, también se necesitaba consolidar a una institución que centralizase la emisión de moneda y que garantizase los créditos externos para reactivar a las industrias y los comercios. Lo anterior en relación a que una de las consecuencias de la revolución fue que, cuando México entró en suspensión de pagos de la deuda externa, se cerró el acceso a créditos del exterior.

Una de las primeras medidas se dio en 1925, durante el gobierno del presidente Plutarco Elías Calles, quien el 25 de agosto de este año promulgó la Ley que crea el Banco de México S.A. (Banxico) como banca central. Tuvo el objetivo de ser el

²⁵¹ *Idem*, p. 35.

único banco emisor monetario, es decir, mantener el monopolio de la emisión de billetes, además de ser garante de los ahorros privados y públicos.²⁵²

En este sentido, dentro del mismo banco los banqueros, industriales, comerciantes y el gobierno federal compartían el 49% de las acciones, es decir, se llevó a cabo una inversión mixta, en tanto que, el otro 51% lo mantuvo totalmente el gobierno federal. Dentro del 49% se encontraban Banamex y Banco de Londres y México.²⁵³ Sólo 57 años después, con la nacionalización bancaria, este pacto entre sector privado y público se verá alterado.

*VI.- El capital de la sociedad será de (...) cien millones de pesos, oro, y podrá aumentarse (...) Las actividades se dividirán en dos series: la serie "A" que tendrá en todo tiempo, por lo menos, el cincuenta y uno por ciento de capital social, deberá ser siempre íntegramente pagada, sólo podrá ser suscrita por el Gobierno de la República, será intransmisible y en ningún caso podrá cambiarse su naturaleza (...) la serie "B" que podrá ser suscrita por el Gobierno Federal o por el público (...)*²⁵⁴

La suscripción de acciones "B" fueron adquiridas a bajo costo por Fundidora de Fierro y Acero Monterrey y la Compañía Sucesores. Por otra parte, sólo tres bancos más se asociaron a Banxico, además de los arriba mencionados, estos fueron: el Banco de Sonora, el Banco Refaccionario de Occidente y el Banco Nacional de Crédito Agrícola. La baja participación de otras entidades bancarias manifestó el aislamiento y limitaciones de la banca central, pero también mostró la

²⁵² La creación de Banxico no fue un eslabón perdido en el mundo, por ejemplo, en octubre de 1921, la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) aplicó su Nueva Política Económica y fundó el Banco de Estado (Prombank) para facilitar créditos a la industria, a la electrificación y el consumo. Su mayor logro en lo inmediato fue que para julio de 1922 ya contaban con una moneda estable, bancos mixtos donde participan accionistas privados y el gobierno además de aplicar un impuesto sobre la renta. Véase: *Supra nota 8*, p. 23.

²⁵³ Estos dos bancos, a decir de Jorge Basave Kunhardt, en los setentas se unen al Sistema de Bancos de Comercio y actualmente son reconocidos como Serfin, Banamex y Bancomer.

²⁵⁴ *Supra nota 15*, p. 572.

indiferencia de los otros bancos privados, quienes no dudaban en sacar sus capitales o ahorrarlos en moneda extranjera, dentro o fuera del país, con el único fin de salvaguardar sus ganancias y/o como medio de presión contra el gobierno, contra otras industrias, comercios y, sobre todo, los trabajadores.²⁵⁵

En consecuencia, el acceso al crédito interno no estaba garantizado con la creación de Banxico, debido a que persistía una desconfianza general al papel moneda, esto a raíz de que en la revolución se emitió indiscriminadamente dinero por los diferentes ejércitos. Algunos personajes de la época nos ofrecen su propia versión, como Antonio Caso, en 1924:

*(...) se quejaba de la falta de patriotismo de los mexicanos, que ante el temor suscitado por la rebelión delahuertista habían colocado fuertes sumas de dinero en bancos de California, en Estados Unidos. ‘El egoísmo estaría siempre sobre las consideraciones patrióticas’ (...)*²⁵⁶

En 1927, Joseph Sterret y Joseph Davis, enviados por el Comité Internacional de Banqueros:

*(...) sugirieron la existencia de problemas de fuga de capitales en su informe (...) los bajos niveles de los depósitos en los bancos mexicanos se debían en gran parte ‘a una tendencia, observada en muchas empresas, a mantener cuentas de depósitos en el exterior más bien que en México, en vista de las fluctuaciones de la moneda y de los cambios, y del temor de acontecimientos desfavorables de varias clases’ (...)*²⁵⁷

Así es como Banxico nació en medio de la hostilidad de las bancas privadas y sin un antecedente previo de una institución central de créditos, depósitos y/o ahorros.

²⁵⁵ Enrique Cárdenas, Jean Meyer y Cayetano Reyes, “Las finanzas.”, en Enrique Cárdenas (comp.), *Historia económica de México*, Vol. IV, México, FCE, 1994, p. 270.

²⁵⁶ *Supra nota* 25, p. 87.

²⁵⁷ *Supra nota* 7, p. 445.

Para que Banxico pudiera llevar acabo las funciones de banco central le era indispensable relacionarse y establecerse crediticiamente en toda la república con otros bancos y no sólo con particulares. Pero no sería sino hasta llegada la Gran Depresión y la ausencia de medios de pago, que la población comenzó a aceptar los billetes del Banxico.

Uno de los primeros antecedentes para obtener confianza entre los banqueros fue la que se suscitó el 31 de enero de 1921. Este día se promulgó el Decreto que Reglamenta la Devolución y Liquidación de Bancos incautados desde 1913, como un esfuerzo gubernamental para readquirir la confianza de los banqueros, y que comenzó a cosechar frutos desde el año 1923 con la primera Convención Nacional Bancaria, donde participaron actores destacados del porfiriato.²⁵⁸

La Convención Nacional Bancaria dio como resultado una legislación que estrechó los lazos entre el gobierno y los bancos, pero también mostró que el viejo orden social, económico, político y cultural porfirista sobrevivía en las nuevas instituciones, pero con atavíos diferentes, es decir, como dijo Samuel León González, toda modernidad tendrá por base una añeja estructura, pues aunque la fachada cambie los cimientos permanecen, o, como mencionó Manuel Villa Aguilera, lo viejo que no se acaba y lo nuevo que no termina de surgir.

El acercamiento entre los banqueros rindió otro fruto el 12 de enero de 1925, cuando se constituyó la Comisión Nacional Bancaria quedando como primer presidente del Consejo Manuel Gómez Morín, quien fuera, en 1920, secretario particular del secretario de Hacienda, y en 1921, subsecretario de la Secretaría de Hacienda y comisionado de la oficina financiera del gobierno de México en E.U.A.

La Comisión Nacional Bancaria se constituyó como un órgano fiscalizador dependiente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, cuyo objetivo fue vigilar el cumplimiento de las disposiciones legales en materia bancaria, la

²⁵⁸ Uno de ellos fue Enrique C. Creel, el mismo que, en 1913, participó en la Convención Nacional de Agricultores auspiciada por Victoriano Huerta, y quien ahora promovía fideicomisos. Otro de ellos fue Miguel S. Macedo, cercano ex-colaborador de José Yves Limantour, quien fue designado para elaborar la nueva Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios promulgada el 7 de enero de 1925 y que remplazó a la ley de 1897.

inspección frecuente a los bancos, la vigilancia de las remesas de los bancos al exterior, de los depósitos y de las inversiones, así como dictar las medidas necesarias para ampliar las operaciones de crédito.²⁵⁹

De los 5 miembros de la comisión, 3 representaban los intereses de industriales, comerciantes y productores agrícolas. Entre los miembros propietarios se hallaban: Alberto Mascareñas, Carlos B. Zetina (El Excelsior), José R. Calderón (directivo de Fundidora de Fierro y Acero Monterrey), Adolfo Prieto (fundador y accionista principal de Fundidora y Acero Monterrey), Bertrand F. Holoway (Director de Ferrocarriles Nacionales), Salvador M. Cancino (socio del influyente bufete Cancino y Riba, la cual fue representante legal de la Compañía El Águila). Como consejeros suplentes estaban Alfredo Pérez Medina (secretario General de la Federación de Sindicatos del D.F y miembro sobresaliente de la CROM) y de Hilarion N. Branch (representante de la *Huasteca Petroleum Company*).²⁶⁰

4.1.3. La política de fomento económico mediante el gasto público: Banco Nacional de Crédito Agrícola y la Comisión Nacional de Irrigación.

El mismo año de fundación de Banxico, pero siendo 10 de mayo, inició operaciones el Banco Nacional de Crédito Agrícola. El objetivo del banco fue muy preciso: fomentar la irrigación, construir hidroeléctricas, captar agua, obtener maquinaria agrícola e industrial, fomentar la ganadería; adquirir y vender abonos y semillas; así como administrar y organizar empresas dedicadas a la industrialización de productos agrícolas regionales.

Para febrero de 1926, el Banco Nacional de Crédito Agrícola agregó a sus metas el fomentar, reglamentar y vigilar a las sociedades regionales y locales de crédito

²⁵⁹ Alfonso Cárdenas Zepeda, *Comisión Nacional Bancaria y de Seguros*, p. 164. Disponible en: <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/rap/cont/81/pr/pr18.pdf>

²⁶⁰ *Supra nota 255*, p.266.

mediante la Ley de Crédito Agrícola. Los agricultores, por su parte, podrían obtener préstamos de corto y mediano plazo para sus miembros, adquirir semillas, fertilizantes, herramientas y maquinaria. La medida legal no tuvo el éxito esperado en lo inmediato, pues sólo logró formar una sociedad regional durante sus primeros 5 años.

*Entre 1926 y 1930 el banco prestó 39.5 millones de pesos, 83% de los cuales fue otorgado a individuos, no a cooperativas de crédito.*²⁶¹

El sociólogo y jurista Lucio Mendieta y Núñez lo describió así:

*(...) un capital reducido; un banco que (...) fue ideado desde la utopía de pretender que los campesinos podían reunirse y cooperar; un banco creado, también, para terratenientes y particulares.*²⁶²

De modo que, no fue falta de capacidad o de vocación lo que frenó la organización cooperativista, que el ingeniero agrónomo Gonzalo Robles, futuro director-gerente del Banco Nacional de Crédito Agrícola, había vislumbrado en sus viajes por Europa, la U.R.S.S. y Turquía. Lo que detuvo el proyecto fue la férrea resistencia de un grupo muy activo, al cual la tecnificación y la reforma agraria le comenzaría a quitar espacios y poder: los terratenientes, ahora convertidos en empresarios agroindustriales.²⁶³

De hecho, para 1930, alrededor de 13,444 hacendados monopolizaban aún el 83.4% de toda la tierra en México, basando su poder en actividades agrícolas,

²⁶¹ Dana Markiewics, "La administración de Cárdenas.", en Enrique Cárdenas (comp.), *Historia económica de México*, Vol. V, México, 1994, FCE, p. 148.

²⁶² *Supra nota* 255, p. 282.

²⁶³ Emilio Alanís Patiño, *In memoriam, Gonzalo Robles 1891-1980*, en *El Trimestre Económico*, 19 de enero de 1980, México. Disponible en:

http://aleph.academica.mx/jspui/bitstream/56789/6646/1/DOCT2065316_ARTICULO_1.PDF

comerciales y una amplia gama de productos y servicios típicamente urbanos, con lo que al diversificarse podían sobrevivir.²⁶⁴

El terreno individual peso tanto, que aunque la intención del presidente Plutarco Elías Calles era estimular la producción en el campo, la mayor parte de los créditos fueron destinados a generales obregonistas con tierras en Sonora. Así, por ejemplo, el primer préstamo de este banco fue en favor del general Abundio Gómez, del general J. Gonzalo Escobar, Tomás Robinson Bours, Blas Valenzuela y del general Amaro, este último recibió 100 mil pesos para su Hacienda Ojo de Agua. El más favorecido resultó ser el general Álvaro Obregón, ya que a merced del banco pudo comprar la Compañía Richardson que comercializaba garbanzo del Valle del Yaqui.

La colocación de los recursos en el norte del país, no sólo se explica por razones de carácter personal o de grupo, sino que el objetivo también era aprovechar el mercado estadounidense y las mayores ganancias que éste proporcionaba. En 1927, las exportaciones agropecuarias representaban el 32% del total de las exportaciones hacia E.U.A. Por eso, en 1928, alrededor de 46 millones de pesos (6.5% del presupuesto federal) fueron destinados a obras de riego en tierras de cultivo comercial del norte y noroeste con una producción orientada a la exportación.²⁶⁵ En ese mismo año, el Banco Nacional de Crédito Agrícola "(...) *había prestado más de 28 millones de pesos a particulares, contras seis apenas a sociedades locales.*"²⁶⁶ De hecho, esta misma dinámica continuó durante la mayor parte de la década de los treinta, por lo que, eran las propiedades privadas las que canalizaban mayor cantidad de recursos que los ejidos.

Unos meses después, 3 de diciembre de 1925, acompañando las medidas del Banco Nacional de Crédito Agrícola, se promulgó la Ley Federal de Irrigación creando la Comisión Nacional de Irrigación que tuvo la facultad para abrir nuevas tierras a la irrigación, elaborar proyectos y otorgar concesiones con el objetivo de

²⁶⁴ Arturo Anguiano, *El Estado y la política obrera del cardenismo*, México, Ed. Era, 1976, p. 14.

²⁶⁵ *Supra nota 8*, p. 27.

²⁶⁶ *Supra nota 255*, p.281.

aumentar la producción agrícola y apoyar a las pequeñas propiedades. De modo que el Banco Nacional de Crédito Agrícola fue complementado con apoyo al desarrollo agropecuario, al fomento a pequeños propietarios, a la enseñanza agrícola, a la construcción de presas y la adquisición de maquinaria por encima del reparto agrario. Sólo en 1927, se previó ejercer un gasto por 9 millones de dólares en riego, construcción de caminos, infraestructura básica como escuelas y puertos marítimos.²⁶⁷

La reactivación de la producción agropecuaria también era una consecuencia del mercado mundial en recuperación y que estimuló la producción agrícola con fines industriales. Por eso, como mencionó Leopoldo Solís, el proyecto agrícola del presidente Plutarco Elías Calles, puso de frente a dos agriculturas: una atrasada y de autoconsumo, la otra altamente tecnificada y comercial. Dentro de los objetivos del Banco Nacional de Crédito Agrícola era evidente, el apoyo a la agricultura comercial que se organizó en empresas dedicadas a la industrialización de productos agrícolas y que se beneficiaban de las obras públicas que aumentaban sus rendimientos agrícolas. Con estas medidas la agricultura comercial podía estar segura de contar con recursos financieros, acceso a insumos, más avances técnicos y tierras de mejor calidad.

La mayor inversión en infraestructura, por parte del gobierno, tenía dos fines: garantizar la producción y el flujo de mercancías tanto a inversionistas nacionales como extranjeros, y aumentar el *plus valor* de las tierras en una sociedad mayoritariamente rural. Así, el campesino que cultivaba su tierra para el autoconsumo, y que posteriormente se beneficiará del reparto agrario convirtiéndose en ejidatario, sólo le restaba rentar sus propiedades a los grandes terratenientes o nuevos agroindustriales, adquiriendo ingresos extras, marcando una gran diferencia de la antigua situación de jornal y peonaje. Los mayores ingresos aumentaron su capacidad de consumo en el mercado interno y también podían buscar otra actividad en que ocuparse y obtener una mayor remuneración,

²⁶⁷ *Supra nota 8*, p. 25.

lo cual favoreció la movilidad de la mano de obra pero no terminó con las desigualdades socioeconómicas.

Con el apoyo al sector comercial agrícola, el aumento de la producción, el posterior reparto agrario, la mayor ocupación laboral y el aumento en los ingresos disminuyeron las presiones sobre el gobierno. Lo que no se evitó fue el desplazamiento de la población rural a zonas más urbanas, pues mientras que el Distrito Federal, Tamaulipas, Baja California y Nuevo León aumentaban su población, el Estado de México, Michoacán, Hidalgo, Tlaxcala, Oaxaca, Guerrero y Chiapas la perdían. Lo cual no desagradó a las burguesías regionales, ahora empresarios industriales o comerciales, que lograron sustituir con maquinaria la producción humana, mientras que, las industrias asentadas en zonas más urbanas lograron aumentar la mano de obra disponible y con ello poder disminuir los sueldos de los trabajadores no calificados y no sindicalizados, quienes tenían menor probabilidad de organización y defensa de sus derechos laborales.

Por ejemplo, los cultivos de ciclo largo como el maguey, el café, la caña de azúcar (muy similar a lo que ocurre con la ganadería) son más fáciles de controlar al no requerir mucha mano de obra o grandes innovaciones tecnológicas que dinamicen el sector. De esta forma se pudieron mantener, por el número de años, muchas tierras ociosas en un país que ha dependido de la importación de maíz y trigo por las largas sequías.

Estamos frente a lo que terminaría siendo la desruralización de México y el inicio de una mayor urbanización, por un campesinado que buscaba nuevas formas de subsistencia como consecuencia de la inseguridad, producida por las sequías, la disminución de la demanda externa de productos agrícolas, las rebeliones militares (Adolfo de la Huerta -Plan de Agua Prieta, 1920-, José Gonzalo Escobar-Manifiesto de Hermosillo, 1929-, Saturnino Cedillo -1938-), y el levantisco clero (Guerra Cristera -1926-).

4.1.4. La política de fomento económico mediante el gasto público: Comisión Nacional de Caminos.

Otra de las medidas que tomó el gobierno del presidente Plutarco Elías Calles fue la creación de la Comisión Nacional de Caminos el 30 de marzo de 1925. Esta comisión buscó diversificar los medios de transporte para personas y mercancías que, hasta antes de 1920, dependían casi en su totalidad del ferrocarril. Al agregar mayor competencia en el sector con otras vías de transporte, se disminuyeron los costos finales de producción de las mercancías. Por otra parte, la construcción de caminos dinamizaría la planta productiva del cemento, la industria petrolera, la industria automotriz, las industrias dedicadas a la producción de insumos de las anteriores; se recuperaría el empleo, los salarios, el consumo y los impuestos directos a la industria, pero también, por contexto, se conectó al país para hacer frente a un ejército golpista y una iglesia levantisca.

La Comisión Nacional de Caminos proyectó la construcción de 20 mil km de carreteras, para lo cual se contrató a la empresa *Byrne Brothers*, realizando los tramos de las carreteras: México-Puebla-Oaxaca-Tehuantepec, México-Orizaba-Jalapa-Veracruz, México-Cuernavaca-Puente de Ixtla-Acapulco y la México-Pachuca-Ciudad Victoria-Monterrey-Laredo con conexión a Tampico. Si ponemos atención en el diseño, se mantuvo la misma orientación que tuvieron los ferrocarriles, es decir, que el centro se conecte con las principales salidas a los mercados externos en este caso representados por Veracruz, Acapulco, Tehuantepec y la frontera norte.

El financiamiento de carreteras no provino del crédito externo, sino de un impuesto especial, en 1925, al consumo de gasolinas de 3 centavos por cada litro y del impuesto a la compra de autos y llantas. Así, mientras se fomenta la construcción de carreteras, el gobierno gana mayores ingresos vía impuestos. Para 1929, el impuesto a la gasolina se duplicó a 6 centavos y en 1932 alcanzó los ocho

centavos.²⁶⁸ En retrospectiva, la Comisión Nacional de Caminos cumplió con su objetivo, pero no en lo inmediato, pues mientras que en 1928, el sistema carretero contaba con 695 km, en:

*(...) 1930 se habían construido 1426 kilómetros, concentrados en la parte central del país, comunicando centros industriales cuya producción bruta representaba el 50% del total nacional.*²⁶⁹

Para 1938, el sistema carretero, tuvo 9,929 km,²⁷⁰ finalmente, en 1941, se llegó a la cifra de 10,000 km de carretas, convirtiéndose en las arterias de la economía nacional.²⁷¹

4.2. Miguel de la Madrid y la reordenación económica.

Los retos que asumió el presidente Miguel de la Madrid no fueron fáciles. Si bien, es cierto que al finalizar la gestión del presidente López Portillo la nacionalización bancaria desarticuló a la fracción financiera privada nacional, ello no dio lugar a *“(...) nuevos sujetos políticos empresariales”*.²⁷² Es más, el sector más afectado, el que apareció como principal responsable en la fuga de capitales guardó silencio ante la nacionalización para lograr una buena indemnización.

La indemnización bancaria se inició cuando la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros (CNBS) estipuló que la banca nacionalizada debería entregar un avalúo de acciones representativas de capital social, ya que, ello determinaría el monto de la indemnización, además, debían de publicar sus acciones para poder ingresar a la BMV, como un proceso de transparencia que dista del anonimato en la

²⁶⁸ *Supra nota 48, p. 34.*

²⁶⁹ *Supra nota 30, p. 107.*

²⁷⁰ *Supra nota 127, p. 217.*

²⁷¹ *Supra nota 30,*

²⁷² *Supra nota 78, p. 83.*

tenencia de las acciones. En diciembre de 1984, la indemnización bancaria alcanzó un monto de 142,700 millones de pesos, que en su mayoría se destinaron al mercado de valores, en sacrificio de la inversión productiva.

El gobierno mexicano intentó lograr mejores posibilidades de pago ante los vencimientos de la deuda de muchas empresas, por lo que, el 13 de diciembre de 1982, estableció un Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios (Ficorca) dependiente de la Secretaría de Programación y Presupuesto para créditos externos contratados antes del 20 de diciembre de 1982. El fideicomiso permitía convertir pesos deudas en dólares, con lo cual, el gobierno se volvía garante del pago de la deuda al exterior con los acreedores internacionales, difiriendo los plazos de pago a las empresas. *“En vez de caer en la banca rota, grupos y empresas concentraron un monto de liquidez excepcionalmente importante.”*²⁷³ Empresas mexicanas al borde de la insolvencia financiera como grupo Vitro, Alfa, Cervecería Moctezuma, pudieron protegerse de futuras devaluaciones mediante este instrumento público de subsidio financiero.

*Los créditos en pesos, además, se consideraron con plazos de vencimiento de ocho a diez años y con cuatro y cinco de gracia. Esto trajo consigo un beneficio adicional de estos grupos, ya que al contar con excedentes financieros extraordinarios, ante la incapacidad para destinarse a la inversión de su planta productiva y/o al pago de sus pasivos se colocan al mayor rendimiento posible: el financiero, lo cual permitió, por un lado, acelerar su saneamiento financiero al convertirse en prominentes rentistas a través del incremento de la deuda del Estado, producto del enorme subsidio del Ficorca (...)*²⁷⁴

²⁷³ Salvador Cordero H., Ricardo Tirado (coord.), *Clases dominantes y Estado en México*, México, UNAM, IIS, 1984, p. 116.

²⁷⁴ *Supra nota 108*, p. 176.

4.2.1. El desmantelamiento del aparato burocrático y la modernización económica.

Pero los problemas del gasto público se incrementaron. Al inicio del sexenio se debían cubrir 14,328 millones de dólares en deuda pública externa y 12,000 millones de dólares en deuda privada, por lo que, se mantenía el déficit gubernamental.²⁷⁵ La solución para aumentar los ingresos y reordenar la economía fue la reducción del gasto público vía despido de empleados del gobierno, control del crecimiento en los salarios y reducción de créditos. Tan sólo entre 1982-1986, desaparecieron 15 subsecretarías, dos oficialías mayores, ocho coordinaciones generales y 121 direcciones generales.²⁷⁶

Otra medida fue la privatización de paraestatales, de modo que, el 13 de febrero de 1986, se decretó la desincorporación de las empresas del Estado, liquidándolas o transfiriéndolas al sector privado. El proceso fue extremadamente acelerado, pues mientras en 1982 se contaba con 1155 empresas paraestatales, en 1994 se tenían 216.²⁷⁷

Al respecto, han señalado que la desincorporación del sector paraestatal se dio en tres etapas: 1983-1984, con la venta de 8 empresas: primera etapa Vehículos Automotores Mexicanos, Renault de México y Cigarros la Tabacalera Mexicana; segunda etapa, a partir de febrero de 1985, en que se ordenó desincorporar 82 entidades que no tenían viabilidad y habían cumplido ya sus objetivos como Fundidora de Acero S.A.; y una tercera etapa en noviembre de 1986, cuando quebró Fundidora Monterrey S.A. y 36 entidades como Grupo Atenquique en celulosa y papel, el Grupo Rassini y Torres Mexicanas en la industria metal-

²⁷⁵ *Supra nota 76*, p. 122.

²⁷⁶ *Supra nota 76*, p. 137.

²⁷⁷ *Supra nota 108*, p. 73.

mecánica, Sosa Texcoco y Cloro de Tehuantepec en la química y las empresas de petroquímica secundaria, en especial Hules Mexicanos y Tetraetilo de México.²⁷⁸

*Esta fuerte reestructuración no significa necesariamente que el (Estado) mismo sea debilitado o desmantelado, ya que se mantiene e incrementa la importancia de las empresas públicas no petroleras en el sector, al mismo tiempo que Pemex mantiene un papel fundamental en la generación de divisas así como en los ingresos del sector público en razón de los impuestos que aporta.*²⁷⁹

Limitar el campo de acción del sector público mediante la liquidación, transferencia, fusión o venta de actividades, fortaleció la concentración de las inversiones públicas en áreas como Pemex por su aporte fiscal, pero debilitando en general a las finanzas públicas por ser su soporte principal en gasto corriente y no en inversión pública y el desarrollo de la ciencia y la tecnología.

Pero la venta de paraestatales no fue suficiente para Miguel de la Madrid, quién para hacer frente a la crisis, reducir el desequilibrio de finanzas públicas, combatir la inflación y evitar el desempleo, protegiendo la planta productiva, puso en marcha el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) como un fideicomiso que establecía disciplina en el gasto público para la reducción del déficit público, cancelación de obras públicas, reforma fiscal, asignación selectiva de créditos y fijación de tasa de cambio que alentaba la exportación, es decir, devaluación del tipo de cambio real.²⁸⁰

El (PIRE) hizo virar drásticamente hacia el modelo neoliberal con la aplicación de las estrategias y políticas de ajuste macroeconómico elaboradas por el FMI,

²⁷⁸ María Amparo Casar y Wilson Peres, *El Estado empresario en México: ¿agotamiento o renovación?*, México, Siglo XXI, 1988, pp. 155-159.

²⁷⁹ *Supra nota 96*, p. 57.

²⁸⁰ Para el fomento a las exportaciones se incorporó el Programa Económico de Cambio Estructural (PECE), cuyo objetivo fue entre otros, ordenar el aparato productivo a través de las áreas estratégicas y prioritarias para reorientar y fortalecer la industria nacional. En tanto que, en 1986, se devaluó el tipo de cambio controlado y el libre para estimular de las exportaciones (no) petroleras y del turismo.

consistentes en una mayor apertura comercial, control de la inflación, pago de la deuda, austeridad en el gasto público, privatizaciones y desregulación financiera. El 15 de julio se renegoció la deuda con el FMI y se firmó una nueva carta de intención que incluía mayor racionalización del gasto público, prevención en la fuga de capitales, liquidación de 300 empresas paraestatales, promoción de la inversión extranjera en el sector de exportación y la eliminación de las cuotas de importación; por su parte el gobierno de México obtuvo del Banco Mundial 2,300 millones de dólares, del FMI 1,700 y de la Banca Comercial 6,000, respectivamente.

4.2.2. La apertura comercial y financiera sin libre mercado.

El ajuste de estabilización macroeconómica neoliberal y saneamiento fiscal, debían ser la antesala de un período de crecimiento basado en la eficiencia y la competitividad, sin subsidios y fomentos sectoriales, eliminando los obstáculos que impedían el libre funcionamiento del mercado e impulsando la creación de un nuevo esquema productivo y comercial, con condiciones favorables a una mayor integración de los actores productivos nacionales a los procesos mundiales y, en este último aspecto, es que aparece el *GATT*.

El proceso de liberalización y apertura comercial originalmente planteado en las negociaciones de ingreso al *GATT*, debía ser gradual y selectivo, con programas e incentivos sectoriales y regionales.²⁸¹ Sin embargo, se ingresó de forma tan acelerada, que para diciembre de 1987 ya se habían eliminado casi todos los aranceles, sólo excluyendo al sector energético, agrícola, a las medicinas y los automóviles. Entre 1984-1985, desaparecieron 7,219 permisos de importación (90% de la Tarifa del Impuesto General de Importaciones o TIGI).²⁸² Para inicios de 1985, del 100% de productos que requerían licencia para importación se

²⁸¹ Mauricio De María y Campos, *Necesidad de una nueva política industrial para el México del siglo XXI*, Centro Lindavista, 2000, tercera edición.

Disponible en: http://www.centrolindavista.org.mx/archivos_index/necesidad_nva_pol_ind_ms_XXI.pdf

²⁸² *Supra nota 117*, p. 71.

liberaron el 16.4%, poco después se contempló el 64.1% y, en 1987, se alcanzó la cifra de 73.2% de productos que no requieren licencia para su importación.²⁸³ En consecuencia, el mercado mexicano se vio imposibilitado para contrarrestar la inundación de productos externos que debían, hipotéticamente, detener la inflación, reducir la ausencia de divisas y la falta de actividad de la plata productiva.

El modelo de apertura comercial buscó favorecer a los empresarios con gran capacidad de exportación. Así, organizaciones como Concamin, Coparmex y Concanaco respaldaron la apertura, aunque creían que un acuerdo comercial no era necesario, pues ya existían acuerdos bilaterales en ciertas ramas industriales, por lo que, eran esos los que debían multiplicarse. Además, creían que era mejor renegociar el Sistema General de Preferencias, abrirse a todos los países y no sólo a un bloque como una estrategia a largo plazo. En cambio, la Canacintra, a través de su presidente, Carlos Mireles García, consideraba el ingreso al *GATT* como una amenaza a la sobrevivencia de sus agremiados –pequeñas y medianas empresas– debido a la ausencia de infraestructura para la exportación y plantas integradas.

Todo parecía indicar que con la indemnización bancaria, el pago de la deuda externa, la reducción del aparato gubernamental, las privatizaciones, el impulso exportador y el aperturismo, México se integraría plenamente al desarrollo económico de las naciones. Sin embargo, cuando el mercado mexicano comenzaba a repuntar, las incertidumbres del pasado reaparecieron, demostrando que el proceso acelerado de reordenación económica, no era garantía suficiente para ser inmune a estos ciclos de incertidumbre.

Al haberse registrado México, para esos momentos, más de 15 mil millones de dólares en reservas –sobre todo capitales especulativos a corto plazo– y un superávit comercial, se permitió una expansión en la Bolsa Mexicana de Valores el

²⁸³ *Supra nota 76*, p. 136.

primer semestre de 1987, mismo que fue considerado como la primavera de la Bolsa. Pero los inversionistas vieron en la especulación un mayor negocio que en la estabilidad financiera, y por ello, el 19 de octubre de 1987, se desplomó la BMV trayendo consigo un repunte inflacionario mayor que el de 1982. El efecto subsecuente fue la restricción del crédito y del dinero en circulación con lo que se dificultó el desarrollo económico. El gobierno, encabezado por Miguel de la Madrid, reaccionó liberando el tipo de cambio al retirar al Banco de México del mercado, se devaluó el peso para evitar adquisición masiva de dólares pero dejándolo dentro de un sistema de flotación fijo.

Las casas de bolsa, como los principales beneficiarios de la especulación financiera, se conformaron por el anterior grupo de banqueros, industriales, comerciantes recién emergidos a la actividad financiera, pues en 1987, la todavía banca nacionalizada regulaba más la liquidez y fomentaba menos el ahorro, para canalizarlo hacia las actividades productivas.²⁸⁴

Los bolsitas fueron los que se transformaron en una banca paralela; fueron ellos los expertos en manejo bursátil, en la manipulación del mercado adquiriendo empresas en quiebra a precios bajos; fueron Carlos Slim Helú y Juan Antonio Pérez Simón en Inbursa; Roberto Hernández y Alfredo Harp Helú en Accival; José Mandriaga Lomelí en Probursa; Agustín F. Legorreta en Inverlat. Para 1987, mientras que el sector público reducía su tamaño con déficit en el gasto y la recaudación, el sector privado oligopólico mostraba una lógica completamente contraria pues:

(...) se contaba en el país con 82 grupos que declaraban ventas superiores a los 25 mil millones de pesos anuales y que reunían conjuntamente a un total aproximado de mil 200 empresas de diversos tamaños. De ellos, siete grupos (Alfa, General Motors, Vitro, Teléfonos de México, SIDERMEX, Visa, y Desc) declaraban ventas anuales por más de 1 billón de pesos, mientras que siete o más (Peñoles, CYDSA, Cementos Mexicanos, Bimbo,

²⁸⁴ *Supra nota 25, p. 190.*

*Transportación Marítima Mexicana, Fertilizantes Mexicanos y CONDUMEX) las tuvieron por más de 500 mil millones de pesos en ese año.*²⁸⁵

4.2.3. El Pacto de Solidaridad Económica y el envalentonamiento empresarial.

La caída de la bolsa de valores y su carácter especulativo detonó el Pacto de Solidaridad Económica (PSE) entre los sectores público, obrero y patronal el 15 de diciembre de 1987, como un mecanismo de concertación tripartita o un compromiso económico entre sectores productivos –organizaciones corporativas, oligopólicas y centralizadas- que emuló a la Comisión Nacional Tripartita de 1971. El PSE otorgó mayor prioridad a la reducción de la inflación como medida para estabilizar la economía²⁸⁶ con prioridad en el equilibrio de las finanzas públicas y la apertura comercial, mientras que, demeritó la protección comercial de los sectores estratégicos, pues debía, oficialmente, modernizarse y prepararse para enfrentar la competencia externa; además incluyó la reducción del salario real, el congelamiento de precios del sector agropecuario, fijación del tipo de cambio y de las tasas de interés así como del control del crédito. Por su parte, la representación empresarial –como CCE, Coparmex, AMIS, Casas de Bolsa, Visa, Alfa, Desc, Vitro, etc.– prometió controlar el aumento en precios de productos de canasta básica.

Los resultados del PSE mostraron una disminución de la inflación de 400% en diciembre de 1987 a 25% en 1988.²⁸⁷ También se detuvo la fuga de divisas, pero no se controló el aumento de energéticos, tarifas eléctricas, ferrocarriles, teléfonos, fertilizantes, etc. Por ello, en marzo de 1988, el presidente Miguel de la

²⁸⁵ *Ibidem*, p. 40.

²⁸⁶ En diciembre de 1987, aumentaron los precios al consumidor en 159.7%. Véase: *Supra nota* 76. p. 148.

²⁸⁷ *Supra nota* 76, p. 158.

Madrid dijo, muy en sintonía con políticos neoliberales como Margaret Thatcher y Ronald Reagan, que la rectoría estatal no puede ser en un Estado estructuralmente deficitario, populista y con irresponsabilidad financiera a través de malos manejos de las paraestatales. Además, aseguró que una clase empresarial moderna no requiere de proteccionismo arancelario, ya que ello conduce a la ineficiencia y ganancias oligopólicas contrarias a una economía diversificada.²⁸⁸ Por eso, con el respaldo de las instituciones financieras internacionales se planteó la idea de reestructurar y retraer la presencia del Estado en la economía, pues el neoliberalismo aseguraba que el Estado debía dejar la actividad productiva en manos de la iniciativa privada y al libre juego de las fuerzas del mercado: se debía “adelgazar” al Estado.

Las palabras del presidente intentaron dejar en claro el lugar que cada uno de los actores en cuestión debía ocupar en relación al proceso productivo, pero de una forma más conciliadora, tratando de no herir sensibilidades. De este modo, los empresarios comenzaron a asumir una actitud más colaboracionista y menos agresiva, pero sin dejar de cuestionar el papel del Estado en la economía.

Dentro del Foro Empresarial Iberoamericano, en marzo de 1987, en relación a la defensa de la iniciativa privada y el libre mercado, Juan Sánchez Navarro dijo que el Estado de bienestar y populista, aumentó la economía del gobierno, mientras menguó a la sociedad; Manuel J. Clouthier vio una especie de resentimiento de parte del pueblo de México contra los empresarios que tratan con el poder político que oprime a las mayorías –¿acaso se refería a personajes como Claudio X. González, quien fue presidente del CCE entre 1985-1986, presidente de Kimberly Clark México, Consejero de Administración de Operadora de Bolsa y asesor de la presidencia en asuntos económicos en 1988?–; y Rogelio Sada Zambrano aclaró que ya era tiempo “(...) *de que se termine con el sistema de partido político único*

²⁸⁸ *Supra nota 117*, p. 78.

que muchos inversionistas apoyan.”²⁸⁹ En la Revista Expansión, el 27 de Mayo de 1987, Juan Sánchez Navarro escribió:

*Definitivamente no creo que los empresarios deban gobernar el país (...) La función del empresariado debe ser o es la de crear fuentes de trabajo, empresas en su conjunto, desarrollar la economía, obtener utilidades y darle sentido social a la empresa. Esta función es totalmente distinta a la del gobierno, que es la de buscar el bien común y, naturalmente, la dirección de todas las actividades ligadas con la vida pública nacional. El empresario debe manejar bien su empresa, el político debe dirigir bien el Estado.*²⁹⁰

²⁸⁹ *Supra nota 108*, p. 42.

²⁹⁰ *Ibidem*, p. 183.

CONCLUSIONES.

1. La presente investigación en torno a los empresarios mexicanos concluyó, a partir de una detallada revisión sobre las obras ya realizadas, que el estado de desarrollo, o estado de la cuestión de nuestro problema de estudio, fue influenciada por paradigmas teóricos que han girado en torno a dos fenómenos sociales sumamente complejos, interrelacionados y disimiles en algunos casos: el capitalismo y el Estado.

El capitalismo, al tener un alcance mundial, ha influido en el devenir de las naciones y su sociedad como un fenómeno económico que intensificó los ritmos, las formas y el alcance de la producción de mercancías, por lo que, su establecimiento implicó la ruptura, no total, con los modos anteriores de producción, ocasionando transformaciones sociales, económicas, políticas y culturales a un ritmo vertiginoso que la humanidad no había conocido. Por su parte, el Estado se consolidó como el fenómeno político de estudio más importante desde mediados del siglo XIX, –aunque en muchas ocasiones se confundió su estudio con el de los asuntos gubernamentales– como una continuidad, un espacio y un actor en lucha por el poder con otros Estados y consigo mismo.

La magnitud de este fenómeno político y económico provocó que, desde dos grandes paradigmas, fuesen explicados sus sistemas y/o funcionamientos, y con ello el de los elementos que los conforman. Nos referimos al paradigma liberal y el paradigma marxista, de los cuales se desprendieron los modelos teóricos del desarrollismo económico y cuyos principales eslabones han sido la teoría de la dependencia, la modernización y la globalización, respectivamente. Estos modelos teóricos intentaron encontrar explicación al desarrollo económico dentro del sistema capitalista y en relación al poder político del Estado e influyeron, posteriormente, en el desarrollo de los estudios y enfoques de muchos autores sobre empresarios, empresas, gobierno, economía y sociedad en México.

El marxismo debe su elaboración a Karl Marx y Friedrich Engels, cuya base teórica se sustentó en lo que ellos denominaron materialismo como una versión opuesta al idealismo de Friedrich Hegel, considerado un instrumento especulativo de la burguesía. El materialismo contó con dos aspectos: uno dialéctico y otro histórico. El primero buscaba formular leyes generales del mundo, el pensamiento y la actividad humana que, en sí misma, es continente de oposiciones y diversidad de pensamientos, por lo que, la realidad, a decir de ellos, no podía ser reducida al ser y su pensamiento. El segundo aspecto, el histórico, determinaba que la realidad social determinaría la conciencia de la persona, es decir, lo histórico se verá condicionado por las contradicciones entre los modos de producción (feudal, asiático, etc.) y las relaciones de producción. Estas contradicciones constituirán la lucha de clases, mismas que serán el motor de la historia.

Bajo este paradigma se elaboró una teoría del valor, en base a un análisis del modo de producción capitalista, siendo el valor la expresión de la cantidad de trabajo contenido en cada mercancía. La plusvalía consiste en la diferencia existente entre el valor que crea el trabajador durante su tiempo de trabajo y el salario que recibe a cambio, es decir, como forma monetaria de la parte de producción realizada por el obrero de la que se apropia sin compensación el propietario de los medios de producción, por lo que, en resumen, la plusvalía es expresión del grado de explotación del trabajador ya que la acumulación de capital es una forma de dominación. La única alternativa desde el marxismo para el fin de estas relaciones de producción es la revolución socialista, que dé paso a la dictadura del proletariado y éste, a su vez, al comunismo como un último modo de producción contra la burguesía y el Estado burgués, quienes han controlado los medios de producción. De modo que Marx otorgaba con ello un papel emancipador de la humanidad al proletariado.

El paradigma liberal, por su parte, fue dividido en dos doctrinas: una política y la otra económica. La primera reconoció la existencia del Estado pero postuló que la autoridad del mismo no podía, ni debía ser absoluta, puesto que, los ciudadanos

conservan una parte de libertad que el Estado debía de respetar y garantizar. De este hecho, el liberalismo dio a luz a la teoría de la división de poderes como un remedio al abuso y concentración del poder en un solo ente o persona. En el aspecto económico, esta doctrina defendió la libre empresa o *laissez-faire, laissez-passer*, por lo que, se opuso a todo tipo de dirigismo o intervención del Estado en la economía y en las relaciones que de ellas surgen, entre ciudadanos y naciones, pues “la mano invisible” del mercado haría que cada agente económico, al buscar su propio interés, favorezca al interés general y la libertad de los ciudadanos.

De estos dos paradigmas se desprendieron, ya entrados en pleno siglo XX, otras tres explicaciones de ámbito desarrollista que buscaban entender: las condiciones sociales dentro de un país, las necesidades de la población, y su acceso a servicios generales: como la vivienda, la educación, la salud, la distribución de la riqueza, su grado de concentración, entre otros aspectos.

El modelo teórico de la dependencia, vinculado al paradigma marxista, se sustentó en el modelo keynesiano o Estado planificador, estableciendo que para generar condiciones de desarrollo y crecimiento en un país era necesario controlar las políticas monetarias y fiscales con un papel estatal más activo en la economía, dar mayores ventajas al capital nacional sobre el internacional, mantener planes de desarrollo nacional, generar un mercado interno demandante sobre la base de la protección a la industrialización nacional para que sustituya importaciones así como la garantía de un sueldo así como prestaciones sociales hacia los trabajadores.

La teoría de la dependencia se nutrió en sus análisis de temas como la lucha de clases, la lucha contra el colonialismo –militar, económico, cultural, etc.- y el colaboracionismo oligárquico, las relaciones centro-periferia y sus grados de autonomía, y de la complejidad del subdesarrollo en medio del éxito exportador o desarrollo económico basado en el proteccionismo a las industrias, lo cual no conllevaba, necesariamente, ni el dinamismo económico, ni la igualdad de condiciones para la sociedad en economías subdesarrolladas.

Por su parte, la teoría de la modernización, ligada al paradigma liberal, argumentaba que el desarrollo económico no podía ser automático y vertical, como por ejemplo una revolución, sino que éste es progresivo y está sujeto a etapas irreversibles que buscan homogeneizar las condiciones para la convergencia más equitativa de las naciones, así como, una consecuente prosperidad económica y estabilidad política. Si una nación decidía transformar sus estructuras estaría en la senda de la modernidad. La teoría de la modernización, más que hablar de contradicciones como en el paradigma teórico marxista, se centra en las dicotomías entre lo tradicional y lo moderno, el desarrollo y el subdesarrollo, oriente y occidente, norte próspero y sur pobre, primer, segundo y tercer mundo.

Finalmente, la teoría de la globalización puntualizó sobre la mayor convergencia de los mercados y las transacciones económico-financieras dentro de un contexto de mayores medios de comunicación a nivel global. Esta teoría se desarrolló considerando los cambios económicos mundiales que ocurrieron en las últimas décadas del siglo XX, principalmente en dos aspectos: económico y político.

El ajuste económico implicó la privatización de las empresas estatales, así como el repliegue o des-extensión del Estado de muchas zonas económicas y sociales, la reducción del aparato burocrático en favor del libre mercado y la iniciativa privada. Más que hacer referencia a necesidades propias de la nación, se justificó tal proceso desde el punto de vista de la globalización, es decir, como una continuidad o etapa más del sistema capitalista con nuevas y viejas formas de funcionamiento del comercio y la producción de los países pero manteniendo vínculos mundiales, nacionales, regionales y locales.

En tanto, el ajuste político tomó por bandera el discurso de la democracia electoral contra toda forma autoritaria y absoluta de participación y representación política de los ciudadanos o sin ellos, desechando todo aquello que tuviera relación con el antiguo régimen y sus beneficios. La competencia política tenía que permitir la llegada de más partidos, organizaciones y/o grupos políticos contra todo monopolio del poder.

2. Con lo anteriormente expuesto, los estudios o investigaciones acerca de los empresarios tuvieron que trabajar, en algunos casos rechazando o reafirmando postulados de los paradigmas y modelos.

En ese sentido, uno de los estudios más frecuentes fue el de las formas de organización, representación, integración, intervención, administración y relación interna y externa de los empresarios en organizaciones patronales y cámaras empresariales, por lo que, hay mucha información sobre las reuniones, proyectos, discursos, alianzas, los cambios en sus dirigencias y sus líderes más sobresalientes. En este enfoque se enfatizó la fuerza de las organizaciones en relación a periodos económicos y políticos en el espacio regional y nacional, así como las causas y consecuencias en las modificaciones estatutarias de sus agrupaciones y en las leyes nacionales, en especial en modificaciones a la Ley de Cámaras.

De modo que han sido destacadas organizaciones como la Cámara Americana de Comercio (Camco), Confederación de Cámaras Industriales (Concamin), Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio (Concanaco), Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex), Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra), el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN) y el Consejo Coordinador Empresarial (CCE), mismas que han sido descritas desde el punto de vista productivo, gubernamental e ideológico.

De lo anterior se desprendió una sub-área de investigación, misma que dirigió su atención hacia las divisiones, diferencias y parecidos genealógicos de las familias empresariales, sus tradiciones y costumbres, es decir, la estructura social de éstos y sus variables socioculturales, así como a sus empresas locales o regionales, por lo que, sólo se encontró una delimitación geográfica de la producción de mercancías sin involucrarlas en la cuestión del papel de las mismas en el desarrollo capitalista y el Estado, y sí involucrándolas con las élites.

Otra área de estudio empresarial fue la que atendió el lugar de los empresarios dentro del sistema político, las condiciones políticas de la administración y las

instituciones, es decir, el impacto del empresario en la estructura de poder como fuerza y sujeto político que entra en acción política a través de sus organizaciones o líderes. Se trató de vincular a los empresarios con el poder político, la burocracia, los sindicatos, la sociedad, los partidos políticos y las modificaciones legales en alguno de estos espacios que tuviera relación con ellos.

Como corolario, nació una sub-área de investigación influida por el proceso de apertura de la república priista y de los malestares acaecidos por los ajustes económicos de los años setenta y ochenta: la participación, abstención y representación de las organizaciones patronales y los empresarios en las elecciones. De modo proliferaron estudios sobre la relación de éstas con los partidos políticos, sobre sus estrategias, sus tendencias y su crecimiento electoral.

Por último, el enfoque más concurrido fue el manejado por economistas, quienes han desarrollado sus investigaciones en relación a la macroeconomía, es decir, a las políticas fiscales, políticas monetarias y políticas de gasto público, así como al comercio interior como exterior, a las importaciones y exportaciones, y las industrias y comercios con mayor presencia en la balanza comercial.

Por ello, es frecuente encontrarse estudios sobre las devaluaciones, el tipo de cambio como herramienta de estabilización de precios, la capacidad de consumo de la población, las fugas de capitales, los pagos de la deuda externa, procesos inflacionarios, la inversión nacional y extranjera, el endeudamiento público y privado, las reservas internacionales, la variedad de la producción de bienes intermedios, de capital y de consumo en México, los vínculos entre las empresas nacionales y las extranjeras tanto en el interior como en el exterior; la influencia de las instituciones financieras internacionales; se tratan los auges y los declives económicos así como sus orígenes, sus consecuencias y sus efectos a largo plazo; atienden a las divisiones regionales en el aspecto productivo, su alcance geográfico y los efectos al aplicar de novedades tecnológicas de la época; también se analiza la expansión internacional de empresas mexicanas. Algo que es muy pertinente considerar, es que prácticamente todos estos estudios tienden a

subrayar el papel del mercado estadounidense y las modificaciones o alteraciones en el ritmo de su economía.

3. Con estos antecedentes, la presente investigación tuvo la finalidad de ahondar en este sujeto colectivo denominado de diversas maneras al no existir un consenso académico en la forma correcta o más apropiada para denominarlo. El más usual –más apropiado como concepto– ha sido el de burguesía, cuyo origen histórico hacía referencia a un habitante de un burgo o ciudad medieval. El concepto muchas veces fue utilizado, por diversos autores, no tomando en cuenta –en el peor de los casos– condiciones históricas específicas, espacios y actores, mismas que son las que permiten observar sus diferencias con los propios elementos que las conforman y con otras agrupaciones pues, específicamente, en el caso de México han coexistido formas de producción nutridas de pequeños productores, burócratas, militares, profesionistas, mineros, comerciantes, industriales, terratenientes, etcétera, quienes fueron conformando un grupo acomodado y cuya posición fue lograda mediante varias formas de concentración de capital.

Por ende, el concepto “empresario” perdió contenido, pues fue utilizado de forma intercambiable con el de “burguesía”, por ello tratamos de determinar que para una comprensión favorable del fenómeno empresarial se tiene que resaltar el espacio, las condiciones históricas de surgimiento, desenvolvimiento, cambio y continuidad de sujetos, individuales o colectivos dentro de ciertas peculiaridades. Así, logramos determinar que el concepto empresario busca incluir a las diferentes empresas (industriales, comerciales o de servicios) y su participación en y con el mercado (interno o externo), siendo que los conceptos empresario y burguesía tienen procesos de construcción variados que se dan en relación al Estado, gobierno, sociedad, mercado, así como a las coyunturas internacionales y nacionales, por lo que, pueden ser estudiados de forma abstracta siempre que no se pierda de vista las particularidades que le dieron forma.

Si no se atienden a las sugerencias anteriores se continuará manteniendo el vicio de esta miscelánea terminológica, presente entre diferentes investigadores, y que

implicó observar constantemente el uso indiscriminado de la palabra empresario, burguesía, sector privado, grupos económicos, grupos dominantes, facciones, fracciones, agencias empresariales, actores económicos, agentes económicos, élites, oligarquías, capitalistas, capitanes, etc.

Aunque no hubo consensos claros para el llamado concreto de este sujeto individual como colectivo, se lograron generalidades dentro de las cuales se alcanzó un acuerdo mucho más claro que, sin embargo, no terminaban por describirlos. De modo que la falta de rigor conceptual permitió caer en toda clase de adjetivaciones que no terminaban por explicar el fenómeno empresarial, por lo tanto, a los empresarios mexicanos se les consideró como reaccionarios, con una gran concentración de riquezas en un número reducido de familias e individuos, monopolistas; regionalistas, rentistas privilegiados, beneficiarios de las coyunturas, oscurantista, soberbios, temerosos de la ciencia y la democracia; quienes sólo se preocupan por la eficiencia técnica de sus empresas, la acumulación y el incremento de sus riquezas sin interesarse en irradiar modernidad a la sociedad; aquellos quienes tienen en la empresa y sus ganancias su alfa y omega.

Tratando de ser un poco más rigurosos, notamos que, en primer lugar, sus organizaciones públicas, las cámaras empresariales, mantuvieron una estructura cupular, oligárquica y hereditaria desde las cuales establecieron una sistemática presión al gobierno, omitiendo su participación directa en las elecciones. Intervinieron alejados de los partidos políticos de oposición o del propio PRI, no constituyeron organizaciones políticas propias, por lo que, perdieron responsabilidad política y social, ya que, de ello no dependía su arribo a las instituciones gubernamentales donde participaban en la formulación de políticas públicas y políticas económicas. Se limitaron a los cierres patronales, a la fuga de capitales, a la desinversión y a elaborar en ciertos momentos un discurso anti-gobiernista como herramienta de chantaje más que de posicionamientos políticos claros y que sólo incitaba el malestar de los sectores medios para la supuesta modificación de las relaciones políticas y económicas.

*El empresario concentra riqueza, el control de mercados y del proceso económico, y mediante formas de especulación monetaria, dominio sobre la economía para impedir la participación de otros, para cerrar alternativas, para ahogar competencia, para evitar que existan medios financieros que alienten nuevas actividades.*²⁹¹

Fue su carácter subsidiario del gobierno lo que les impidió desarticular redes de corrupción, clientelismo y autoritarismo, sólo estuvieron convencidos de aislar nuevas formas de representación que afectasen sus intereses, modificasen la organización productiva o discrepasen de la política oficial que los benefició. No obstante, aprovecharon cualquier oportunidad para presentarse como víctimas y no victimarios de la corrupción y la ineficiencia del gobierno, misma que, a decir de ellos, les impidió su sano y armónico desarrollo aunque, en los hechos, vivían de las demandas continuas y la insatisfacción de los incentivos recibidos.

En este escenario, resulta ingenuo pensar que los empresarios, por sí mismos, llegarían a tomar las riendas del gobierno, mucho menos del Estado, pues las organizaciones empresariales, además, se mantuvieron diferenciadas por su producción, inversión, región, relación con el gobierno y con los trabajadores, etc. Siendo que sus diferencias fueron límite para su acción coordinada o para la creación de una organización integral que esté más allá del sólo hecho de incrementar sus ganancias y que los convirtiera en liderazgos de la nación. Por lo tanto, su movilización de forma homogénea no era posible, dado que, su crecimiento económico dependió de las desigualdades productivas y sociales, y sus pocas alianzas fueron en función de malestares y no de objetivos de clase o grupo.

Visto en retrospectiva, la Concamin, la Concanaco, la Coparmex o la Canacintra (con la integración posterior a este escenario del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios y el Consejo Coordinador Empresarial) fueron hijos de la crisis, externa o interna, unos de la crisis revolucionaria y de la Primera Guerra Mundial,

²⁹¹ Manuel Villa Aguilera, *La institución presidencial: El poder de las instituciones y los espacios de la democracia*, México, UNAM, Coordinación de Humanidades, M. A. Porrúa, 1987, p. 126.

otros de la crisis por la Gran Depresión y otros más de la crisis de la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo fueron adoptados por el gobierno a través de sus paraestatales, las exenciones fiscales, el proteccionismo, una moneda devaluada, la construcción de infraestructura, la creación de un marco normativo exclusivo para su crecimiento, etc. Por eso ser hostil a la competencia externa formó, ya entrados en el proteccionismo de la posguerra, parte en sus discursos, si está afectaba la alta rentabilidad de sus empresas, aunque siempre fueron bien acogidas las inversiones externas en sus industrias. Como sugiere Carlos Arriola, la modernización mexicana también generó tendencias conservadoras.

Por su parte, el gobierno podía a través de las cámaras empresariales enlazarse, consultar y consensar con los empresarios y contener el regionalismo separatista de algunos logrando minimizar los antagonismos, aunque encubriendo ineficiencias y carencias de las empresas y los empresarios, quienes podían mantener altas ganancias con mercancías de baja calidad, sobre todo de bienes de consumo, que les permitieron aumentar sus importaciones y exportaciones. En estos casos, tanto en producción, exportación e importación, se mostró la estrechez de la producción monopólica y el poco gasto privado, como público, en investigación e innovación científica.

La incoherencia más grande fue que, públicamente, no reconocieron la dependencia y la ayuda que el Estado, a través de su régimen y gobierno, les brindó al grado de volverse éste un ente imprescindible en su desarrollo. El Estado los colocó en una incubadora privilegiada de subsidiariedad, de protección y de inversiones públicas de las cuales obtenían recursos para el levantamiento de sus industrias y comercios sin arriesgar ellos desde el inicio. Los empresarios mexicanos no han reconocido al que fuera su fuente de apoyo, pues para ellos esta entidad “monstruosa” llamada Estado, debía ser controlada para imposibilitar que absorbiese completamente la iniciativa y libertad individual.

Este carácter subsidiario, que les benefició en el mercado interno como con el externo, no les permitió alcanzar un rango internacional en relación a otros países

industriales más avanzados y de los cuales también dependieron para obtener divisas y tecnología. Por ende, no puede decirse que constituyeron la clase dominante de la sociedad ni el factor más dinámico de la economía. No fueron esa clase emprendedora, vigorosa, creadora de un capitalismo novedoso que diese paso a un orden político más equilibrado y con cambios sociales más contundentes. Por el contrario han sido un fracaso en el sentido de que no se erigieron en la clase dominante de la sociedad, en todo caso, realmente han sido una clase privilegiada, acaudalada, suntuosa y subsidiaria que, por más que lo intentó, no se puede identificar con cualidades de talento, esfuerzo personal y orden, sino con el lujo, la abundancia y del dispendio en un mercado cautivo que eliminó competencia, para que pudieran mantener, cualitativa como cuantitativamente, una estrecha producción de mercancías que no nos permitió defendernos, con mayor contundencia, de las oscilaciones cíclicas del exterior ni superar las deficiencias históricas de nuestro mercado interno.

En este sentido, las empresas en México mantuvieron un intercambio de mercancías muy limitado entre sí mismas y con otras naciones, por lo que, una apertura de mercado no era condición suficiente para la ampliación de destinos o de la producción misma. En tanto, al interior, se discriminaban capitales externos e internos no redituables, en favor de aquellos con gran capacidad importadora y exportadora, que beneficiasen a los aranceles y otras industrias monopólicas u oligopólicas, en diversas áreas.

Así, nuestra producción fue marginal en el sentido de la diversidad de mercancías; nuestros empresarios caracterizados por la insuficiencia de capitales, técnicas y tecnologías novedosas, investigaciones revolucionarias y mercados estables. Fue más provechosa la especulación con los precios a las importaciones pues, al no ser ellos los creadores de las mercancías, obtenían mayores ganancias especulando con los precios en detrimento del consumidor en el mercado interno.

Este fue uno de los modos cómo podían hacer de grandes fortunas sin perder su atraso tecnológico, que al mismo tiempo marginó a la sociedad, y les permitía la

conservación de dominios regionales y/o productivos, ya que la supuesta modernización y adaptación debía darse en el mercado y no en la sociedad.

En este sentido, habrá que sentenciar que los avances tecnológicos externos que arribaron a nuestro país no fueron garantía de avances sociales vistos en prácticas concretas, pues el contacto con las novedades externas no nos hizo partícipes del contexto, los valores y las tradiciones del país de origen de la mercancía, no nos volvió parte de su dinámica tecnológica ni de sus métodos de producción ni mucho menos de sus tradiciones políticas y sociales.

Ante este panorama, las inversiones extranjeras que pudieron llegar al país vinieron a ser aprovechadas por los empresarios nacionales como un cobijo seguro –al igual que el gobierno- que las revitalizó al no poder modernizarse por sí misma. La inversión extranjera les permitió obtener maquinaria más moderna, nuevos energéticos y conocimientos, acceso a créditos externos y a los mercados de origen de la inversión, mientras que permitió a la inversión extranjera mantener cierto grado de inmunidad en el territorio, pues su carácter exógeno les permitía mantener vínculos más estrechos con su país de origen.

La inversión extranjera, con la excepción de la Ciudad de México, se asentó preferentemente en zonas limítrofes como la frontera norte de México y las costas, por una cuestión económica –traslado de mercancías y reducción de precios– así como con fines políticos –puntos de enlace con naciones más desarrolladas–. Estas zonas limítrofes, por ende, cobraron mayor relevancia pues se convertían en aliados confiables de sus naciones, para el rápido traslado de tropas procedentes del exterior en caso de ser necesario. Así, las regiones limítrofes estuvieron más expuestas a los avances tecnológicos ocasionando un choque entre modernidad económica y el autoritarismo político –de la dictadura, de los poderes regionales, de los caudillos, etcétera–. Este encuentro se efectuó de formas variadas, algunas veces más pacíficas, otras más violentas, aunque prevaleció la prudencia para no afectar intereses regionales ni nacionales, ya que, la expectativa de mayor cantidad de dinero despertó la ambición y corrompió ciertos consensos sociales.

Otra característica fue que la inversión extranjera y nacional se desarrolló en un mercado interno que no pudo absorber su producción total, la cual incrementó, sobre todo, estimulada por la demanda externa –históricamente Europa y E.U.A.

Sin embargo, la colocación preferente de la producción nacional en el exterior nos ha dejado aún más vulnerables a los desequilibrios externos. Al conectarse estas fuerzas exógenas con el mercado interno se permitió, sobre todo durante la Segunda Guerra Mundial, el surgimiento de empresas –producto del oportunismo productivo pero no de la planeación y la innovación– lo que, sumado a nuestra situación geográfica en comparación a otros países, nos montamos como apéndices en el ritmo de crecimiento externo. Como resultante, sobrevivieron relaciones de metrópoli-periferia pues E.U.A., como el gran triunfador de la Primera y Segunda Guerra Mundial, requirió a México y América Latina para la colocación de sus mercancías; por su parte, México consiguió un mercado mucho más dinámico que absorbió su producción y lo dotó de ciertos bienes de capital como intermedios.

En resumen, México se volvió una extensión del capitalismo estadounidense aunque, como lo demostró la Gran Depresión y el bloqueo comercial por la expropiación petrolera, se trata de un capitalismo mucho más plural y diversificado que, incluso, pugna entre sí mismo dentro y fuera de sus territorio. En este sentido, el ejemplo de la industria petrolera es sustancial. Ésta vivió dos épocas del desarrollo económico nacional, una de ellas como industria aislada de otras industrias al interior y enfocada a satisfacer a los países industriales más desarrollados, pues su inversión, insumos y consumo eran externos, con lo cual se privaba a las empresas con capitales nacionales en su participación. Se vinculaba al gobierno sólo vía impuestos y con los obreros únicamente a través de los salarios. Tras la expropiación de 1938, ante la insuficiente demanda interna y la inexperiencia gubernamental en el manejo de industrias con vínculos internacionales, se mantuvo el destino preferente de energéticos al exterior pero dejando de ser un simple enclave externo, pues se ligó a esta industria, algunos años después, con otras.

Esta situación nos mostró el expansionismo estadounidense en sus dos facetas: una violenta, agresiva, impositiva y otra pacífica y cordial. También nos mostró que la adquisición de empresas extranjeras por la autoridad gubernamental no sería una práctica frecuente, esto para privilegiar relaciones de cordialidad con los países del origen de la inversión, así como, con otras industrias, no sólo por una mera cuestión económica, sino también por una razón de soberanía y de mantenimiento de una empresa que implicó empleos, divisas, importaciones, infraestructura, energía, independencia, poder y mercado.

4. Con estos actores, grupos y prácticas sociales como económicas se tuvo que dar forma al Estado mexicano, al sistema político, al régimen, al gobierno y a las instituciones. El Estado, es decir el orden político, de dominación y fuerza, como una totalidad orgánica conformado por elementos económicos, sociales, políticos, ideológicos y militares, a través de su régimen político y éste basado primordialmente en la figura del poder ejecutivo federal, promovió la vida económica mediante políticas fiscales, monetarias y de gasto público, por lo que, el Estado no fue una simple herramienta de dirección de la sociedad en favor de la burguesía, pero tampoco, este poder económico quedó supeditado totalmente al Estado. En otras palabras, el desarrollo nacional no se abandonó al libre juego de las fuerzas del mercado ni mucho menos a la arbitrariedad del poder estatal.

En consecuencia, estos grados de autonomía entre lo político y lo económico fueron logrados en esta investigación, subrayando las relaciones de poder dentro del sistema político, mismas que hacen se referencia a los procesos de formación de élites y de gobierno, al intercambio operativo en el marco del régimen institucional, es decir, de aquel que *“(...) alude a instituciones históricas de la nación y a las relaciones de poder, gestadas en el seno mismo de la sociedad civil, que no sólo dan lugar a la alternancia de gobiernos, sino también de formas de participación(...)”*²⁹²

²⁹² *Ibidem*, p. 14.

Es decir, se consideraron estas relaciones sociales de poder como un constante proceso de negociación y búsqueda de consensos entre las distintas partes que lo van conformando, cada una con diferentes grados de autonomía y dependencia. Por lo tanto, el poder económico de la burguesía no le permite ser participe, en automático, del poder político del Estado, de sus iniciativas e instituciones ya que no están sincronizados mecánicamente. El Estado se desarrolló de acuerdo a procesos, contextos y actores específicos, por lo que:

*(...) es producto de la cohesión y la organicidad del esfuerzo colectivo y, a la vez, un medio de preservarlas y acrecentarlas. Es el resultado de los grandes acuerdos nacionales que dan rumbo y sentido a la acción colectiva (...). El Estado es fundamental para la cohesión y dinamismo de sociedad y mercado, para evitar que las fuerzas centrífugas de cada uno se impongan a las centrípetas.*²⁹³

La gestación, desarrollo y maduración del Estado –de cuya forma intervencionista y con mayor organicidad se originó al finalizar la Segunda Guerra Mundial– produjo, reguló, y planeó el proceso económico, mientras que, al unísono, permitió la colaboración entre las clases, grupos y actores al quitarles parte de su poder integrándolos a su estructura de poder.

En consecuencia, frente a este sujeto colectivo, como un embrollo social que tiene una o varias lógicas, se hace alusión al desarrollo económico nacional, a las formas de intervención, los apoyos, las estrategias, las posiciones y reacciones respecto al impacto y alcance de las decisiones político-económicas dentro de tiempos estelares de cordialidad, transición y conflicto entre los elementos mismos que constituyen y contienen al Estado.

5. En la cordialidad los mecanismos de acumulación y concentración del capital se desarrollaron de forma apacible, pues hay colaboración con el poder político, participación de las organizaciones empresariales en la esfera pública –

²⁹³ Manuel Villa Aguilera, *Los años furiosos, 1994-1995: la reforma del Estado y el futuro de México*, México, FLACSO, M. A. Porrúa, 1996, pp. 10, 21.

algunas ocasiones mediante su influencia en la designación de funcionarios— lo que implicaba pactos, tratados, planes, programas y acuerdos con el régimen permitiendo la participación estatal y privada —nacional y extranjera— en la economía. Así, el término dependencia se ve sustituido por el de subsidiariedad empresarial, donde el proteccionismo estatal significaba promoción de la economía —mediante las instituciones, las políticas fiscales, monetarias y de gasto público— y no intervencionismo o dictadura económica. Los momentos estelares de la cordialidad pudieron observarse nítidamente en el momento de pleno Estado interventor (los gobiernos de Manuel Ávila Camacho, Miguel Alemán, Adolfo Ruiz Cortines, Gustavo Díaz Ordaz) y de pleno Estado neoliberal (Carlos Salinas de Gortari).

El Estado interventor adquirió capacidades de regulación, control selectivo y participación directa en el mercado a través de la provisión de bienes, la fijación de salarios, control de precios, barreras arancelarias proteccionistas y la paridad del peso respecto al dólar. Sin embargo, el Estado nunca asumió la figura del mercado mismo, es decir, no lo absorbió o incluyó, sino que también le permitió tener su propio ritmo y autonomía, por lo que, nunca hubo una época totalitaria sino una autoridad política con plenitud y visibilidad orgánica para interrelacionarse con el mercado.

Como suma de experiencias internas y externas, el Estado interventor tuvo la capacidad suficiente para gestionar, dirigir, regir e intervenir estratégicamente, favoreciendo una serie de transformaciones económicas, políticas y sociales, y corrigiendo desequilibrios del aparato productivo para potencializar el desarrollo nacional, el crecimiento económico y el nivel de vida de la población.

Por ejemplo, en cuanto a las guerras al exterior, éstas impactaron de tal forma que incrementaron la demanda de bienes de exportación, aumentaron la base monetaria, por la llegada de divisas, provocaron inflación interna y externa, y dieron mayor acceso a bienes de capital. No obstante, frente a los nuevos desafíos las instituciones se hallaban mejor preparadas para amortiguar estos choques externos portadores de complicaciones y ventajas que se expresaron

tanto en la Conferencia de Chapultepec bajo la discusión entre el libre comercio o proteccionismo, así como, en la creación del Comité México-Norteamericano de Hombres de Negocios, dentro de las relaciones bilaterales oligopólicas y/o monopólicas en un mundo polarizado por la guerra fría.

Al interior, por su parte, el auge industrial y el proteccionismo, como estrategias de crecimiento económico –no de un mercado cerrado sino de un mercado selectivo–, fueron producto de múltiples acciones que buscaron disminuir los daños colaterales de una fluctuación externa que inutilizará industrias y propiciará el desempleo, a esta etapa se le ha denominado desarrollo estabilizador y que terminó en lo que se ha denominado “milagro mexicano”. Entre las medidas estatales se incluyeron exenciones fiscales para promover industrias y proteger a las ya establecidas, la reducción del I.S.R., gasto público dirigido a zonas económicas o industrias más activas y rentables, empresas públicas que favorecieron el mercado interno vía control de precios, la devaluación del peso – que en retrospectiva y en perspectiva debe de considerarse como una política sistemática- acompañada de estímulos a la economía, entre otras más. El desarrollo económico tuvo por prioridad el ahorro interno y no el uso excesivo de los créditos externos, esto en razón de su agresividad con la nación y por su carencia, sin embargo, la lección no duró mucho tiempo pues, a la postre, fueron utilizados producto de la pobre fiscalización.

En el Estado neoliberal, cuya dinámica fue diametralmente opuesta a la del Estado interventor, también gozó de buenas relaciones con los empresarios, en algunos casos por conveniencia en la adquisición de paraestatales y en otros por el desgaste e insuficiente capacidad de las empresas para continuar en funciones. Tras 40 años de proceso modernizador, bajo el discurso de que un gobierno eficiente no puede ser excesivamente propietario. El objetivo fue resumido en el eslogan de una economía social de mercado, donde la actividad del Estado no afectase al mercado nacional y su pronta integración al libre comercio abandonando el proyecto de un mercado de asociaciones productivas por otro de

corporaciones y filiales, favoreciendo la inversión externa, las exportaciones y los servicios.

De este modo, Estado sólo buscó procurar la promoción y la activación de particulares o de sociedades sin tener el mando sobre los actores económicos que arribaban a nuestro territorio, pues ello iría en detrimento de las inversiones – sobre todo extranjeras- que venían a aprovechar los recursos naturales que, por diversas insuficiencias, los nacionales no podían aprovechar.

Al no tener el mando sólo se reservó el cuidado de los bienes, negocios o intereses que le son ajenos, en favor de aquel a quien pertenecen. En consecuencia, mantuvo una política fiscal basada en bajos impuestos, sobre todo en los aranceles al comercio exterior, pero con un aumento de las tarifas al interior. Lo que se buscó fue dar certidumbre a las inversiones y a la propiedad, sobre todo extranjeras, para que estimularan una industrialización basada en un marco jurídico sin un andamiaje institucional sólido que permite la concentración de capital.

La poca potencialidad estatal para conducir el desarrollo económico a través de propios recursos volvió de los créditos externos una necesidad que reemplazó el pago de impuestos directos, no así de los indirectos. La constante negociación de la deuda se transformó en una obligación y necesidad, ya no en una estrategia contra la intervención extranjera. De modo que el gobierno, en esta tesitura, tiene pocas herramientas para invertir en infraestructura o resolver los problemas de los trabajadores con los empresarios ante una demanda externa incesante de bienes mexicanos por el aperturismo, la modernización burocrática, de líderes sin grandes bases sociales y con mucho poder económico, así como, de una oposición política que no termina por convertirse en un reemplazo efectivo del viejo régimen.

6. Mientras tanto, en los años de transición hay sucesos que no necesariamente afectan directamente, pero que provocan cuestionamientos, acusaciones y hasta oportunismo mediático de los empresarios. La transición

como el segundo de estos momentos estelares entre empresarios y Estado se caracterizó como una etapa inconsistente en relación a la aparición del Estado interventor y neoliberal o, en otros términos, amorfa; pues todavía mantenía remanentes de su anterior condición, por lo que, sólo se logran apreciar algunos de sus elementos y características futuras más sobresalientes.

En este punto convergen los gobiernos de Plutarco Elías Calles y Miguel de la Madrid. El primero trató de contener el sistema rural, regional, oligárquico, elitista porfiriano de repartición del poder, con otro más incluyente hacia las organizaciones cupulares, corporativas y nacionales de campesinos, obreros, burócratas y militares como un primer intento por centralizar el poder; el segundo enfrentó el desgate de la organización cupular (de obreros, campesinos, burócratas, etc.) descentralizando en favor de líderes tecnocráticos de corte elitista sin grandes bases sociales internas pero con estrechos vínculos al exterior, y de nuevos grupos sociales producto de la urbanización, la industrialización y la masificación de la educación con gran capacidad de manifestación de malestares pero con mínima capacidad articuladora de sí mismos y de otros grupos sociales, en ambos casos, estos dos grupos, no tenían relación con el corporativismo de principios de los años 40.

En el caso más preciso de la etapa de Plutarco Elías Calles, el Estado quedó como responsable de la dirección, estabilidad y crecimiento del desarrollo económico con el fin de recuperar el ritmo económico perdido tras la revolución, industrializar, a minorar las desigualdades sociales y atender sectores marginados del desarrollo. Para ello, dispuso de consensos sociales más plurales que rebasaban a los tradicionales ejes de dominio establecidos desde la colonial y mantenidos aun después del porfiriato.

El Estado como autoridad política, desde el régimen, asumió labores que lo colocaron en el terreno de la planeación y la ejecución directa de distintas obras, mismas que otros actores no tuvieron la capacidad o simplemente no quisieron conducir. Tras esto, fueron desarrollándose habilidades, estrategias o tácticas

para el reconocimiento, reducción y control de riesgos o incertidumbres que perturbasen a los proyectos económicos.

Es decir, que la autoridad política se fue asemejándose a una membrana o placenta que impediría una fricción violenta, en otras palabras, tenemos un mediador de conflictos que integrará a las esferas clásicas del liberalismo político y económico del siglo XIX (seguridad y legislación) capacidades económicas y sociales. La época no permitía que sólo mediante un marco jurídico se condujera a la sociedad bajo condiciones de certidumbre.

Pero no era fácil poder asumir nuevas responsabilidades en medio de tantas presiones internas como externas. Tan sólo lidiar con la presión del endeudamiento, la suspensión de pagos y el no reconocimiento de E.U.A. al gobierno mexicano –pero sí a nuestras mercancías– equivalía a inestabilidad, a límites en los créditos, a la intervención armada y al apoyo en favor al golpismo. Por ende, el Estado emanado de la revolución entendió muy pronto que el reconocimiento de la deuda externa y el manejo precavido de los créditos podía permitirles consolidar y centralizar el poder nacional al interior, aunque como lo hicimos notar, el pago de la deuda siempre fue mayor a las posibilidades reales de pago de México, con lo que se convirtió en un lastre que ningún gobierno –aún en nuestros días- a podido deshacerse.

Al interior del país, se hizo prioritaria la creación de una banca central (Banxico) y el establecimiento de una política monetaria que centralizara la emisión monetaria pero manteniendo, sistemáticamente, devaluado el tipo de cambio, ello como consecuencia del tipo de mercancías y su mercado de venta y no por un mero arrebató gubernamental. De hecho se requirió un entramado institucional bancario que cubriera las zonas más importantes del país y se interrelacionara con las bancas privadas, quienes aún no dejaban de desconfiar de la política monetaria. En ese sentido, se tuvo que alentar las inversiones mixtas y el recibimiento en los órganos monetarios, hacendarios y crediticios del gobierno a los empresarios.

Una de la gran debilidad del gobierno fueron sus ínfimos ingresos, por lo que, tras la destrucción ocasionada por la revolución, se puso en marcha una política de austeridad basada en el recorte de sueldos, de puestos de trabajo, de subsidios y de compras, todo esto de la mano de nuevas fuentes de recaudación para poder lograr un superávit fiscal. Dentro de esta lógica, era indispensable pacificar lo antes posible el país pues el gasto burocrático y militar ocupaban buena parte de los ingresos con lo que se limitaba el gasto en infraestructura para la reactivación económica y la reconstrucción.

La política fiscal de la época implementó un impuesto novedoso y progresista: el Impuesto sobre la Renta (I.S.R.) Este impuesto vino a diversificar los ingresos gubernamentales, debido a que, fue dirigido a las ganancias personales y las utilidades de los empresarios, dándole su pesos específico a las personas físicas y a las morales, para lograr la equidad fiscal, en relación a la capacidad real de pago de cada uno de los contribuyentes. La medida, como todas aquellas que incrementan las contribuciones, genero el clásico malestar de los empresarios (industriales, comerciales o de servicios), sin embargo, ni aun con la implementación de los derechos laborales en la CPEUM, se tuvo por meta agredir a la propiedad privada y su desarrollo, pues ésta se reconocía en la propia constitución política del país.

Los mayores ingresos permitieron enriquecer la política de fomento económico mediante el gasto público, ello a través del Banco Nacional de Crédito Agrícola, la Comisión Nacional de Irrigación y la Comisión Nacional de Caminos. Estas instancias estimularon la actividad agrícola repartiendo ejidos entre los campesinos desposeídos y modernizando las técnicas de cultivo, aumentando los rendimientos del campo, el comercio, la producción y las ventas, pues se generó infraestructura física que amplió las vías de comunicación en favor de las personas y de la producción. La infraestructura, delimitada a sectores y zonas estratégicas de la economía, dinamizó las industrias, por lo que, directa o indirectamente, implicó mayores empleos, salarios, consumo e impuestos.

Por su parte, Miguel de la Madrid se supo incapaz de ordenar al desastre dejado durante la etapa más radical del populismo encabezado por su antecesor José López Portillo y la nacionalización bancaria, por lo que, después de 1982, intentó recuperar la confianza de los banqueros indemnizándolos aunque éstos decidieron utilizar ese dinero en el mercado de valores y no en inversión productiva. Además de ello, el gobierno de Miguel de la Madrid apoyó a los empresarios que habían contratado créditos externos mediante el Ficorca garantizando, así el pago de su deuda al exterior con los acreedores internacionales y evitando que cayeran en banca rota.

Lo verdaderamente ilógico era que el mismo gobierno en turno tenía también serios problemas de gasto público, deuda pública externa y déficit, por lo que, se veía obligado a disminuir y disciplinar su gasto público, así como, privatizar paraestatales, lo cual fue sólo el preámbulo del Estado neoliberal que debía des-extendirse del mercado y la sociedad mientras que era adelgazado en el sector público. De modo que, al optar por el modelo neoliberal se dio paso a la apertura comercial, el incremento de inversión extranjera y la eliminación de las cuotas de importación que permitió inundar de productos externos nuestro mercado interno de organizaciones corporativas, oligopólicas y centralizadas.

7. En el conflicto, la mayor actividad económica del Estado generó malestar a los empresarios, sobre todo, con los procesos de nacionalización y/o expropiación de empresas, así como con las devaluaciones. Éstos, al sentirse afectados, cuestionan de la desarrollo dirigido por la autoridad política, critican al sistema administrativo y hasta se desentienden de su responsabilidad con los trabajadores. Los casos más analizados son: la revolución mexicana, el del gobierno de Lázaro Cárdenas y la expropiación petrolera, de Luis Echeverría Álvarez y los ajustes fiscales, y de José López Portillo por el crecimiento de las paraestatales y la nacionalización bancaria. El conflicto se desarrolló en un mundo que cambió vertiginosamente a consecuencia de la Gran Depresión de 1929, del ascenso del nazismo en Alemania, del fascismo en Italia y del imperialismo en Japón; de la Segunda Guerra mundial, la barbarie y la tortura al mundo; son los

años de las grandes huelgas, de los grandes sindicatos, de los movimientos campesinos; el mundo ve crecer con estrepito la influencia del socialismo representado por la U.R.S.S., mientras que, los Estados Unidos emergen como los grandes vencedores y líderes tanto militar, económica, política y culturalmente; serán los tiempos del boom petrolero en México y en los países árabes, así como, del arribo de las clases medias urbanas y los movimientos estudiantiles en los años setenta.

La Revolución Mexicana, cuyo impulso fue más agrícola que industrial, no detuvo el rumbo capitalista de la economía nacional, ni eliminó a los terratenientes, hacendados, latifundistas, industriales y comerciantes beneficiados durante el porfiriato. No obstante, la revolución permitió que el Estado naciente se hiciese de instrumentos económicos para la dirección, intervención y regulación en la economía como en la sociedad con la finalidad de aumentar el crecimiento y aminorar las desigualdades sociales.

El Estado emanado de la revolución obtuvo prerrogativas, espacios de dominación, mayores facultades en materia de propiedad, emisión de moneda y en las relaciones obrero-patronales, para aminorar los desequilibrios económicos externos como internos, y en este último rubro las presiones empresariales se incrementaron pues sólo vieron injerencia directa sobre sus negocios y ganancias. Lo que es cierto es que mientras perduró la lucha entre facciones revolucionarias se disminuyeron los medios de pago públicos y privados, por lo que la falta de pago dio paso a la incautación de empresas al ser éstas fuente primaria de ingresos, aunque la medida no fue de forma generalizada ni menos permanente pues ya para inicios de los años veinte se observó que la revolución dejó intactas muchas empresas y a sus propietarios dentro de un ciclo de concentración de capitales por la poca competencia que elevó la rentabilidad, la producción y las ganancias.

Con Lázaro Cárdenas, el Estado asumió plena rectoría al regir y liderar a la nación estableciendo, voluntaria u obligatoriamente, la cooperación entre las partes cuidando, instruyendo y administrando las medidas necesarias para el logro de

sus propias metas y la de los demás. El Estado cumplió eficazmente con actos de intermediación o intercesión entre el pueblo y la nación al ser la autoridad depositaria de los pactos sociales, por lo que uno de sus principios fue no favorecer a un solo grupo o persona, es decir que en el terreno de la representación se aceptaba la organización popular, regionalista, elitista, individual, sectorial y etc.

Las medidas para lograr un equilibrio social, económico y político fueron diversas e incluyeron tarifas selectivas en favor de mercancías exportables (bienes de consumo) pero también para aquellas que impulsaran a la infraestructura (bienes intermedios y de capital); por medio de Banxico se articuló a los bancos privados con el encaje legal; se devaluó en función del crecimiento industrial, de la recuperación de la producción, del empleo, de los salarios, de las utilidades e ingresos del gobierno y no de la contracción económica que sólo buscó cercenar cadenas productivas en detrimento de la sociedad misma (instituciones-trabajo-empresas) en los años ochentas. Lograrlo fue muy difícil, pues la Gran Depresión afectó a nuestra los precios, los planes de infraestructura, a la producción, a los impuestos, a las divisas, al empleo, a los salarios y a los créditos externos. Las fluctuaciones del mercado externo fueron acompañadas del conflicto petrolero, la presión beligerante de E.U.A. y de ciertos empresarios, como los neoloneses.

El momento de la rectoría estatal se edificó bajo el rechazo constatare a una lógica del bienestar, tolerancia y conciliación, donde se tuvo que dar paso bruscamente a la técnica, la industrialización y la centralización del poder; es el momento de la experiencia, de la prudencia, del carisma y de la previsión frente a tiempos oscuros e insensibles que azotaran al mundo moderno. He aquí que los tiempos del caudillo van expirando mientras que los del juez arriban, del juez que somete o convence a los ciudadanos de integrarse en una soberanía mediante la fuerza y/o el consenso a la ley. Por lo que, se aprecia un poder nacional distinguido por “(...) *su centralización, que se extiende bajo la forma de imposición de un orden de*

*dominio, y que ha dejado poco margen de expresión para los niveles regionales y locales de poder”.*²⁹⁴

Luis Echeverría y José López Portillo como la etapa estatal de populismo político con bases sociales desgastadas, incremento la deuda externa y abandonó el esquema del Estado interventor basado en austeridad del gasto público y ahorro interno, pues era menos difícil que aplicar una reforma fiscal que incrementase los ingresos públicos. El acceso a estos créditos fue posible gracias al abundante petróleo que se benefició al incrementar su producción, exploración y producción, lo cual aumentó la dependencia tecnológica y financiera del exterior de este sector. El aumento de masa monetaria y el tipo de cambio fijo que aumentó en el nivel de ingreso en el mercado mexicano actuó de forma inflacionaria desestabilizando los precios.

El mayor acceso a dinero externo se volvió la herramienta más efectiva para ejercer el poder, de modo que las relaciones sociales de poder entre los actores, como la presidencia y los empresarios, comenzaron a quebrar consensos sociales establecidos durante el Estado interventor y que el mismo proceso modernizador en México había desgastado. Por ejemplo, los empresarios regiomontanos retaron públicamente al poder político de la presidencia, algo que desde los años del cardenismo no se había presentado.

En este sentido, el Estado interventor tenía la obligación de apoyar a las empresas, sobre todo las de bienes básicos, durante el inicio de sus operaciones pero no durante todo su desarrollo. Peor aún, los funcionarios públicos comenzaron a hacerse empresarios y los empresarios en funcionarios públicos como si se trataran de espacios intercambiables que no requieren de experiencias previas y mucho menos conocimientos específicos. El Estado comenzó a volverse patrón, es decir, al comprar o rescatar empresas deficitarias con el fin de evitar el desempleo, este proceso aumentó con las políticas de mexicanización de empresas –como la Ley de Inversión Extranjera estableció que la inversión

²⁹⁴ Manuel Villa Aguilera (editor), *Poder y dominación. Perspectivas Antropológicas*, Caracas, Venezuela, URCHSALC, Colmex, 1986, p. 13.

extranjera debía ser no mayor al 49% por ciento del capital total de la industria exigiendo hacer efectivo el 51% de capital mexicano en todas las empresas— que nos llevó del proteccionismo a la sobreprotección y al engrosamiento gubernamental.

La política de desarrollo compartido, basado en la concertación entre sindicatos, gobierno y empresarios, fue insuficiente para resolver los límites del modelo de desarrollo estabilizador y las complicaciones del mercado externo. El acceso a mayores créditos externos y la falta de pago de México despertó la intromisión de organismos financieros internacionales, quienes condicionaron su apoyo sólo si México era capaz de disminuir su inflación no elevando salarios, reduciendo del gasto e inversión pública, liberalización el comercio y flexibilizando los aranceles, mientras que los empresarios nacionales presionaban con fuga de capitales y desinversión que llevaron a declarar la nacionalización bancaria.

8. De este modo, es como llegamos al final de esta investigación en la que hemos tratado de abordar el tema de empresarios y gobierno, capitalismo y Estado en México. A su vez, hemos hecho énfasis en tendencias, organizaciones, prácticas, grupos y jerarquías que han sobrevivido en tiempos y espacios diferenciados dándole forma al desarrollo económico pero también político y social de México.

En este sentido, al tratarse de fuerzas sociales latentes ha de dárseles atención y monitoreo continuo, pues es a partir de ellas que configura el desarrollo de la nación, del Estado-nación, del régimen, de la economía y de la sociedad dentro de universos de complejas relaciones entre, grupos, coyunturas, contextos, procesos —de larga o corta duración— e individuos donde cabe la posibilidad de dicotomías, aunque no en todos los casos debido a las variables existentes tales como su homogeneidad y la estabilidad, por lo tanto, hay que relacionar coherentemente a los elementos y no sólo enfrentarlos.

(...) la actividad política no sólo se realiza a partir de las instituciones del Estado, o de la autoridad establecida. Ni siquiera sus protagonistas más

*importantes son necesariamente los actores privilegiados o al menos reconocidos (el pueblo) por el sistema. También son actores políticos importantes quienes operan desde fuera, o en contra, de las instituciones estatales y la sociedad oficial (...) Que todo el sistema político institucional es relativo y limitado. Nace en un contexto histórico de condiciones materiales, sociales y culturales. Cambiará, o será destruido al modificarse tal contexto (...) la efectividad de las instituciones se verá continuamente socavada por conflictos y contradicciones internas y externas.*²⁹⁵

Finalmente, cabe señalar que este trabajo no pretende ser conclusivo pues tiene por objetivo continuar la investigación sobre los empresarios, el gobierno, la sociedad, el mercado y el Estado hasta nuestra época contemporánea. Sólo de esta forma, poniendo atención a las diferentes épocas, actores, espacios y comportamientos será posible vislumbrar de forma precisa pero también general el modelo de desarrollo económico, político y social planeado, conseguido y el esperado dándole su peso específico a cada uno de los elementos que lo componen y se encuentran envueltos en un génesis, desarrollo, auge, descomposición y declive.

De tal manera que, nos será posible entender los límites pero también los alcances de nuestro devenir en el mundo y en nuestro país, de nuestras ventajas pero también de nuestros rezagos, nos será posible proponer alternativas que modifique sustancialmente la vida de los habitantes de nuestra nación sin caer en tautologías o respuestas automáticas que pueden desviar y dañar la práctica de la investigación científico-social, misma que debe de orientar sobre los hechos a que investigar, clarificar los problemas y a pronosticar las tendencias futuras del fenómeno a investigar.

²⁹⁵ Guillermo de la Peña, "La antropología sociocultural y el estudio del poder", en Manuel Villa Aguilera (editor), *Poder y dominación. Perspectivas Antropológicas*, Caracas, Venezuela, URCHSALC, Colmex, 1986, p. 24.

Bibliografía.

Libros.

1. Anguiano, Arturo, *El Estado y la política obrera del cardenismo*, México, Ed. Era, 1976.
2. Basave Kunhardt, Jorge, *Un siglo de grupos empresariales en México*, México, UNAM, IIE, M. A. Porrúa, 2001.
3. Basave Kunhardt, Jorge (coord.), *Empresas mexicanas ante la globalización*, México, UNAM, IIE, DGPAPA, M. A. Porrúa, 2000.
4. Basave Kunhardt, Jorge, y Marcela Hernández Romo, *Los estudios de empresarios y empresas. Una perspectiva internacional*, México, UNAM, IIE, Plaza y Valdés, 2007.
5. Basáñez, Miguel, *La lucha por la hegemonía en México 1968-1990*, México, Siglo XXI, 1991.
6. Cárdenas, Enrique (coord.), *Historia económica de México*, Vol. III, México, FCE, 1992.
7. Cárdenas, Enrique (coord.), *Historia económica de México*, Vol. IV, México, FCE, 1994.
8. Cárdenas, Enrique (coord.), *Historia económica de México*, Vol. V, México, FCE, 1994.
9. Cárdenas, Enrique, José Antonio Ocampo y Rosemary Thorp (comp.), *Industrialización y Estado en América Latina. La leyenda negra de la posguerra*, México, FCE, 2003.
10. Cárdenas, Enrique, *La hacienda pública y la política económica 1929-1958*, México, FCE, Colmex y Fideicomiso Historia de las Américas, 2004.
11. Cárdenas, Enrique, *La política economía en México, 1950-1994*, México, FCE, Colmex y Fideicomiso Historia de las Américas, 1996.
12. Casar, María Amparo y Wilson Peres, *El Estado empresario en México: ¿agotamiento o renovación?*, México, Siglo XXI, 1988.
13. Concheiro Bórquez, Elvira, *El gran acuerdo. Gobierno y empresarios en la modernización salinista*, México, UNAM, Ed. Era, 1996.

14. Concheiro Bórquez, Elvira, Antonio Gutiérrez y Juan Manuel Fragosa, *El poder de la gran burguesía*, México, Ed. Cultura popular, 1979.
15. Córdova, Arnaldo, *La política de masas de cardenismo*, México, Ed. Era, 2006.
16. Cardoso, Fernando Henrique, y Enzo Faletto, *Dependencia y Desarrollo en América Latina. Ensayo de interpretación sociológica*, México, Siglo XXI, 1976.
17. Cordero, Salvador y Ricardo Tirado (coord.), *Clases dominantes y el Estado en México*, México, UNAM, 1984.
18. Cordero, Salvador, *Concentración industrial y poder económico en México*, México, Colmex, 1977.
19. Cerutti, Mario, *Burguesía y capitalismo en Monterrey (1850-1910)*, México, Claves Latinoamericanas, 1983.
20. De la Torre Villar, Ernesto, Moisés González Navarro y Stanley Ross, *Historia documental de México*, Tomo II, México, UNAM, 1984.
21. González Casanova, Pablo, Samuel León González e Ignacio Marván (coord.). *El obrero mexicano*, México, Siglo XXI, 1986.
22. Garrido, Celso (coord.), *Empresarios y Estado en América Latina: crisis y transformaciones*, México, CIDE, Fundación Friedrich Ebert, UNAM, UAM, 1988.
23. Hernández Rodríguez, Rogelio, *Empresarios, Banca y Estado: el conflicto durante el gobierno de José López Portillo, 1976-1982*, México, M. A. Porrúa, 1988.
24. Jacobo, Edmundo, Matilde Luna y Ricardo Tirado (comps.), *Empresarios de México: Aspectos históricos, económicos e ideológicos*, México, Universidad de Guadalajara, 1989.
25. Luna Ledesma, Matilde, *Los empresarios y el cambio político: México, 1970-1987*, México, Ed. Era, UNAM, IIS, 1992.
26. Medina Peña, Luis, *Hacia el nuevo Estado: México, 1920-1994*, México, FCE, 1995.

27. Puga, Cristina, *México: empresarios y poder*, México, FCPS, UNAM, M. A. Porrúa, 1993.
28. Puga, Cristina, *Los empresarios organizados y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, México, FCPS, M. A. Porrúa, 2004.
29. Puga, Cristina, y Ricardo Tirado (coord.), *Los empresarios mexicanos, ayer y hoy*, México, UNAM, UAM, Comecso, Ed. Caballito, 1992.
30. Pozas, Ricardo, y Matilde Luna, *Las empresas y los empresarios en el México contemporáneo*, México, Ed. Grijalbo, 1989.
31. Rivera Ríos, Miguel Ángel y Alejandro Toledo Patiño (coord.), *La economía mexicana después de la crisis del peso*, México, UAM, UNAM, DGAPA, 1998.
32. Rozo, Carlos A, *La política macroeconómica en México. Crítica del modelo de desarrollo*, México, Siglo XXI, 1998.
33. Solís, Leopoldo, *La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas*, México, Siglo XXI, 1993.
34. Valdés Ugalde, Francisco, *Autonomía y legitimidad: los empresarios, la política y el estado en México*, México, Editorial Siglo XIX, UNAM, 1997.
35. Villa Aguilera, Francisco Manuel (editor), *Poder y dominación. Perspectivas Antropológicas*, Venezuela, URCHSALC, Colmex, 1986.
36. Villa Aguilera, Francisco Manuel, *El archipiélago mexicano*, México, Cal y Arena, 1990.
37. Villa Aguilera, Francisco Manuel, *La institución presidencial: El poder de las instituciones y los espacios de la democracia*, México, UNAM, Coord. de Humanidades, M. A. Porrúa, 1987.
38. Villa Aguilera, Francisco Manuel, *Los años furiosos, 1994-1995: la reforma del Estado y el futuro de México*, México, FLACSO, M. A. Porrúa, 1996.
39. Villa Aguilera, Francisco Manuel, *¿A quién le interesa la democracia en México? Crisis del intervencionismo estatal y alternativas del pacto social*, México, Coord. de Humanidades UNAM, M. Á. Porrúa, 1988.
40. Zabludovsky, Gina, *México, Estado y empresarios*, México, UNAM, 1980.

Revistas.

1. Revista Mexicana de Sociología, año XLVIII, número 1, enero/marzo 1986, México, UNAM, IIS.

Periódicos.

1. Aguilar, Alberto, "Amcham 95 años aquí, anfitrión de AACCLA en mayo, empuja Frontera Siglo XXI y en 2 semanas sus prioridades a candidatos", en *El Universal*, México, 23 de enero de 2012, B3, Sección Cartera.
2. Murayama, Ciro, *El Universal*, 17 de noviembre de 2011, Teletón: ¿filantropía o elusión fiscal?
3. Fernández-Vega, Carlos, *La Jornada*, 06 de marzo de 2010.

Sitios electrónicos.

1. Alanís Patiño, Emilio, *In memoriam, Gonzalo Robles 1891-1980*, en *El Trimestre Económico*, 19 de enero de 1980, México. Disponible en:
http://aleph.academica.mx/jspui/bitstream/56789/6646/1/DOCT2065316_ARTICULO_1.PDF
2. Álvarez Soberanis, Jaime, *El ingreso de México al GATT: La problemática de nuestra adhesión*, p. 692. Disponible en:
<http://biblio.juridicas.unam.mx/revista/pdf/DerechoComparado/36/art/art1.pdf>
3. Bazán, Homero, "La ciudad de ayer", 28 de mayo de 2006, en *El Universal*. Disponible en:
<http://www.eluniversal.com.mx/columnas/57834.html>
4. Cárdenas Zepeda, Alfonso, *Comisión Nacional Bancaria y de Seguros*, p. 164. Disponible en:
<http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/rap/cont/81/pr/pr18.pdf>
5. De María y Campos, Mauricio, *Necesidad de una nueva política industrial para el México del siglo XXI*, Centro Lindavista, 2000, tercera edición. Disponible en:
http://www.centrolindavista.org.mx/archivos_index/necesidad_nva_pol_ind_ms_XXI.pdf

6. Galván Ochoa, Enrique, *La Jornada*, 19 de abril del 2012, Grandes empresas pagan pocos impuestos (...). Disponible en: <http://www.jornada.unam.mx/2012/04/19/opinion/008o1eco>
7. González Amador, Roberto, "Lista de Forbes", 8 de marzo de 2012, *La Jornada*. Disponible en: <http://www.jornada.unam.mx/2012/03/08/economia/028n1eco>
8. Lustig, Nora (coord.), *Los grandes problemas de México*, IX Crecimiento económico y equidad, 2010, Colmex. Disponible en: <http://2010.colmex.mx/16tomos/IX.pdf#page=35>
9. Molina Enriquez, Álvaro, *Naturaleza jurídica del procedimiento de fijación de salarios mínimos*. Disponible en: <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/2/814/6.pdf>
10. Pedrero, Fernando, "Los empresarios alzan la voz", *El Universal*, Jueves 28 de septiembre 2006, Sección Finanzas. Disponible en <http://www.eluniversal.com.mx/finanzas/54110.html>
11. Valdés Ugalde, Francisco, *¿Hacia un liderazgo sociopolítico? Ensayo sobre la convocatoria social de los empresarios*, Colmex, p. 445. Disponible en: http://codex.colmex.mx:8991/exlibris/aleph/a18_1/apache_media/N6X51IYPN91H6KLTUYPCXQ2YQDBJBB.pdf
12. Turren Díaz, Eduardo, *Ortodoxia fallida y heterodoxia exitosa: la reforma monetaria de 1931*, <http://www.analisiseconomico.com.mx/pdf/3613.pdf>
13. Comisión para la Cooperación Ambiental, En balance 13. Emisiones y transferencias de contaminantes en América del Norte, Canadá, 2011, p. 7. Disponible en: http://www.cec.org/Storage/101/9992_CEC-TakingStock13_es.pdf
<http://www.memoriapoliticademexico.org/Efemerides/5/07051975.html>
14. Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Disponible en: http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/CAP01.asp#Pa.1
15. http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/dof/CPEUM_ref_020_13dic34_ima.pdf
16. <http://www.dof.gob.mx/index.php?year=1936&month=08&day=27>
17. <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/35.pdf>

18. <http://lema.rae.es/drae/>
19. <http://www.memoriapoliticademexico.org/Efemerides/5/07051975.html>
20. <http://www.informador.com.mx/jalisco/2010/242446/6/fernando-aranguren-castiello-un-lider-fugaz.htm>
21. <http://www.informador.com.mx/jalisco/2010/242446/6/fernando-aranguren-castiello-un-lider-fugaz.htm>,
22. <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/3/1152/10.pdf>