



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO  
PROGRAMA ÚNICO DE ESPECIALIZACIONES EN ECONOMÍA**

**EMPRESARIOS Y LA POLÍTICA ECONÓMICA:  
EL GRUPO MONTERREY. 1970 – 1976**

**ENSAYO QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE ESPECIALISTA EN  
HISTORIA ECONÓMICA**

**PRESENTA  
ÉRICK GONZÁLEZ PAZ**

**TUTOR: DRA. MARÍA EUGENIA ROMERO IBARRA  
DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO DE LA  
FACULTAD DE ECONOMÍA**

**CIUDAD UNIVERSITARIA, ENERO DE 2016**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**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.

# ÍNDICE

<b>INTRODUCCIÓN</b>	.....	<b>1</b>
<b>LOS ORÍGENES DEL GRUPO MONTERREY</b>	.....	<b>4</b>
<b>LAS EMPRESAS DEL GRUPO MONTERREY</b>	.....	<b>6</b>
<b>LOS EMPRESARIOS REGIONMONTANOS Y SU RELACIÓN HISTÓRICA CON EL GOBIERNO FEDERAL</b>	.....	<b>9</b>
<b>CONCLUSIONES</b>	.....	<b>25</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	.....	<b>28</b>
<b>ANEXO ESTADÍSTICO</b>	.....	<b>29</b>

## **EMPRESARIOS Y LA POLÍTICA ECONÓMICA: EL GRUPO MONTERREY. 1970 – 1976**

### **INTRODUCCIÓN.**

Este ensayo es realizado para obtener el grado de la Especialidad en Historia Económica. El trabajo consiste en hacer un estudio de la relación Iniciativa Privada - Gobierno durante la administración del presidente Luis Echeverría Álvarez. He decidido estudiar la actuación de los empresarios, en particular la del Grupo Monterrey, frente al gobierno de Echeverría porque considero que el empresariado regiomontano representó los intereses de la iniciativa privada en general durante ese sexenio y porque este emporio nortero formó parte del grupo empresarial que llegó a desafiar al gobierno durante esos seis años y continuar con un desarrollo exitoso incluso hasta nuestros días. Es de destacar que este documento es un intento por reflejar la relación del empresariado mexicano, del que Grupo Monterrey fue parte, frente al Gobierno pero desde una perspectiva política y económica principalmente. El objetivo principal de este ensayo es demostrar que el empresariado mexicano, con una participación decisiva del Grupo Monterrey, tomó importantes decisiones políticas a través de sus dirigentes que terminaron por desgastar cada vez más la relación Estado – Iniciativa Privada. En efecto, el empresariado mexicano, avalado con propuestas regiomontanas, gestó el inicio de una nueva relación con el Gobierno Mexicano caracterizada por el distanciamiento, el enfrentamiento y la sin razón. Los empresarios exigieron siempre medidas que solo velaban por sus intereses, lograron responsabilizar al gobierno de lo ocurrido durante esos seis años aún cuando ellos fueron los principales beneficiados. Por lo que toca a las empresas del Grupo Monterrey se podrá ver que algunas crecieron y otras se fortalecieron durante ese periodo por lo que sus ataques al gobierno eran infundados pero sí seguían varios objetivos: unificar a la iniciativa privada, distanciarse del gobierno creyendo que éste no debía intervenir en la economía y ridiculizando lo que hiciera llamándolo populista. Este ensayo se divide en cuatro secciones: en la primera sección se estudian los orígenes del Grupo Monterrey. En la segunda parte se analiza el desarrollo de las

empresas base y de los principales holdings del emporio durante el sexenio de Echeverría. En la tercera se analiza la relación que ha tenido el Grupo Monterrey históricamente con el gobierno hasta el periodo de 1970 y se detalla paso a paso los principales enfrentamientos que los empresarios norteros tuvieron con el gobierno de Echeverría. En la última se plasman las conclusiones

## **ENTREPRENEURS AND ECONOMIC POLICY: THE MONTERREY GROUP. 1970 1976**

### INTRODUCTION.

This essay is performed to obtain the degree of specialty in economic history. The work consists of making a study of the relationship of private initiative - Government during the administration of President Luis Echeverría Alvarez. I decided to study the performance of employers, in particular that of the Monterrey group, against the Government of Echeverria because I believe that the Monterrey business community represented the interests of private initiative in general during that six-year period and because this Northern Empire formed part of the business group that came to challenge the Government during those six years and continue with a successful development even up to our days. It is noteworthy that this document is an attempt to reflect the relationship of Mexican businesses, which Grupo Monterrey was mainly part, dealing with the Government, but from a political and economic perspective. The main objective of this essay is to demonstrate that the Mexican business community, with the decisive participation of the Monterrey group, took major political decisions through its leaders who ended up wearing more and more State - private sector relationship. Indeed, Mexican entrepreneurship, backed with Monterrey proposals, was the beginning of a new relationship with the Mexican Government characterized by distancing, confrontation and without reason. Entrepreneurs demanded always measures that they only watch over their interests, succeeded in blaming the Government for what happened during those six years even though they were the main beneficiaries.

By what touches the Monterrey group companies you can see that some grew and others were strengthened during this period so its attacks to the Government were unfounded. However it followed several goals: to unify the private sector, to distance the government believing it should not intervene in the economy and ridiculing what he did calling it populist.

This essay is divided into four sections: In the first section, I studied origins of the Monterrey Group. In the second, Monterrey group companies are analyzed. In the third one the relationship Monterrey Group has had historically with the government until the period of 1970. In the final conclusions are reflected

## **LOS ORÍGENES DEL GRUPO MONTERREY**

El empresariado regiomontano tiene una historia muy basta y es, desde luego, uno de los grupos industriales de mayor antigüedad en México. En función de que el entramado norteño se configuró desde finales del siglo XIX, se consolidó y unificó como clase mucho antes que el resto de los empresarios nacionales. Las fortunas concentradas en Monterrey entre 1850 y 1890 se invirtieron en dos sectores: en industria y en explotaciones mineras. Estas últimas se intensificaron durante el porfiriato por su articulación al mercado interno y por la proximidad geográfica del mercado estadounidense. En esa época, el desarrollo de los ferrocarriles también contribuyó al desarrollo de la región pues convirtieron a Monterrey en una de las ciudades mejor comunicadas no solo con el país sino con Estados Unidos. La política implementada por el gobierno estatal durante el régimen de Bernardo Reyes, quien gobernó Nuevo León casi sin interrupción desde 1885 hasta 1909, es un hecho más a destacar ya que favoreció inversiones, primordialmente fabriles, y atrajo incluso al capital extranjero, sobre todo estadounidense. En efecto, éstas y otras condiciones convirtieron a la capital de Nuevo León en un importante núcleo de desarrollo regional, y a su empresariado en uno de los grupos económicos más fuertes de México.

El Grupo Monterrey nace en 1890 cuando se funda la Cervecería Cuauhtémoc con capitales de la Casa Comercial Calderón y Compañía, Isaac Garza, Francisco Sada y José Muguerza. El éxito económico de la Cervecería rápidamente los llevó a expandirse verticalmente estableciendo fábricas de Corcholatas (Fábricas de Monterrey S.A.), de Vidrio (Vidriera de Monterrey S.A), y de Cartón (Empaques de Cartón S.A.). Estas fábricas fueron controladas a su vez por VISA (Valores Industriales S.A.) Más tarde diversificó sus intereses hacia el sector metalúrgico creando en 1942 HYLSA (Hojalata y Lámina S.A.). En 1943 crearon el Instituto Tecnológico de Monterrey con el fin de satisfacer sus necesidades de personal y en 1945 entraron al negocio del sector químico naciendo CYDSA (Celulosa y Derivados S.A.). Es de destacar que estas empresas fueron la base de muchas

más que se desarrollaron abarcando también el sector bancario y financiero y dando lugar a lo que entonces se llamó el Grupo Cuauhtémoc, dirigido por Eugenio Garza Sada hasta su muerte en 1973.

“La característica operativa distintiva del Grupo Monterrey, antes y después de su subdivisión, es su deseo de mantener su independencia frente al gobierno federal, e incluso frente a otros grupos. Una fuerte aureola de autoidentidad ha rodeado a Grupo Monterrey a causa de su concentración y su aislamiento geográficos. En opinión del mexicano medio, Monterrey personifica al sector privado. A pesar de sus lazos de multiplicidad de sus lazos de parentesco y económicos, Monterrey proyecta una imagen de independencia y aislamiento”<sup>1</sup>

Ya en 1974 el grupo fue dividido en cuatro grandes holdings, controlados por los descendientes de las familias fundadoras: ALFA (Bernardo Garza Sada), VISA (Eugenio Garza Lagüera), FIC (Vitro) (Adrián Sada) y CYDSASA (Andrés Marcelo Sada). Todos ellos figuran entre los doce grupos industriales más grandes del país y, a pesar de su expansión hacia otros estados de la República, conservan hasta la fecha su base de operaciones en Monterrey.

<b>HOLDING</b>	<b>Presidente</b>
Alfa	Bernardo Garza Sada
Visa	Eugenio Garza Lagüera
FIC	Adrián Sada
Cydsasa	Andrés Marcelo Sada Zambrano

“El emporio industrial nortero así constituido dio origen a una élite conformada por el entrecruzamiento de intereses financieros y comerciales y por un intercambio de personal de dirección. Además, el establecimiento de lazos familiares entre los descendientes de los fundadores hizo que por muchos años las empresas

---

<sup>1</sup> Camp A. Roderic. Los empresarios y la política en México: Una visión Contemporánea. Pág. 235

regiomontanas fueron esencialmente un "asunto de familia"<sup>2</sup>.

Es de destacar que cada empresa tenedora de acciones o holding tenía su propia empresa base. De esta forma ALFA tenía como principal empresa productora a HYLSA, VISA a la Cervecería, FIC a Vidriera Monterrey y finalmente CYDSASA a CYDSA.

<b>EMPRESA BASE</b>	<b>HOLDING</b>
HOJALATA Y LAMINA S.A. (HYLSA)	GRUPO INDUSTRIAL ALFA, S.A.
CERVECERÍA CUAUHTÉMOC S.A.	VALORES INDUSTRIALES S.A.(VISA)
VIDRIERA MONTERREY S.A. (VIMOSA)	FOMENTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO, S.A. ( FIC)
CELULOSA Y DERIVADOS S.A. (CYDSA)	CYDSA, S.A. (CYDSASA)

### **LAS EMPRESAS DEL GRUPO MONTERREY. 1970 – 1976.**

En 1974, tras la muerte de Eugenio Garza Sada durante un fallido intento de secuestro operado por un comandante de la Liga Comunista 23 de Septiembre, se registró un reordenamiento global del conjunto empresarial familiar sustentado en los reconocibles apellidos Garza, Sada, Muguerza y Calderón, cuyas ramificaciones se habían extendido al vidrio, el acero, la petroquímica, la banca y otros sectores. Surgieron Vitro y Alfa, mientras que VISA permaneció como tenedora de Banca Serfin y del entramado industrial que giraba en torno a Cervecería Cuauhtémoc. Comenzó entonces un fuerte proceso de diversificación no relacionada, sustentada en la estructura organizacional clásica de los conglomerados. El número de empresas en 1974 era considerable pero no alcanzó el grado de espectacularidad que logrará en el siguiente sexenio.

“Entre 1974 y 1980 el grupo Monterrey creció desmesuradamente. De menos de

---

<sup>2</sup> María de los Ángeles Pozas. Estrategia internacional de la gran empresa en la década de los noventa. Colegio de México 2002.

100 empresas en 1974 pasa a controlar alrededor de 375 en 1985. Sus conglomerados se clasifican entre los primeros del país y de América Latina y empiezan a figurar, como ALFA y VISA, en las prestigias listas de las 500 empresas más grandes del mundo, excluyendo a Estado Unidos”<sup>3</sup>

<b>Empresa</b>	<b>Fabricación</b>
ALFA	Producción de acero, petroquímica, papel, empaque y alimentos
VISA	Dedicada a la producción de bebidas (cerveza)
FIC (VITRO)	Corporativo especializado en la producción de vidrio
CYDSA	Especializada en el área de química, produce fibras acrílicas, plásticos y cubiertas de celofán

#### ALFA

Hojalatería y Lámina S. A. (Hylsa) es la industria base de Alfa y nació 23 de abril de 1943. Hysa nace con solo 16 trabajadores en 1942 y su objetivo primordial era proporcionar a las botellas de cervezas sus correspondientes corcholatas. El aporte original de Hysa no fue optar por un de alto horno sino por una serie de investigaciones hasta encontrar el llamado proceso de reducción directa, patente de gran éxito que llegó a más de cincuenta países en la década de los cincuenta. Precisamente en esa década, Hylsa creó empresas complementarias como Talleres Universales S. A. encargada su mantenimiento, Aceros Alfa de Monterrey S. A. destinada a producir tubería de acero negro y galvanizada, Aceros de México S.A. encargada de la fabricación de varilla corrugada y Compañía Minera “Las Encinas S.A.” que surgió ante la necesidad de explorar yacimientos de mineral de hierro. En los sesenta se fortalecieron tres plantas de “Fierro Esponja”, la materia prima derivada del proceso HYL (reducción directa), para producir acero en hornos eléctricos de arco: dos en Monterrey y una en Puebla. La cuarta planta empezó a operar hasta 1974 con una producción diaria de 1, 300 toneladas.

El reordenamiento del Grupo Monterrey en 1974 generó nuevos holdings entre los

<sup>3</sup> Nuncio Abraham. El grupo Monterrey. Editorial Nueva Era. Pág. 30

que destacaron el Grupo Alfa. Su primer presidente, Bernardo Garza Sada, es nieto también de los fundadores de la Cervecería.

## VISA

VISA se sustenta en una historia que debe remontarse al mes de noviembre de 1890, cuando se puso en marcha la Cervecería Cuauhtémoc. El éxito económico y la rápida expansión de la Cervecería Cuauhtémoc provocaron que en la década de los veinte, junto con la misma Cervecería, se rearan nuevas empresas: Fábricas Monterrey (Famosa), Empaques de Cartón Titán, Malta S.A. y Almacenes y Silos. Este surgimiento empresarial generó que se organizaran en un solo grupo controlador llamado Valores Industriales (VISA), la que por cerca de medio siglo habría de identificar a este cuerpo empresarial.

La muerte del presidente y fundador del Grupo Monterrey en 1973 provocó un reordenamiento. La matriz se dividió y la familia Garza Lagüera se quedó con la cervecería y sus satélites (el Grupo VISA). El presidente de VISA, Eugenio Garza Lagüera, es primo hermano de Bernardo e hijo de Eugenio Garza Sada, Entre otros cargos se desempeñaba en México como director en el extranjero del Texas Commerce Bank, consejero de la IBM internacional y de la Wells Fargo Internacional.

## FIC

El Grupo Cuauthemoc desde sus orígenes logró integrar verticalmente su producción extendiéndose hacia la manufacturas de botellas en 1909 con la asesoría de los Owens. Así nació Vidriera Monterrey S. A., una fábrica de vidrio con la idea de proveer envases para la Cervecería, empresa base del Grupo FIC (Fomento de Industria y Comercio S. A.). Después de la reorganización de 1974, el Grupo FIC fue dirigido por Adrián Sada, nieto de Francisco Sada, fundador de la cervecería Cuauthemoc.

CYDSASA

Al igual que ALFA, VISA y VITRO, Grupo CYDSASA nació de las necesidades de integración vertical de la Cervecería. Originalmente era una empresa productora de rayón pero décadas después terminaría por especializarse en la fabricación de fibras acrílicas, PVC, plásticos y cubiertas de celofán. CYDSA sufrió el mismo reordenamiento tras la muerte de Eugenio Garza Sada, quedando como presidente Andrés Marcelo Sada Zambrano.

## **LOS EMPRESARIOS REGIOMONTANOS Y SU RELACIÓN HISTÓRICA CON EL GOBIERNO FEDERAL**

La mayor parte del actual empresariado en México emergió bajo la égida del gobierno posrevolucionario, lo cual estableció desde el inicio una relación de protección y dependencia entre ambos. Sin embargo, las empresas regiomontanas no siguieron este patrón, debido a que su origen se remonta desde fines del siglo XIX, lo que las desvincula del régimen emanado de la revolución de 1910 y da lugar a una actitud totalmente diferente a la de los empresarios del centro del país.

Por este motivo, el grupo regiomontano desarrolló una postura de fuerte oposición a las políticas gubernamentales que eran contrarias a sus intereses y se esforzó por distanciarse del Gobierno manifestando una perspectiva siempre regionalista a sus acciones, mismo que se tradujo históricamente en una tensión continua entre los esfuerzos de los industriales por lograr la autonomía regional y los del gobierno central por afirmar su autoridad suprema.

En efecto, es en ese periodo cuando se sientan las bases de lo que sería la peculiar relación del empresariado regiomontano y el gobierno federal. Así mientras el Estado protegía los intereses de la clase capitalista como los del grupo Monterrey, se mantenía supeditado al consenso de los sectores populares. Es verdad que la Revolución dejó intacta la institución de la propiedad privada,

pero también se debe mencionar que incorporó a la Constitución las demandas de los obreros y campesinos que lucharon en el movimiento y el Estado depositó en ellos su legitimidad, adquiriendo así una relativa autonomía frente a las clases dominantes. El gobierno se apuntó algunos aciertos para con los trabajadores pero se distanció más de los empresarios

El proyecto de nación emanado de la Constitución de 1917 al ser un proyecto capitalista obligó al Estado posrevolucionario a cimentar las bases para el desarrollo de la industria, sin descuidar su vinculación con los grupos que lo llevaron al poder. En efecto, poco a poco se estructuró un Estado fuerte y altamente centralizado, que intentó solucionar la contradicción entre sus intereses nacionalistas y los intereses de los capitalistas individuales mediante políticas que buscaban poner a los empresarios y sus bienes al servicio de las llamadas metas nacionales, mismas que no siempre coincidían con las de los grandes industriales.

“La respuesta del empresariado ante esta situación dio lugar a dos facciones empresariales. Los grupos regiomontanos se inscriben en la más antigua, la llamada "radical", que tuvo su principal asiento en el norte del país y que mantuvo una aparente autonomía respecto al gobierno central. La otra gran facción política del empresariado fue la de los "moderados", que se ubicaron fundamentalmente en la zona metropolitana del valle de México. Estos últimos desarrollaron sus empresas bajo la abierta protección y el apoyo directo del gobierno posrevolucionario, por lo que históricamente han sido mucho menos independientes.”<sup>4</sup>

El proteccionismo gubernamental y la política de sustitución de importaciones al beneficiar por igual al conjunto de la industria nacional hicieron olvidar la división de la élite empresarial. En realidad se puede decir que los empresarios regiomontanos participaron en el acuerdo tácito entre gobierno y empresarios desde 1940 hasta 1970, que se sustentaba en una diferenciación clara de

---

<sup>4</sup> Ibid. 125

funciones: el Estado debía hacer política y gobernar; el empresariado tenía como misión producir. No obstante el Grupo Monterrey reaccionó en forma beligerante cuando las políticas del presidente en turno fueron consideradas contrarias a sus intereses, como en los gobiernos de Lázaro Cárdenas (1934-1940) y López Mateos (1958-1964). La relación empresario – Gobierno se desgastó durante los gobiernos de Luis Echeverría (1970-1976) y López Portillo (1976 – 1982) quienes desarrollaron una política favorable a los trabajadores y grupos populares, siendo calificados por los empresarios como populistas de forma peyorativa.

“En términos generales, la relación entre el gobierno central y la élite empresarial regiomontana atravesó por tres etapas claramente identificables: el periodo de la presión intermitente, que va desde 1929 hasta 1969, la etapa de oposición política radical, desarrollada durante la década de los setenta, y finalmente una creciente convergencia durante los ochenta que culminó con la alianza entre este grupo empresarial y el gobierno de Salinas de Gortari”<sup>5</sup>

#### Etapas de la relación Gobierno Central y la Elite Empresarial Regiomontana

Primera Etapa	1929 - 1969	Presión intermitente
Segunda Etapa	1970 – 1986	Oposición Política Radical
Tercera Etapa	1986 - 2000	Creciente Convergencia

#### **PRIMERA ETAPA. LA PRESIÓN INTERMITENTE, 1929 – 1969.**

En 1929, cuando se discutía la forma de la ley laboral que reglamentaría el artículo 123 de la Constitución, surgió el primer conflicto fuerte. Ese año, a iniciativa del Grupo Monterrey, se fundó la COPARMEX (Confederación Patronal de la República Mexicana). Esta organización tenía el objetivo de proteger al sector privado del Estado, en su afán por controlar las relaciones entre el capital y el

---

<sup>5</sup> Ibid. 126

trabajo e intervenir de esta manera en las empresas. Tan pronto como la ley fue finalmente promulgada, en 1931, los empresarios se apresuraron a impulsar el desarrollo de sindicatos "blancos" que estuvieran bajo su control y evitar la posible interferencia del Estado o de grupos de izquierda

El periodo del presidente Lázaro Cárdenas en la década de los treinta es uno de los momentos históricos de mayor distanciamiento entre los empresarios regiomontanos y el gobierno federal. Las dificultades surgieron porque la iniciativa privada se opuso a sus políticas reformistas. El conflicto entre Cárdenas y el sector empresarial regiomontano se hizo público a raíz de la intervención del presidente en favor de los obreros durante la huelga que se suscitó en Vidriera (empresa del Grupo Cuauhtémoc) en 1936. El General Cárdenas lo que hizo fue lanzar duras advertencias dirigidas a los empresarios. La respuesta del Grupo de Monterrey al Gobierno fue de total rechazo a su proyecto para el desarrollo del sector industrial y las formas corporativas de organización del sector obrero que proponía.

.La década de los cuarenta se caracterizó por los intentos del empresariado regiomontano por controlar el gobierno estatal y municipal, suscitándose una serie de conflictos. Entre éstos sobresalen los ataques al gobernador Arturo B. de la Garza (1943-1949), sobre todo a raíz de que los trabajos de la Compañía de Agua y Drenaje de Monterrey, hasta entonces en manos de una empresa canadiense, fueron entregados al gobierno. Las relaciones se hicieron aún más tensas después de que el gobierno federal intervino temporalmente a Cristalería, otra de las empresas del Grupo Cuauhtémoc.

La década de los cincuenta estuvo llena de importantes movilizaciones sindicales. Las protestas encabezadas por los maestros y ferrocarrileros son las más representativas. No obstante se debe destacar algo: la respuesta represiva del gobierno a estos movimientos mantuvo a los empresarios al margen de los conflictos. Ya en los sesenta, bajo el gobierno de López Mateos, los problemas

entre el gobierno federal y los empresarios regiomontanos resurgieron. Las causas del conflicto se relacionan con la decisión gubernamental de nacionalizar la industria eléctrica, con la política de apoyo a la revolución cubana y la negativa a alinearse con el gobierno estadounidense en el bloqueo comercial, con el impuesto del 1% destinado a la Educación. Si bien estas políticas iban en contra de los empresarios regiomontanos, sus ataques se intensificaron en 1970 llegando a ser muy violentos, sin precedentes en la historia mexicana.

“Si bien es cierto que desde el inicio del Estado posrevolucionario existió cierta cercanía entre los grandes empresarios con la élite política , y que también hubo empresarios que llegaron a trabajar dentro del gobierno, o que algunos políticos usaron su puesto para hacer negocios, también es cierto que los diversos sectores empresariales mexicanos no podían participar como grupo en política, ni podían competir por los cargos de “elección popular”, como si lo podían hacer otros sectores sociales. Hasta cierto punto los empresarios carecían de legitimidad para pasar ciertos límites, que la élite política ávidamente les había impuesto”<sup>6</sup>

## **EL SEGUNDO PERIODO. LA OPOSICIÓN POLÍTICA RADICAL**

### **Los empresarios regiomontanos y el gobierno de Luis Echeverría**

Las condiciones de 1970, año en que el presidente Echeverría asumió el poder, eran realmente difíciles. Si bien el periodo estabilizador logró algunos aciertos, la realidad indica que nuestro país sufría grandes rezagos. Desde antes, pero sobre todo en 1970, era evidente que la economía nacional necesitaba cambios en la política de desarrollo. Es decir, la estrategia industrializadora aplicada había llegado a su fin porque ya no lograba modernizar al país, mejorar las condiciones de existencia de las grandes mayorías, ni fortalecer la dependencia económica de

---

<sup>6</sup> Cerón Anaya Hugo. Empresarios, legitimidad y Política. Décadas de 1970 y 1980. En Poder Público y Poder Privado. Gobiernos, Empresarios y Empresas 1880 - 1980. Facultad de Economía. Universidad Nacional Autónoma de México., 2006

la nación. El rezago en materia de educación, nutrición, seguridad social, vivienda; la concentración del ingreso y la productividad desigual de la mano de obra; la desocupación, el desempleo y la concentración de los medios de producción son un ejemplo de esta situación. En realidad, lo que se hizo durante el periodo estabilizador fue generar una industria costosa, desintegrada, incapaz de generar suficientes empleos.

En estas condiciones adversas son en las que en diciembre de 1970 el presidente Echeverría asume el poder y reconoce, a diferencia de su antecesor, la grave situación por la que pasa el país. Lo primero que hace para remediar los males que es emprender inmediatamente una serie de decretos que de hecho rigen en la actualidad. En términos políticos da inicio un periodo de apertura democrática y de reorientación del marco jurídico e institucional. En terrenos de política económica el jefe del ejecutivo emprendió, sin éxito, una serie de modificaciones a diversas leyes tributarias. El principal obstáculo que encontró el gobierno fue, en efecto, la iniciativa privada. Así, sin argumentos sólidos, los empresarios emprendieron una serie de ataques al gobierno federal sin precedente alguno que, por lo demás, caracterizó todo el sexenio.

La primera queja del empresariado mexicano la produjo Roberto Guajardo Suárez, dirigente de la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX), quien estaba insatisfecho con la iniciativa presidencial enviada al Congreso el 15 de diciembre de 1970, mediante la cual se reformaban y adicionaban diversas leyes en materia tributaria. El problema para el dirigente empresarial se debió a que el Gobierno mandó su iniciativa de reforma fiscal al Congreso antes que a los empresarios. Por lo demás se debe subrayar que el emporio regiomontano nunca estuvo de acuerdo con las propuestas en materia de reforma integral ni política salarial empleada por el gobierno, respaldando, en efecto, los postulados de la COPARMEX.

Hacia 1971 la economía nacional sufría ya una etapa recesiva producto de una contradicción fundamental: el presidente Echeverría había dejado a un lado las carencias sociales no atendidas durante lustros y la necesidad de un sostén más sólido, vía ampliación de la infraestructura y promoción de la producción básica, que implicaba mayor intervención del sector público en la economía, todo por aplicar una política monetaria, crediticia y fiscal restrictiva. En efecto, con el objetivo de lograr mayor estabilidad, tanto interna como externa, que finalmente no se logró, se sacrificó el ritmo de crecimiento y la formación de capital trayendo consecuencias en el nivel de empleo y en el bienestar social de las mayorías.

Sin embargo esto cambio porque, un año después, en 1972, luego de ser el blanco de todos los ataques de la iniciativa privada, principalmente de la COPARMEX, el gobierno decidió modificar el rumbo y se decidió sacar a la economía de la recesión a través de la expansión del gasto público para así, por la vía del incremento de la demanda, reactivar la producción mediante el uso de la capacidad instalada ociosa y generar una mayor oferta de trabajo. Empero esta política fracasaría porque no se profundizó lo suficiente en las reformas que le son necesarias y que le dan sustento como ir más lejos en materia tributaria, ejecutar ajustes en los precios y tarifas de los bienes y servicios que el sector público proporcionaba, reducir la liquidez de que disfrutaban los pasivos no monetarios captados por el sistema financiero, realizar una distribución más adecuada del gasto público a lo largo del año y no su concentración en los últimos meses de 1972.

Durante 1972 si bien se obtuvieron resultados importantes, en 1973 se hicieron sentir los errores de política económica y se empezó a incrementar la inflación del interior, sumándose así a la exterior de la época.

Es de destacar que el clima inflacionario que se vivía en el país provocó diversas reacciones. Los principales quejosos fueron los miembros de la iniciativa privada quienes siguieron con la misma tendencia de ataque al gobierno. Pero los empresarios fundamentaban su protesta principal en un aspecto: estaban en total

desacuerdo de la creciente intervención del estado en la economía. Es decir, para ellos, la causa directa de la inflación era el excesivo gasto público por lo que la escasa inversión privada, el rentismo, la política monetaria restrictiva, la especulación, el mayor proteccionismo a sus industrias y la situación crítica mundial eran temas secundarios.

El empresariado mexicano, en especial el regiomontano, criticó fuertemente los acontecimientos políticos relacionados con las protestas de los estudiantes en todo el país. La iniciativa privada nortea no pensó que esa ola de violencia y rebeldía de los estudiantes fue heredada por el gobierno anterior quien jamás se preocupó por darle solución a las dificultades económicas que generaron dichas tensiones políticas. En realidad por aquellos años se vivía en Monterrey una verdadera crisis social debido no solo a la lucha de los universitarios por la autonomía sino por una serie de movilizaciones de importantes sindicatos como el minero metalúrgico, el telefonista y el electricista en defensa de mejoras salariales que produjeron la renuncia del gobernador Eduardo Elizondo en 1972 que estaba muy vinculado al sector privado

La principal equivocación del gobierno federal, en realidad, con respecto al trato que le dio a la inflación consistió en que la atacó desde una contrariedad: pretendió fomentar la promoción de la actividad productiva con políticas monetarias, crediticias y fiscales recesivas. Lo más grave fue el diagnóstico equivocado que tuvo el gobierno federal para frenar la inflación: intentó detenerla con una política expansionista pero a su vez con una política recesiva monetaria y fiscal, la cual no solo trajo importantes elevaciones en los precios sino presiones en la balanza de pagos.

En 1972 ocurrió otro hecho que refleja la posición radical de los empresarios frente al gobierno. La visita de salvador Allende a México fue la excusa para que las organizaciones patronales atacaran violentamente al régimen del presidente Echeverría. Lo que hicieron alrededor de ochenta asociaciones empresariales de

los estados de Nuevo León, Puebla y de varias otras ciudades del Norte y del Centro del país fue quejarse porque el gobierno mexicano había invitado a un gobernante socialista. En efecto, los empresarios norteros entre otros vieron esas actitudes del gobierno como claras tendencias “socializantes” en nuestro país y por eso criticaron las políticas de Luis Echeverría.

En 1973, el gobierno federal continuó expandiendo la economía a través del gasto público en áreas prioritarias para el país. Además la SHCP anunció un proyecto de 16 puntos para lograr reducir la inflación. Sin embargo, dentro de un clima de alta tensión, los empresarios volvieron a atacar. Esta vez la causa fue el brutal asesinato del presidente Chileno Allende. Los empresarios se quejaron fuertemente porque se decretó en nuestro país tres días de luto nacional y porque se dio asilo a muchos políticos chilenos de izquierda en la embajada de México en Santiago. Otro acontecimiento que generó mayor ira en el empresariado mexicano, en especial el regiomontano, fue el intento de secuestro de Eugenio Garza Sada, cabeza del grupo Cuauhtémoc, que suscitó en una balacera en la que éste murió en 1973. En efecto “junto a las tensiones causadas por las dificultades salariales y la inflación, además del asesinato del industrial regiomontano, fue tomado como suficiente excusa para que Ricardo Margáin Zozaya, presidente del Consejo Consultivo del grupo industrial de Monterrey, señalara en presencia del propio presidente que asistía al funeral que solo se puede actuar impunemente cuando se ha perdido el respeto a la autoridad; cuando el estado deja de mantener el orden público; cuando no tan solo se deja que tengan libre curso las más negativas ideologías sino que además se les permite que cosechen sus frutos negativos de odio, destrucción y muerte”<sup>7</sup>

En ese mismo año, 1973, la administración del presidente Echeverría ayudó a incentivar la reestructuración empresarial del Grupo Monterrey porque en julio promulgó la Ley de Sociedades de Fomento que consistía en conceder subsidios para auspiciar la integración de empresas en grupos denominados unidades de

---

<sup>7</sup> Carlos Tello. La política económica en México 1970-1976. Siglo XXI Editores. Pág. 70

fomento. En otras palabras las empresas se convertirían en controladoras o holdings de los grupos ya constituidos. Los holdings se ven favorecidos por tales subsidios fiscales que tenían dos objetivos: 1) compensar utilidades de empresas del grupo con pérdidas de otras cumpliendo con el requisito que las utilidades sobrantes fueran reinvertidas en un plazo no mayor a treinta días para que quedaran exentas del pago del impuesto respectivo 2) comprar acciones de empresas, invertir capital en ellas y venderlas posteriormente por medio de la Bolsa de Valores, quedando exentas totalmente de los impuestos respectivos.

En resumen de 1971 a 1973 se puede ver que las políticas de expansión de la demanda no fueron en realidad la principal equivocación del periodo sino la ausencia de políticas que la complementaran.

Es verdad que en esos tres primeros años la economía mexicana sufrió serias dificultades como la inflación y las presiones de la balanza de pagos pero se debe agregar un aspecto: ambos derivaron de un mismo proceso, es decir, surgieron del estrechamiento de la vía del crecimiento, del rezago en las inversiones para la producción básica, de la pérdida de iniciativa del Estado y el estrangulamiento en sus finanzas, de la dependencia tecnológica, la inversión extranjera y el excesivo endeudamiento externo. Todos ellos problemas estructurales cuya tendencia crítica no inició en 1971 sino en década de los sesenta. Por lo tanto a la hora de evaluar la política económica del sexenio de Echeverría se deberá tomar en cuenta también el papel que realizaron sus homólogos antecesores porque parece ser que dejaron una herencia nociva.

Es de destacar que el objetivo principal de las presiones a las instituciones oficiales realizadas por los empresarios desde el inicio de la administración del presidente Echeverría consistía en anular la reorientación de la economía emprendida por el Estado sin importar que ésta fuera necesaria para el desarrollo y, a no muy largo plazo, para las empresas mismas. Las presiones fueron fomentadas por los intereses inmediatos de particulares o grupos que se veían

afectados por los reajustes y por la preferencia de los grupos más fuertes, incluso por encima de las posibilidades de expansión de sus ganancias, para conservar un mayor poder frente al gobierno y dentro del gobierno. A pesar de que en diversas ocasiones el gobierno no se frenó ante dichos chantajes, la coyuntura no le favoreció y tales grupos lograron imponerse en momentos y cuestiones estratégicas como la reforma fiscal. De esta forma, a finales de 1973 existían serias presiones de los grupos económicos más fuertes quienes tomaban como pretexto la difícil coyuntura económica no solo para frenar la acción del Estado sino para subordinar aún más a sus deseos de poder la conducción de la economía.

Este tema es fundamental porque rebasa los terrenos puramente económicos y políticos y nos adentramos a esferas ideológicas. En efecto, los empresarios como entes “libres” empezaron a criticar todo lo que les pareciera dañino como la intervención del Estado. De hecho se agruparon y mandaron señales de unión muy claras. El grupo Monterrey, al igual que el resto del empresariado mexicano, empezaron a usar un arma letal: la política. Su reacción fue una profunda oposición a la política económica gubernamental en la que veían un fuerte ataque a sus intereses. Veían un gran caos social y una falta total de autoridad porque mezclaron el asesinato del Eugenio Garza Sada, con los acontecimientos de inflación y protesta de los trabajadores por mejoras salariales.

“Los empresarios advierten que tales organizaciones “retan al gobierno” y concluyen que “en todos estos casos se ha sentido, al menos así lo estimamos nosotros y lo decimos con toda sinceridad, ausencia del principio de autoridad”<sup>8</sup>

Así pues, en 1974, dado el panorama de las dos condiciones radicalmente opuestas a las que se quería seguir, por un lado la política restrictiva y por el otro la política alternativa a la contraccionista, la administración del presidente

---

<sup>8</sup> Empresarios, Banca y Estado. Hernandez Rodriguez Rogelio. El conflicto durante el Dobienro de José López Portillo” Miguel Angel Porrua. 1987 . Pag. 80.

Echeverría, a través de la política económica, lo que hizo fue buscar un camino intermedio. En efecto se trato de frenar la inflación y mantener el tipo de cambio con una política monetaria restrictiva y fomentar la expansión con una política de gasto público ampliada. En lo que corresponde a materia tributaria, es de destacar que no se hicieron ajustes marginales pero en contraste, los aumentos en los precios y tarifas de energéticos y otros bienes que el sector público proporcionaba a la economía, tendieron a mejorar la situación financiera de las empresas. Uno de los grupos empresariales que ratifica lo anterior es el Grupo Monterrey ya que no durante este sexenio sus principales empresas mostraron tendencias productivas a la alza y ganancias que permitieron un buen desarrollo durante este periodo

La intervención del Estado en la Economía, en efecto continuó estando presente en el populismo pero la degeneración y manipulación de ésta a los intereses políticos, presidenciales y empresariales, fueron los que terminaron por derrumbarla. Es decir con una política intermedia o de freno y acelerado no se podía atacar las presiones inflacionarias. Si bien el jefe del ejecutivo quiso atacar la escalada de precios con expansión económica lo realizó sin complementarla con políticas crediticias y monetarias igualmente expansivas todo porque aquello no convenía a los empresarios.

Si bien en septiembre de 1974 los empresarios aseguraron que la confianza se había restablecido en el país a tal punto que entre otros empresarios, Carlos Prieto de la Fundidora de Monterrey, declarara que existía confianza total en el país, como hacían los líderes de la iniciativa privada en casi todos los Informes de Gobierno, la realidad es que las huelgas, los movimientos obreros independientes, la creación de FONACOT, la ampliación de las actividades de CONASUPO, los esfuerzos por parte del gobierno para controlar los precios y las presiones inflacionarias generaron que los grupos industriales olvidaran rápidamente esa afirmación. El presidente de la CONCAMIN, el de CANACINTRA y el de la COPARMEX tenían claro un objetivo: frenar los

aumentos de los salarios porque los consideraban motivo fundamental, junto con el gasto público, de la inflación. Aunque se debe destacar que los líderes empresariales estaban equivocados porque las empresas maximizaron sus ganancias por vía de la inflación y la especulación y no por vía de la capacidad productiva

En 1975 se empezó a sembrar la semilla que hoy florece: se estableció una relación lineal y casi única entre el déficit del sector público y la inflación y entre el gasto público y el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos. Se pensó que con el fin de superar las presiones inflacionarias y de balanza de pagos era indispensable reducir el déficit público, en efecto, disminuyendo los gastos y aumentando los ingresos. Pero debido a que el gasto corriente era más difícil de recortar en comparación con el de la inversión y como los impuestos indirectos eran relativamente más fáciles de elevar que los directos, se propuso como solución reducir las inversiones públicas y aumentar los ingresos públicos por la vía indirecta, es decir, a través de impuestos especiales y precios y tarifas de las empresas públicas.

En realidad se pensó que con finanzas públicas “sanas” la economía mexicana podía recuperar el rumbo cuando este diagnóstico era equívoco. La recesión de la economía solo traería más dificultades de las que se sufrieron. Es de destacar que el gobierno resistió las presiones de diferentes sectores, empresariales principalmente que querían la recesión económica, y decidió no hacer recortes al gasto. Sin embargo, el gobierno de Echeverría continuó sin identificar que las medidas crediticias y monetarias recesivas eran las que frenaban los avances de la política de gasto expansiva ni tampoco previó las condiciones internacionales adversas conforme transcurría 1975, las autoridades monetarias fueron empleando políticas cada vez más estrictas, todo esto, en efecto, en medio de una profunda recesión mundial y falta de crecimiento de la inversión del sector privado en el país.

A principios del mes de mayo de 1975 la polémica entre el Gobierno y la Iniciativa Privada revivió pero con más intensidad. El motivo fue el nacimiento oficial del Consejo Coordinador Empresarial, integrado por los dirigentes de la CONCAMIN, CONCANACO, COPARMEX, Asociación de Banqueros, Consejo Mexicano de Hombres de Negocios y la Asociación Mexicana de Instituciones de Negocios. En la declaración de principios del nuevo organismo privado contenían el concepto de la empresa privada a la que llamaron "la célula básica de la economía" mientras que al papel del Estado en la economía se refirieron como algo que corresponde fundamentalmente a los particulares. En este nuevo debate, el presidente Echeverría respondió a los postulados de los empresarios que era respetuoso de sus opiniones pero mientras la iniciativa privada buscaba su beneficio propio, él buscaba el colectivo.

El gobierno no pudo sostener más su posición y sin reflexionar ante sus errores, a la política monetaria contraccionista que regía a finales de 1975, se le sumó una política de gasto igual de restrictiva, situación que pronto provocó fuertes efectos recesivos a la economía del país. Aunque desde mediados de 1975 era ya evidente que la economía nacional se perfilaba a fuerte recesión por los apreciables y en algunos casos absolutos descensos en las tasas de crecimiento de numerosas ramas industriales y la caída de las ventas de las empresas en comparación con los niveles de 1974. La política recesiva dominó para 1976 por el mal diagnóstico que se tenía de la economía nacional. En realidad la verdadera gravedad del problema no era solo la recesión en si misma sino otras complicaciones serias que se presentaban con mayor intensidad como la ampliación del desempleo, las presiones inflacionarias, la agudización del desequilibrio externo, los bajos ingresos, así como el deterioro del clima político y social.

Además de los rumores falsos y murmuraciones, la dolarización de la economía, la especulación contra el peso, la desintermediación del sistema bancario, la fuga

de capitales, la política monetaria y de gasto restrictivo y el estancamiento de la economía fueron los principales rasgos característicos durante 1976.

La posición de intransigencia del empresariado mexicano fue la misma que asumió el Grupo Monterrey desde el inicio hasta el final del gobierno del Presidente Echeverría. De hecho, el jefe del ejecutivo el 15 de octubre de 1976 se dio cuenta y llegó a hacerlo explícito. Mientras los rumores sobre la nacionalización de la banca y la devaluación del peso se acrecentaban, el Jefe del Ejecutivo censuró al emporio regiomontano porque pensaba que tenían consejeros políticos que veían más al pasado que al futuro los llamó fundamentalmente reaccionarios y enemigos del pueblo y los criticó por no crear instituciones para el desarrollo económico y social de los marginados de la zona metropolitana de Monterrey.

Por lo que toca a los esfuerzos que acompañaron a la flotación del peso para lograr mejores resultados como el fomento a las exportaciones, mayor afluencia turística, ampliación de los mercados internos, aumento en generación de empleos, nuevas inversiones y más competitividad, puede decir que fracasaron. Lo que ocurrió fue que estos retos no tomaron en cuenta el proceso de desarrollo económico del país en los meses previos a la flotación.

No obstante un análisis más profundo de la situación indica que si bien es cierto que en 1976, mediante el aplazamiento del ajuste cambiario y con el propósito de defender el tipo de cambio de 12.50 pesos por dólar, se permitió una cuantiosa y recurrente salida de capital al extranjero, la dolarización interna, el endeudamiento masivo del sector público destinado a compensar las fugas de capital privado y una sangría de las reservas internacionales de divisas del país, también es verdad que desde la década de los sesenta la balanza de pagos en cuenta corriente mostró un continuo y creciente deterioro.

En efecto, “la evolución de la balanza de pagos en el periodo que va de 1971 a 1976, fue el resultado de problemas añejos, gestados en la década pasada, que se hicieron más agudos durante la primera mitad de la década de los sesenta y que se combinaron con nuevos problemas afectando las transacciones económicas del país con el exterior. “<sup>9</sup>Un desequilibrio originalmente producido principalmente por el intercambio de mercancías, se convirtió en uno provocado fundamentalmente por la carga financiera del capital externo De hecho, a estas tendencias seculares se sumaron la recesión inflacionaria en los países industrializados y graves problemas de oferta y demanda internas a principios de la década de los setenta.

En este contexto, se puede afirmar que las tendencias en las relaciones económicas con el exterior fueron las que condujeron al país a una crisis del sector externo. La política de defender el tipo de cambio a cualquier precio solo vino a agravar la situación.

Una vez llevada a cabo la devaluación, México firmó con el Fondo Monetario Internacional un convenio de estabilización. El convenio con el FMI fue visto como una oportunidad de obtener el apoyo de la comunidad financiera internacional ante los problemas que atravesaba la economía nacional a finales de 1976. Sin embargo la realidad es otra: los más interesados de que la crisis de 1976 se tornara inmanejable fueron precisamente ellos, gracias a los intereses que en México tiene el capital extranjero y los préstamos del exterior acumulados por el país. De hecho, las medidas tradicionales fondomonetaristas no resolverían los profundos problemas que sufría el país. Lo que ocurrió es que se hizo un diagnóstico equivocado de la economía nacional. En otras palabras, se creyó, a grandes rasgos, que en México se desató un proceso inflacionario por un exceso de demanda, a su vez resultado de fuertes incrementos en el gasto público – inadecuadamente financiado- y en los ajustes salariales que llevó a la devaluación del peso.

---

<sup>9</sup> Ibid. 171

## **CONCLUSIONES.**

Durante el gobierno de Luis Echeverría las relaciones Iniciativa Privada - Gobierno se agravaron. Si bien desde la década de los años treinta hasta finales de los años sesenta existieron ciertos enfrentamientos, la realidad es que desde 1970 hasta el último día de mandato del presidente Echeverría, los empresarios y el Gobierno se vieron enfrascados en un conflicto de grandes magnitudes. Como se pudo ver, el sexenio de Echeverría, llamado “populista” empleó políticas económicas que eran efectivamente necesarias para el país como mayor gasto público, el problema fue que no se realizó con estrategias complementarias que hubieran logrado los resultados deseados. Por lo que toca a los empresarios no les inquietó las condiciones en las que se encontraba el país al inicio de los años setenta: el rezago en materia de educación, nutrición, seguridad social, vivienda; la concentración del ingreso y la productividad desigual de la mano de obra; la desocupación, el desempleo y la concentración de los medios de producción. En efecto, desafortunadamente a los empresarios solo les desagradó la forma en que el presidente en turno se dirigía a ellos y no por el desarrollo nacional. Desde ese momento los empresarios se amotinaron en contra de toda participación del Estado en la Economía, igualaron populismo e intervencionismo y responsabilizaron de lo ocurrido a los presidentes de aquel entonces.

La relación empresarios regiomontanos – gobierno durante esos seis años no deja duda de lo anterior. Este grupo empresarial, como se demostró, había tenido importantes enfrentamientos con gobiernos previos en busca de la legitimidad. Este Grupo regiomontano se preocupó, al igual que el resto del empresariado, por el beneficio propio y no adquirió la responsabilidad social que los máximos mandatarios esperaban de ellos. La iniciativa privada al dividirse en radicales y moderados mandó mensajes de quienes fueron los que estaban más interesados en distanciarse del gobierno para lograr el poder económico a toda costa: los primeros, a los que Grupo Monterrey pertenecía. La radicalidad de los empresarios frente al Gobierno no tiene justificación si se analiza con cuidado que

la iniciativa privada jugó un pobre desempeño durante ese periodo. El país necesitaba de inversión desde finales de los años sesenta y los empresarios jamás respondieron. Después con la intervención del Estado se vieron beneficiados con mejoras en infraestructura, se vieron favorecidos porque no realizaron aportaciones tributarias como debieron, gozaron de ganancias generadas por la especulación y por la inflación cuando ésta llegó y aún así no lograron impulsar lo que la nación les demandaba. El empresariado mexicano se dedicó a criticar la política económica y a cuidar sus intereses. El empresariado mexicano impuso, hasta cierto punto, la política económica que se debía seguir.

La mayoría de las empresas base y holdings que conformaban el grupo Monterrey, por ejemplo, lograron consolidarse durante el sexenio de Echeverría. De hecho, la crisis de 1976 no significó gran daño para las nacientes empresas tenedoras. En efecto, este periodo fue próspero para estas empresas y sin embargo no dejaron de criticar en su momento las acciones del gobierno. Esta situación parecería inexplicable en un primer momento pero pronto saldría a la luz su razón principal: les molestó que el Gobierno interviniera en la Economía.

El papel que jugó Grupo Monterrey, miembro del grupo radical empresarial durante el gobierno de Echeverría, fue destacado porque influyeron determinadamente en las declaraciones que hizo constantemente la COPARMEX. En efecto, la semilla de los empresariados regiomontanos sembraron a principios de los años treinta con la creación de la COPARMEX solo floreció a su favor cuando sus principales dirigentes criticaron toda intervención gubernamental.

Así, sin mayor análisis de lo sucedido y aprovechando la rapidez de la sucesión presidencial y el oportunismo que esto originó, los empresarios convirtieron en verdad dos aspectos 1) que la crisis era el resultado directo de las erróneas políticas del presidente Echeverría - como la política salarial, la creciente participación del Estado en la economía, la política de gasto público y su financiamiento, el trato con la iniciativa privada local y extranjera y hasta el estilo

de gobernar – culminadas con la devaluación y 2) que los problemas venideros serían responsabilidad precisamente de dicha devaluación. Aspectos que son erróneos a toda luz.

## BIBLIOGRAFÍA

Bolsa Mexicana de Valores. Anuario Financiero y Bursátil 1970 - 1977.

Camp A Roderic. Los empresarios y la política en México. Una Visión contemporánea. Fondo de Cultura Económica. 1990.

Cerón Anaya Hugo. Empresarios, legitimidad y Política. Decadas de 1970 y 1980. En Poder Público y Poder Privado. Gobiernos, Empresarios y Empresas 1880 1980. Facultad de Economía. Universidad Nacional Autónoma de Mexico,. 2006

Cerutti Mario Propietarios Empresarios y empresa en el norte de México. Monterrey: de 1948 a la globalización. SIGLOXXI México 2000.

Hernández Rodríguez Rogelio. Empresarios, Banca y Estado. El conflicto durante el Gobierno de José López Portillo” Miguel Ángel Porrúa. 1987.

Nuncio Abraham. El Grupo Monterrey. Editorial nueva imagen. 1982

Pozas, María de los Ángeles. Estructura de la gran empresa en México. Cinco estudios sobre su realidad reciente. Colmex. México 2006

Pozas, María de los Ángeles. Estrategia internacional de la gran empresa en la década de los noventa. Colegio de México 2002

Tello, Carlos. La política económica en México 1970 1976. Siglo XXI Editores. 1979

## ANEXO ESTADISTICO

### HYLSA

		<b>BALANCE</b>			
Ejercicio	Activos totales	Capital Contable	Cap. Social Pagado		
1970	ND	ND	ND		
1971	1,719,108.00	92,998.00	580,000.00		
1972	1,764,070.00	994,377.00	580,000.00		
1973	2,082,176.00	1,151,577.00	655,000.00		
1974	2,993,625.00	1,619,926.00	794,100.00		
1975	3,605,368.00	1,978,843.00	794,100.00		
1976	5,019,698.00	2,574,834.00	842,100.00		
1977	12,412,583.00	6,399,020.00	3,764,911.00		
		<b>RESULTADOS</b>			
	Ventas Netas	Gastos Financieros	Utilidad Neta	Depr. y Amor.	
1970	ND	ND	ND	ND	
1971	864,424.00	83,453.00	24,646.00	24,835.00	
1972	1,009,036.00	83,145.00	41,292.00	25,018.00	
1973	1,307,083.00	89,446.00	60,713.00	25,126.00	
1974	1,847,843.00	125,095.00	146,404.00	28,618.00	
1975	2,176,737.00	140,495.00	147,088.00	39,948.00	
1976	2,824,647.00	134,926.00	202,677.00	81,650.00	
1977	6,380,962.00	436,991.00	* 758,159.00	197,300.00	
*Incluye superávit por revaluación por 26999					
		<b>DATOS X ACCIÓN</b>			
		Acciones Comunes		Acciones Preferenciales	
	Valor contable	Utilidad	Valor Contable	Utilidad	
1970	ND	ND	ND	ND	
1971	160.34	4.25	ND	ND	
1972	171.44	7.12	ND	ND	
1973	175.81	9.27	ND	ND	
1974	224.49	20.76	107.50	7.50	
1975	279.28	20.86	107.50	7.50	
1976	344.99	27.35	107.50	7.50	
1977	175.66	21.29	107.50	7.50	

Bolsa Mexicana de Valores. Anuario Financiero y Bursátil

## GRUPO ALFA

		BALANCE		
Ejercicio	Activos Totales	Capital Contable	Cap Social Pagado	
1974	7,176,505.00	2,178,769.00	600,000.00	
1975	11,147,047.00	2,981,610.00	600,000.00	
1976	16,591,398.00	4,230,218.00	600,000.00	
1977	24,352,407.00	7,368,707.00	600,000.00	
		RESULTADOS		
	Ventas Netas	Gastos Financieros	Utilidad Neta	Depreciación y Amortización
1974	4,463,226.00	401,656.00	345,513.00	ND.
1975	6,463,226.00	415,374.00	526,273.00	ND.
1976	8,358,711.00	539,817.00	* 606,786.00	ND.
1977	13,364,355.00	1,039,054.00	959,057.00	480,900.00
*Incluye pérdida en cambios por 178 829				
		DATOS POR ACCIÓN		
	Valor Contable	Utilidad		
1974	363.13	57.62		
1975	496.94	87.71		
1976	705.04	101.13		
1977	1,228.12	159.84		

Bolsa Mexicana de Valores. Anuario Financiero y Bursátil

## CERVECERÍA CUAUTÉMOC

	<b>BALANCE</b>			
Ejercicio	Activos totales	Capital Contable	Capital Social Pagado	
1970	ND	ND	ND	
1971	1,739,005.00	922,849.00	550,000.00	
1972	1,818,157.00	997,000.00	550,000.00	
1973	2,151,585.00	1,106,744.00	550,000.00	
1974	2,719,914.00	1,413,631.00	550,000.00	
1975	3,907,890.00	1,801,205.00	650,000.00	
1976	4,138,978.00	2,358,992.00	650,000.00	
1977	6,038,006.00	3,415,649.00	2,350,000.00	
	<b>RESULTADOS</b>			
	Ventas Netas	Gastos Financieros	Utilidad Neta	Depr.. y Amor.
1970	ND	ND	ND	ND
1971	1,888,927.00	96,307.00	38,074.00	ND
1972	2,177,873.00	91,912.00	45,127.00	56,688.00
1973	2,732,814.00	84,197.00	65,668.00	67,253.00
1974	3,595,966.00	156,002.00	112,198.00	82,296.00
1975	3,907,890.00	178,125.00	118,356.00	89,479.00
1976	4,747,274.00	200,024.00	* 301,260.00	112,065.00
1977	6,995,954.00	243,062.00	** 398,701.00	ND
*Incluye superávit por revaluación por 33123				
**Incluye superávit por revaluación por 72123				
	<b>DATOS XACCIÓN</b>			
	Valor contable	Utilidad		
1970	ND	ND		
1971	184.57	7.61		
1972	181.27	8.20		
1973	201.23	11.94		
1974	257.02	20.40		
1975	277.11	18.21		
1976	362.92	46.35		
1977	145.35	16.97		

Bolsa Mexicana de Valores. Anuario Financiero y Bursátil

## VISA

<b>BALANCE</b>				
Ejercicio	Activos totales	Capital Contable	Cap Social Pagado	
1974	4,711,788.00	1,296,442.00	455,000.00	
1975	5,623,967.00	1,614,202.00	455,000.00	
1976	7,551,985.00	2,071,753.00	455,000.00	
1977	10,326,228.00	3,760,219.00	600,000.00	
<b>RESULTADOS</b>				
	Ventas Netas	Gastos Financieros	Utilidad Neta	Depr. y Amortiz.
1974	4,148,809.00	315,719.00	*195,968.00	ND
1975	5,023,107.00	397,400.00	165,144.00	ND
1976	6,206,003.00	491,422.00	**311,816.00	ND
1977	9,280,393.00	655,137.00	***722,825.00	232,850.00
*Incluye aplicación de dividendos anticipados por 63 000				
**Incluye superávit por reevaluación por 56 221				
***Incluye superávit por reevaluación por 106 903				
<b>DATOS X ACCIÓN</b>				
	Valor Contable	Utilidad		
1974	4,321.47	653.23		
1975	5,380.67	550.48		
1976	6,905.84	1,039.39		
1977	12,534.06	2,409.42		

Bolsa Mexicana de Valores. Anuario Financiero y Bursátil

## VIDRIERA MONTERREY

<b>BALANCE</b>				
Ejercicio	Activos totales	Capital Contable	Cap Social Pagado	
1970	ND	ND	ND	
1971	426,951.00	245,344.00	103,000.00	
1972	437,752.00	240,138.00	103,000.00	
1973	516,146.00	230,905.00	103,000.00	
1974	691,804.00	314,872.00	103,000.00	
1975	784,292.00	371,264.00	103,000.00	
1976	1,101,492.00	537,956.00	103,000.00	
1977	1,355,840.00	656,355.00	103,000.00	
<b>RESULTADOS</b>				
	Ventas Netas	Gastos Financieros	Utilidad Neta	Depr. y Amor.
1970	ND	ND	ND	ND
1971	347,303.00	12,789.00	19,263.00	ND
1972	386,397.00	16,319.00	22,092.00	ND
1973	423,029.00	25,025.00	24,606.00	31,618.00
1974	529,808.00	35,668.00	28,851.00	29,282.00
1975	614,775.00	43,903.00	25,291.00	36,727.00
1976	743,176.00	46,523.00	*36,640.00	53,261.00
1977	1,111,792.00	66,936.00	**92,301.00	80,201.00
*Incluye pérdida en cambios por devaluación por 13 135				
**Incluye pérdida en cambios por devaluación por 6276				
<b>DATOS x ACCIÓN</b>				
Acciones Comunes			Acciones Preferenciales	
	Valor contable	Utilidad	Valor contable	Utilidad
1970	ND	ND	ND	ND
1971	238.20	18.70	238.20	18.70
1972	233.14	21.45	233.14	21.45
1973	224.18	23.89	224.18	23.89
1974	3,350.70	310.01	1,190.00	90.00
1975	3,984.31	270.01	1,190.00	90.00
1976	5,875.26	397.53	1,190.00	90.00
1977	7,187.58	1,002.93	1,190.00	90.00

Bolsa Mexicana de Valores. Anuario Financiero y Bursátil

## GRUPO FIC

<b>BALANCE</b>				
Ejercicio	Activos totales	Capital Contable	Cap Social Pagado	
1970	ND	ND	ND	
1971	2,928,085.00	1,249,107.00	226,926.00	
1972	3,291,779.00	1,513,512.00	322,736.00	
1973	4,003,118.00	1,563,731.00	322,736.00	
1974	5,229,540.00	2,289,151.00	425,000.00	
1975	6,120,972.00	2,729,979.00	494,700.00	
1976	8,576,824.00	4,192,057.00	575,000.00	
1977	10,635,397.00	4,694,021.00	642,200.00	
<b>RESULTADOS</b>				
	Ventas Netas	Gastos Financieros	Utilidad Neta	Depr. y Amortiz.
1970	ND	ND	ND	ND
1971	1,791,544.00	158,660.00	63,184.00	ND
1972	2,057,812.00	130,325.00	101,905.00	ND
1973	2,540,062.00	182,192.00	140,932.00	ND
1974	3,423,606.00	244,114.00	153,271.00	199,463.00
1975	4,065,454.00	279,379.00	155,475.00	278,131.00
1976	5,074,556.00	322,008.00	220,098.00	367,151.00
1977	7,098,503.00	531,752.00	546,891.00	606,374.00
*Incluye pérdida en cambios por devaluación por 88 030				
*Incluye pérdida en cambios por devaluación por 91017				
<b>DATOS X ACCIÓN</b>				
Acciones Comunes			Acciones Preferenciales	
	Valor Contable	Utilidad	Valor Contable	Utilidad
1970	ND	ND	ND	ND
1971	442.13	27.84	442.13	27.84
1972	331.94	31.58	331.94	31.58
1973	384.60	43.67	384.60	43.67
1974	445.36	36.06	445.36	36.06
1975	455.26	31.43	455.26	31.43
1976	625.38	38.28	625.38	38.28
1977	730.96	85.16	730.96	85.16

Bolsa Mexicana de Valores. Anuario Financiero y Bursátil

## CYDSA (CELULOSA Y DERIVADOS S.A.)

		<b>BALANCE</b>		
Ejercicio	Activos totales	Capital Contable	Cap. Social Pagado	
1970	ND	ND	ND	
1971	768,970.00	379,232.00	200,000.00	
1972	777,508.00	390,736.00	200,000.00	
1973	841,543.00	413,753.00	200,000.00	
1974	1,432,867.00	894,041.00	200,000.00	
1975	1,756,288.00	1,048,888.00	250,000.00	
1976	2,560,311.00	1,431,218.00	250,000.00	
1977	3,024,795.00	1,789,175.00	350,000.00	
		<b>RESULTADOS</b>		
	Ventas Netas	Gastos Financieros	Utilidad Neta	Depr.. y Amor.
1970	ND	ND	ND	ND
1971	406,598.00	65,862.00	14,279.00	37059
1972	489,561.00	37,011.00	30,540.00	ND.
1973	561,370.00	39,095.00	39,017.00	40,947.00
1974	749,562.00	55,069.00	46,197.00	44,722.00
1975	899,672.00	70,807.00	45,296.00	53,217.00
1976	1,228,031.00	88,522.00	90,779.00	93,624.00
1977	1,824,747.00	62,688.00	185,185.00	106,930.00
		<b>DATOS X ACCIÓN</b>		
Ejercicio	Valor contable	Utilidad		
1970	ND	ND		
1971	189.62	7.14		
1972	195.37	15.27		
1973	206.88	19.51		
1974	447.02	23.10		
1975	419.56	18.12		
1976	572.49	36.31		
1977	511.19	52.91		

Bolsa Mexicana de Valores. Anuario Financiero y Bursátil

## CYDSASA

		BALANCE		
Ejercicio	Activos Totales	Capital Contable	Cap. Social Pagado	
1970	ND	ND	ND	
1971	ND.	ND.	ND.	
1972	2,150,224.00	840,739.00	190,000.00	
1973	2,383,771.00	977,644.00	200,000.00	
1974	4,388,636.00	2,450,558.00	260,000.00	
1975	5,293,943.00	3,179,113.00	295,100.00	
1976	7,836,575.00	3,125,237.00	312,806.00	
1977	6,294,152.00	2,992,673.00	246,375.00	
		RESULTADOS		
	Ventas Netas	Gastos Financieros	Utilidad Neta	Depr. y Amort.
1970	ND	ND	ND	ND
1971	ND.	ND.	ND.	ND.
1972	1,519,238.00	119,153.00	60,962.00	ND.
1973	1,880,333.00	141,491.00	103,841.00	142,091.00
1974	2,485,422.00	181,664.00	141,002.00	162,468.00
1975	2,865,708.00	202,685.00	142,822.00	194,384.00
1976	3,703,224.00	252,374.00	* 201,208.00	351,456.00
1977	3,784,704.00	219,611.00	** 371,413.00	249,350.00
*Incluye ganancia financiera por efectos inflacionarios de \$153 247				
**Incluye ganancia financiera por efectos inflacionarios de \$12464				
		DATOS x ACCIÓN		
	Valor Contable	Utilidad		
1970	ND	ND		
1971	ND.	ND.		
1972	317.87	32.09		
1973	348.55	51.93		
1974	178.73	13.56		
1975	203.12	12.10		
1976	249.77	16.08		
1977	303.67	37.69		

Bolsa Mexicana de Valores. Anuario Financiero y Bursátil