



**UNIVERSIDAD MICHOACANA DE SAN NICOLÁS DE HIDALGO
FACULTAD DE HISTORIA
DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO**

**MAESTRÍA EN HISTORIA
OPCIÓN: HISTORIA REGIONAL CONTINENTAL**

***ESTADO, ECONOMÍA Y EMPRESARIOS EN LAS CADENAS PRODUCTIVAS
DEL ACEITE Y LA HARINA EN MICHOACÁN, 1930-1960. LA OTRA CARA DEL
MODELO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES EN MÉXICO***

**TESIS
QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:**

MAESTRO EN HISTORIA

**PRESENTA:
ABEL PADILLA JACOBO**

**ASESOR:
DR. JOSÉ ALFREDO URIBE SALAS**

MORELIA, MICHOACÁN; ABRIL DE 2010



Agradecimientos

Esta investigación es parte de un producto social, tanto por los actores estudiados como por quienes los estudiamos. Por lo cual, en este espacio, me permito expresar mis agradecimientos a todas aquellas personas e instituciones que hicieron posible su construcción y conclusión.

En el orden académico como de amistad, primeramente agradezco la aceptación a los lectores y al asesor para formar parte de este acto académico; e inmediatamente extendiendo el agradecimiento por su persistente y valiosa atención prestada al texto.

Manifiesto mi deuda impagable con el doctor José Alfredo Uribe Salas, asesor del trabajo, quien siempre estuvo presente en las afirmaciones y dudas originadas a lo largo de dos años, donde discutimos y visualizamos el proceso de edificación de esta investigación.

A la doctora María Teresa Cortés Zavala y al doctor Jorge Silva Riquer les expreso mi agradecimiento por su atención y compromiso a lo largo de mis estudios de maestría, que desembocaron en la conclusión del trabajo; así como su impulso para mi formación intelectual.

A los doctores Sergio Valerio Ulloa y Mario Cerutti Pignat, mi reconocimiento y agradecimiento especial. Sin ser una barrera la distancia y el referente institucional, su participación, sin duda, es tangiblemente más amplia que la conclusión de esta tesis. Sus comentarios y críticas sobre los avances y borradores, permiten y promueven la problematización y construcción del conocimiento nuevo a nivel nacional e institucional.

A todos ellos, les agradezco y reconozco su aporte en mi formación intelectual, aunque debo subrayar mi deuda y compromiso para continuar con interminable y apasionada tarea.

Con la intención de no caer en omisiones involuntarias, extiendo mi reconocimiento a todos los profesores del Programa de Maestría en Historia que, con base en su trabajo y atención, hoy cosecho conocimientos y habilidades necesarias para el ejercicio de la profesión.

Asimismo, agradezco a mis compañeros de estudios de maestría su amistad, y con ella, su atención, comprensión y comentarios al desarrollo del trabajo.

Mención aparte merecen los empresarios y directivos de dos de las empresas que fueron objeto de estudio. Quiero dejar patente mi reconocimiento y agradecimiento por su apasionada atención ante el trabajo, y con ello, abrimme sus puertas para charlar y conocer información que nunca encontraría en la investigación heurística realizada. En este sentido, agradezco a *AAK AarhusKarlshamn México, S.A. de C.V.*, otrora *Negociación Industrial Santa Lucía*, en particular al Lic. Ramiro Corona Arévalo, al Ing. Luis Muñoz Villa y al Ing. Saúl Padilla Jacobo. De mismo modo, agradezco su atención al Lic. Juan Pablo Arriaga Díez, sencillamente un apasionado de *Santa Lucía*.

Agradezco y reconozco a *Harinera Michoacana, S.A. de C.V.*, al Contador Arturo Ramírez Mirabent, Director General y al Contador Jesús Carrillo, administrativo, su disponibilidad, atención y tiempo para voltear la vista al pasado de la empresa.

En el orden institucional, manifiesto mi reconocimiento y deuda a dos instituciones. A la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Historia, institución que me alojó de 2008 a 2010, bajo el Programa de Maestría Institucional en Historia, Opción Historia Regional Continental, Promoción 2008-2010.

De igual manera expreso mi reconocimiento, mi deuda y mi compromiso social ante el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología *CONACYT*, por considerar a mi persona como “sujeto de apoyo” de asignación de Beca Nacional, a cuyo efecto se me asignó el número de beca 215388.

Finalmente, además de reconocer y agradecer su apoyo incondicional, dedico esta investigación a mis padres y a mis hermanos.

Índice

Estado, economía y empresarios en las cadenas productivas del aceite y la harina en Michoacán, 1930-1960. La otra cara del modelo de sustitución de importaciones en México

Introducción	6
--------------------	---

Capítulo 1

La política económica y las cadenas productivas del aceite y la harina en Michoacán, 1930-1960	38
<i>La reforma agraria</i>	40
<i>La necesidad de modernizar el proceso productivo agrícola: innovación y tecnología</i>	49
<i>Política fiscal agropecuaria y política industrial: entre contribuciones y fomento</i>	60
<i>Política de precios</i>	68
<i>Economías de urbanización: infraestructura y servicios básicos para la industria local</i>	75
<i>Comunicaciones y transportes</i>	91

Capítulo 2

Los encadenamientos productivos: el sector agropecuario en Morelia, Tierra Caliente y otras regiones de la entidad, y el sector industrial emplazado en Morelia, 1930-1960	101
---	-----

Producción y distribución del trigo y del ajonjolí en Michoacán, 1930-1960	
<i>El “milagro mexicano” y el “milagro michoacano”</i>	103
<i>Pero, ¿cómo se producía este “milagro michoacano”?</i>	111
<i>Limitantes para la rentabilidad y productividad en el sector</i>	117
<i>La distribución de la producción</i>	120
Producción y distribución de aceites comestibles y de harinas en Morelia, 1930-1960	
<i>La estructura industrial en Morelia: concentración y diversificación</i>	126
<i>La industria del aceite y la harina en Morelia: Negociación Industrial Santa Lucía, S.A.; “Tron Hermanos y Cía. Sucesores”, S.A.; Harinera Michoacana, S.A.</i>	137
<i>Principales factores de localización industrial e intensidad de las cadenas productivas</i>	170

Capítulo 3

Empresarios y trabajo en las cadenas productivas del aceite comestible y la harina en Michoacán, 1930-1960	178
<i>Producción agrícola y su transformación, 1930-1960. Relaciones empresariales y productivas entre Tierra Caliente y Morelia, y la región triguera del centro norte del estado con Morelia</i>	185
<i>Empresarios españoles en Morelia. El mercado local y regional de la harina como insumo</i>	195
<i>Empresarios, banca y redes de financiamiento agrícola e industrial</i>	199
<i>Actividades agrocomerciales</i>	211
<i>Actividad empresarial alterna a las cadenas productivas del aceite y la harina</i>	214
<i>División espacial del trabajo y cadenas productivas</i>	228
Conclusiones	242
Fuentes	255
Anexos	261

Introducción

I.

Pasado el primer tercio del siglo XIX y hasta antes de 1930, la economía mexicana experimentó una cierta diversificación económica, la cual fue estimulada y estimuló la articulación del mercado interno. El desarrollo rural y urbano alcanzado por algunas regiones y ciudades dinamizó este mercado de la mano con el régimen porfirista. De modo que este era el escenario económico regionalizado que se incentivaría en la época posterior, la cual se caracterizó por una decidida intervención del Estado en la economía.

Así, la “reanimación económica” posrevolucionaria del Estado mexicano traería consigo, junto a los efectos externos provocados por las dos guerras mundiales y la crisis económica, la posibilidad de continuar el camino recorrido de la industrialización nacional. El diseño de la política económica se centró en la sustitución de importaciones.¹ Consistió en sustituir bienes básicos importados (alimentación, vestido, calzado y vivienda) mediante su manufactura al interior del país. Esta política económica se mantuvo hasta pasado el medio siglo, cuando el gobierno federal pretendió avanzar en el proceso de industrialización al fomentar la manufactura de bienes intermedios y de capital.

De tal manera que el modelo económico se fundamentaba en incentivar y proteger a la industria y en sí a la economía nacional, hasta que el modelo se agotó y terminó por abrirse al mercado mundial en las últimas décadas del siglo. En este contexto, el fomento al desarrollo industrial no significaba alejarse del estímulo a la economía agrícola, por el contrario, la armonía y el círculo virtuoso entre ambos sectores, atrayendo al terciario, era la clave para impulsar la industrialización.

En las décadas que corren a partir de la Constitución de 1917 hasta los años cuarenta, el Estado mexicano constituyó un mosaico de instituciones,

¹ El tema en concreto es abordado en: Enrique Cárdenas, *La industrialización mexicana durante la gran depresión*, México, El Colegio de México, 1987.

organizaciones y dependencias como nunca antes había sucedido en su historia independiente. Principalmente secretarías, comisiones, corporaciones, dependencias, etcétera, fueron las columnas del nuevo marco institucional.

A partir de lo anterior, fue como aparecieron y funcionaron las políticas de fomento para el desarrollo económico del país.

Fondo y formas del modelo económico de sustitución de importaciones

El eje o fondo del modelo determinaba diversas funciones en los tres sectores económicos. Con su encadenamiento, propiciaba que la industria procesara los bienes básicos de demanda común en el mercado interno, sin importarlos.

Mientras que sobre el sector agropecuario recaían tres funciones esenciales de abastecimiento y otra de demanda: 1) atender la demanda creciente de la población de recursos naturales; 2) abastecer la demanda de materias primas para su transformación en la planta industrial nacional; 3) generar una oferta de materias primas para el mercado externo, y así acumular divisas que permitiesen la adquisición de bienes intermedios y de capital o de producción, indispensables para sostener la evolución del modelo, y con ello la industrialización nacional;² y 4) asimismo, el sector comenzó a demandar bienes (de consumo final, intermedios y de capital) al sector industrial ampliando así el mercado interno.

En estas condiciones, el sector terciario era inherente a las necesidades de los dos primeros en términos de la organización y distribución de los bienes y recursos.

A riesgo de ser sintéticos, las políticas instrumentales de la política económica general se agrupan en la tabla siguiente.

² Los autores que tratan sobre la temática, concuerdan con estas funciones del sector primario, entre otros: Luis Aboites Aguilar, *Industrialización y desarrollo agrícola en México*, México, UAM-Xochimilco/Editorial Plaza y Valdes, 1989; Cynthia Hewitt de Alcántara, *La modernización de la agricultura mexicana, 1940-1970*, México, Editorial Siglo XXI, 1999; Hubert Cochet, Eric Léonard y Jean Damián de Surgy, *Paisajes agrarios de Michoacán*, México, El Colegio de Michoacán, 1998; y, Adrián G. Aguilar, Boris Graizbord y Álvaro Sánchez-Crispín, *Política pública y base económica en seis ciudades medias de México*, México, El Colegio de México, 1997.

Política económica federal durante el modelo de sustitución de importaciones en México

Política	Fecha	Instituciones	Objetivo
Agropecuaria	1915-1945	Constitución; leyes; secretarías; Agraria Mixta	Fomento al campo y la aplicación de la reforma agraria
	1926;1946	Comisión Nacional Irrigación; Recursos Hidráulicos; Agricultura y Fomento	Modernización del sector (agua, irrigación, electricidad, información, técnica-aprendizaje)
	1926	Banco Nacional Crédito Agrícola; Banco Nacional Crédito Ejidal	Crédito (diversos productores), bienes insumos y de producir; regulación uniones de crédito privadas
Industrial	Desde 1917	Secretaría Hacienda Crédito Público; diversas leyes de fomento	Política fiscal (reducir y exentar impuestos y abaratar servicios)
	1925-1938	Comisión Nacional Caminos; PEMEX; CFE	Política infraestructura (sistema comunicaciones; combustibles)
	1925	NAFINSA; Banco de México; legislación	Política bancaria (financiamiento, crédito, servicios; regulación banca privada)
	1925	Banco de México; Secretaría Economía Nacional	Política monetaria (regular sistema de precios; crecimiento económico con inflación)
Laboral	---	Gobierno federal; secretarías	Política exterior (regular precios; protección a la economía interna)
	1917	Constitución; empresariales/patronales confederaciones campesinas y obreras	Representación empresarial y laboral; institucionalizar y corporativizar la conciliación y el arbitraje entre el capital y el trabajo

Fuente: elaboración propia con base en datos de: Everardo Escárcega y Saúl Escobar, *Historia de la Cuestión Agraria Mexicana...* (Primera parte), México, Siglo XXI Editores/CEHAM, tomo 5, 1990, pp. 226-240; Sergio de la Peña y Marcel Morales, *Historia de la Cuestión Agraria Mexicana...*, México, Siglo XXI Editores/CEHAM, tomo 6, 1989, pp. 140-148; Isabel Turrent, "El Banco Nacional de Crédito Agrícola", en: Luis González, (Coordinador), *Historia de la Revolución Mexicana...*, Cuarta reimpresión, México, El Colegio de México, 2006, p. 146; Gustavo Garza, *Descentralización, tecnología y localización industrial en México*, México, El Colegio de México, 1992, p. 8; Enrique Cárdenas, *La Hacienda Pública y la Política Económica en México 1929-1958*, México, Fondo de Cultura Económica/El Colegio de México, 1994, pp. 115-123, p.163; *Medio siglo de financiamiento y promoción del comercio exterior de México...*, México, Banco Nacional de Comercio Exterior/El Colegio de México, volumen I, 1987, pp. 306-307.

En la política agropecuaria la reforma agraria se extendió como un proceso integral, donde el reparto y restitución de tierras era sólo el primer paso. Posteriormente, apuntalado por instituciones, se impulsaría la productividad intensiva y extensiva del campo con proyectos de irrigación y distritos de riego, cuencas hidrológicas y generación de electricidad. Con el mismo objetivo se proyectó el apoyo y regulación financiera y de capacitación para la introducción de maquinaria y equipo, fertilizantes, nuevas técnicas, experimentación de semillas nuevas y mejoradas, entre otros aspectos de la producción.

En cuanto a la política industrial, se desglosó en diversas políticas afines o relacionadas, como fueron las de carácter fiscal, de infraestructura, bancaria, monetaria y exterior, y laboral. Con ello, se legislaron leyes de fomento industrial. Se destinaron cantidades considerables del ingreso para la inversión en infraestructura básica para los dos sectores productivos y sus fases distributivas. Se creó NAFINSA y se reguló el mercado de capitales de la banca privada para el impulso a las industrias nuevas, necesarias y para que las existentes modernizaran sus procesos. Asimismo se trató de regular y controlar la estabilidad de los precios durante el crecimiento económico con inflación.

En la política exterior se buscó proteger el desarrollo productivo nacional con mecanismos aduanales en la balanza comercial de exportación e importación de ciertos bienes. Así también, se persiguió un “pacto nacional” tripartita: Estado-patronos-trabajadores, que llevó a corporativizar la conciliación y arbitraje por parte del Estado ante los representantes del capital y el trabajo.

La otra cara del modelo de sustitución de importaciones

Ahora, la aplicación de este aparato institucional se encontraría hacia 1930 con una realidad económica nacional diversa, casi por todos los ángulos que se quiera observar, desde el geográfico, temporal, por sectores económicos o al interior de cada uno, políticos, etcétera. De modo que con base en esta estructura económica fue que se empezó a sustituir importaciones, pero, ¿qué es lo que provocó a largo plazo la aplicación de esta política económica?

Entre los elementos a considerar, pretendemos destacar los siguientes:

a) Concentración regional de la industria y mercado interno

Si bien la economía mexicana antes de 1930 era esencialmente agrícola, también advertimos que existía una cierta estructura productiva de carácter industrial. Sin embargo, la industria de cuño porfirista estaba concentrada regionalmente, lo cual ya era diáfano hacia 1930. De modo que en los siguientes treinta años, lejos de desvanecerse, la concentración se acentuó más. Con este comportamiento espacial de la economía, es que surgen las políticas descentralizadoras del gobierno federal emprendidas desde los años cincuenta, a través de la creación de ciudades y parques industriales y grandes proyectos de cuencas hidrológicas, mientras que en los años setenta se promovieron planes nacionales de desarrollo.³

Entonces, más allá concebir a las políticas públicas como un impulso uniforme a la economía nacional, se destacaron y consolidaron dinámicas regionales con epicentro en varias ciudades o zonas que fueron escenario de especialidades productivas agropecuarias, agroindustriales, industriales y comerciales.⁴ En términos de mercado, hablamos de la multiplicación y complementación de fuertes mercados regionales bajo la construcción expansiva del mercado nacional o interno.

En este contexto, múltiples factores como los naturales, mercantiles, sociales y políticos fueron visualizados y aprovechados por actores empresariales, mismos que detonaron la economía regional donde operaron. Ejemplo de ello es el centro del país, donde destaca la capital y Puebla; en el occidente y El Bajío, Jalisco y Guanajuato; en la parte oriente, Veracruz se conectaba a mercados regionales en el corredor con anclaje y tránsito en la ciudad de México.⁵

³ Gustavo Garza, 1992, *op. cit.*, pp. 25-48, pp. 67-119.

⁴ Con el tema de la industria, un buen acercamiento general a la geografía industrial mexicana del siglo XX se encuentra en: *Ibid.*

⁵ Para el caso de la zona metropolitana con epicentro en la ciudad de México, véase: Gustavo Garza, *El proceso de industrialización en la ciudad de México, 1821-1970*, México, El Colegio de México, 1985.

Por otra parte, también se configuró la zona noroeste, con Baja California Norte, Sonora, Sinaloa Chihuahua, siendo la región, quizás, que mayor usufructo obtuvo del modelo sustitutivo.⁶ Mientras que con el noreste, Nuevo León, Coahuila y Chihuahua, afianzaron y consolidaron la prosperidad de esta región. El factor clave como ventaja comparativa de este espacio fueron las condiciones únicas de que gozó por la vecindad con Estados Unidos, y con ello su incorporación a la economía más importante del mundo. Sin dejar de insistir sobre la visión empresarial para aprovechar estas condiciones.⁷

De entre todas estas regiones se presentaron casos de éxito en el periodo sustitutivo, como fue la agricultura comercial del noroeste, y el crecimiento agroindustrial e industrial de algunas ciudades de aquella misma zona; asimismo también se desarrollaron estas actividades en Jalisco, Guanajuato, Puebla, entre otras. Lo cierto es que entre el occidente, El Bajío y el centro del país, Michoacán se rezagó de las arterias más importantes que conducía el mercado nacional más dinámico; no obstante que siempre estuvo articulado con diversas producciones, como daremos cuenta en esta investigación.

Por otra parte, hacia 1930 la estructura industrial nacional estaba concentrada elementalmente en bienes básicos y en la industria extractiva minera y petrolera, es decir, estaba desproporcionada, no abastecía adecuadamente la demanda interna de bienes básicos (pese a su concentración en estas ramas de transformación), y suministraba en menor medida insumos industriales y algunos bienes de producción, de aquí su fuerte dependencia al exterior. Así, tras los mejores años de crecimiento económico generados en estas décadas, se palió en buena medida el abasto al mercado interno de bienes primarios, en menor grado los insumos industriales, y casi no hubo oferta de medios de producción.⁸

Además debemos advertir que la planta industrial de origen porfirista tuvo un papel fundamental en la política económica de entonces. Muchas de esas

⁶ En sí toda la franja norte del país ha tenido en las últimas décadas una importante y creciente atención historiográfica por instituciones e investigadores de aquellas entidades. Sus diversos enfoques les han permitido reconstruir dinámicas regionales (con encadenamientos) integradas por diversas especialidades productivas y empresariales.

⁷ La amplia investigación de Mario Cerutti da cuenta de ello; véase la bibliografía general de este trabajo.

⁸ Enrique Cárdenas, 1987, *op. cit.*, p. 10, p. 17.

empresas se ampliaron y otras debieron innovar su aparato productivo desde antes de la primera mitad del siglo. Por otro lado, esta planta industrial generaría una especialización productiva regional, misma que originaría un bloque industrial importante de unidades productivas nuevas, junto a la política de fomento vigente entonces.

Lo que pretendemos rescatar con esta idea, es que en buena medida las empresas y el capital que respondieron al modelo económico fueron generados un par de décadas antes de 1930. En este sentido, el sector industrial que respondería al modelo “no nació de la nada”, parafraseando a Stephen Haber.

Incluso, aquel aparato productivo de cuño porfirista llevaba a cabo ya una sustitución de importaciones antes de las políticas económicas estatales implementadas después de los años treinta. De manera que esa planta industrial estaba concentrada regionalmente, por ende, regiones o entidades como Michoacán que no tuvieron o no aprovecharon “esa historia industrial previa”, consolidarían entre 1930-1960, un papel agropecuario y laboral antes que industrial.

b) La mano derecha de la industrialización fue la agricultura

La combinación de modernizadas zonas agropecuarias con otras que no gozaron en igual medida de estos beneficios, en su conjunto, como sector, lograron una rentabilidad en el periodo 1940-1960, y consiguieron atender las funciones de oferta y demanda señaladas líneas arriba.⁹

Sin embargo, sólo acabamos de señalar el resultado, pero las condiciones que lo ocasionaron son donde descansan las características y escenarios diversos del sector que logró ser rentable por aquellos años. En primera instancia, el proceso de la reforma agraria fue heterogéneo. Los años cardenistas que repartieron y restituyeron la mayor superficie de suelo, se orientaron sobre todo a las zonas del

⁹ Véase el capítulo IV, Luis Aboites, 1989, *op. cit.*, pp. 63-88. No obstante que en los primeros quince años se presentaron graves problemas de abastecimiento.

centro del país, justo donde la densidad demográfica era más acentuada que en las regiones del sur y norte del mismo.

Esto es importante, porque determinaba la mayor o menor presencia de ejidatarios y pequeños propietarios como tenedores y productores agrícolas. Este objeto de estudio será una ilustración de ello. O bien, lo que llegó a suceder en otros espacios, como en el norte, sur o estados de dimensiones considerables, donde tendió a presentarse el neolatifundismo, que recayó en manos de la agricultura empresarial.

Otro aspecto relevante fueron los problemas que conllevó el modelo, como el empobrecimiento y capitalización al sector, pasando por los ciclos inflacionarios, así como a mediano y a largo plazo los déficits en la balanza comercial que se ocasionaron.

Ahora bien, la maquinaria estatal para el impulso a la modernización del agro, se concentró en las mismas zonas del noroeste y noreste preferentemente. La política federal estaba orientada a “regiones de mayor potencial” o “potencial de desarrollo”; con mercados más intensos.¹⁰ En menor medida que las zonas anteriores, se incentivó la agricultura y la agroindustria en el occidente, El Bajío y el sur de México; derivado de esta política federal, a Michoacán se le llegó a considerar a través del desarrollo de la Cuenca del Tepalcatepec y en menor intensidad en el valle agrícola Chapala-Zamora.

c) ¿Cómo se insertó Michoacán en este escenario?

En este panorama de configuración y expansión de mercados regionales al interior del mercado interno, la temporalidad de 1930-1960 guarda importantes cambios socioeconómicos por todo el territorio nacional. En este contexto, se vigorizaron y estrecharon las relaciones entre el campo y la ciudad, entre economía rural y

¹⁰ Además también se justificaba por la orografía adecuada de aquellas zonas para crear grandes distritos de riego, y con ello introducir maquinaria y equipo, y nuevas técnicas, véase: Sergio de la Peña y Marcel Morales, 1989, *op. cit.*, pp. 140-148; y, Adrián Aguilar, Boris Graizbord y Álvaro Sánchez-Crispín, 1997, *op. cit.*, pp. 47-52. además también se justificaba por la orografía adecuada de aquellas zonas para crear grandes distritos de riego, y con ello introducir maquinaria y equipo, y nuevas técnicas

economía urbana, mismas que generaron infinidad de especialidades y encadenamientos productivos y empresariales que atendían a la demanda de necesidades básicas de alimentación, vestido y vivienda.

Por eso es que crecieron y se consolidaron dinámicas regionales, otras aparecieron y otras tantas desaparecieron entre estas décadas, todas con influencia de las fuerzas económicas sobrevivientes del porfiriato.

Es en esta construcción del rompecabezas del mercado interno donde Michoacán quedó insertado a otros espacios regionales a partir de diversos bienes, o factores productivos en especialidades y diversidades productivas.

Con este asunto, partimos de una aseveración indispensable. Si bien entre los años de análisis la estructura económica michoacana experimentó una muy incipiente diversificación orientada a la industria, ésta no alteró la prevaeciente economía agropecuaria y comercial. En consecuencia, los mercados regionales de la producción agropecuaria integraron a la entidad a mercados urbanos nacionales con demanda creciente de estos bienes. Mientras que en el intercambio comercial, aquellas grandes ciudades enviaban un mosaico de productos manufacturados con demanda en los mercados michoacanos.

A partir de esta oferta en la entidad, en esta investigación se estudian dos productos. Como daremos cuenta de ello, demostraremos la capacidad agrícola de la entidad en algunos granos como fueron el ajonjolí y el trigo. De manera que observaremos cómo Michoacán se integró a otros mercados desde la oferta de la producción agrícola y la transformación del aceite y harina en aquellos centros urbanos.

Nos interesa rescatar estos dos productos como cadenas productivas michoacanas, puesto que fueron las más representativas o duraderas de las tres décadas de 1930 a 1960 de industrialización nacional. Además aparecen dentro de los artículos básicos alimentarios, siendo una de las funciones centrales de la agroindustria de entonces. Sumado a lo anterior, el análisis como cadenas productivas abona elementos para observar la complejidad y potencialidad del mercado regional que generaron.

En esta dirección, los encadenamientos ajonjolí-aceite y trigo-harina mostraron un aumento de la demanda debido a la necesidad de alimentar a una población creciente.¹¹ En consecuencia, durante la sustitución de importaciones, la política económica (federal, estatal y municipal) estimuló su producción y productividad para el mercado interno, no de exportación.¹²

Sin conocer a fondo el hecho de encontrar impulsos diversos por tipos de productos y regiones, o por mercados internos o de exportación, estos dos productos fueron bienes que no se distinguieron por tener una atención exclusiva en la política económica en boga; en todo caso, estuvieron integrados a otros cultivos y cadenas productivas agroindustriales; y sin embargo, fueron ganando terreno en la estructura de la dieta del México urbano.

A partir de esta perspectiva nacional, en Michoacán se presentaron ciertas generalizaciones mezcladas con condiciones particulares del espacio de estudio.

Podemos adelantar que durante la etapa sustitutiva la política económica en la entidad trató de emular a la federal. Empero, la combinación de los factores políticos, económicos, sociales y geográficos michoacanos constituyeron condiciones únicas que plantearon retos a las administraciones gubernamentales. En concreto fueron ilustrativos a nivel fiscal y en la creación de infraestructura para la producción y distribución de bienes.

Retos que fueron más apremiantes desde las finanzas públicas, donde se experimentó la necesidad de articular mecanismos para generar riqueza para luego dirigir recursos orientados al fomento económico. Sin duda este panorama (ingresos-egresos) impactó a las cadenas del aceite y la harina michoacanos.

De igual manera la reforma agraria influiría en el proceso productivo agrícola, puesto que con el cambio en la tenencia de la tierra y la expansión de tierras cultivables, se reordenarían las relaciones de producción.

Además de la injerencia de la reforma agraria, aquellas modificaciones en las relaciones productivas, también se debieron a la demanda de las semillas por el

¹¹ Enrique Cárdenas, 1987, *op. cit.*, p. 157, véase el apéndice estadístico, s/n; y, Aída Lerman A., *Comercio Exterior e Industria de Transformación en México, 1910-1920*, México, UAM-Xochimilco, Editorial Plaza y Valdés, 1989, pp. 164-16, pp. 166-167.

¹² Véase el comportamiento de la balanza comercial de 1930 a 1960 en: Enrique Cárdenas, 1994, *op. cit.*, s/n. Cuadros A.12, A.13 y A.14 en el anexo estadístico.

sector industrial (por ello las analizamos como cadenas). Su comportamiento productivo posicionó a la entidad entre los principales productores nacionales.

Considerando la geografía de la producción y su transformación, determinamos los mercados regionales de los dos encadenamientos, en particular nos interesaba la producción que se procesaba en Morelia (aunque sin desatender el aparato aceitero y harinero nacional). Con el desarrollo del ajonjolí-aceite y trigo-harina, observamos el mercado regional de estos productos. Así, sus necesidades de suministro y de venta determinaron niveles de mercado local, intra e interregional.

Tomando como eje la zona productora (de las dos semillas) que se transformaban en Morelia, delimitamos dichas regiones, mismas que tratamos a través de las relaciones construidas por los actores involucrados. Contextualizando, por un lado estuvo la política económica referida, destacando la reforma agraria, y por otro, la demanda en expansión de productos alimenticios de consumo interno.

Esta combinación ocasionó cambios en las regiones ajonjolineras y trigueras estudiadas, percibimos que la reforma agraria catapultó a los ejidatarios a ser los mayores productores. Pero cuando nos detuvimos por la intensidad de mercado en cada semilla, detectamos diferencias notables. Mientras que la Tierra Caliente fue una de las regiones que suministraba ajonjolí a nivel nacional, los mercados de la zona triguera analizada debieron ser más locales que regionales.

Por ende, dicha combinación creó relaciones sociales productivas un tanto distintas entre ambos espacios. En este sentido, en Tierra Caliente aparecieron condiciones de actividad empresarial, mismas que permitieron tejer relaciones estrechas (informales e institucionales) entre los empresarios tierracalienteños y los industriales michoacanos y nacionales.

De esta manera, con un producto lucrativo por su demanda expansiva, el sector empresarial agropecuario y comercial de aquella zona creó mecanismos de control sobre los máximos productores de la oleaginoso.

Mientras que en la zona triguera de estudio, por las condiciones de mercado aludidas, no observamos la misma intensidad empresarial como en la tierra caliente michoacana. En consecuencia, figuraron más ejidatarios y pequeños

propietarios que empresarios agrícolas. No obstante ello, existieron empresarios intermediarios que movilizaban el grano, o en todo caso lo hacían los propios industriales.¹³

En síntesis, la articulación de las dos cadenas permitió que se desarrollaran actividades empresariales para la producción agrícola y su procesamiento, su financiamiento, el suministro y comercialización de lo producido así como de maquinaria y equipo agrícola.

Entonces, a partir esas condiciones y actores presentes en el objeto de estudio, se aborda la división espacial del trabajo, que permite observar las diferencias en la estructuración social productiva en las dos cadenas, donde se hace evidente el impacto de la reforma agraria combinado con la distinta intensidad de los mercados ajonjolí-aceite y trigo-harina con alcance en la zona urbana donde se procesaban. Este análisis permite ver el mosaico generado de productores agrícolas, comerciantes e industriales que reordenaron sus relaciones de producción.

Es pues, en el escenario nacional aludido, y con dos bienes con mercados dinámicos e integradores, que hemos elegido una *parte* regional del *todo* nacional, en otras palabras, es el espacio económico de las cadenas productivas del aceite y la harina producidos en Michoacán y con injerencia en mercados regionales. Su historia, características, condiciones, capacidades y limitaciones físicas y humanas, nos dan cuenta de la otra cara de modelo de sustitución de importaciones en México, que va de la mano, desde luego, del proceso de industrialización nacional.

Entonces, en el deslizamiento que hacemos del *todo* a una *parte* del proceso de industrialización en México, problematizamos, a escala Michoacán, los cuestionamientos siguientes:

¿En qué consistió la política económica de fomento agropecuario e industrial en las cadenas productivas del aceite y la harina en particular y en la economía

¹³ Sin duda que un análisis del espacio más amplio, que contemple otras regiones productoras de trigo, nos entregaría una visión más parecida a lo sucedido en Tierra Caliente. Como podría ser el valle Chapala-Zamora, donde la actividad empresarial floreció estimulada por el apoyo estatal y por mercados intensos de esta gramínea (sin escala en Morelia), junto a otros productos rentables.

michoacana en general?, o, ¿Existió un impulso exclusivo a estas cadenas productivas representativas de la entidad? ¿cómo influyó la reforma agraria en las zonas ajonjolineras y trigueras de estudio?

¿Cómo estaban estructuradas las cadenas productivas del aceite y la harina? ¿Cuál fue el comportamiento productivo del ajonjolí y del trigo? ¿Cómo se producía y con ello cuáles eran las limitantes de estos cultivos? ¿Cuáles eran los principales mercados del sector agrícola, y de ahí, cuál era la importancia del mercado destinado a la industria local? ¿Qué tipo de cambios y permanencias experimentó la estructura industrial local? ¿Cómo se comportaron y evolucionaron las empresas transformadoras de los recursos naturales de las cadenas? ¿Cuáles fueron los mercados finales de producción? ¿Cómo influyó la política económica en general, y los principales factores de localización en los encadenamientos en particular?

¿Existió una estructura relacional entre los actores involucrados en las diversas fases de las cadenas productivas? ¿qué tipo de relaciones se presentaron entre los actores de la producción agrícola y su procesamiento? ¿en un contexto institucional, económico y político tan complejo, qué actividades empresariales se desarrollaron en torno a los encadenamientos? ¿qué papel jugó la reforma agraria y los mercados del ajonjolí-aceite y del trigo-harina en la división espacial del trabajo en las cadenas productivas?

II.

Para resolver y problematizar el planteamiento del problema aludido, revisamos el estado de la cuestión que guarda, y nos arrojó los siguientes avances y tareas pendientes.

Con base en nuestras interrogantes y objetivos, elegimos un aparato conceptual que tiene que ver con cadena o encadenamiento productivo. Lo seleccionamos porque posibilita bien el tratamiento de los dos casos de productos agroindustriales de estudio.

Este concepto forma parte de un renovado aparato conceptual-metodológico que regionaliza la producción y distribución; por tanto se trata de dar nuevas lecturas al *espacio*, mismo que al *agrupar* recursos naturales, económicos e institucionales, genera externalidades, disminuye costos, detecta ventajas comparativas y competitivas en distintas escalas regionales de productos y sus mercados (en oposición a los principios de la economía clásica).

Podemos definir la cadena productiva como una concentración geográfica y/o sectorial de empresarios y empresas que operan en actividades entrelazadas por una producción-columna (con eslabonamientos “hacia atrás”, “hacia adelante” y “hacia los lados”), ello genera economías externas, aglomeración y especialización, con capacidad de planeación y coordinación colectiva basada en los acuerdos, la confianza, costumbre y cooperación recíproca.¹⁴

Dentro de la bibliografía que hemos consultado, no hemos logrado encontrar mayor investigación con el tratamiento de este enfoque, para México y Latinoamérica. Por ejemplo, se ha vinculado con cadenas productivas globales, de carácter actual. Asimismo se ha aplicado para estudiar las ventajas competitivas empresariales, y diseñar instrumentos estatales para su mejoramiento. Sin embargo es una herramienta que pueden aportar mucho a la historia económica, sobre todo sumándolo a enfoques regionales. Al respecto, veamos lo encontrado en la historiografía económica de Michoacán y a nivel nacional.

De entrada advertimos que el problema de investigación propuesto, integrando cadenas productivas, política económica y estructura relacional empresarial en Michoacán, no se han estudiado en esta temporalidad. Por ende este trabajo aparece ante la historiografía económica de Michoacán, como un primer acercamiento a un problema de investigación que tiene la virtud de abarcar y

¹⁴ Aunque es importante advertir que la complejidad en los eslabonamientos citados no siempre se cumple, sin que ello altere la existencia de la cadena. Este concepto es menos “exigente” o complejo que el tejido productivo y empresarial, véase: Mario Cerutti, “Los estudios empresariales en el norte de México (1994-2004). Recuento y perspectivas”, en Jorge Basave y Marcela Hernández (coordinadores), *Los estudios de empresarios y empresas. Una perspectiva internacional*, México, UNAM-IVE, UAM-Iztapalapa, Plaza y Valdés Editores, 2007, pp. 147-148; “Crisis y reconversión del tejido productivo en un espacio regional del norte de México (1875-1975)”, en: Revista. *Investigaciones de Historia Económica*, número 10, invierno, Madrid, 2008, pp. 98-99.

entretejer diversas variables temáticas de la historia económica de algunas regiones de la entidad en el siglo XX.

Además la temporalidad propuesta reviste una importancia clave que permite problematizar el presente económico de México, y que sin embargo, paradójicamente, en Michoacán ha llamado poco la atención de los especialistas. Es decir, visto como ese primer acercamiento, este trabajo pretende incentivar a futuras investigaciones que nos permitan articular los análisis de los historiadores económicos michoacanistas que han concluido sus investigaciones en las primeras décadas del siglo XX. Mientras que, al crear un puente, nos posibilitará problematizar sobre los argumentos analíticos que se debaten desde la economía con temáticas que abarcan preferentemente desde los años ochenta a la fecha.

La intención es empezar a construir historias económicas regionales con un enfoque de mediano y largo plazo para percibir sus cambios y permanencias. De esta manera nos posibilitará reconstruir los mercados regionales y el mercado nacional con sus ciclos económicos que integran y deshabilitan a las regiones dominadas por el sistema capitalista.

Entonces, si las variables en su conjunto no han sido estudiadas, de manera aislada prácticamente tenemos la misma perspectiva. Para el siglo XX no encontramos trabajos que reconstruyan la política económica de Michoacán entre 1930 y 1960. Lo mismo podemos referir en cuanto al análisis empresarial operado metodológicamente desde distintos conceptos que tengan en común el análisis relacional o de redes empresariales y de empresas.

Por otra parte, la misma situación se presenta con estudios que construyeran encadenamientos productivos. Aunque es importante destacar que algunos trabajos los han abordado pero no en la temporalidad propuesta, o han desarrollado algunos aspectos de cadenas productivas pero de modo marginal y parcial, sin ser su objetivo de investigación.

Por lo anterior, optamos por ver la estructura de la investigación como un rompecabezas, con lo cual, algunas obras nos permitieron debatirlo, otras nos posibilitaron llenar ciertos huecos al ser el complemento de la información de primera mano. Con este panorama, incorporamos los siguientes trabajos.

Un texto de gran valía fue el de Eric Leónard, *Una historia de vacas y golondrinas. Ganaderos y campesinos temporeros del Trópico Seco Mexicano*.¹⁵ El enfoque del autor presenta tres radios analíticos y conceptuales: sistema agrario, sistema productivo y sistema de cultivo/ganadero. El resultado de la construcción histórica agroeconómica a que llegó, por su cercanía conceptual y temática, nos permitió discutir la cadena productiva del ajonjolí-aceite y la estructura relacional empresarial y laboral que proponemos.

Leónard dibuja la silueta de la cadena en toda su extensión pero no la profundiza. No obstante es el único trabajo que nos brindó el mayor aporte a nuestro problema. Aunque sin tratar la política económica, el autor ahonda sobre un mosaico de temas que fueron importantes en la estructura de nuestra investigación. Entre otros, rescatamos el reparto del suelo en Tierra Caliente (la zona productora de ajonjolí en Michoacán); proceso productivo de la semilla; modernización agrícola; precios; la estructura de las relaciones y redes de circulación del crédito; estructura socioeconómica determinada por la producción ajonjolinería, ganadera y su comercialización; comunicaciones y transportes; vínculos empresariales con la industria en Morelia; mercados regionales y nacionales del ajonjolí y la ganadería; división del trabajo.

El trabajo de Alberto Leyva *La industria del aceite de ajonjolí en México*, pese a que se escribió en 1952, nos proveyó de información privilegiada en los reglones de proceso y producción del ajonjolí; maquinaria y costos; costos de producción y distribución; geografía productiva; mercados del ajonjolí y el aceite en México y en Michoacán; transportes y comunicaciones.

Este flujo de información lo “acomodamos” y por ende le imprimimos coherencia en las fases de la cadena del aceite, lo cual nos permitió tener una lectura de la participación de Michoacán en el aparato productivo aceitero nacional, en específico con aquel que transformaba ajonjolí. Con el ajonjolí-aceite, observamos a un Michoacán con ventajas comparativas y desventajas competitivas a través del análisis locacional que elaboramos al cerrar el capítulo 2.

¹⁵ Véanse las referencias bibliográficas y hemerográficas completas que señalaremos en el estado de la cuestión en la bibliografía general de esta investigación.

Otro texto que ubicamos en la fase del proceso productivo del aceite, fue el de Viviane Márquez y Kurt Unger *La tecnología en la industria alimentaria mexicana*. Estos autores hacen un análisis sobre el dinamismo tecnológico y de inversión de capital en la industria del aceite. Su planteamiento lo contrastamos con el aparato productivo de las dos empresas aceiteras estudiadas, en concreto comparamos: capital fijo/inversión-demanda del mercado. Es decir, en ocasiones encontramos ritmos sincrónicos entre ambos comportamientos, y en otros expusimos que la “mano” del empresario es esencial ante el mercado.

Con la cadena del trigo-harina existe menos investigación. Si bien para el siglo XIX y las primeras décadas del siglo XX existen diversos trabajos que insinúan este encadenamiento, no es este su objetivo, más bien corresponden, por la temporalidad estudiada, a análisis de producción y distribución diversificada de haciendas; y a partir de su incorporación al mercado, hacen interpretaciones de los impactos en la estructura socioeconómica regional donde se ubican.

Michoacán ha sido un gran productor de trigo en México, y hasta mediar el siglo XX lo demostraría, empero, este periodo no se ha discutido como agroindustria, lo cual significaría extender el análisis de la cadena no sólo a los molinos michoacanos si con los de alcance nacional.

En este sentido, el trabajo de Gustavo Verduzco *Una ciudad agrícola: Zamora. Del porfiriato a la agricultura de exportación*, nos presentó luces del cultivo del trigo, pero no de su encadenamiento. Lo importante del texto es que nos dio una pauta para reconstruir parte de la geografía productiva del trigo michoacano y problematizar sobre el aparato productivo harinero de Morelia y de la entidad. Del mismo modo, junto a los trabajos que tienen que ver con la época previa a la que nos ocupa, nos ampliaron el panorama sobre los cambios y permanencias (en más de sesenta años) en la diversidad agropecuaria michoacana.

Sin duda este comportamiento en la oferta debió insertar al estado a otros mercados nacionales cuando el mercado de bienes agroindustriales se expandió. En suma, ello nos revela lo mucho por hacer, esta investigación sólo trata dos productos. Estamos seguros que por esta línea de investigación, reconstruiremos

gran parte de la estructura socioeconómica de Michoacán inserta a nivel nacional durante esta época de industrialización.

El tema de la reforma agraria fue importante para nosotros. A través de la muestra que tomamos, adoptamos un enfoque de verla como un *todo*. Así, el análisis no se agotó en el reparto del suelo, sino que recogimos los problemas que se sucedieron en cuanto a acercar a los nuevos propietarios a los demás factores de producción y distribución agropecuaria.

Con esta intención, además del aporte de Leónard para Tierra Caliente, el texto de Fernando Aguilar *Morelia. Urbanización en tierra ejidal*, nos permitió comparar el comportamiento del cambio en la tenencia del suelo moreliano y sus consecuencias posteriores. Esto nos llevó a proponer un enfoque diferenciado por la ecuación calidad de tierra/número de solicitudes; el impacto positivo/negativo dado por la incorporación a distintos mercados; los conflictos surgidos en el “día y a día”; la vecindad impuesta que tenían que sobrellevar los propietarios fraccionados; el acceso desigual entre los diversos productores a la infraestructura, medios de producir y crédito una vez fraccionada la tierra; entre otros.

Por otra parte, con el tema de la infraestructura, que está ligada a la teoría de localización (por cierto, incorporada ésta al debate teórico sobre desarrollo regional), nos propusimos analizar, con un sentido histórico, varios factores de localización en las dos cadenas. Es decir, construir la infraestructura como un proceso acumulativo, puesto que así sucedió entre 1930-1960 en Michoacán y en México.

Visto así, nos apoyamos en los trabajos *Descentralización, tecnología y localización industrial en México* y *La urbanización de México en el siglo XX*, ambos de Gustavo Garza; de Enrique Cárdenas “El proceso de industrialización acelerada en México (1929-1982)”; de Adrián Aguilar, Boris Graizbord y Álvaro Sánchez-Crispín *Política pública y base económica en seis ciudades medias de México*; de Martín Pérez “Sistema de alumbrado y compañías eléctricas en Morelia...”; y de Patricia Ávila *Agua, ciudad y medio ambiente una visión histórica de Morelia*.

Estos trabajos, que compilan temas variados como inversión pública, localización e infraestructura, corroboraron los constructos que íbamos tejiendo con base en información heurística. Nos referimos a la diversidad regional en la asignación de los recursos estatales, como ocurrió en la distribución de la energía eléctrica interestatal y el sistema de comunicaciones federal, mientras que en otros se presentó ineficiencia e insuficiencia, como en el servicio del agua rural y urbano.

Estos elementos los problematizamos en dos momentos, la legislación y luego su aplicación. O lo que es lo mismo, percibimos entre esos dos momentos una abertura a la incertidumbre que influyó para optimizar las actividades económicas en algún lugar determinando. Asimismo, nos abrieron al panorama nacional sobre la distribución de los recursos en consonancia con un análisis locacional.¹⁶

El valioso trabajo de Stephen Haber *Industria y Subdesarrollo. La industrialización de México, 1890-1940*, también contribuyó a nuestro problema. Al posicionarnos ante sus argumentos centrales inferimos que, a diferencia de las grandes, monopólicas y oligopólicas empresas concentradas regionalmente que el autor trabajó, a nosotros, por el contrario, nos interesaban las empresas pequeñas y medianas. En particular porque estuvieron más dispersamente ubicadas por el territorio nacional, como fueron las michoacanas; además, porque es un tiempo donde se expandió el mercado de bienes de consumo inmediato.

Como señalaremos en la investigación, esta referencia hacia Haber consolidó nuestro análisis heurístico sobre la afirmación de que la industria manufacturera moreliana y en gran parte michoacana, no aprovechó la primera oleada de industrialización que experimentó México antes de 1930, y además, valga decirlo de nuevo, evidencia, espacialmente, la industrialización desequilibrada.

Por otra parte, si bien a nivel nacional existen más trabajos sobre cadenas productivas, política económica y relaciones empresariales, éstos muestran también un estado incipiente; aunque diferenciado si lo vemos por regiones y

¹⁶ En este sentido, faltan trabajos regionales sobre todo para el occidente, El Bajío y suroeste nacional que nos proporcionen luces sobre las ventajas competitivas generadas (o no), en estas regiones a través de factores locacionales; mismos que fueron creados vía la distribución selectiva de los recursos estatales y federales de esta época.

temas investigados. Entonces, si se observa así el estado de la cuestión, e incorporamos el renovado aparato conceptual que privilegia la regionalización de la producción, nos encontramos con sustantivos avances.

Éstos se han centrado preferentemente en las regiones económicas que mayor desenvolvimiento han experimentado desde el siglo XIX a la fecha. En este esquema, desde los años ochenta y noventa, los enfoques han sido múltiples, donde se ha privilegiado la historia empresarial, de empresas e industrial. Se ha profundizado sobre industrias en particular, por sectores o por tamaños; industrias *industrializantes* (o empresas-madre); historias de empresas y empresarios.

Asimismo, en los últimos años se ha empezado a flexibilizar el tratamiento de la producción, incorporando el análisis conceptual sobre el sector agropecuario en particular, y su encadenamiento con la industria y los servicios. En este sentido sobresalen los tejidos y redes empresariales y productivos, la agrociudad, la economía difusa, sistemas productivos locales, entre otros.

De modo que esta base historiográfica se construyó y permitió, por ejemplo, que en la gran franja del norte del país y algunas partes del centro, haya florecido un grupo de investigadores que han forjado instituciones que promueven los estudios al respecto. El hilo de la investigación de varias décadas, les ha permitido tejer constructos historiográficos que ofrecen debates sobre el comportamiento de la integración del mercado nacional.

El enfoque ha sido a través del análisis de dinámicas regionales que tienden a especializarse en una o varias producciones (al mismo tiempo o en reconversión evolutiva) y como ofertantes de trabajo, que se encadenan “hacia atrás”, “hacia adelante” y “hacia los lados”, en una misma región o con otras que las integran.

Una muestra de lo anterior, lo encontramos en innumerables trabajos de Mario Cerutti, entre ellos, *Historia de las grandes empresas en México, 1880-1930*, con Carlos Marichal; *Propietarios, empresas y empresarios en el norte de México: Monterrey de 1848 a la globalización*; “La construcción de una agrociudad en el noroeste de México. Ciudad Obregón (1925-1960)”; “Crisis y reconversión del tejido productivo en un espacio regional del norte de México (1875-1975)”; “Tierras

en irrigación, tejido productivo y empresariado en el Yaqui (1925-1965)”; “Redes y bolsones empresariales en el norte de México (1870-1920)”, entre otros.¹⁷

Estas obras contribuyeron de manera notable en nuestro problema en varios aspectos. Primero, nos permitió problematizar y delinear el modelo de interpretación de este trabajo (ver metodología), en específico en la parte conceptual, que es base de la estructura de la investigación. Segundo, a través de la aplicación de esta herramienta que hace para otras regiones del norte del país, nos condujo a problematizar el *espacio* y el *entorno* geográfico, humano e institucional del nuestro.

Tercero, justamente apoyados en esa idea, esta investigación da cuenta de que la integración del mercado interno es compleja. Que existe una multiplicidad y diversidad de mercados regionales por todo el territorio nacional, y que están determinadas por distintas *condiciones* regionales productivas, distributivas y laborales. Mismas que a su vez están delimitadas por la posición geográfica, recursos naturales y por la interpretación histórica que hacen de ello los hombres que las habitan.

III.

Se persiguen un objetivo general y tres específicos. El propósito global de esta investigación es mostrar un caso de historia económica regional dentro del proceso de formación del capitalismo en México, en particular en su segunda fase de industrialización conducida por el Estado. Nuestro objetivo parte de una premisa-propuesta de un desarrollo industrial nacional diverso, tomando como objeto de estudio un espacio, un tiempo y un problema de investigación (una *parte del todo*), es decir, el espacio de las cadenas productivas del aceite y la harina michoacanos, donde convergen el Estado y las relaciones empresariales y laborales entre un mosaico de actores.

¹⁷ Una buena compilación de trabajos regionales en México se encuentra en: Mario Cerutti, *Burguesía, capitales e industria en el norte de México*, México, Alianza Editorial/UANL, 1992; y en concreto para el norte del país, un actualizado estado de la cuestión del mismo autor en: “Los estudios empresariales...”, en: Jorge Basave y Marcela Hernández, 2007, *op. cit.*, pp. 125-173.

Nuestro objeto de estudio pretende poner de relieve los engranajes diversos que subyacen en la integración y expansión de mercados regionales enmarcados en la construcción de un mercado interno cada vez más estructurado, en particular durante el modelo de sustitución de importaciones que mostró la otra cara de la industrialización mexicana en manos del Estado.

El primer objetivo específico es analizar la política económica emprendida en Michoacán entre 1930-1960. El propósito es exponer las políticas y mecanismos de fomento y regulación a los sectores agropecuario e industrial; más en específico nos interesa detectar y analizar aquellas políticas dirigidas hacia las cadenas productivas del aceite y la harina. Por la relevancia del proceso productivo agrario en los encadenamientos, pretendemos demostrar el impacto hacia éste a través del proceso de la reforma agraria, con una perspectiva que contemple el mediano y el largo plazo.

En un segundo, estudiamos la estructura de las cadenas productivas en su conjunto. Posteriormente buscamos construir el comportamiento de la producción de las semillas. Con ello, queremos exponer la distribución de los granos, para dimensionar la importancia de las fases de transformación y distribución del aceite y la harina elaborados en Morelia y Michoacán. Con esta misma tarea, hacemos un análisis del nivel de diversificación de la industria local relacionada con el desarrollo de las empresas transformadoras seleccionadas. Cerramos con una problematización del impacto de la política económica y de los factores locacionales en los encadenamientos.

En el tercero buscamos demostrar que existió una estructura relacional social entre los actores inmiscuidos en las cadenas productivas del aceite y la harina. Construiremos las formas institucionales e informales de relacionarse de los empresarios y productores en las fases de las cadenas. En un espacio como el michoacano y en un contexto complicado, se pretende explicar que existió actividad empresarial, misma que se involucró directa como indirectamente en distintas áreas de los encadenamientos. Asimismo, con una perspectiva espacial del trabajo, se busca explicar la reordenación de tareas en las cadenas

productivas generadas por la reforma agraria y los mercados del ajonjolí-aceite y el trigo-harina.

IV.

Planteamos cuatro hipótesis. En la primera demostraremos que el desarrollo del sistema capitalista en México ha sido diverso. Visto como un proceso histórico largo a través de una industrialización que ha generado un desarrollo regional desequilibrado. Este proceso se acentuó en el siglo XX con el impulso estatal durante el modelo de sustitución de importaciones. De modo que el análisis de una *parte* del *todo* nos mostrará esta hipótesis. Esta investigación es una de esas *partes*, entonces, a partir de sus particularidades y condiciones, se pretende poner de relieve el desarrollo regional distinto que subyace en las contradicciones mismas del capitalismo.

En la segunda sostenemos que sí existió una política económica en general para los sectores agropecuario e industrial, pero no de forma exclusiva para el fomento hacia los dos productos elegidos. En forma global, el impacto del Estado fue regular e indirecto para fomentar estas actividades productivas, y en todo caso, se le puso mayor atención para regularlas fiscalmente. Asimismo, el impacto más contundente se presentó con el proceso de la reforma agraria, en específico con el cambio de la tenencia de la tierra, puesto que la reforma agraria sólo fue efectiva en este primer paso, no así en la asignación posterior de los demás factores productivos. Y no obstante este panorama, no se alteró el comportamiento productivo agrícola de las cadenas, al menos no se reflejó en su demanda en territorio michoacano.

Con la tercera creemos que la producción de las dos semillas fue alta, aunque con tendencia al cultivo extensivo más que intensivo, ello debido a varios aspectos que influyeron en los factores productivos agrícolas. La distribución fue estatal y nacional, y en general un porcentaje moderado se transformaba en Michoacán. Muestra de ello fue la casi nula diversificación de la industria local, lo cual influyó en el aparato productivo aceitero y harinero de Morelia. En este sentido, el

resultado de la aplicación de la política económica no fue suficiente para el impulso de estos bienes, esto se evidenció con algunos factores de localización industrial.

Con la cuarta, se constituyó una estructura relacional en varios niveles entre los actores que se ubicaban en las diversas fases de las dos cadenas. Las relaciones empresariales y laborales existentes mostraron un abanico de prácticas personales basadas en la confianza y la costumbre, pero también entremezcladas con formas más institucionalizadas o modernas; esto dependió de la actividad económica emprendida. En el objeto de estudio, la reforma agraria y los mercados del ajonjolí-aceite y del trigo-harina fueron factores que influyeron en la estructura relacional subyacente en las cadenas de análisis.

V.

La realidad y el contexto histórico de nuestro objeto de estudio y las fuentes disponibles a que tuvimos acceso, nos hicieron delinear las preguntas, objetivos e hipótesis referidas. En consecuencia, el aparato metodológico que guió esta investigación, necesitaba abarcar los siguientes aspectos:

- 1) un enfoque regional y sistémico de la producción, distribución y mercado;
- 2) que facilitara la construcción del mercado regional;
- 3) que considerara la especialización productiva regional;
- 4) que regionalizara la división del trabajo;
- 5) que privilegiara la agroindustria, con un flujo material y actoral de “ida y vuelta” con el fin de oscurecer la división del espacio rural y el urbano;
- 6) que detectara una estructura relacional empresarial, concentrándose en pequeñas y medianas empresas y empresarios, no en empresas grandes o matrices o *industrializantes*;
- 7) que la estructura relacional social estuviera tejida en distintas alturas de las articulaciones sistémicas de producción y distribución;

- 8) que esta estructura se fincara en bisagras fundamentadas en la confianza y cooperación, valores y costumbres de los actores, para la coordinación y planeación productiva y distributiva a nivel organizacional e institucional;
- 9) que considerara la variable de la intervención estatal en el marco institucional de fomento y regulación.

Ante estas necesidades, existe una oferta teórica-metodológica amplia. Al respecto, podemos referir una serie de conceptos que tiene una estrecha vinculación con nuestro objeto de estudio, desde luego unos más que otros, tales como los distritos industriales y lo que de ello derivó, localización industrial, polos industriales o de crecimiento, insumo-producto, *clusters*, sistema productivo local, sistema agrario, economía difusa, agrociudad, tejido productivo, tejido empresarial, redes empresariales, fertilidad empresarial, demografía empresarial, cadenas de valor o encadenamientos productivos, entre otros.

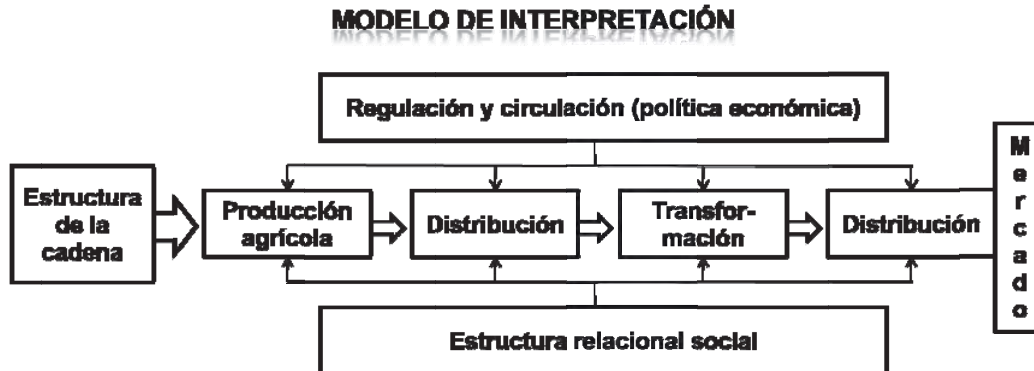
Todos estos conceptos tienen en común que regionalizan la producción y distribución a distintas escalas. Hacen énfasis en el *espacio* y *entorno* virtuoso generado por la aglomeración material, económica, social y política. De aquí se deriva un racimo de conceptos que tienen que ver con el usufructo creado por la agrupación geográfica productiva, empresarial e institucional. Las externalidades emergentes de dicha aglomeración beneficia y potencia a la región.

Asimismo difieren, convergen o se complementan a partir de la concreción del espacio empírico. En consecuencia, unos conceptos privilegian el espacio urbano-industrial; otros se concentran en el rural-agrario; y algunos atienden al espacio mezclado agroindustrial; también analizan la estructura empresarial, distinguiendo por tamaño y función relacional de las unidades productivas; unos más que otros remarcan las condiciones geográficas y materiales creadas básicas para las actividades productivas; unos se enfocan más a la diversidad productiva, otros en la especialización regional, etcétera.

De modo que elegimos el concepto de cadenas o encadenamientos productivos. En forma general, por su elasticidad y dinamismo, se adecuaba mejor

a nuestros propósitos. El concepto de cadena productiva se adapta bien a nuestras necesidades enumeradas arriba de la 1 a la 9.¹⁸

De manera que para imprimirle coherencia y abstracción, elaboramos el siguiente modelo de interpretación que finalmente guió nuestro trabajo.



La estructura de la cadena (que cuenta para los dos productos seleccionados) determina el espacio en el cual convergen instituciones, actores, relaciones y acciones conjuntas, planeadas y coordinadas. De las cuatro fases en que dividimos el encadenamiento, en la de producción (producción agrícola y transformación) consideramos los factores productivos.

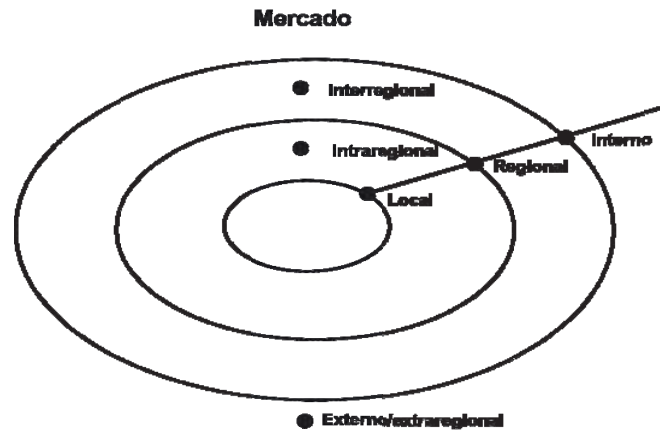
Mientras que en la de distribución, se contemplan los mercados de la producción de la materia prima y del producto terminado en dos momentos sistémicos. Las cuatro fases están determinadas y complementadas por una estructura empresarial, laboral, y por el impacto de la regulación y circulación en la asignación de los recursos estatales, en un contexto histórico que se mostró cabalmente. Veremos que es lo que sucede en la realidad.

Por otra parte, las cadenas productivas pueden ser una herramienta explicativa adecuada para la construcción y explicación de mercados regionales, sobre todo cuando son pocos los productos que componen la muestra. En abstracción, el mercado es oferta y demanda, en este trabajo nos concentramos en la primera. La demanda se menciona y se aborda eventualmente, pero no se profundiza. Nos

¹⁸ Aunque menos con la 6, sobre todo por que no existen en nuestra investigación empresas matrices, las cuales se pueden contemplar en una cadena productiva.

referimos a que no se problematizan variables de consumo, comportamiento poblacional y urbanización, entre otros.

Mientras que el mercado también se puede calibrar espacial y económicamente. Esta investigación es un ejemplo de un mercado regional. Como se muestra en la gráfica, el mercado tiene diversos radios o intensidades.



Esta investigación privilegia el radio regional y local, sin perder de vista que es parte del interno. A lo largo del texto, al referiremos al mercado interno será igual que nacional. Además, como el mercado regional es una construcción que se edifica a partir del objeto de estudio, éste no reconoce límites político-administrativos. Es decir, al referirnos al mercado regional de las cadenas, desbordaremos los límites de la entidad. Aunque también será común hablar de mercados en su interior, como regional-estatal, y hacia fuera, como regional-nacional; mismos que se mueven a nivel intra e interregional.

VI.

La estructura de la investigación está dividida en tres capítulos. En el primero interpretamos la política económica que se implementó en Michoacán entre 1930 a 1960. Para ello la desagregamos en diferentes variables, la intención fue detectar el estímulo y/o la inhibición de éstas, como en su conjunto, hacia las cadenas productivas del aceite y la harina michoacanos.

Así, describimos temáticas como el proceso de la reforma agraria y los factores que influyen en la modernización del proceso productivo agrícola; la política fiscal a los sectores agrícola e industrial; la política de precios en los encadenamientos productivos; la política de creación de infraestructura básica, con el privilegio hacia las actividades agroindustriales que definimos.

A partir de los hallazgos sugeridos en la política económica (que podríamos calificar como macro), en el segundo capítulo bajamos el microscopio hacia las cadenas productivas del aceite y la harina en su mercado regional. Así, desarrollamos un análisis a mayor profundidad para observar la estructuración de las mismas. Las pesquisas que encontramos en la producción y distribución agrícola y la transformación y distribución de los bienes terminados, nos condujeron a caracterizar, dimensionar, analizar la funcionalidad-engranaje y problematizar los cambios y permanencias en los dos encadenamientos productivos.

Con tal fin, describimos el comportamiento de la producción del ajonjolí y el trigo; destacamos y calificamos “el milagro michoacano” a nivel nacional de estos bienes por su alto volumen productivo, a pesar de las desventajas experimentadas por un bajo nivel de modernización del proceso, y una infraestructura insuficiente. Con el encadenamiento agroindustrial (emplazado en Michoacán) en mente, interpretamos el desarrollo alcanzado por el sector industrial de Morelia; con esta idea, analizamos las empresas más importantes y representativas en las décadas estudiadas. Cerramos el capítulo recogiendo estos elementos con una problematización a través de un enfoque de localización industrial.

Con el contraste observado entre los capítulos anteriores, en el tercero tomamos como eje articulador a los actores sociales. El análisis sobre su quehacer, terminó por moldear nuestra interpretación sobre el objeto de estudio con otros elementos económicos y de carácter social.

Con una perspectiva de estructura relacional, indagamos cinco niveles de relaciones empresariales y productivas de un grupo de actores en las distintas fases de los encadenamientos. En este esquema, detallamos las habidas en la producción y transformación de los recursos naturales; en las redes de

financiamiento agrícola e industrial; en algunas actividades agrocomerciales; en otras actividades empresariales alternas a las cadenas del aceite y la harina; y con una perspectiva de división espacial del trabajo.

VII.

En esta investigación, las fuentes de primera mano cumplieron una doble función, nos permitieron delimitar, construir y problematizar de la mejor manera el objeto de estudio. Asimismo nos proveyeron de “alternativas” para conformar un esqueleto móvil (estructura del trabajo) en un primer momento, para en un segundo construir el relato muscular del contenido. En una palabra, esta investigación se sustenta en una fuerte columna heurística.

Estas fuentes fueron escritas y orales. Para ello recurrimos a varios archivos y a la historia oral. Con esta segunda llevamos a cabo entrevistas y cuestionarios a personajes que estuvieron estrechamente relacionados con el problema de investigación, ya fuese con su presencia física o como agentes o parientes de actores cruciales en el espacio y el tiempo de estudio.

Teniendo como guías la estructura del trabajo y nuestro modelo de interpretación, construimos tres niveles analíticos entretejidos: política económica, las cadenas productivas y la estructura relacional empresarial.

Entonces, con la tarea de construir e interpretar la política económica estatal, investigamos los documentos necesarios para nuestro propósito. En particular fueron esenciales los compilados en el *Periódico Oficial del Estado de Michoacán* (POEM), el *Archivo Histórico Municipal de Morelia* (AHMM), *La Voz de Michoacán* (prensa), diversos números del *Boletín* de la Dirección de Economía Rural y de la *Revista de Estadística*.

Nos interesaba que el relato construido con la información seleccionada (de origen oficial y periodística), nos proporcionara una perspectiva de análisis de mediano y largo plazo sobre los cambios y permanencias en la política económica, tanto en la construcción y publicación legislativa, como en su aplicación e impacto en las dos cadenas productivas en particular y a la economía en general.

En el segundo nivel, para articular la estructura de los dos encadenamientos, colectamos información hemerográfica cuantitativa y oficial, mientras que con entrevistas y un cuestionario obtuvimos datos cualitativos que no existen en los archivos públicos. Nos referimos a varios números del *Boletín Mensual*, los señalados *Boletín* de la Dirección de Economía Rural y *Boletín* de la Secretaría de Economía Nacional, un *Anuario* de la SARH, así como el AHMM y el *Archivo de Notarías de Morelia/Registro Público de Comercio (ANM/RPC)*.

Mezcladas estas fuentes oficiales y privadas, construimos el comportamiento de la producción de las dos semillas en los 30 años seleccionados, asimismo, en una apreciación general, detectamos sus distintos mercados. Del mismo modo logramos conocer el proceso productivo con sus fortalezas y sus condicionantes. Por otro lado, esta información diversa nos permitió ver, con sentido histórico, la creación y funcionamiento de varios factores locacionales relacionados con la muestra empresarial.

En cuanto al tercer nivel, para construir la estructura empresarial y el trabajo espacializado, fueron más esenciales las fuentes públicas que las privadas. En este sentido, nos apoyamos en el ANM/RPC y en la prensa que fueron primordiales, así como el AHMM, las entrevistas y un cuestionario, mientras que el POEM y *Archivo Histórico del Poder Judicial del Estado de Michoacán (AHPJEM)* tuvieron menos injerencia. El carácter oficial de la mayoría de estos documentos nos permitió construir las distintas variables.

En este esquema, era importante que nuestra estructura relacional social quedara delineada, por ende interpretamos documentos oficiales entremezclados con los de carácter privado. El propósito fue construir historias donde hicimos tangibles líneas relacionales de los actores inmiscuidos en la producción de estos dos bienes. Sólo así, logramos constituir los *enunciados a priori* y *a posteriori* que tienen todos los datos aislados.

Por otra parte, también encontramos limitantes heurísticas y de tiempo que no nos permitieron ahondar en aspectos importantes de los tres niveles de análisis, mismas que se anuncian oportunamente en el contenido del texto.

En el primer nivel, la insuficiencia documental más tangible que tuvimos fue para construir la política de precios en la red de la cadena de los dos productos.

En el segundo existieron varios obstáculos para la construcción de la oferta de estos bienes. Más en concreto hablamos de la construcción y explicación de los factores del proceso productivo agrícola, como fueron la división del trabajo, costos de producción, introducción de maquinaria y el costo del dinero.

Si bien el factor trabajo se aborda eventualmente en la producción, no es profundizado, sólo se ahonda más en una variable de éste, que fue su división espacial en los encadenamientos. Los motivos para analizar uno aspecto a mayor detalle en comparación al otro, fue por la disponibilidad y/o existencia de información que poseíamos. Además de que la variable analizada abona elementos para problematizar el impacto institucional y mercantil de la época en la estructuración social y productiva de las cadenas.

Entonces, es indispensable subrayar que son temas que exigen mayor investigación heurística y de historia oral, pero que por ahora rebasan los tiempos del trabajo.

Por estas mismas razones, no explicamos el comportamiento de los costos, maquinaria y equipo agrícola y costo del dinero durante tres décadas investigadas. No obstante que marginalmente señalamos elementos del primero y ofrecemos muchos más argumentos con el segundo.

Entonces, mayor investigación, disponibilidad de fuentes y de tiempo, también estuvieron presentes para la construcción de la producción y de la productividad de las semillas en los treinta años estudiados. Las fuentes oficiales consultadas no desglosan tipos y temporalidades del cultivo (temporal, riego), aunque, con lo investigado en otras, se propuso que la producción fue más temporera que de riego, esto fue evidente con la oleaginosa.

Y si bien, a falta de mayor acercamiento a las fuentes, la información que proporciona la hacienda pudo ser una alternativa heurística, para la temporalidad analizada (reforma agraria) debe ser matizable, puesto que se fraccionaron y ello debió alterar el flujo de información diversa. Entre otros aspectos, nos referimos al acceso y comportamiento de los factores productivos y de mercados.

Con este último tema, mercado, también tuvimos obstáculos. Es decir, para medir por varias décadas la demanda de semillas para su transformación en las empresas seleccionadas, así como para delatar el comportamiento de los mercados del producto final. En este sentido, cabe mencionar que nuestras empresas estudiadas eran medianas, ello reviste, de entrada, una condicionante para poder recopilar información en archivos, dado que estas empresas no poseen acervos particulares. De ahí que hayamos incorporado la historial oral como una herramienta de valioso apoyo.

Para el segundo y tercer nivel analítico, ante la falta de literatura especializada sobre el problema de investigación para Michoacán y los límites de fuentes y de tiempo señalados, no fue posible detectar otros vínculos, estrategias y actores empresariales. Mismos que ampliaran y diversificaran las relaciones empresariales que tratamos a nivel organizacional e informal. El propósito sería profundizar sobre las condiciones que se presentaron en el objeto de estudio para explicar cómo y por qué permitieron que florecieran negocios y actividad empresarial, tanto en el campo como en la ciudad.

Ello no daría luces para detectar más actores y su comportamiento, con la idea de conocer cómo producían y ahondar sobre cuál era su relación con la tenencia de la tierra, así como sus diversas actividades económicas emprendidas.

Añadiendo la disponibilidad de fuentes a las limitantes señaladas, estos aspectos nos inhabilitaron para conocer a mayor detalle instituciones que presumiblemente debieron ser importantes para el fomento de actividades productivas. Nos referimos a las bancarias, con los casos de los bancos y las uniones que abordamos. El tema a profundizar es el comportamiento y actores inmiscuidos en el mercado de capitales.

En esta misma dirección, la actividad del crédito no institucionalizado, través del agio, también exige mayor investigación para conocer a más empresarios y problematizar su funcionamiento en la articulación de sus relaciones además de las abordadas en este texto.

CAPÍTULO 1

La política económica y las cadenas productivas del aceite y la harina en Michoacán, 1930-1960

El objeto de estudio

En este capítulo estudiamos la política económica en Michoacán orientada a los sectores agropecuario e industrial entre 1930-1960. Sin embargo, no nos referiremos a todos los tipos de producción y explotación de estos dos sectores. A partir de los objetivos de la investigación, la realidad histórica y las fuentes, nos han conducido a delimitar el análisis a sólo dos tipos de producción como encadenamientos agroindustriales:

- a) Semilla de ajonjolí y su transformación en aceites y grasas vegetales
- b) Semilla de trigo y su transformación en harinas

El criterio selectivo está en función de cuatro aspectos: 1) su producción agrícola fue sostenida y alta en los treinta años estudiados, generándole ventajas comparativas a la entidad a nivel nacional (esto lo veremos a mayor detalle en el apartado 2.1, capítulo 2); 2) estas semillas eran materias primas generadoras de encadenamientos productivos, puesto que las transformaban las industrias más importantes localizadas en la ciudad de Morelia. En consecuencia, fueron los dos encadenamientos agroindustriales más importantes y representativos en estos años en Michoacán; 3) son dos productos incorporados a los artículos de primera

necesidad que tuvieron una demanda creciente en el México del siglo XX; 4) la disponibilidad de fuentes.¹⁹

Mientras que el espacio económico (oferta y demanda de producción e información) está dado a partir de los mercados del ajonjolí-aceite y del trigo-harina, de los productores agrícolas, industriales morelianos, industriales regional-estatales y regional-nacionales.

La política económica estatal

La política económica de fomento a los sectores agropecuario e industrial implementada en Michoacán no guarda grandes distinciones respecto a la del gobierno federal. En realidad ocurría un deslizamiento desde lo federal hasta la esfera municipal. Sin embargo ese deslizamiento de la política económica fue atropellado e incluso tergiversado por dos factores esenciales. Uno lo constituyen las modalidades del gobierno michoacano y municipal de trasladar el modelo económico federal a la realidad, fuerzas y debilidades, condiciones y características regionales de la política y la economía de la entidad. Y dos, a partir de estos factores condicionantes, la política estatal para el fomento a estos sectores debió flexibilizarse en alguna medida en atención a esos factores.

En el trasfondo de lo anterior, subyace un proceso de centralización del gobierno federal sobre las instancias estatales y municipales. Misma que operaba a través de la descentralización de funciones gubernamentales y administrativas, donde el móvil fue la creación de organismos que corporativizaban y armonizaban la política económica del modelo de sustitución de importaciones.

En consecuencia, el marco institucional en Michoacán se movió entre la legislación de la entidad y la de la Federación, vía delegaciones federales y creaciones propias en el estado, tales como la Secretaría de Agricultura y Fomento, la Secretaría de Economía Nacional, la CEIMSA -luego CONASUPO-,

¹⁹ Por el momento, en esta investigación, no es posible hacer un análisis con la información mínima suficiente sobre algunos otros productos agrícolas y pecuarios que, en términos generales, aparecen también como artículos de primera necesidad. Esto nos permitiría generar mayor problematización desde el lado de la demanda.

varias comisiones, consejos con diferentes funciones, instituciones bancarias, uniones, asociaciones y organismos de representación campesina, de la pequeña propiedad y de los industriales, entre otros. Esta es la maquinaria encargada de la aplicación de la política económica.

La postura económica emprendida en Michoacán durante el modelo para sustituir importaciones se concretó principalmente en fomentar a nivel fiscal a la industria y al campo en general, mientras que también fue esencial la creación de infraestructura básica para organizar y distribuir la producción.

Es importante hacer notar que varias de las políticas instrumentales aludidas no fueron explícitamente enfocadas a las producciones ajonjolí-aceite y trigo-harina que hemos elegido. Por ende, indagamos las políticas a los sectores en forma general, empero, sin perder de vista el fomento o el no estímulo en particular a aquellas producciones, como será en los rubros fiscal y de precios.

En estos términos, enseguida abordamos las políticas sobre el agro y la reforma agraria, el aspecto fiscal a los dos sectores, el control de precios en las cadenas productivas, algunos factores de modernización agrícola e industrial, la infraestructura rural y urbana básica (Morelia) y las vías de comunicación construidas en Michoacán en el periodo 1930-1960.

La reforma agraria

La historiografía sobre la reforma agraria en México como en Michoacán es muy abundante, no es el propósito aquí hacer un recuento integral del debate, sino sólo enunciar el cambio de tenencia de la tierra en Morelia y sus tenencias, parte del Distrito de Riego de Morelia-Queréndaro y la región de Tierra Caliente. Dichos espacios están seleccionados porque abastecían las materias primas a la industria de Morelia.

La legislación agraria desde los años revolucionarios hasta 1934 fue poco eficaz en su planteamiento y menos eficiente en la práctica y los resultados, y Michoacán no fue la excepción. En este espacio temporal, podemos suponer que esta primera etapa de legislación aplicada a la entidad abarcaría la ley del 6 de

enero de 1915; luego la propia Constitución, en particular el artículo 27; en los años veinte, varias leyes de parcelamiento ejidal, reglamentos y reformas agrarias; en particular para Michoacán es señalable la aplicación de esas leyes en el gobierno cardenista (1928-1932); hasta llegar a 1934, con el establecimiento del Código Agrario de los Estados Unidos Mexicanos. El Código significa la madurez institucional para la reforma agraria, justo cuando llegaba Cárdenas a la presidencia.

Una segunda etapa estaría delimitada por la administración cardenista, sin duda los años más importantes de la reforma, al menos en cuanto a la superficie dotada y restituida preferencialmente a comunidades ejidales. Si bien Cárdenas hizo algunas reformas al Código (condensadas en 1940), su esencial impacto estuvo en la aplicación de este marco jurídico. Por otro lado, en ese contexto, en el estado se decretó la Ley de Aparcería Agrícola y Pecuaria.²⁰

Una tercera etapa estuvo circunscrita por las administraciones de Manuel Ávila Camacho, Miguel Alemán Valdés y Adolfo Ruiz Cortines, y en Michoacán con Félix Ireta (1940-1944), José María Mendoza Pardo (1944-1950) y Dámaso Cárdenas (1950-1956). En esta temporalidad, destacan las modificaciones alemanistas al artículo 27 Constitucional, que reflejan en buena medida el renovado impulso a la propiedad privada rural. Esto es relevante, puesto que es precisamente en estas décadas cuando el crecimiento económico sostenido del país se consolidaba, y por ende, el modelo económico imperante exigiría del sector primario ejerciese a tope sus funciones aludidas en la introducción.²¹

a) El cambio en la tenencia de la tierra en el sector agrícola en Morelia

²⁰ Everardo Escárcega y Saúl Escobar, 1990, *op. cit.*, pp. 226-240; y, *Periódico Oficial del Estado de Michoacán* (POEM), (Suplemento), Morelia, tomo LV, número 92, 21 de marzo de 1935, pp. 1-7. Esta ley fue importante por dos aspectos. Por un lado, porque paralelo a la restitución y dotación del suelo, fungía como una “alternativa” sobre todo para aquellos campesinos que no lograron obtener una porción de tierra que, para Morelia por cierto, no fueron pocos. Por otro, abriría la posibilidad a pequeños y medianos propietarios para trabajar tierras cultivables.

²¹ Adrián Aguilar, Boris Graizbord y Álvaro Sánchez-Crispín, 1997, *op. cit.*, pp. 47-52; Luis Aboites, 1989, *op. cit.*, pp. 63-88.

Si en la introducción hablamos de que la zona más poblada del país, la zona centro, fue donde se incitó más al conflicto por la ecuación: número de campesinos/superficie afectable, también es cierto por otra parte, que una de las entidades de esa gran zona, el estado de Michoacán, figura como de las de mayor superficie, y no precisamente de las mayormente pobladas. Entonces, el fenómeno nacional diferenciado de la reforma agraria pudo presentarse al interior de Michoacán, dado que la entidad contaba con diversas regiones de distinta densidad poblacional. En su geografía demográfica, Morelia figuraba como la ciudad con mayor concentración, por ser la capital y las actividades sociales y administrativas derivadas.

En cuanto a la tenencia de la tierra, la reforma agraria en Michoacán tuvo al igual que a nivel nacional, la consigna de destruir el latifundio a favor del ejido y de la pequeña propiedad, esa era la tarea de la Revolución. A partir de esta aseveración, el régimen de Cárdenas fue en gran medida la respuesta a esta problemática; de este modo, se debe entender que el término “ejido” para Cárdenas significaba más que una modalidad organizacional del trabajo agrario, aparecía como una obligación revolucionaria y la solución a una mejor subsistencia para la mayoría de los habitantes del país.

De acuerdo con lo anterior, en términos del cambio en la tenencia de la tierra, podremos suponer que poco se logró avanzar de 1915 a 1934. Distinto a lo ocurrido en el sexenio cardenista, donde se consolidó la supremacía del ejido en la dotación y restitución del suelo. Mientras que en los años cuarenta y cincuenta se fomentó la propiedad privada, no comunal. En este sentido, se incrementó el gasto presupuestal a favor de la primera, situación que dejaba en condiciones precarias a los ejidatarios y asalariados rurales, incluso algunos de ellos terminarían aborreciendo la propia política cardenista, como fue el caso de muchos campesinos morelianos.

En este apartado nos concentraremos en mostrar ese cambio de propietarios de la tierra: de “grandes” y “medianas” propiedades a comunidades ejidales.²²

²² En realidad, en la jurisdicción de Morelia no existieron las “grandes” propiedades, ni tampoco en las regiones trigueras del Distrito de Riego Morelia-Queréndaro o Zinapécuaro. Esta afirmación está en relación a que estas unidades productivas no rebasaban las 6,000 hectáreas

Según Aguilar Méndez -con el cual concordamos-, el proceso de la reforma agraria en Morelia se puede estructurar en las siguientes etapas:

- 1) Las primeras cuatro décadas del siglo XX: existe una sociedad rural tendiente al reparto agrario;
- 2) El periodo comprendido en las décadas de 1940 a 1960: existe un entorno ejidal;
- 3) A partir de los años sesenta: ocurre una desarticulación del entorno ejidal, la mancha urbana empezaría un crecimiento acelerado y demandaría la expropiación de los ejidos inmediatos a la ciudad.²³

A finales de 1929, la Presidencia Municipal de Morelia reportaba al Departamento de Estadística Nacional, información sobre los predios rústicos existentes en Morelia y sus tenencias, para la elaboración del Censo de Predios Rústicos (ver tabla 1).

Tabla 1. Superficies de mayor extensión en el municipio de Morelia en 1929. (en hectáreas) *

Hectáreas	Haciendas (Ha)	No.	Ranchos (Ha)	No.	Fracciones (Ha)	No.	Terrenos y/o Ejidos (Ha)	No.
5-6 mil	5730; 5000	2	--	--	--	--	--	--
3-4 mil	3146; 3000	2	--	--	--	--	--	--
2-3 mil	2789; 2499	2	2000; 2000	2	--	--	2620	1
1-2 mil	1000; 1889; 1118; 1902	4	1172; 1500; 1175	3	1600; 1000	2	1920; 1125; 1755	3
0.5-1 mil	--	--	700; 567; 909; 500; 500; 936; 721; 550	8	--	--	522	1
Totales	Haciendas	10	Ranchos	13	Fracciones	2	Terrenos y/o Ejidos	5

* Se elaboró con la información de 15 de 17 tenencias del municipio de Morelia, las tenencias omitidas son la tenencia de Tacicuaro y la de Atécuaro, dado que no están contestadas.

Nota. También existió un número de entre 100 a 500 hectáreas, sobre todo de ranchos y fracciones, aunque no mayor al dinámico número de otras unidades de producción menores a 50 hectáreas.

Fuente: elaboración propia, con base en el libro de estadística sobre el Censo de Predios Rústicos, de la Dirección de Censos del Departamento de Estadística Nacional, en: *Archivo Histórico Municipal de Morelia* (AHMM), Morelia, caja 27, legajo 1, expediente 1, 15 de octubre de 1929, s/n.

aproximadamente. En todo caso, de modo comparado con las regiones del suroeste y sureste michoacano, nos permite calificarlas como pequeñas, en tanto que aquellas zonas estaban cubiertas por grandes haciendas que se extendían por más de 10 o 20 mil hectáreas, incluso hubo algunas que desbordaban las 60 mil.

²³ Véase las conclusiones, Fernando Aguilar Méndez, *Morelia. Urbanización en tierra ejidal*, México, UAM-Xochimilco, 2001, pp. 165-170.

La tabla muestra que en el municipio de Morelia sólo existieron algunas propiedades “grandes” al interior de su jurisdicción, mismas que serían intervenidas en los años inmediatos, tanto en la gubernatura cardenista, como en la presidencia del mismo hombre. En realidad, hacia 1930, predominaban en el municipio las rancherías sobre las haciendas, ambas de distintas dimensiones. Por otro lado, la columna de “fracciones” nos indica dos cosas, una, que existía entre los propietarios de haciendas y ranchos la estrategia de fraccionar la propiedad, y dos, que algunas resoluciones sobre dotación y restitución se habían empezado a cumplir. Lo anterior se confirma con los terrenos y/o ejidos repartidos hasta 1929.

Por otro lado, es importante hacer notar que existieron haciendas, ranchos, fracciones, terrenos y ejidos menores a 50 hectáreas. De hecho, en términos cuantitativos, se acumulan más esas categorías de propiedad (aunque en menor número haciendas) de entre cinco a 20, o 30 hectáreas aproximadamente; además, había una cifra significativa menor a cinco hectáreas, sobre todo de terrenos.

El cambio de tenencia de la tierra ocurrió básicamente entre 1935 y 1937, y en menor proporción años antes y años posteriores. Ello se debe en gran parte, a que Cárdenas, desde el Ejecutivo Federal, impuso que las inmediaciones de Morelia se fraccionaran.²⁴ Prácticamente todas las solicitudes eran por comunidades organizadas en ejidos. Según nuestras estimaciones (por la consulta del AHMM y del POEM) particularmente de 1935 a 1937 fueron los años donde más se incrementaron las resoluciones federales sobre solicitudes de repartición y restitución de tierras, así como el número de solicitudes elevadas. Así, según Aguilar, la parte sur y sureste es donde se concentró la pequeña propiedad en relación a todo el municipio, que fue abrumadoramente ejidal. En la décadas posteriores, de 1940 a 1960, descendió considerablemente el reparto del suelo moreliano.

Sin embargo, ante tal dotación masiva en todo el municipio, hubo campesinos que se quedaron sin obtener una porción de superficie. Aquí hay dos aspectos

²⁴ *Ibíd*, pp. 89-91.

relevantes, por un lado, la densidad poblacional creciente en relación al área afectable, y por otro, la calidad de la tierra.

Con esto último, se desprende que la tierra del municipio era sobre todo de temporal, y en menor medida de riego, agostadero laborable, bosque y monte, entre otras categorías de calidad.²⁵ Esto es importante ya que nos indica indirectamente que persistió una economía agrícola tradicional bajo los años de repartición ejidal que con tanto ímpetu realizaba Cárdenas. Además, acentuó el ciclo temporero de la oferta triguera ante la demanda constante de industriales harineros.

En síntesis, el primer paso de la reforma agraria cardenista, la repartición, se había cumplido con éxito. Aunque inmediatamente a ello, la calidad del suelo fraccionado entre los afectados y los beneficiarios empezó a generar conflictos, mismos que se acrecentarían con el posterior acceso desigual al recurso del agua, del crédito, de los bienes de capital, etcétera.

b) El cambio en la tenencia de la tierra en el Distrito de Riego Morelia-Queréndaro

En particular abordamos los municipios de Álvaro Obregón y de Queréndaro por ser los más prósperos del Distrito. Los dos eran centros abastecedores de trigo para su transformación en los molinos de Morelia.²⁶

Hacia 1930 el reparto agrario había comenzado en el recién creado municipio de Álvaro Obregón; se afectaron o estaban en proceso de resolución de solicitud ejidal varias haciendas y ranchos de las que se componía esta jurisdicción.

Con Cárdenas presidente se aceleró dicho proceso, donde se fraccionaron a favor de comunidades ejidales las ocho haciendas y siete ranchos que correspondían a esta jurisdicción hacia 1930.²⁷ No obstante, persistieron pequeños propietarios hacendados y rancheros. Asimismo, se amplió la superficie

²⁵ *Ibíd.*, p. 84, p. 89, y, p. 100.

²⁶ Advertimos se ha investigado muy poco sobre este importante Distrito de riego en la región, por tanto aquí sólo referiremos algunos aspectos.

²⁷ Fernando Foglio Miramontes, *Geografía Económico-Agrícola de Michoacán*, México, tomo 1, p. 28. Citado por: Nuri Fuerte Álvarez, *Continuidades y cambios en los usos agrícolas del agua en San Bartolo-Álvaro Obregón 1888-1946*, tesis de licenciatura, Escuela de Historia de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Morelia, agosto de 2000, pp. 87-88.

cultivable que antes no se explotaba o se explotaba sin regularidad. En términos del proceso de reparto y restitución del suelo, las décadas de los cuarenta y cincuenta serían menos importantes, lo que rescatamos aquí es que permaneció la pequeña propiedad ante la tenencia de la tierra ejidal.

Por otra parte, el eje que une a Álvaro Obregón con Queréndaro fue su articulación mediante el proyecto del Distrito de Riego Morelia-Queréndaro, y con ello se reafirmó el mercado de producción agrícola con Morelia (ver mapa 1). El Distrito se establece en el segundo lustro de 1930 y tuvo una importante ampliación en 1940. Hasta antes de este último año, abarcaba desde la recién construida Presa de Cointzio (terminada en 1939) hasta Atapaneo, al noreste de la ciudad de Morelia. Sin embargo, una vez que el Ejecutivo Federal decretó la ampliación, ésta se extendió más al noreste hasta alcanzar incluso zonas de Zinapécuaro. De tal modo que el Distrito quedó constituido, entre otras localidades, por: Santiago Undameo, Cointzio, Morelia, Atapaneo, Álvaro Obregón, parte de Tarímbaro y parte de Zinapécuaro.²⁸

Para las autoridades competentes, los objetivos del Distrito de Riego fueron, en orden de importancia: solucionar el problema de inundaciones en Morelia cuando se desbordaba el Río Grande en temporadas de lluvias; y en segundo nivel, fomentar la agricultura de riego y generar producción hidroeléctrica.²⁹

La agricultura de riego tuvo un empuje significativo en esta zona, pues se incrementó la superficie regable y además, algo fundamental, no se cambiaron sus cultivos principales, sin duda uno de ellos era el trigo. Por ejemplo, el valle de Morelia quedó con 2,350 hectáreas; el valle de Queréndaro con 3,068; y valle de Álvaro Obregón con 8,108 hectáreas regables.³⁰ Esto indica que este último municipio fue el más favorecido por la ampliación del Distrito de Riego. Asimismo, no sería incongruente pensar que aquellos pequeños propietarios serían los primeros o los más beneficiados en relación a los grupos ejidales.

Por su parte, en Queréndaro, además de lo abordado (que está estrechamente compartido), se observa una historia parecida en cuanto a la reforma agraria

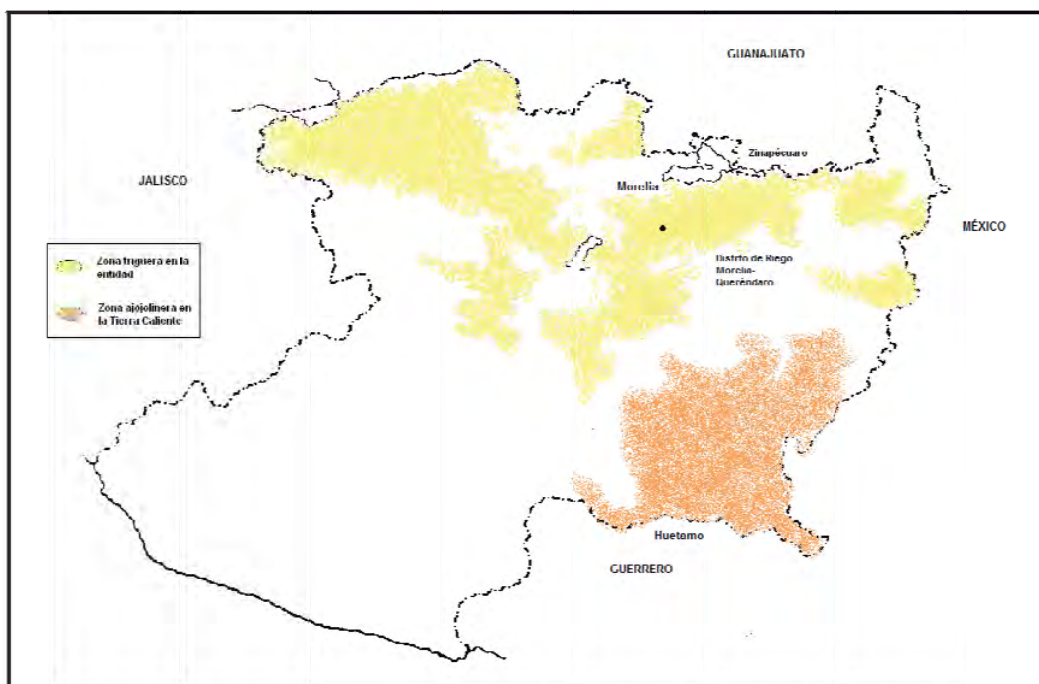
²⁸ *Ibíd*, p. 102.

²⁹ *Ibíd*, pp. 102-103.

³⁰ *Ibíd*, pp. 110-114.

aplicada en este lugar. Con la ley de 1915 y en la gubernatura de Pascual Ortiz Rubio, se repartieron las primeras hectáreas a comunidades ejidales, en particular 400 de regadío, 100 de temporal y 756 de bosques y pastos. En primera instancia sorprende, para la fecha, la cifra de hectáreas de tierra para riego a ejidatarios, al igual que el hecho de que la mayor superficie de esta tierra regable aún pertenecía a los grandes propietarios de la zona. Posteriormente, los cambios importantes ocurrieron en los años treinta, donde prácticamente todas las haciendas (incluso algunas del Distrito de Zinapécuaro) se fraccionaron a favor de las comunidades ejidales solicitantes.³¹

Mapa 1. El objeto de estudio en las zonas trigueras y ajonjolineras en Michoacán



Fuente: elaboración propia.

³¹ Desde el porfiriato, la antigua hacienda de Queréndaro fue propiedad del alemán Haghenbeck, en 1929 aparece como nuevo dueño el español Emilio Huerta, mismo que se registra en una relación de propietarios afectados en el sexenio cardenista, véase en: Everardo Escárcega y Saúl Escobar, 1990, *op. cit.*, p. 104; y, María Guadalupe Carapia, *La hacienda de Queréndaro 1910-1949, economía, movimientos sociales y reforma agraria*, tesis de licenciatura, Facultad de Historia de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Morelia, noviembre de 2002, p. 83, p. 140.

c) El cambio en la tenencia de la tierra en la región de Tierra Caliente

La mayoría de los municipios que componen la región se destacaron por ser productores de ajonjolí, semilla que se procesaba en la capital. A diferencia de Morelia y en menor grado del Distrito de Riego Morelia-Queréndaro, la región de Tierra Caliente se incorporó de manera más contundente al mercado regional, interregional y exterior. Esto es significativo ya que le dio un matiz oligarca y capitalista al proceso de reforma agraria en aquel lugar.

No obstante, la reforma agraria cambió radicalmente la tenencia de la tierra, destruyó el latifundio y estableció el ejido. Este cambio se gestó, en gran medida, entre 1935 a 1945. La mayor parte de la superficie agrícola de Tierra Caliente fue repartida entre los campesinos, por ejemplo en 1933, se repartieron 11,500 hectáreas, en 1935 ascendió a 24,560, y para 1950 a 159,468 hectáreas, es decir, en 1950 representaba el 53% de superficie agrícola utilizable. En 1960 el 62% de la superficie cultivada había sido extraída de los latifundios.³²

Sin embargo, ante estas cifras tan contundentes a favor de la organización ejidal, aparecen inmediatamente los matices. En este caso, se observan tres aspectos fundamentales. Uno, los originados por la calidad de tierra (riego, temporal, jugo, agostadero, monte, etcétera), donde no existía ninguna norma para dotar al ejidatario de las mejores; esto a su vez estaba relacionado directamente por la orografía diferenciada de la región. Dos, la concentración de la población en algunos lugares en particular. Tres, el acceso desequilibrado al intercambio comercial.³³

De tal manera que al mediar el siglo en adelante, unas cuantas familias comenzaron a despojar a los ejidatarios de sus tierras en diversas formas, Leónard argumenta al respecto: “la concentración de tierras sobrepasa con mucho el marco del ejido, y en el proceso participan numerosos propietarios y

³² Eric Leónard, *Una historia de vacas y golondrinas. Ganaderos y campesinos temporeros del Trópico Seco Mexicano*, México, El Colegio de Michoacán/Instituto Francés de la Investigación Científica para el Desarrollo en Cooperación (ORSTOM)/Fondo de Cultura Económica, 1995, p. 75.

³³ *Ibíd*, p. 76.

comerciantes teóricamente afectados por la expropiación, pero de hecho conservaron su poder económico y lo acrecentaron con el correr del tiempo”.³⁴

En términos sintéticos, la reforma agraria en esta zona sólo destruyó los latifundios declarados, pero incentivó la generación de una nueva oligarquía comercial en el campo con minifundios y/o neolatifundios, o mediante otros latifundios “intangibles”, es decir, para tener un latifundio no siempre se reducía al hecho de ostentar el título de propiedad, antigua norma tradicional. La clave estuvo en la incorporación a diversos mercados (en términos de producciones y de la demanda), el control sobre la propiedad de los medios de producir, y por ende condicionar la oferta de trabajo.

La necesidad de modernizar el proceso productivo agrícola: innovación y tecnología

Esta otra tarea central del Estado mexicano la generó la reforma agraria al entenderse ésta como un paquete completo. Las divergencias ideológicas y de contexto general cambiante de concebirla por parte de las administraciones federales como estatales, se constituyeron en puntos de inflexión hacia la diferenciación en el proceso productivo agrícola nacional. La reforma agraria atendió diferencialmente las fases de producción del trigo y del ajonjolí. En dichas fases convergían los recursos naturales, artificiales y humanos. En los naturales, el suelo y las semillas; en los segundos, desde herramientas tradicionales hasta maquinaria y equipo e insumos como fertilizantes; con los terceros, el trabajo y la técnica.

El atender a cada uno de estos aspectos no fue una tarea sencilla, por el contrario, aquí radica, en buena medida, el éxito o fracaso de la reforma agraria, justo en la asignación estatal, y por la otra parte, la recepción de información y de recursos del gobierno hacia los productores del sector. Por ende, en este espacio, mencionamos algunos aspectos de la circulación de información y de la circulación de financiamiento al sector. En términos de modernización del proceso agrícola,

³⁴ *Ibíd*, p. 9.

que tiene que ver con innovación y técnica-aprendizaje, el mejoramiento de las semillas, los insumos-fertilizantes, la introducción de maquinaria y equipo, y el crédito al campo.

a) Agentes asignadores de recursos e información

La asignación se ejercía de manera vertical, desde el Ejecutivo federal hasta el instructor rural en el campo; aunque para ello, se desglosaba necesariamente en forma horizontal. En Michoacán, en este deslizamiento de recursos e información, figuraron la Secretaría de Agricultura y Fomento con sus variados departamentos (agrícola, ganadero y forestal), direcciones, secciones, y otros organismos nacionales; asimismo el Banco Nacional de Crédito Agrícola y el Banco Nacional de Crédito Ejidal; y por otra parte, el Ejecutivo estatal, la Secretaría General de Gobierno y las presidencias municipales.

b) Agentes receptores

La transferencia de los recursos e información a los receptores, o sea, el impacto verdadero en el suelo y el usufructo para el productor “plural”, pasaba por “filtros con cuellos de botella” de carácter formal e informal. Por una parte, existieron varias organizaciones federales y estatales privadas, que abrazaban a dos actores vitales del sector: el pequeño propietario y el ejidatario. En comparación con el ejidatario, posiblemente el pequeño propietario estuvo en mejores condiciones para extraer mayor usufructo de la política económica general de fomento al sector. En tanto que el primero, todavía tenía que sortear las estructuras dominantes al interior de la organización y jerarquización del ejido (en donde no siempre reinó la armonía y cooperación), nos referimos a los comisariados, agentes representantes jurídicos de la comunidad ejidal, que a la postre,

aparecían como un contenedor del derrame de recursos e información hacia a los miembros ejidales.³⁵

c) Técnica-aprendizaje, y el mejoramiento de las semillas

Para las funciones del sector primario en el modelo de SI era indispensable la modernización del sector. La tarea consistía en modificar la técnica productiva con la incorporación de nuevos y mejores equipos y maquinaria; y con la misma intensidad, se debía empapar al productor de una renovada instrucción agrícola.

Al respecto, la agencia en los municipios de la Secretaría de la Agricultura y Fomento mandaba constantemente oficios de distinta naturaleza a los alcaldes michoacanos para la difusión de cursos de agricultura elemental, para el mejoramiento y diversificación de semillas -sobre todo maíz híbrido, algunas variedades del trigo, y en menor medida sobre el ajonjolí-. Así como información sobre agencias comisionistas de semillas, refacciones y maquinaria agrícola; novedades sobre congresos y exposiciones; como también a cerca de instrucción legislativa; apertura de crédito, entre otros temas. Aquí abordaremos sólo algunos elementos de los enunciados.

Por ejemplo, en 1934, cuando el ajonjolí mostraba signos de importancia en el mercado nacional, la Dirección de Fomento Agrícola de la ciudad de México remitía a la Secretaría de Gobierno del estado “50 ejemplares del folleto denominado ‘El Cultivo del Ajonjolí’, planta que está indicada para sustituir parcialmente al maíz en las tierras cálidas, con ventajas económicas para el agricultor”, mismos que estaban destinados a los instructores rurales. La intención era divulgar las prácticas “modernas” indispensables para obtener mayores rendimientos así como mejorar la calidad.³⁶ Por otro lado, es de considerarse que en las fuentes consultadas no se aborda demasiado sobre el mejoramiento y fomento del ajonjolí. Hay que recordar que la producción de esta oleaginosa era

³⁵ Este análisis “vertical” del Estado hacia los productores, será contrastado en el capítulo 3 con un tratamiento “horizontal”, donde figuran más las relaciones construidas entre los productores y transformadores en las dos cadenas productivas.

³⁶ AHMM, Morelia, caja 152, expediente 18, junio de 1934.

más costosa en relación al trigo, y también al maíz, por ende, no cualquier productor tenía los recursos y medios para cultivarla.

Con el trigo la cosa era distinta, además de lo referido, la producción triguera era más dispersa por la geografía michoacana, y por tanto suponemos que se le fomentaba con mayores posibilidades.

Un aspecto que podemos considerar como parte de una planeación, fue el tema del mejoramiento y diversificación de semillas de trigo. Así, ya desde 1937, por medio de una circular estatal, la Delegación de Promoción Ejidal en Morelia, daba a conocer al presidente municipal la necesidad de distribuir aquélla entre los comisariados ejidales de la jurisdicción. El contenido era referente a “mejorar las producciones de maíz y trigo”. O bien, en otras ocasiones, el Departamento de Campos de Fomento Agrícola e Industrial, dependiente de la Secretaría de Agricultura, solicitaba muestras de la semilla para realizar estudios botánicos y agronómicos, en torno a especies cultivadas, calidad del suelo y reacción de las mismas. También se tomaba en cuenta cómo se presentaban éstas directamente en el mercado, los lugares de producción, el precio, los mercados de consumo, tanto al interior y al exterior del estado y los municipios.³⁷

Entre los años cuarenta y cincuenta, se presentaron periodos relativamente largos de escasez e inflación de los granos básicos, entre ellos el trigo, el cual fue maximizado hábilmente por los especuladores. Como paliativo o solución a este problema, en la estrategia federal y secundada en Michoacán, Miguel Alemán y Adolfo Ruiz Cortines emprendieron el *Plan de Emergencia*. Un objetivo central de éste fue el incremento de la producción y la productividad, intensiva y extensiva. Con tales fines, en Michoacán se introdujeron trigos de verano y de invierno.

Así, los cambios se presentaban al aumentar la producción sin alterar el ciclo agrícola temporero, constituyéndose en una alternativa mediante el riego y las zonas propicias (con la humedad precisa), para obtener resultados exitosos. Con tal propósito, los gobiernos michoacanos, conjuntamente con la Secretaría de Agricultura y los bancos Agrícola y Ejidal, establecieron campos de

³⁷ AHMM, Morelia, caja 192, expediente 17, 4 de diciembre de 1937, 2 fojas; y, expediente 65, mayo de 1937, 1 foja.

experimentación y ensaye de trigo de verano, como ocurrió en 1952 y 1953. Algunas zonas trigueras de la entidad, con seguridad reportaron éxito con ambos tipos de trigo, y en 1954, se informaba que la superficie cosechada de trigo de invierno, se había elevado a 5,840 hectáreas, respecto a las 594 cultivadas el año anterior.³⁸

Dentro de la misma estrategia federal y estatal, estaba la introducción de nuevas especies para mejorar la calidad de la gramínea. En los suelos trigueros michoacanos, fueron introducidos hacia el primer lustro de los años cincuenta diferentes variedades como el quentena, yaqui-quentena, Lerma, Egipto y Kenia.³⁹

Por otro lado, los organismos privados reconocidos por el gobierno también impulsaban la modernización del proceso productivo triguero. En este caso, la Asociación Nacional de Cosecheros, con sede en la ciudad de México, invitaba a productores, industriales, comercializadores, profesionistas y técnicos del trigo en la entidad, al Primer Congreso Nacional de Producción de Trigo. Los objetivos eran variados, destacaba la revisión y mejoramiento sobre la clasificación y selección de regiones trigueras; los suelos; la genética y el mejoramiento de la semilla; la conservación y recolección; la maquinaria; los fertilizantes; los costos de producción; la producción y distribución; las relaciones entre productores, industriales y comerciantes; la legislación en la materia; la exportación-importación, entre otros puntos.⁴⁰

Otra modalidad de circulación de información fueron las revistas o boletines que se tiraban, así como las famosas exposiciones nacionales y regionales llevadas a acabo en las décadas de los treinta y cuarenta, por cierto, modalidades con orígenes decimonónicos. Al respecto, la administración federal cardenista impulsó varias de ellas entre 1936 y 1938 en territorio michoacano. Con sede en la ciudad de Morelia, se celebraron la Primera, la Segunda y la Tercera Exposición

³⁸ Segundo Informe de Gobierno de Dámaso Cárdenas, en: *La Voz de Michoacán*, año V, número 222, Morelia, 15 de septiembre de 1952, s/n; "20 millones para impulso de cultivos", año VI, número 259, 25 de junio de 1953, p. 1, p. 8; año VIII, número 693, 24 de julio de 1954, p. 1, p. 5.

³⁹ "20 millones para impulso de cultivos", en *La Voz de Michoacán*, año VI, número 259, 25 de junio de 1953, p. 1, p. 8; año VIII, número 609, 16 de abril de 1954, p. 1.

⁴⁰ AHMM, Morelia, caja 398, expediente 1, noviembre de 1952. En otras ocasiones, la Secretaría de Agricultura, a través de su Dirección de Economía Rural, organizaba convenciones sobre el mismo tema, resalta la Convención de Productores de Trigo celebrada en 1934, en: AHMM, Morelia, caja 153, expediente 45, agosto de 1934, 28 fojas.

Regional Agrícola Ganadera e Industrial. En dichos eventos, a los cuales se les imprimía bastante propaganda entre los pequeños propietarios y ejidatarios, se generaba un caudal de información sobre los sistemas de producción agropecuaria.⁴¹

Otros organismos e instituciones de representación de la pequeña propiedad y de las comunidades ejidales en el estado, que fungieron como un importante polo de recepción del flujo de recursos e información gubernamental, fueron las Cámaras de Comercio, Agricultura e Industria de las ciudades más prósperas de la entidad. Por estos organismos privados, corría ese flujo y funcionaba a la vez como voceador y organizador en todo lo relativo a la producción, consumo y transformación de los recursos naturales de sus agremiados.⁴² Sin duda, en la estrategia de los pequeños propietarios y en menor medida en los ejidatarios, estaba la necesidad de representarse institucionalmente para obtener estos privilegios. Se destaca, por ejemplo, la Confederación de la Pequeña Propiedad Agrícola y Organizaciones Rurales de Michoacán.

d) Los fertilizantes

A partir de lo referido arriba, se desprende el tema de la utilización de los fertilizantes, desinfectantes, insecticidas y plaguicidas adecuados para obtener buenas cosechas en las fases de pre-siembra, siembra y almacenamiento (en su caso). Creemos que la técnica de utilización fue relativamente rápida de aprender, en comparación a la complejidad que revestía obtener el financiamiento de estos productos químicos, sobre todo nos referimos a la mayoría de las comunidades ejidales y los aparceros arrendatarios de tierra de pequeños propietarios. Estos grupos de campesinos, componen la mayoría de los productores, y se encontraban en las áreas de producción del trigo y del ajonjolí.

⁴¹ AHMM, Morelia, caja 174, expediente 45, mayo-junio de 1936, 3 fojas; caja 193, expediente 1, 1937, 359 fojas; caja 216, expediente 7, 1938, 52 fojas.

⁴² AHMM, Morelia, caja 164, expediente 15, enero de 1935, 6 fojas; y, caja 137, expediente 18, febrero de 1933, 5 fojas.

Además de los órganos generadores y receptores de información aludidos, la prensa en la entidad empezó a tomar un papel importante como medio de difusión. *La Voz de Michoacán*, en su suplemento nacional *Provincia*, publicaba temas relacionados con el sector; aunque aquí nos interrogamos ¿cuántos de aquellos campesinos podían comprar el periódico y/o cuántos sabían leer?.

Por otro lado, el fertilizante más común para el ajonjolí era el sulfato de amonio, mientras que para la semilla del trigo era demandado el bisulfuro de carbono como fumigante en el almacenamiento. A propósito, estos dos productos químicos se empezaron a producir a inicios de los años cincuenta en Morelia como lo veremos en el capítulo 3.

e) Maquinaria y equipo

Aunque la oferta estadounidense, francesa y alemana sobre maquinaria y equipo agropecuario llegó a ser conocida por los pequeños propietarios y comunidades ejidales michoacanos, sólo fue un privilegio de unos cuantos de ellos el poder adquirir este tipo de bienes de producir.

El siglo XX fue el siglo de las revoluciones tecnológicas en el sector, entonces, era común que hubiese un gran desconocimiento de cómo funcionaban y alteraban la tradicional técnica de producción agrícola, y desde luego, no menor era el precio para obtener estos nuevos equipos. Era, pues, desde el ángulo tecnológico, una tarea monumental para las instituciones y organismos gubernamentales y privados la modernización de la agricultura. Se trataba de difusión, financiamiento y adquisición, instrucción y aprendizaje, y transformación cultural de los agentes receptores.

Ya desde los años veinte, la ciudad de Morelia era el centro comercial de esta oferta, y en consecuencia atraía a los propietarios agrarios de las regiones más prósperas. En la capital, como en otros municipios de la entidad, llegaban circulares y oficios de empresas comisionistas privadas y/o con alguna relación con la Secretaría de Agricultura y Fomento, con el objetivo de ofertar refacciones de maquinaria e implementos agrícolas; además, las primeras empresas

establecidas en la ciudad, ofrecían en venta el invento seglar: el tractor. Éste era una máquina que influía en las duras y costosas fases de preparación de siembra, la siembra propiamente y en la cosecha.

Las primeras referencias que encontramos respecto a las demostraciones de lo que podía hacer esta máquina las ubicamos en 1926. En este año, los propietarios de la Agencia en Morelia de Ford Motor Company, S.A. harían demostraciones de los grandes servicios que a la agricultura y a la industria prestaban los tractores FORDSON, los cuales eran ocupados satisfactoriamente en los campos estadounidenses.⁴³



Imagen 1. El tractor fue la innovación más importante en la agricultura. La firma FORD empezó a fabricarlo en 1909. Años después, en Morelia se ofertaba el *Jubileo de Oro*, modelo de 1953 *

Pero no fue sino hasta los años cuarenta y cincuenta cuando este tipo de maquinaria y sobre todo los modelos de equipos y accesorios empezaron a diversificar la oferta en Morelia. Se ofrecían entonces, arados, cultivadoras o sembradoras, cosechadoras, trilladoras, fertilizadoras, bordeadoras, regadoras, trituradoras, molinos, bombas y plantas eléctricas para mover la maquinaria, entre otros.

En esta plaza, la competencia a la firma FORD, la constituyó una empresa francesa, fabricante del modelo de tractores *MAP*. Al parecer este modelo fue

⁴³ AHMM, Morelia, caja 321, legajo 1, expediente 15, febrero-marzo de 1926, 7 fojas.

* Imagen 1, anuncio en: *La Voz de Michoacán*, año VI, número 263, 24 de enero de 1953.

aceptado por varios agricultores en el estado. Se argumentaba en 1953, que “estos equipos son de los más potentes y de rendimiento magnífico y ventajoso”.⁴⁴



Imagen 1.1. La Sembradora Kelly ahorra tiempo y trabajo, hacia dos acciones a la vez: sembrar y fertilizar. Con ello se dejaban tradicionales formas de sembrar con las manos y fertilizar con botes con orificios *

Como argumentamos arriba, los equipos que salieron al mercado y que acompañaban al tractor, eran innovaciones fundamentales para determinadas fases del sistema productivo del trigo y del ajonjolí, principalmente en la preparación del suelo con la rastra, la siembra, la fertilización, la cosecha y la trilla. Al respecto, uno de los principales concesionarios e introductor de estos medios de producir fue Miguel Abraham, empresario relacionado estrechamente con la cadena del aceite en Michoacán (ver capítulo 3).

⁴⁴ En este sentido, las demostraciones fueron una estrategia fructífera de venta, como sucedió en 1954, donde concurren conocidos agricultores de Morelia, Pátzcuaro, Zitácuaro y Zamora, regiones, por cierto, de tradición por el cultivo del trigo. Véase: *La Voz de Michoacán*, año VII, número 685, Morelia, 15 de julio de 1954, p. 1, p. 8.

* Imagen 1.1, anuncio en: *La Voz de Michoacán*, año VI, número 581, Morelia, marzo de 1954.

* Imagen 1.2, anuncio en: *La Voz de Michoacán*, año VI, número 457, 18 de octubre de 1953.



Imagen 1.2. La sembradora de trigo *Gustafson*, cumplía con lo que cualquier agricultor triguero buscaría para intensificar y extender la producción *

Generalmente estos equipos estaban diseñados para elevar los índices de productividad, producción y mejorar las cosechas. Por ende, para su verdadera optimización requerían ser utilizados en tierras planas y con riego, lo cual permitiría abarcar medianas y grandes extensiones de suelo.

f) El crédito al campo

El crédito al campo michoacano por lo general era canalizado para la adquisición de semillas mejoradas, fertilizantes, maquinaria y equipo. Las instituciones bancarias públicas (federales) y privadas (regionales) que mayor influencia o representatividad llegaron a tener en el estado, fueron las agencias en el estado del Banco Nacional de Crédito Agrícola y el Banco Nacional de Crédito Ejidal; la Unión de Crédito Industrial y Agrícola, S. A., el Banco General de Michoacán, S. A., el Banco Mercantil de Michoacán, S. A. y Banco de Zamora, S.A.

Sin embargo, esta oferta variada de capitales estaba determinada por la rentabilidad del dinero colocado como crédito, más evidente en las instituciones bancarias de capital privado regional. En consecuencia, los mecanismos de circulación del financiamiento y refaccionamiento fueron diversos, debido en buena medida al tipo de institución bancaria acreedora. Así por caso, el banco Agrícola se sumó a los bancos regionales al servicio del empresario agricultor, en

tanto que la oferta más cercana a las comunidades ejidales fue el banco Ejidal.⁴⁵ Mientras que también se movilizó capital altamente funcional mediante el ejercicio del agio (como lo veremos más adelante).

En los años cuarenta y cincuenta, bajo un contexto nacional de fomento a la iniciativa privada, es decir, a los pequeños, medianos y grandes propietarios (burguesía rural), fue notable el estímulo para constituir uniones de crédito regionales, y en Morelia como en otras regiones del estado, se formaron varias, tal como la Unión de Crédito Industrial y Agrícola, S. A. Sin embargo, no funcionó a mediano y a largo plazo, dado que operó desde 1942 y ya en 1946 estaba en liquidación.⁴⁶ No obstante, la oferta de capitales debió continuar con los importantes bancos General de Michoacán, el Mercantil de Michoacán, además de otros establecidos en Morelia, así como los bancos nacionales públicos (ver capítulos 2 y 3).

Por otro lado, en cuanto a la normativa bancaria para que los campesinos fueran sujetos de crédito, marcaba que las comunidades ejidales podían también, desde 1926, organizarse en sociedades locales de crédito agrícola, agremiadas al Banco Nacional de Crédito Agrícola.⁴⁷

Una vez esbozados los anteriores elementos presentes en el complejo proceso de la reforma agraria, ahora abordamos otras variables de la política económica que influyeron en las cadenas productivas.

⁴⁵ Aunque, hasta lo investigado, extrañamos la presencia del banco Agrícola con agentes bancarios en las regiones michoacanas más dinámicas. Por su parte, conocemos que el banco Ejidal estableció una sucursal en Tierra Caliente en 1935, véase: Eric Léonard, 1995, *op. cit.*, p. 93.

⁴⁶ Consultamos los balances publicados en: POEM, Morelia, tomos LXII al LXVII, de agosto de 1942 a marzo de 1946.

⁴⁷ La Agencia en Morelia del banco Agrícola solicitaba a las autoridades se diese amplia propaganda a esta iniciativa entre los ejidos de la entidad, véase en: AHMM, Morelia, caja 320, expediente 8, marzo-abril de 1926, 41 fojas. No obstante, si bien (a través de la consulta del AHMM y de la prensa en el estado) se observa un cierto dinamismo de capitales de los bancos nacionales públicos hacia el ejidatario y el pequeño propietario, el real usufructo era de sólo algunos pequeños grupos, los cuales podían desviar el flujo de recursos. Con esta situación de fondo, imaginemos por ejemplo, que asustaría más a un campesino, ver las demostraciones de lo que podía hacer un tractor, o su costo, que era alrededor de \$29,500.00 en 1954. Véase: *La Voz de Michoacán*, año VII, número 685, 15 de julio de 1954, p. 1, p. 8.

Política fiscal agropecuaria y política industrial: entre contribuciones y fomento

a) En el campo

Como demostraremos más adelante, tanto el trigo como el ajonjolí aparecen en todo el periodo de estudio como productos agrícolas que generaban ventajas comparativas al estado de Michoacán, debido a sus altos índices de producción respecto a nivel nacional. Ante este comportamiento del mercado que permeaba en las fases de producción y distribución del trigo y del ajonjolí, no vemos una política clara que las fomentara fiscalmente, por ende dudamos que existiera en particular para estos dos bienes del campo michoacano.

La política fiscal como parte de la política económica general, nos muestra que estas producciones están estrechamente relacionadas con la política de fomento al campo, y esta última a su vez, al proceso de reforma agraria heterogéneo que ya vimos, entonces, en suma, el tema es más complejo. No obstante ello, trataremos de bosquejar la postura fiscal sobre este sector económico.

¿Quiénes fueron los actores sujetos a impuestos? ¿qué tipo de impuestos cubrieron? ¿cómo cambiaron y aparecieron otros impuestos? y ¿qué impuestos se eximieron o se redujeron como política de fomento?. Con base a la tabla 1.1, tratamos de conducirnos a las respuestas de las tres primeras preguntas.

Tabla 1.1 Impuestos a la producción y distribución del trigo y del ajonjolí en Michoacán, 1937-1950

Año	Impuestos del estado	Impuestos de los municipios	
	Impuesto predial: Fincas rústicas* (valor catastral / capitales)	Impuesto sobre la compraventa de ajonjolí **	Comisionistas *** Mínimum / Máximum
1937	N.D.	\$20.00 a \$200.00**	N.D.
1938	N.D.	N.D.	N.D.
1939	N.D.	\$6.00 tonelada	N.D.
1940	N.D.	\$6.00 tonelada	N.D.
1941	N.D.	\$6.00 tonelada	N.D.
1942	N.D.	\$10.00 tonelada	N.D.
1943	12.50; 15; 18 al millar; 5%*	\$10.00 tonelada	\$5.00 a \$100.00
1944	13.50; 15; 18 al millar; 5%	\$0.02 kilo; \$20.00 ton	N.D.
1945	13.50; 15; 18 al millar; 5%	\$0.02 kilo; \$20.00 ton	\$5.00 a \$250.00
1946	13.50; 15; 18 al millar; 5%	\$0.02 kilo; \$20.00 ton	\$5.00 a \$250.00
1947	13.50; 15; 18 al millar; 5%	\$0.02 kilo; \$20.00 ton	\$5.00 a \$250.00
1948	13.50; 15; 18 al millar; 5%	\$0.02 kilo; \$20.00 ton	\$5.00 a \$250.00
1949	13.50; 15; 18 al millar; 5%	\$0.02 kilo; \$20.00 ton	\$5.00 a \$250.00
1950	13.50; 15; 18 al millar; 5%	\$0.02 kilo; \$20.00 ton	\$5.00 a \$250.00

* Por capitales hasta 20 mil; de 20 mil a 100 mil; y, de 100 mil en adelante, respectivamente. También en la primera cifra, 12.50 al millar (en octubre se incrementa a \$13.50), quedaron incluidas “las comunidades indígenas y sociedades cooperativas agrícolas (podían ser ejidos), cualquiera que sea su capital registrado”. Mientras que el 5% era dirigido a “las comunidades agrarias (ejidos)..., sobre los productos naturales y sobre los diversos cultivos del ejido”.

** De 1939 a 1942, se denominó Impuesto Especial sobre la Compraventa de Ajonjolí, y a partir de 1943 el ajonjolí aparece dentro del Impuesto de Compraventa de Primera Mano. Para la ley de ingresos de 1937, se decreta: “a los comerciantes y agentes de compra venta al por mayor de ajonjolí, de \$20.00 a \$200.00”. Lo anterior vale también como una referencia coherente para la actividad de los comisionistas.

*** Con seguridad los comisionistas estaban gravados antes del año que registramos aquí, que es 1943. Además es importante advertir que estos agentes comercializaban todo tipo de granos y cereales, donde estarían el trigo y el ajonjolí.

N.D.: No disponible.

Nota. Por falta de información, no fue posible construir esta tabla desde 1930 hasta 1960. Por la misma razón se omitieron los costos por impuestos sobre el uso del agua, el impuesto sobre la inversión de capitales (arrendamiento de fincas rústicas) y los impuestos sobre las unidades de transporte.

Fuente: elaboración propia con base en datos del POEM, Morelia, tomos LVII-LXXI, varios números, del 17 de diciembre 1936 al 26 de diciembre de 1949.

La producción de las materias primas que analizamos, quedaba circunscrita al impuesto predial, como fincas rústicas. El impuesto por cubrir estaba determinado por el valor catastral realizado por el gobierno. De modo que quedaban gravadas las propiedades de hacendados y rancheros. Sin embargo, no conocemos los montos y tarifas gravables a estas propiedades de 1930 a 1943. Lo anterior nos conduce a varias situaciones. Por ejemplo, creemos que el movimiento de la reforma agraria en términos de modificar la estructura de la tenencia de la tierra, llevó a que las leyes de ingresos no fueran explícitas (al menos en su publicación) en este impuesto predial, con seguridad se generó incertidumbre tanto para el contribuyente como para las autoridades hacendarias.

Así, llama la atención que hacia 1943, la propiedad rústica estuviera gravada por anualidades en tres niveles de capitales. Por otra parte, no aparecen los nuevos actores de la tierra: los ejidatarios. Las comunidades ejidales se registran en las leyes de ingresos hasta 1943, en la gubernatura de Félix Ireta Viveros. En el artículo 2º, fracción V de la ley fiscal para ese año, se argumenta al respecto: “Las comunidades agrarias, el 5% sobre los productos naturales y sobre los diversos cultivos del ejido”; y para 1946, en la administración de Mendoza Pardo, se añade: “el pago del impuesto... se hará al explotarse los recursos naturales o al

verificarse la cosecha si se trata de semillas o cereales, haciéndose de estos últimos el pago, preferentemente en especie”.⁴⁸

Este porcentaje y esta modalidad de pago se mantuvieron por todo el periodo de análisis. Mientras que los impuestos a la propiedad rústica (por capitales) y la actividad comercial, tuvieron un incremento desde inicios de los años cuarenta y se mantuvieron por lo menos más de una década.

Por otro lado, se observa cómo las actividades económicas más rentables van determinando la evolución de la política fiscal, por tanto no es raro que ya desde 1939, la compraventa de la semilla de ajonjolí para consumo y para industrializarse iba ganando espacio en la ley de ingresos hasta quedar consolidada en los años cuarenta en adelante. En la ley del año fiscal de 1941, “se considera compraventa..., la recepción por los fabricantes, de cualquiera de los artículos que se gravan, para industrializarse por cuenta propia o de tercero, produciendo aceites..., como sucede con el ajonjolí... En estos casos se tendrá como comprador al fabricante”.⁴⁹ De igual forma, quien fuere el agente económico, quedaba gravada la distribución de la semilla de ajonjolí como ocurrió con el trigo.

Respecto a la última interrogante sobre impuestos reducidos o eximidos podemos argumentar que, por vía fiscal, no hubo propiamente una política definida para el trigo y el ajonjolí, y en todo caso estaba diluida en la política de fomento al campo en general. En esa dirección, la tabla 1.2 muestra las ausencias de incentivos a la inversión privada en el sector.

Tabla 1.2 Política de fomento, y no estímulo a la producción de trigo y de ajonjolí en Michoacán, 1922-1957

Leyes de ingresos, leyes, reglamentos.	Descripción
Ley fiscal para 1922 a la Ley para 1928. Impuesto a capitales industriales:	No causan el impuesto: “Las máquinas modernas de uso industrial que se destinen a la explotación de fincas rústicas y que, conforme a la ley, deban comprenderse bajo tal denominación”.
1929. Ley de fomento a la industria en el Estado	No se incentiva a la agricultura
1936. Ley de protección a la industria en el Estado de Michoacán	No se incentiva a la agricultura

⁴⁸ POEM, Morelia, tomo LXIII, número 99, 14 de diciembre de 1942, pp. 1-12; y, (Primera Sección), Morelia, tomo LXVII, número 11, 17 de diciembre de 1945, pp. 1-21; respectivamente.

⁴⁹ POEM, (Suplemento), Morelia, tomo LXII, número 97, 22 de diciembre de 1941, pp. 1-5.

1942. Ley de exención de impuesto para los predios rústicos que se destinen al cultivo de plantas oleaginosas y hulfíferas	Artículo 2º: "Se eximirán del impuesto predial las fincas rústicas que se dediquen al cultivo de la vid o de las plantas oleaginosas y hulfíferas que a continuación se mencionan: olivo, palma de coco, cayaco o coquito de aceite, higuera, hule guayule, productoras de chicle y corteza de quina". No se registra el ajonjolí
1943. Se modifica la Ley..., de Ingresos del año actual, en la siguiente forma:	Impuesto sobre Compraventa de Primera Mano: Artículo 14º, II. "Ajonjolí por kilo.... \$0.02. Artículo 21º Bis. Se faculta al Ejecutivo del Estado para subvencionar la industrialización de Ajonjolí en el Estado, a razón de ½ ¢ por kilo".
1957. Ley de fomento a la Industria.	No se incentiva a la agricultura

Fuente: elaboración propia con base en datos de: Xavier Tavera Alfaro, *Recopilación de leyes, decretos, reglamentos y circulares expedidas por el Estado de Michoacán, (continuación de la iniciada por Amador Coromina)*, Morelia, Congreso del Estado, tomo XLVI, 1980, pp. 451-509; tomo XLVII, 1984, pp. 28-39, pp. 151-163; tomo XLVIII, 1988, pp. 19-37, pp. 236-259; tomo XLIX, 2002, pp. 12-35, pp. 149-173; POEM, Morelia, tomo XLIX, número 52, 31 de enero de 1929, pp. 1-3; tomo LVII, número 11, 11 de marzo de 1936, pp. 4-5; tomo LXIII, número 89, 9 de noviembre de 1942, pp. 1-2; (Suplemento), tomo LXIV, número 90, 28 de octubre de 1943, pp. 1-2; (Suplemento), número 84, 1 de abril de 1957, pp. 1-11; respectivamente.

A pesar de las ventajas comparativas que mostraba Michoacán a nivel nacional, las producciones de trigo y ajonjolí no fueron consideradas en la agenda legislativa como productos claves para generar crecimiento económico sostenido. Más bien existió una política de fomento generalizada. Lo anterior se observa en las leyes de ingresos que van de 1922 a 1928, donde se exceptuaban "abiertamente" del impuesto a inversiones de capitales industriales, las máquinas modernas de uso industrial que se destinaran a la explotación de fincas rústicas. En el mismo sentido, aparecen las leyes de fomento industrial (1929, 1936, 1957) que no incentivaron a la agricultura, ni específica o explícitamente a actividades agroindustriales.

Mientras que para la segunda mitad de los años treinta, a nivel nacional y en el estado, aparecía la industria de aceites comestibles como una rama industrial emergente y posicionándose en el mercado. Con esta perspectiva, en 1942, el Estado trató de incentivar la producción de ciertas oleaginosas, sin embargo, en esta ley, no se incluyó al ajonjolí, semilla privilegiada por los industriales de los aceites comestibles.

Con la misma postura estatal, en 1943 se facultó al Ejecutivo del Estado para subvencionar la industrialización de ajonjolí, a razón de ½ ¢ por kilo, vía el impuesto sobre compraventa de primera mano. El punto es que este ½ ¢ por kilo, convertido en tonelada resultaba en \$20.00, con un incremento de 100% respecto a los dos últimos años, que se cobró a \$10.00 tonelada; incluso si consideramos

años anteriores se cubrió por \$6.00 tonelada. Quizá lo rescatable de la evolución de esta tarifa fue que el impuesto de \$20.00 se mantuvo por lo menos hasta 1950 (ver tabla 1.1), soportando los años cuarenta de crecimiento e inflación, y devaluación económica.

Lo que inferimos es que con la intensidad de producción e intercambio comercial de los casos analizados, se empezaron a generar ingresos importantes para la hacienda estatal y municipal. Por ende fue evolucionando el marco fiscal para gravar la producción y distribución, lo cual fue más evidente en el caso del ajonjolí. Al parecer, en la instancia legislativa -con unas finanzas públicas tendientes a déficit presupuestarios, o al menos en busca del balance-, estaba la necesidad de generar mayores recursos para las mayores exigencias en las partidas de egresos; mismas que estaban destinadas a inversión pública, social y al creciente gasto corriente de aquellas décadas.

Por tanto, se buscaron resultados inmediatos al gravar la producción de las semillas a la alza, con la intención prioritaria de obtener recursos económicos antes que fomentar la inversión, ampliar y modernizar la producción con reducciones y exenciones de impuestos, que se entenderían en una política fiscal planeada a mediano y a largo plazo.⁵⁰

Ahora bien, sino se fomentó fiscalmente estas fases, veamos qué sucedió en las de transformación y distribución del producto final.

b) En la industria

En Michoacán la estructura de la ley de ingresos experimentó cambios importantes desde finales de los años veinte, pero sobre todo en las décadas sucesivas, donde los ingresos se diversificaron y complejizaron. En esta tendencia en la evolución de los ingresos es donde se inserta la política a nivel fiscal de

⁵⁰ Es importante destacar que esta mayor atención por gravar los productos agropecuarios más dinámicos en Michoacán se reflejó ostensiblemente en la explotación forestal. Al respecto, la explotación de madera y de resina ocuparon un espacio destacado en la evolución de la política fiscal estatal, no obstante de los constantes problemas para regular fiscalmente estas actividades.

fomento industrial, es decir, se condujeron al paralelo. En este espacio presentaremos algunos elementos de lo anterior.

Hasta antes del inicio de la tercera década del siglo, todo aquel hombre de negocios que estableciera en Morelia una empresa industrial de los bienes analizados, estaba obligado a cubrir distintos impuestos municipales, estatales y de participación federal. Mientras que esta tendencia tributaria se incrementaría en los siguientes treinta años (ver anexo 1).

La maquinaria institucional fiscal operó con intensidad en la década de 1930 y en menor medida en los años cuarenta. Las estructuras fiscales de ingresos municipales y estatales se modificaron constantemente, se diversificaron, aparecieron nuevos impuestos, además se sumaron los de participación federal. Paralelo a lo anterior, se decretaron aumentos y reformas frecuentes, impuestos permanentes y otros especiales o extraordinarios. Otros gravaban más actividades económicas en específico. En la década de los años cincuenta, llama la atención que descendiera la intensidad en la actividad del legislar sobre la materia, en comparación con las administraciones de los años treinta. Sin embargo, ello no significaba que no se incrementaran las cuotas o tarifas de los ya existentes, como seguramente debió ocurrir.

Justamente entre esta evolución en las contribuciones o ingresos aparece una política de fomento industrial. No obstante percibimos que no existió una política de fomento en particular para los encadenamientos productivos de estudio. Como se notará, desde este ángulo operativo del Estado, la política de fomento industrial (al igual que en el sector primario) es ambigua y generalizante, en detrimento de precisión y especificidad sobre qué tipo de explotación industrial fomentar.

Prácticamente en toda la década de los años veinte, a nivel fiscal, se trató de impulsar actividades económicas con la exención y reducción del impuesto sobre inversión de capitales; éste era un impuesto que gravaba al capital en giro de cualquier negociación y se cubría anualmente. De 1921 a 1929 se decretó que no causaban dicho impuesto o en ocasiones sólo un porcentaje de éste, las “industrias nuevas de cualquier naturaleza que sean que se establezcan en el Estado” y los “capitales invertidos en maquinaria de uso industrial y agrícola que

se destine a la explotación de fincas rústicas”.⁵¹

Hasta donde tenemos conocimiento, no existieron beneficiados de este marco institucional. Además es importante destacar que no sólo nos referimos a las unidades productivas de trigo-harina y ajonjolí-aceite, sino de forma general a nivel estatal. Creemos, hipotéticamente, que esta política fracasó.

Pero 1929 sería el año donde se consumaría esta política de la década de “reconstrucción nacional”, al tiempo que abriría aparentemente un sendero para las décadas siguientes. El hermano del gobernador Lázaro Cárdenas, Dámaso Cárdenas, fungiendo en enero de 1929 como gobernador interino, decretó la primera ley de fomento a la industria en el estado de Michoacán. En la década siguiente, Rafael Ordorica daba a conocer en 1936 otra ley de protección a la industria. Mientras que en 1957, el gobernador michoacano David Franco Rodríguez nuevamente legisló una tercera ley de protección a la industria. Una última ley de fomento industrial tuvo lugar en 1962, entre el término de la administración de Franco y el inicio de la del Lic. Agustín Arriaga Rivera.⁵²

Antes de analizar las cuatro leyes referidas, es importante comparar qué sucedía con esta postura en el contexto nacional. Es significativo advertir que Michoacán se encontraba entre las principales entidades en el país que tempranamente en el siglo XX decretaron este tipo de leyes de fomento y protección industrial; incluso previo a las leyes federales de los años cuarenta y cincuenta. A decir de Mario Cerutti, Nuevo León fue el primer estado donde se decretó una ley de esta naturaleza, ocurrió en 1927 (prolongación de leyes similares decimonónicas).

Por su parte, en Jalisco, un estado de emergencia industrial entonces, se legisló otra en 1932. Mientras que en la ciudad de México se decretó la primera ley de fomento industrial hasta 1954, no obstante, se entiende que la metrópoli lejos

⁵¹ Leyes de Ingresos del Estado de Michoacán, en: Xavier Tavera, *op. cit.*, tomos XLVI-L.

⁵² POEM, Morelia, tomo XLIX, número 52, 31 de enero de 1929, pp. 1-3; tomo LVII, número 11, 11 de marzo de 1936, pp. 4-5; (Suplemento), número 84, 1 de abril de 1957, pp. 1-11; y, por lo que respecta al decreto de la ley de 1962, no hemos logrado localizarla en el POEM, sin embargo la referencia de que nos valemos (sin ser la única), refiere a una solicitud aprobada para la creación de una nueva industria que había sido exentada de impuestos, donde se hace referencia a dicha ley en vigor, bajo el decreto número 84 en febrero de 1962, véase: tomo LXXXIV, número 23, 31 de mayo de 1962, pp. 1-2.

de necesitar fomento industrial, lo que permeaba entre las autoridades federales era descentralizar la industria concentrada en aquel espacio.⁵³

A reversa de lo que pudiésemos argumentar con la ley de fomento industrial de 1962, en las de 1929, 1936 y 1957, prevalece la intención de fomentar solamente la fase de producción, no así la de distribución. Las tres leyes trataron de fomentar la modernización del aparato productivo por un lado, y por otro, se pretendió una política laboral armónica y de bienestar junto al capital. Es decir, encontramos estímulo para aquellos industriales que: a) produjeran con nuevos métodos o técnicas de producir, o fases de producción; b) que mejoraran en términos generales las condiciones del trabajo al interior como al exterior de las unidades productivas, así como generar empleos; c) se buscó incentivar la diversificación y/o optimizar las materias primas para generar nuevos usos o productos, o reducir costos, tiempos y materia prima; d) asimismo se estimuló la inversión y reinversión de capitales; e) con aquellas industrias ya existentes, se les estimuló para que ampliaran sus inversiones, instalaciones, fuerza de trabajo y la producción misma. Es interesante destacar que en la ley de 1957, existe una cierta influencia de las leyes federales que fomentaban las industrias “necesarias” (para ampliar lo anterior ver anexo 2).

Por otra parte, los beneficios o franquicias fiscales que otorgaban las tres leyes (que también debió ser similar para la de 1962), por lo general eran sobre reducción y exención de impuestos estatales y municipales, similar a los casos de Nuevo León y Jalisco. Aunque también llama la atención que no existen artículos que señalen otro tipo de beneficio, como por ejemplo, en Jalisco se redujeron las tarifas de servicios claves para la modernización de la industria, como fue la electricidad. Las reducciones y exenciones iban desde un 25%, 50%, 75% y 100% de contribuciones, mismas que fenecían entre cinco, 10 y 12 años, según la condición de nueva, existente y necesaria industria.

⁵³ Mario Cerutti, 2000, *op. cit.*, p. 154; Alicia Gómez López, “Los empresarios y el Estado en Jalisco, 1929-1940”, en Cristina Puga y Ricardo Tirado (coordinadores), *Los empresarios mexicanos, ayer y hoy*, México, UNAM, UAM, COMECSO, Ediciones El Caballito, p. 67; y, Gustavo Garza, 1992, *op. cit.*, p. 23.

Pero, ¿cuál fue el real impacto de estas leyes en Michoacán y en particular en Morelia?. Empecemos por advertir que las leyes son abiertas, no existe una intención de fomentar ramas industriales en específico.

Al margen de no ubicar el órgano de gobierno donde pudiesen estar resguardadas las declaraciones de los solicitantes, y conociendo algunas de éstas por otras fuentes como el AHMM y el POEM, la impresión que nos queda es que la influencia de este marco jurídico a la iniciativa privada en Morelia y Michoacán fue paulatina; las leyes de 1957 y 1962 aparentemente fueron las más atendidas por algunos industriales. En particular la industria del aceite y ciertas ramas químicas se vieron beneficiadas por estas leyes, mientras que no registramos algún industrial harinero beneficiado. Empero, ¿hasta dónde la atención por parte de los empresarios hacia esta política de fomento industrial, responde más a efectos coyunturales de la pequeña industrial local o a otros mercados más amplios, y no al Estado, o podría ser una combinación entre ambas?, alguna respuesta o contribución al problema trataremos de ofrecer en el apartado de *La estructura industrial en Morelia: concentración y diversificación* en el capítulo 2.

Entonces, si encontramos estos hallazgos en la política fiscal hacia los productos de estudio, exploremos ahora la política de precios.

Política de precios

a) En la producción y distribución agrícola

El control de precios por el Estado mexicano durante 1930-1960, es un ejemplo claro de la necesidad de regular el mercado nacional. Principalmente la Secretaría de Economía Nacional, la Secretaría de Agricultura y Fomento, el Banco de México y CEIMSA/CONASUPO, fueron los órganos federales encargados de regular y controlar los precios de la producción agropecuaria y agroindustrial en la entidad, a través de las agencias de éstos en los municipios michoacanos.

En esta temporalidad, las causas internas y externas más importantes que desestabilizaron los precios fueron el aspecto “natural” del año agrícola y los

desajustes del mercado externo, originados por la depresión de 1929, pero sobre todo durante y después de la Segunda Guerra Mundial.⁵⁴ Con este panorama nacional, aquí sólo veremos algunas luces del comportamiento de los precios en la oferta de la producción de trigo y ajonjolí.⁵⁵

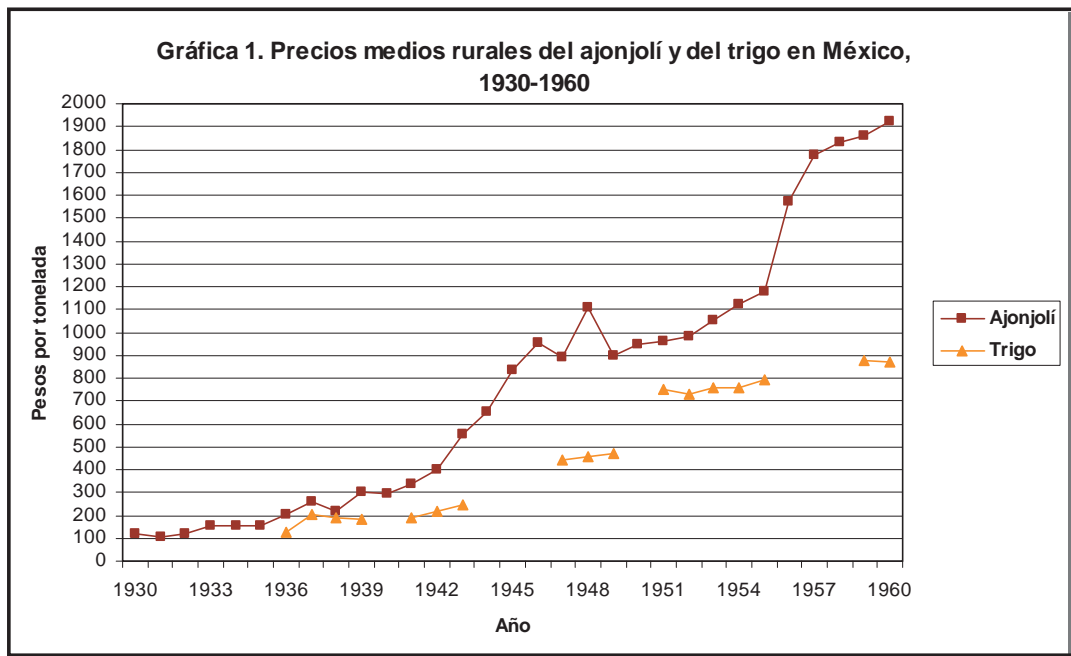
En general, tanto el precio medio rural o a “pie de cosecha” del trigo y del ajonjolí, muestran una tendencia alcista (ver gráfica 1). En un análisis más detenido, encontramos que por algunos años ocurrieron cambios pronunciados en los precios, producidos por el mercado externo que provocó inflación en el mercado nacional, y por la escasez de algunos años de producción agrícola (más en específico con el trigo).

Por ejemplo, durante los primeros años de la Guerra Mundial, el precio del trigo mostró una tendencia moderada a la alza, sin embargo, hacia 1947 había dado un salto considerable respecto de 1943, elevándose casi 100%. Posteriormente, en los años de posguerra con inflación, se devaluó el peso entre 1948-1949, misma situación que se refleja en el precio del trigo al compararlo con el del año de 1951, que pasó de \$472 a \$750 la tonelada. Después, la década de 1950 no presenta, en términos generales, fluctuaciones bruscas en la tenencia alcista general, producto del crecimiento económico sostenido.

Mientras que el precio del ajonjolí mostró una tendencia a la alza más o menos uniforme hasta 1941; posteriormente, de 1943 a 1948, el precio dio saltos considerables, este último año alcanzó \$1,110 la tonelada. Con la devaluación, cae a \$900, y luego muestra una recuperación lenta hasta 1952, cuando se empezó a acelerar. Esta situación se presentó con más acento en los años 1956-1957, donde llegó a \$1,573 y \$1,777, respectivamente.

⁵⁴ Es necesario advertir que si bien el impacto en los precios del mercado externo fue hacia toda la economía nacional, se acentuó con mayor fuerza en aquellas actividades productivas que estaban relacionadas de alguna u otra forma al comercio exterior, mediante la exportación e importación de bienes y servicios. Enrique Cárdenas, 1994, *op. cit.*, p. 157.

⁵⁵ En esta oportunidad no abordaremos la fase de distribución por falta de fuentes.



Nota. Los años del precio del trigo de 1930-1935, 1940, 1944-1946, 1950 y 1955-1958, no están disponibles.
Fuente: elaboración propia con base en los indicadores del anexo 3.

El comportamiento de los precios para la producción de las dos semillas, en particular en los años cuarenta y cincuenta, muestra que, sobre todo el ajonjolí, se volvió un producto altamente rentable y especulativo. En este sentido, el costo de traslado del mercado rural o sea de Tierra Caliente a Morelia, fue clave para alterar todavía más la inflación, sobre todo porque se trataba de una semilla que se podía almacenar y permitía especular en el mercado; en esta situación, en el papel, el más favorecido resultó ser el intermediario o el fletero, y menos el productor y el industrial.⁵⁶ Es por eso que esta fase aparece gravada en la política fiscal, con la figura del comisionista y el impuesto de compraventa de ajonjolí.

Por otra parte, el factor del costo de traslado del trigo a Morelia era más diverso. Los puntos del mercado de producción del trigo fueron variados. Las distancias recorridas más comunes eran de las tenencias del municipio de Morelia a la zona urbana, de la zona de riego del Distrito Morelia-Queréndaro, o de otra

⁵⁶ Aunque advertimos que muchos productores tierracalienteños también operaban en la comercialización de la semilla. Estos matices la veremos en el capítulo 3.

zonas trigueras en el estado así como de algunas entidades circunvecinas, es decir, los costos eran variables.

Con ello debieron aparecer fluctuaciones en los precios, que sin duda son muestra de que además de la desestabilización de los mismos por el mercado externo, mucho tuvo que ver el factor natural del año agrícola, al provocar malas o buenas cosechas y por ende alterarlo. Aún más, este fenómeno fue siempre más visible en el mercado de consumo en la ciudad de Morelia, y menos pronunciado a “pie de cosecha”, dado que para llegar a Morelia o al mercado nacional, se añadía el costo de traslado y la especulación inserta en esta fase de distribución.

Prueba de ello es que en Morelia como en Michoacán, el gobierno estatal, las autoridades municipales, la agencia en Morelia de la Secretaría de Economía Nacional y la Cámara de Comercio de Morelia, siempre buscaron aniquilar la práctica especulativa sobre las semillas de primera necesidad. La tarea era abastecer primero la demanda del mercado municipal, estatal y luego, si existiese excedente, se podía comercializar al mercado nacional. Esta postura fue muy común y prolongada en los años de análisis.⁵⁷ Mientras que el gobierno federal la respaldó con otros instrumentos más, como congelar los precios máximos de venta de artículos de consumo necesario en 1943.⁵⁸ Queda claro pues, que antes de fomentar fiscalmente, había que obtener recursos gravando actividades agrícolas a la alza.

b) En la producción y distribución del aceite y la harina

En este contexto de sustitución de importaciones, según E. Cárdenas, la política de precios federal fue fundamental, así como el comportamiento del propio mercado interno y externo.⁵⁹ Pero, ¿qué sucede con productos como la harina y el

⁵⁷ AHMM, Morelia, caja 140, expediente 9, septiembre de 1933, 18 fojas; caja 193, expediente 30, 1937, 229 fojas; caja 227, expediente 41, marzo de 1939, 2 fojas; y, caja 356, expediente 4, enero de 1951.

⁵⁸ Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación, Sección Primera, México, tomo CXL, número 17, 21 de septiembre de 1943, pp. 1-14.

⁵⁹ Enrique Cárdenas, “El proceso de industrialización acelerada en México (1929-1982)”, en Enrique Cárdenas, J. Antonio Ocampo y Rosemary Thorp (compiladores), *Industrialización y*

aceite que no estaban orientados potencialmente para la exportación, sino para abastecer el creciente mercado interno? ¿qué sucede, en este contexto, con el mercado regional de este tipo de bienes?.

Creemos que los impactos a los bienes alimenticios que trabajamos no se presentaron en igual intensidad que con aquella agricultura comercial o agroindustria de exportación o de fuerte mercado nacional, así como es factible encontrar diferencias regionales del comportamiento del mercado. Aquí trataremos de mostrar un ejemplo de lo anterior con la harina y el aceite comestible.

Con la política de precios sobre estos dos productos, se sujetó tanto a productores agrícolas y a comercializadores como a los industriales, es decir, con el producto lanzado al mercado, se trató de regular y controlar la tarifa de precios de los bienes de consumo necesario, grupo al cual pertenecían la harina y el aceite. La Secretaría de Economía y CEIMSA tuvieron la complicada tarea de fijar precios tope o máximos a estos artículos de consumo, así como también controlar la especulación.

En la tabla 1.3 se muestra el comportamiento de los precios al menudeo de la harina -en este caso tomamos por referencia la “estándar” o “de segunda”, y no la “fina” o “de primera”- y del aceite comestible de ajonjolí.⁶⁰ En términos generales, los dos productos muestran una tendencia alcista. Ésta fue más moderada para la harina, no obstante que durante la guerra y hasta 1948, debió ser más acelerada.

En cuanto al aceite (producto más caro que la harina), se mostró un alza más pronunciada en los años treinta y de guerra mundial, años importantes de producción agrícola de la oleaginosa; mientras que a fines de los cuarenta y gran parte de los cincuenta, la tendencia fue moderada. En perspectiva, en los dos artículos, se observa la política de tratar de regular o congelar los precios, más palpable en los años cuarenta y cincuenta. Así, controlar la inflación fue clave para el consumo y paliar el encarecimiento de la vida (ya presente desde los años

Estado en América Latina, México, Fondo de Cultura Económica, El Trimestre Económico 94, 2003, pp. 240-276.

⁶⁰ Es importante advertir que, por falta de información, sólo nos referiremos al precio del aceite de ajonjolí, no al aceite producido con otras oleaginosas. Además, por las mismas razones, no abordamos los precios de la manteca vegetal que llegaron a producir los industriales de Morelia, ni tampoco la manteca animal, que sería el otro producto con el cual el aceite de origen vegetal tenía que competir, sobre todo en el mercado urbano no tanto en el rural.

treinta), al tiempo que se fomentaba la producción industrial de bienes básicos desde el sistema de precios.

Tabla 1.3 Precios al menudeo (kg) de harina y aceite comestible en Morelia, 1930-1957

Año	Harina (estándar)	Aceite comestible de ajonjolí
1930	\$ 0.25	\$ 0.60
1937	\$ 0.43	---
1938	\$ 0.44	---
1939	\$ 0.32	---
1945	---	\$ 2.80
1948	\$ 0.90	---
1949	\$ 0.90	\$ 3.00
1952	\$ 1.27	\$ 3.15
1953	\$ 1.30	\$ 2.90
1954	\$ 1.30	\$ 3.50
1955	\$ 1.40	\$ 3.45
1956	\$ 1.56	\$ 4.24
1957	\$ 1.50	\$ 4.00

Nota. Los precios son aproximados. Por lo general predominan precios de meses únicos por año. Con la harina, el año de 1930 se refiere a un sólo mes registrado en la ciudad de México; los de 1937 a 1939 están promediados entre ocho, siete y nueve meses por año, respectivamente; y los de 1953 a 1956 están promediados entre dos meses por cada año. Con el aceite, para 1930 y 1945, son precios registrados en la ciudad de México, el último está promediado entre dos meses; y al igual que la harina, de 1953 a 1956, están promediados entre dos meses por cada año.

Fuente: elaboración propia con base en datos de: *Revista Mensual Estadística Nacional*, Departamento de Estadística Nacional, México, Talleres Gráficos de la Nación, año VI, número 94, agosto de 1930, p. 361; AHMM, Morelia, caja 504, expediente 2, 1937; caja 204, expediente 31, 1938; caja 223, expediente 9, 1939; caja 475, expediente 2, 1948-1949; *Boletín de Estadística*, Gobierno del Distrito Federal, Talleres Gráficos de la Penitenciaría, octubre de 1945, p. 59, p. 61; *Revista de Estadística*, Secretaría de Economía Nacional, México, volumen XVI, número 1, enero-mayo de 1953, pp. 172-173; número 3, pp. 306-307; número 4-5, pp. 436-437; volumen XVII, número 1-5 (número 3), enero-mayo de 1954, pp. 305-306; número 5, pp. 566-567; volumen XVIII, número 10-12, (número 10), octubre-diciembre de 1955, pp. 1342-1343; número 12, pp. 566-567; número 7-8, julio-agosto de 1956, pp. 1342-1343; número 11-12, pp. 1011-1012; y, volumen XX, número 9-10, septiembre-octubre de 1957, pp. 693-694.

Si se observa más de cerca este binomio mercado-precios, queda pendiente el análisis a profundidad sobre esta ecuación, problematizada con variables de la demanda como el crecimiento poblacional en general, y urbano en particular de este contexto histórico. Nos referimos a una evidencia que se presentó desde los años treinta hasta los cincuenta, ésta fue al encarecimiento de la vida (experimentado en ciclos por supuesto), al menos es la percepción que alcanzamos a distinguir en Morelia y en el estado de Michoacán.

Un factor en el alza de precios que encontramos con cierta frecuencia es el derivado por la escasez de bienes básicos -aunque nos faltaría cotejar este factor

con el poder adquisitivo de la población-. En el segundo lustro de la década de los treinta se presentó un alza inmoderada de los artículos de primera necesidad, entre ellos el trigo, la harina y el aceite comestible. Es común encontrar, como referimos páginas atrás, circulación constante de información entre los tres niveles de gobierno tendientes a tomar las medidas necesarias para evitar y castigar a los que especularan o acapararan los artículos de primera necesidad. Las políticas se centraron en fijar y congelar precios; abastecer los mercados de los tres niveles de jurisdicción; y años más tarde, se emitió el *Plan de Emergencia*, con la intención de producir más y elevar la productividad.

En este sentido, es importante rescatar que por semanas y meses los precios se presentaron muy fluctuantes, si bien existía la política de regulación de precios, la impresión que nos queda es que esta política fungió más como un paliativo y no como una solución contundente, pues el problema persistió.

Por otra parte, es significativo mostrar algunos elementos, para los años cincuenta, que tienen que ver con el comportamiento del mercado de la harina y el aceite en Morelia, comparados con los de las ciudades de México, Guadalajara y Toluca, importantes centros de producción y consumo circundantes a la capital michoacana.

En esta década (ver tabla 1.4), llama la atención que la harina tendió a ser más cara en Morelia que en la ciudad de México, y más pareja en precio con Guadalajara y Toluca. Quizá esto contribuye a explicar la fuerte demanda de la capital y de otras urbes del país, no sólo de harinas michoacanas sino también del trigo de la entidad. Por lo que respecta al aceite, por el contrario, en Morelia se ofertaba el aceite más barato que en ninguna de las otras tres ciudades. Ello daría luces sobre la rentabilidad, potencialidad y ventajas comparativas (por precio) de colocar mercado en éstas y en otras ciudades, que permitiera potenciar esta industria en el estado. Sin embargo no ocurrió así, y en estos pujantes núcleos urbanos se consolidó el aparato productivo del aceite del centro del país.⁶¹

⁶¹ Aunque es fundamental advertir que esta apreciación está basada en una muestra que contiene datos de sólo seis años y no añade los costos por transporte.

Tabla 1.4 Precios de la harina y del aceite comestible en Morelia, ciudad de México, Guadalajara y Toluca, 1952-1957

Año	Unidad de medida: Kg	Morelia	Ciudad de México	Guadalajara	Toluca
1952	Harina	\$ 1.27	\$ 1.19	\$ 1.27	\$ 1.24
	Aceite	\$ 3.15	\$ 3.18	\$ 4.30	\$ 3.29
1953	Harina	\$ 1.30	\$ 1.19	\$ 1.25	\$ 1.23
	Aceite	\$ 2.90	\$ 2.98	\$ 3.55	\$ 2.75
1954	Harina	\$ 1.30	\$ 1.24	\$ 1.24	\$ 1.26
	Aceite	\$ 3.50	\$ 3.99	\$ 3.88	\$ 3.74
1955	Harina	\$ 1.40	\$ 1.45	\$ 1.34	\$ 1.45
	Aceite	\$ 3.45	\$ 4.53	\$ 4.47	\$ 4.40
1956	Harina	\$ 1.56	\$ 1.51	\$ 1.56	\$ 1.62
	Aceite	\$ 4.24	\$ 4.79	\$ 4.70	\$ 4.67
1957	Harina	\$ 1.50	\$ 1.37	\$ 1.56	\$ 1.45
	Aceite	\$ 4.00	\$ 4.78	\$ 4.50	\$ 4.75

Fuente: elaboración propia con base en datos de la tabla 1.3.

En este esquema, la fase de distribución, es decir, el factor costo de transporte combinado con las vías de comunicación, juegan un papel fundamental para maximizar la producción y abrir nuevos mercados. Por ello es importante revisar la política de creación de infraestructura en Morelia y en Michoacán.

Economías de urbanización: infraestructura y servicios básicos para la industria local

En este contexto de crecimiento económico sostenido, una de las modalidades más concretas que posibilitaron la estimulación al capital privado fue mediante la creación de infraestructura vía inversión pública.⁶² Luego, lo importante es construir el proceso, para Michoacán, ¿cómo se desglosa esta idea en la articulación de la inversión federal, estatal, municipal y privada para la construcción de infraestructura?

Una idea antes de continuar. ¿Qué significa la infraestructura y los servicios para la producción y la distribución?, señala G. Garza, “el valor de la infraestructura se ‘transfiere’ en forma oculta a las mercancías, produciendo tasas de ganancias más elevadas...”, funciona como capital fijo público socializado,

⁶² Enrique Cárdenas, en Enrique Cárdenas, J. Antonio Ocampo y Rosemary Thorp, 2003, *op. cit.*, p. 261.

indispensable para el proceso productivo y distributivo.⁶³ Autores clásicos como A. Weber, W. Isard, H. W. Richardson y E. Hoover, refieren a la infraestructura como un conjunto de factores que persiguen esencialmente la reducción de costos de producir y de distribuir. Además, en tanto economías de urbanización, funcionan como catalizadores y factores locacionales de empresas en un mismo espacio o sistema urbano. Concluye Garza señalando que éstas constituyen una variable para explicar la productividad de las empresas, tanto en su interior como al exterior.⁶⁴ En la última parte del capítulo 2, volveremos con estas ideas para problematizarlas con nuestro objeto de estudio (encadenamientos productivos) en una perspectiva de conjunto con este capítulo.

La creación de infraestructura la debemos de contemplar como un proceso histórico acumulativo, y justo entre 1930 a 1960, se construyó la primera gran parte de infraestructura moderna del siglo XX, y por ende, exige un tratamiento en específico. Es por ello que no es posible en esta investigación reconstruir la evolución completa de un mosaico diverso de elementos infraestructurales y de servicios para la producción y distribución, sino sólo nos limitaremos a esbozar los más importantes y de los cuales tenemos fuentes de información mínima necesaria.⁶⁵

a) Electricidad

La introducción de la electricidad en el aparato productivo es una de las grandes revoluciones infraestructurales en la historia de la industria. Por tanto este sector económico sería un rubro en el que mayor control ejercería el Estado mexicano a través de su nacionalización y la creación de la Comisión Federal de Electricidad.

⁶³ Gustavo Garza, 1992, *op. cit.*, p. 288.

⁶⁴ *Ibíd*, pp. 287-289.

⁶⁵ Otros elementos de infraestructura y servicios además de los aquí abordados podrían ser el suministro de energéticos (los derivados del petróleo), el telégrafo y el teléfono, las cámaras empresariales, entre otros. Algunos de estos elementos los hemos analizado en: Abel Padilla Jacobo, *Instituciones de fomento y estructura industrial en Morelia, 1910-1950*, tesis de licenciatura, Facultad de Historia, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Morelia, 2007.

En Morelia la política energética de los gobiernos michoacanos estuvo orientada con ese fin, en particular en los gobiernos de Lázaro Cárdenas en tanto gobernador y como presidente de México. Hasta la década de 1930, el servicio de energía eléctrica estuvo en manos de dos empresas privadas: la *Cía. Eléctrica Morelia*, S.A. y la *Empresa de Luz y Fuerza Hidroeléctrica La Trinidad*. En 1940, Nacional Financiera, S.A. adquirió la *Cía. Eléctrica Morelia*, S.A.;⁶⁶ y en 1947, ésta última adquiere a *La Trinidad*. Desde entonces, y hasta mediados de la década de los años cincuenta, la *Cía. Eléctrica Morelia*, S.A. tuvo la exclusividad del suministro del fluido eléctrico en Morelia.⁶⁷

El proceso de nacionalización y de mayor control y regulación cardenista, comenzó con declarar en 1929 anticonstitucionales las concesiones porfiristas otorgadas a inicio de siglo a la entonces empresa privada *Sociedad Moreliana de Fuerza Hidroeléctrica*, "Ibarrola, González y Cía.", (luego *Cía. Eléctrica Morelia*, S.A.).⁶⁸ Asimismo, en la década de los treinta, se legislaron nuevas tarifas y se incrementaron algunos impuestos existentes, tanto a nivel estatal como federal.⁶⁹

Este marco institucional sería trascendente para las dos empresas, a la *Eléctrica Morelia* la obligó a una reorganización interna hasta finalmente constituirse en una empresa del Estado, mientras que *La Trinidad* paulatinamente fue absorbida por la primera en la década de los cuarenta. Así, entre 1930 y 1947, el funcionamiento de las dos empresas se vio seriamente obstaculizado para hacer frente a dos aspectos centrales. Por un lado, el crecimiento poblacional y de la estructura industrial y económica en general; y por otro, la política cardenista aludida. Todo ello las llevó a contabilizar constantes pérdidas en sus balances administrativos, que, al final, no permitieron la modernización de su capital activo

⁶⁶ En esa operación, Nacional Financiera compra otras tres empresas de Jalisco, véase: Juan Manuel Durán Juárez, (*et. al.*), "Cuencas hidrológicas y ejes industriales: el caso de la cuenca Lerma-Chapala-Santiago", en *Relaciones*, Zamora, número 80, volumen 20, El Colegio de Michoacán, otoño de 1999, p. 111.

⁶⁷ Para mayor información sobre la historia de estas dos empresas, véase: Martín Pérez Acevedo, "Sistema de alumbrado y compañías eléctricas en Morelia durante el Porfiriato", en *Tzintzun*, Morelia, número 13, Instituto de Investigaciones Históricas, UMSNH, enero-junio de 1991, pp. 97-114; y, Abel Padilla, 2007, *op. cit.*, pp. 62-69, pp. 156-164.

⁶⁸ POEM, Morelia, tomo XLIX, número 65, 17 de marzo de 1929, pp. 1-2.

⁶⁹ Véanse en: POEM, Morelia, tomo LII, número 76, 10 de marzo de 1932, pp. 1-2; tomo LIV, número 13, 18 de junio de 1934, pp.1-3; y, tomo LIX, número 93, 23 de enero de 1939, pp. 1-2.

fijo; y quizá un tercer aspecto lo constituiría la ruinosa competencia que se gestó entre ambas en cuanto existieron.

No obstante que el aparato industrial del servicio de electricidad estuvo en constante mantenimiento y reforzamiento, lo cierto es que las máquinas y equipo de generación eléctrica se fueron haciendo obsoletas por ser manufacturas de inicios del siglo. Así, ante la demanda creciente por el servicio eléctrico de uso industrial, comercial, doméstico y público, estas empresas incrementaron en lo más posible su producción, al introducir nueva maquinaria y equipo, y con la construcción de presas de almacenamiento de agua.⁷⁰

A pesar de estos esfuerzos el servicio eléctrico en Morelia seguía siendo ineficiente e insuficiente, y el problema lejos de resolverse continuaría en la década de los cincuenta. Así, a la par de la agudización de los aspectos señalados, se sumaron la falta frecuente de agua en las presas construidas; la no reinversión y no modernización tecnológica; la falta de pago del servicio a la *Eléctrica Morelia* por el propio Ayuntamiento de la ciudad; y la incapacidad declarada de esta empresa para ofrecer un servicio aceptable.

Por tanto, en busca de una solución o paliativo, se pretendió traer el fluido eléctrico de otras partes. Cabe apuntar, que bajo este panorama era complicada una optimización del marco de fomento industrial analizado, o la factibilidad de que Morelia fuera un punto de atracción donde emergiera un proceso de aglomeración urbana y económica, como por ejemplo, con los encadenamientos productivos que indagamos.

Con la imperiosa necesidad de mejorar el servicio, se abrió una posibilidad con la política federal emprendida sobre la creación de infraestructura. Bajo esta política, en los años cuarenta y cincuenta se pretendió la descentralización

⁷⁰ Por ejemplo, en 1932 *La Trinidad* concretó con la Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo la instalación y explotación de una planta eléctrica por medios térmicos en la ciudad de Morelia. Por su parte, la *Cía. Eléctrica Morelia* cerraría un par de contratos de concesión con la Secretaría de Agricultura y Fomento, uno en 1942 y otro 1946. Con la instalación de la segunda planta, la empresa señalaba: "... como lo hemos manifestado..., esta compañía pretende estar preparada para el incremento que las autoridades tienen pensado dar para las industrias que se establezcan en Morelia y también para llenar las crecientes necesidades de los habitantes de la población". Véase: POEM, Morelia, tomo LII, número 46, 10 de noviembre de 1932, pp. 7-9; AHMM, Morelia, caja 497, expediente 31, 3 de junio de 1944, varias fojas; caja 460, expediente 2, 3 de enero de 1946, 1 foja.

industrial de las grandes ciudades o regiones del país y apoyar el desarrollo de otras, una posibilidad fue la de crear cuencas hidrológicas. Entre otras, a nivel nacional, resalta la de Michoacán, la cuenca del Tepalcatepec, construcción llevada a cabo en esas décadas y que estuvo regentada por el propio Lázaro Cárdenas. Con esta obra, que despertaba grandes esperanzas para el desarrollo económico y social michoacano, Cárdenas pretendía la industrialización de la entidad, mediante el impulso y modernización de la agricultura, la agroindustria, la industria y la generación de electricidad para gran parte del territorio de la entidad.

En cuanto a la generación de electricidad, se construirían varias plantas a la vez que a otras se les imprimiría mayor importancia, tal fue el caso de la planta El Cóbano y la planta Zumpimito, respectivamente. Con la llegada del fluido eléctrico de estas dos plantas a Morelia, se pretendía solucionar o paliar los serios problemas en el servicio de que se venía acusando desde finales de los años treinta. Como fueron la suspensión e interrupción de la energía, apagones frecuentes, insuficiencia energética y limitaciones del servicio vía políticas de ahorro.

De tal manera que, además de las razones principales aludidas y que darían respuesta a lo anterior, se deben considerar también la falta de agua (por estaciones pluviales pobres) en las presas de almacenamiento. Por otro lado, estas mismas presas de almacenamiento no tenían la capacidad de contener el agua necesaria para almacenar líquido suficiente, el cual permitiría una cierta reserva eléctrica para posibles cambios cualitativos y cuantitativos de la industria y la economía en general, al paralelo de la demanda creciente de la población.

Por tanto, la *Cía. Eléctrica Morelia* sugería a los empresarios locales que ahorrasen energía en la medida de sus posibilidades. Al respecto, en 1954 se realizó una junta con las autoridades competentes y los sectores “vivos” de la ciudad. En esa oportunidad, la intención fue impartir mayores facilidades para que no obstaculizaran totalmente las actividades de las industrias morelianas. Al parecer este tipo de reuniones llegaron a ser efectivas y “en dicha junta se tomaron acuerdos de aliviar la situación de las plantas industriales de proceso continuo que funcionan en Morelia, o sea la Negociación Industrial Santa Lucía y

Tron Hermanos (objeto de estudio)⁷¹. Por lo que respecta a Industrias Químicas de México, (ésta) cuenta con su planta propia por lo que no se interrumpirán sus trabajos”. Cabe resaltar la presencia en aquella junta de los industriales harineros Gregorio Gómez Gutiérrez y Máximo Diez.⁷²

Sin embargo, había otras voces que eran más contundentes con el servicio eléctrico ofrecido, como lo expresaba el presidente de la CANACINTRA Delegación Michoacán, Lic. Antonio Chávez Camorlinga, en los siguientes términos: “Las industrias locales necesitan de un servicio eficiente de energía eléctrica; los servicios de Morelia adolecen de muchas fallas; interrupciones de los mismos que con frecuencia se presentan sin previo aviso; altas y bajas de los voltajes y sistemas, que traen como consecuencia la descompostura de motores y el paro consiguiente de muchas industrias”. Con esa apreciación, evidenciaba los prejuicios que ocasionaba a la industria, y advertía que la “ ‘Eléctrica Morelia’, no es suficiente para alimentar las industrias y por lo mismo no presta garantías para la instalación de las mismas”.⁷³

Estas y otras exigencias se vertieron durante los años que duró la construcción de las plantas generadoras, y que finalmente tendrían eco para mejorar la situación de la electricidad en Morelia. En este sentido, en los discursos del Estado, se planteaba en perspectiva las dimensiones de la planta, y en 1952, el candidato a la presidencia Adolfo Ruiz Cortines, argumentaba que sólo El Cóbano tendría una capacidad de 52,000 kw, aumentado casi al 50% de la capacidad de 124,500 kw que en ese año generaba el estado de Michoacán, e igualmente se hablaba de construir líneas de transmisión a la ciudad de Guadalajara.⁷⁴

⁷¹ Además, hacia 1939, las dos empresas aceiteras tenían transformadores de electricidad en sus establecimientos, véase: Luis G., Ibarrola, *Mis treinta años de administración en la empresa de luz y fuerza “La Trinidad”*, Morelia, 1942, p. 135, p. 109.

⁷² “Reducción a tres horas las interrupciones de la luz”, en *La Voz de Michoacán*, año VII, número 656, Morelia, 11 de junio de 1954, p. 1, p. 5.

⁷³ “Grave prejuicio por falta de luz”, en *La Voz de Michoacán*, año VI, número 357, Morelia, 23 de junio de 1953, p. 1, p. 8; “Morelia necesita más electricidad”, en *La Voz de Michoacán*, año VI, número 512, Morelia, 23 de diciembre de 1953, p. 1, p. 6.

⁷⁴ Mensaje del candidato a la Presidencia Adolfo Ruiz Cortines el día 2 de marzo de 1952, “Mensaje a Michoacán”, en *La Voz de Michoacán*, año IV, número 193, Morelia, 8 de marzo de 1952, pp. 4-5.

Dos años después, las autoridades de la entidad anunciaban que El Cóbano llevaría energía para beneficiar las zonas de Morelia y Apatzingán, además: “una vez que El ‘Cóbano’ transmita la energía a Apatzingán... y alimente las necesidades de Morelia, se habrá de interconectar con la planta de Zumpimito (municipio de Uruapan), con objeto de que ambas plantas trabajen sincronizadamente y resuelvan en el futuro las demandas que han sido presentadas en la Comisión Federal de Electricidad...”.⁷⁵

Ya para entonces, entre los sectores “activos” de la ciudad, se corría el señalamiento de que las necesidades de Morelia como del estado para industrializarse se veían truncadas, entre otras razones, por la falta de electricidad. Por ello, el pronunciamiento se encaminaba a conminar al gobierno de Dámaso Cárdenas a que gestionara las acciones necesarias para que se le diera prioridad a Michoacán en la distribución de la energía eléctrica generada por el proyecto del Tepalcatepec. La situación no era sencilla, en agosto de 1954, al contemplarse en un 80% la obra de la planta El ‘Cóbano’, se argumentaba sobre el usufructo en los renglones de la electrificación, el impulso a la industria y a la agricultura, beneficiándose también a varios estados del centro de la República:

La Planta de El ‘Cóbano’ mediante una línea de 212 km de longitud se interconectará con Irapuato con la ‘Guanajuato Power Co.’ Que actualmente alimenta total o parcialmente los Estados de Jalisco, San Luis Potosí, Guanajuato, Querétaro y Michoacán. Actualmente... Guanajuato tiene una capacidad instalada en términos aproximados de 50,000 kw, los cuales son insuficientes para llenar las necesidades de las propias entidades, estando por lo tanto frenado el desarrollo industrial económico del centro de la República. El Cóbano con sus 56,000 kw, entregará parte de esa energía en Irapuato, resolviendo de esa manera el problema existente en esas amplias regiones...⁷⁶

⁷⁵ “La Planta El Cóbano beneficiará a Morelia y resolverá la demanda de fluido eléctrico”, en *La Voz de Michoacán*, año VII, número 639, Morelia, 22 de mayo de 1954, p. 3.

⁷⁶ “El Cóbano, grandiosa obra hidroeléctrica al servicio de la Patria”, en *La Voz de Michoacán*, año VII, número 702, Morelia, 4 de agosto de 1954; y, Juan Manuel Durán Juárez, (*et. al.*), en *Relaciones*, 1999, *op. cit.*, p. 113.

Mientras que por otra parte, el proceso de desarrollo industrial jalisciense también se vería beneficiado, así como Michoacán, donde llegaría el fluido a gran parte de la geografía estatal.

Finalmente, en abril de 1955 comenzaron a funcionar aquellas dos plantas generadoras que tendrían injerencia en Morelia. Al respecto señalaba en su último informe de gobierno Dámaso Cárdenas: “Nuestra entidad genera energía eléctrica para abastecer sus necesidades y ayuda a resolver las de algunos estados limítrofes. Funcionan ocho plantas generadoras Zumpimito, Bartolinas, El Cóbano y otras, que proporcionan en conjunto 61,038 kilowatts”.⁷⁷

Creemos que el servicio eléctrico en la ciudad de Morelia debió experimentar una mejoría en los años sesenta y setenta. Empero, si consideramos la distribución interestatal de la energía producida por la cuenca del Tepalcatepec en Michoacán, coincidimos con la apreciación de Barkin y Garza, si bien se benefició la agricultura michoacana, desde el punto de vista de la industrialización y la reducción de las desigualdades regionales, estos significativos esfuerzos no tuvieron éxito, “casi toda la fuerza hidroeléctrica se exportaba a áreas industriales... tómese como un caso aislado de fracaso al no estimular el desarrollo regional”.⁷⁸

b) Agua

En el periodo de estudio el agua potable en Morelia casi siempre mostró complicaciones, sin importar si era para uso doméstico, comercial o industrial. Por lo general, en los proyectos y trabajos para la potabilidad, conducción, introducción y distribución del líquido llegaron a participar, directa o indirectamente, los tres niveles de gobierno y en menor grado la iniciativa privada. El marco institucional nos permite esbozar esta idea. A nivel fiscal, las administraciones estatales en la entidad trataron de modernizar este servicio con

⁷⁷ Sexto informe de gobierno de Dámaso Cárdenas, “Texto integro del informe”, en *La Voz de Michoacán*, (Edición especial), año VIII, número 1368, Morelia, 15 de septiembre de 1956, p. 7, pp. 5-15.

⁷⁸ D. Barkin citado por Garza, en: Gustavo Garza, *La urbanización de México en el siglo XX*, México, El Colegio de México, 2003, p. 50.

la legislación de nuevas, provisionales o extraordinarias contribuciones de participación municipal como estatal. No obstante, los ingresos, siempre insuficientes, condujeron a las autoridades municipales y estatales a gestionar recursos frecuentemente con organismos federales, en concreto sucedió con el Banco Nacional Urbano Hipotecario y de Obras Públicas, y con el propio gobierno federal de Lázaro Cárdenas.⁷⁹

Al paralelo del marco fiscal para gestionar recursos, donde los empresarios morelianos participaban en tanto contribuyentes, los gobiernos michoacanos crearon instancias públicas encargadas de los servicios urbanos de la ciudad y en específico del agua potable. En 1928, Lázaro Cárdenas estableció la Junta de Mejoras Materiales de la ciudad de Morelia.⁸⁰ Desde este organismo público, los industriales y los empresarios en general establecidos en Morelia tuvieron un espacio activo de representación en las mesas directivas bianuales. Resalta por ejemplo para el ejercicio 1942-1944, la presencia del industrial y comerciante español Máximo Diez Hererro.⁸¹ Posteriormente se constituyó la Junta de Abastecimiento de Agua Potable de la Ciudad de Morelia (luego Junta Administrativa de Aguas Potables y Saneamiento de Morelia). Al igual que con la Junta de Mejoras, también en ésta estuvieron presentes los industriales y comerciantes.⁸²

Con base en los recursos gestionados y el tratamiento administrativo más especializado, se trató de mejorar el deficiente e insuficiente servicio de agua potable en la ciudad. Las necesidades giraban en torno a potabilizar completamente el agua, estableciendo para tal fin una planta tratadora del líquido; modernizar la conducción a la ciudad; así como mejorar y ampliar la red de

⁷⁹ *Antología de la Planeación en México 1917-1985*, México, Secretaría de Programación y Presupuesto, Fondo de Cultura Económica, 1985, p. 258.

⁸⁰ Xavier Tavera, tomo XLIX, 2002, *op. cit.*, pp. 24-28.

⁸¹ Empresario destacado que estudiamos en el capítulo 3. AHMM, Morelia, caja 410, expediente 8, marzo de 1930, pp. 1-2; y, Abel Padilla, 2004, *op. cit.*, p. 104.

⁸² No logramos ubicar en el POEM la fecha de establecimiento de esta Junta. No obstante, un decreto de abril de 1947 refiere que fue establecida en ese año, mientras que Patricia Ávila señala que fue establecida en marzo de 1936, aunque no cita la fuente. Véase: POEM, Morelia, tomo LXVIII, número 45, 10 de abril de 1947, pp. 1-2; y, Patricia Ávila, *Agua, ciudad y medio ambiente una visión histórica de Morelia*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, Secretaría de Desarrollo Social, H. Ayuntamiento de Morelia, Observatorio Urbano de Morelia, 2007, p. 54.

distribución al interior de la misma. No obstante, por una parte, los recursos eran insuficientes y los trabajos emprendidos eran paulatinos, y por otra, estas limitaciones contrastan con la demanda creciente del agua; así, se incrementó la demanda de uso industrial y comercial, doméstico y público.

Ante tal panorama, las autoridades competentes se decidieron por crear presas de almacenamiento. El primer gran paso fue la creación de la presa de Cointzio (al sur de la ciudad) entre 1936 y 1939.⁸³ Una vez concluida, la presa tendría una capacidad de generación eléctrica de 5,980 caballos de potencia.⁸⁴ Aunque, a pesar de los esfuerzos emprendidos, sería hasta 1952 cuando se inauguró la planta potabilizadora en aquel lugar, y con ello, se pudo potabilizar el agua que surtía a Morelia. Si bien se mejoró en cierto grado el servicio, en esta misma década debieron continuar los problemas dado que la población y las actividades económicas seguían creciendo en la ciudad.

c) Oferta laboral local

La oferta de trabajo la analizaremos en dos momentos en esta investigación, uno micro y otro macro. En el primero (en este espacio) mencionamos algunos aspectos de la oferta laboral y su calificación en Morelia y su región circundante. Mientras que en el segundo (en el capítulo 3) extenderemos el factor trabajo en términos espaciales a través de una división interestatal del mismo.

Sin duda, una constante en la historia económica contemporánea de la ciudad de Morelia ha sido la falta de fuentes de empleo, fueron comunes en el siglo XX los llamados “sin trabajo”. Al respecto, los teóricos clásicos de la localización industrial señalarían que Morelia tendría ventajas de atracción industrial o empresarial, dado que la elasticidad de la oferta de trabajo influiría sobre las políticas de fijación de salarios, es decir, habría una fuerza de trabajo abundante y barata. Si esta hipótesis es válida para el caso de estudio, los actores económicos

⁸³ Raúl Arreola Cortés, *Morelia*, segunda edición, Morelia, Morevallado Editores, 1991, p. 212, p. 216.

⁸⁴ *Comisión Nacional de Irrigación. Exposición Agrícola y Ganadera de San Jacinto, D.F. 1940*, México, Comisión Nacional de Irrigación, 1940, p. 26.

y políticos no atendieron esta situación. Los primeros para establecer empresas y los segundos para ampliar la demanda de trabajo y mejorar las condiciones en general de los trabajadores. O sea, hubo un incremento de empresas en el periodo de estudio, pero no las suficientes, y se legisló un marco institucional de fomento industrial con fuerte sentido social, pero no funcionó cualitativamente.

Apuntamos lo anterior porque es indudable que el crecimiento poblacional-urbano está íntimamente relacionado con el crecimiento económico. Vamos a relacionar lo anterior con base en algunas ideas que tratamos de inferir de la tabla 1.5. La muestra nos refiere a cuatro ciudades que tienen en común que: a) llegaron a tener una influencia económica diversa y con altibajos en la economía moreliana y estatal; b) tanto Toluca, Querétaro y Morelia, son ciudades que en este siglo transitaron de ciudades pequeñas a medianas, pero con un desarrollo económico distinto, sobre todo las dos primeras en comparación a Morelia; c) en este sentido, Guadalajara más que León, fueron núcleos urbanos que ascendieron a grandes ciudades por un proceso de desarrollo económico más acelerado y “temprano” en relación a las otras tres ciudades, y que sin duda ello tuvo efectos derivados que impactaron en Morelia.⁸⁵

Tabla 1.5 Comportamiento poblacional en las ciudades de Guadalajara, León, Morelia, Toluca y Querétaro, 1900-1970 (miles de habitantes)

Año	Guadalajara	Pos nac	León	Pos nac	Morelia	Pos nac	Toluca	Pos nac	Querétaro	Pos nac
1900	101,2	(2)	63,2	(4)	37,2	(10)	25,9	(19)	33,1	(13)
1910	119,4	(2)	57,7	(7)	40,0	(10)	31,0	(21)	33,0	(21)
1921	143,3	(2)	53,6	(9)	31,1	(19)	34,2	(18)	30,0	(20)
1930	179,5	(2)	69,4	(8)	39,9	(17)	41,2	(16)	32,5	(22)
1940	240,7	(2)	74,1	(11)	44,3	(17)	43,4	(18)	33,6	(20)
1950	401,2	(2)	122,7	(9)	64,9	(17)	53,4	(22)	49,4	(25)
1960	867,0	(2)	300,9	(7)	100,8	(17)	89,3	(23)	67,6	(34)
1970	1,480,4	(2)	470,2	(5)	161,0	(21)	149,7	(23)	112,9	(34)

Pos nac: posición a nivel nacional.

Fuente: elaboración propia con base en el apéndice estadístico en: Gustavo Garza, 2003, *op. cit.*, pp. 165-200.

⁸⁵ Para clasificar a las ciudades con la categoría de pequeñas, medianas y grandes, nos basamos en G. Garza: de 15,000 a 49,999; de 50,000 a 499,999; y 500,000 a 1,000,000 o más; respectivamente. Gustavo Garza, 2003, *op. cit.*, pp. 30-33.

Lo primero a resaltar es la sorprendente posición que guarda Morelia en casi todo el siglo, estuvo por lo general entre la posición décima y vigésima a nivel nacional. Y es más sorpresiva si lo comparamos con ciudades del centro del país como Toluca y Querétaro que emergerían como centros industriales. De 1930 a 1960, la población de Morelia estuvo por encima de las de las dos anteriores ciudades. Esta situación evidencia que el modelo económico de sustitución de importaciones tuvo poco impacto diversificador en la economía de Morelia y Michoacán, porque -a falta de datos sobre la evolución de su estructura económica, y no obstante un emergente bloque industrial-, se consolidó la vocación terciarizada de la economía local, además de que las actividades del sector primario continuaron presentes en esta plaza.

Entonces, si ampliamos la perspectiva hasta los años ochenta y noventa, esta relación población-crecimiento económico clarifica que tanto Toluca como Querétaro, al incorporarse íntegramente a la concentración industrial de la megalópolis con epicentro en la capital del país, incrementarían su población más aceleradamente que Morelia, no obstante que para estas mismas décadas, el incremento poblacional moreliano fue más evidente que en cualquier otra década del siglo.

Ahora, si bien es cierto que existía una sobreoferta de trabajo en forma general, en cuanto a la mano de obra calificada no se experimentó el mismo balance. En Morelia y Michoacán como a nivel nacional, las décadas de 1920 y 1930 debieron ser complicadas en términos de la reorientación de la calificación técnica en la industria en general. Mientras que desde la década de 1940 en adelante, los cambios tecnológicos en la estructura industrial, particularmente en la manufacturera, debieron influir en la calificación exigida del trabajo.

Con este panorama, subrayamos que la estructura industrial de Morelia era preferentemente de bienes de consumo inmediato o básico, con tendencia a no ser intensiva en capital y tecnología, pero tampoco intensivas en fuerza de trabajo. No obstante, también era una realidad que ciertas empresas en ciertas fases productivas requerían de calificación entre los trabajadores, como sería en los

casos de la producción del aceite comestible y la harina, además añadiendo otros de la pequeña y emergente industria química local en los años sesenta y setenta.

La demanda de fuerza de trabajo calificado exigida por los industriales (con conocimiento técnico para la supervisión y otras operaciones productivas) debió ser atendida con el traslado de técnicos e ingenieros de otras entidades y/o países. Mientras que pudo ser factible que algunos de los obreros calificados, tuvieron un aprendizaje empírico, al interior de la empresa, o con la obtención de un "oficio".⁸⁶

Ilustración de este panorama es la apreciación de la *Harinera Michoacana*, S.A., empresa objeto de estudio. El contador de esta empresa, Jesús Carrillo, refiere que en Morelia no existía la oferta de trabajo calificado que requería la producción harinera. En el proceso productivo de la misma, dividido en molienda, cernido, empaque y almacenaje, la calificación del trabajo se concentraba en la molienda y cernido, por tanto la empresa requería de dos supervisores que vigilaran la producción y 10 obreros calificados que debieron cumplir también con otras operaciones. Mientras que las fases de producción donde se concentraba la mayor fuerza de trabajo era en el empaque y almacenamiento.⁸⁷

Algo similar debió ocurrir con la industria del aceite comestible, sobre todo en la fase de refinación, donde se acumula la intensidad tecnológica de este proceso productivo y con ello la mayor exigencia en la calificación del trabajo.

c) Banca

Sin duda, para generar crecimiento económico, es fundamental un mercado de capitales dinámico e institucionalizado. Como también lo es para economías donde prevalecen pequeñas y medianas empresas, como es el caso de las

⁸⁶ Cabe destacar que la formación de ingenieros egresados de instituciones educativas de Morelia y Michoacán, fueron muy tardíos y mínimos. Rogelio Hernández Venegas, "El desarrollo del capitalismo y la urbanización de Morelia, 1940-1980", en Gustavo López Castro, (coordinador), *Urbanización y desarrollo en Michoacán*, Morelia, El Colegio de Michoacán/Gobierno del Estado de Michoacán, 1991, p. 278.

⁸⁷ Cuestionario contestado por el Contador Público Privado Jesús Carrillo de *Harinera Michoacana*, S. A., en diciembre de 2008, Morelia, Michoacán, pp. 15-18.

morelianas. En este espacio argumentaremos algunos elementos en torno al sistema bancario en la ciudad de Morelia en las décadas de trabajo.⁸⁸

A mediados de los años veinte el Estado mexicano estableció instituciones para normar el sistema bancario nacional. En 1924 se decretó la Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios -que incluía a los bancos hipotecarios, refaccionarios, agrícolas, industriales, de descuento y depósito y de los bancos de fideicomiso- y en 1925 se creó el Banco de México, S.A. La intención fue uniformar y regular el sistema monetario y bancario en el país. Con la primera ley, se plantearon las normas a seguir en el funcionamiento de las instituciones bancarias tanto privadas como públicas; en cuanto al Banco de México, éste permitiría homogeneizar y controlar el sistema monetario, en tanto banco único de emisión, y centralizar las operaciones del sistema bancario nacional.⁸⁹

Con este marco institucional, se creó Nacional Financiera, S.A. en 1934, banco que tuvo la función de impulsar a la industria mexicana. Además se constituyeron los bancos orientados a la agricultura que mencionamos páginas atrás. Asimismo, bajo este marco, se establecieron las instituciones bancarias a que nos referiremos enseguida. Antes de describirlas, es importante destacar que el financiamiento industrial de Nacional Financiera fue desproporcionado en el país, por ende no observamos apoyos cualitativos ni cuantitativos en Morelia de esta institución federal. En consecuencia, el mercado de capitales que se movió en la ciudad en aquellas décadas fue articulado por las instituciones regionales.

Hasta antes de 1932 existían en esta plaza sucursales del Banco de Londres y México, S.A., del Banco Nacional de México, S.A. y del Banco del Estado de México, S.A. Este capital en giro, era extranjero y nacional, pero no local ni regional, y más bien los hombres de negocios morelianos y michoacanos eran agentes de aquellos bancos en el estado.

⁸⁸ Al respecto, varias instituciones destacaron y fueron las más importantes en Michoacán. Por otro lado, en el capítulo 3 incorporaremos el financiamiento informal (agio), el cual llegó a ser una alternativa bastante efectiva de préstamo y crédito entre nuestros actores económicos.

⁸⁹ Leonor Ludlow y Carlos Marichal, "Cronología", en Leonor Ludlow y Carlos Marichal, (coordinadores), *La Banca en México, 1820-1920*, México, Instituto Mora, El Colegio de Michoacán, El Colegio de México, Instituto de Investigaciones Históricas-UNAM, 1998, pp. 258-259.

La razón principal que permitió la creación de nueve instituciones bancarias en 14 años (entre 1932 y 1946) de capitales locales y regionales michoacanos en su mayoría, se debe a que se gestó un proceso incipiente de acumulación de capital en esas décadas, concentrado e institucionalizado en Morelia y maximizado regionalmente por los tres sectores económicos, dado que, es necesario advertir, muchos de los empresarios locales tenían inversiones diversificadas y regionalizadas.

En 1932 se estableció la primera, el Banco Mercantil de Michoacán, S.A. Empero, la intensidad de las operaciones económicas a lo largo de los años treinta evidenció la insuficiencia de este banco, por lo que, de 1940 a 1946, se establecieron ocho instituciones bancarias con diversos objetivos y capitales (ver anexo 4, tabla 1.6).

El capital social de estas instituciones fue variado y variable en algunas de ellas. Por ejemplo, todas iniciaron con capitales ciertamente modestos, como \$200,000, \$250,000, \$400,000, \$500,000 y \$1,000,000. Cuatro de ellas, las más importantes, incrementaron su capital en los años cuarenta, cincuenta e inicios de los sesenta, a \$1,000,000, \$2,000,000, \$6,000,000 y máximo a \$ 8,000,000, como fue el caso del Banco General de Michoacán (luego Banco de Comercio de Michoacán).

Por otro lado, es trascendente apuntar que cuatro de ellas se liquidaron rápidamente, sólo duraron dos, tres y cuatro años en operaciones, a excepción del Banco Mercantil que se empezó a liquidar desde 1956, cerrando así 25 años en funcionamiento.⁹⁰ Entre las primeras destacan cuatro uniones de crédito que no fueron rentables, a diferencia de su papel considerable en el impulso a la economía regional en otras partes del país.

Al margen de lo referido, indudablemente que este renovado mercado de capitales en Morelia y Michoacán, le imprimió una aceleración a la dinámica de las operaciones bancarias no sólo en el sector industrial sino en toda la estructura económica local y regional. Con seguridad éstas flexibilizaron el mercado de

⁹⁰ Al parecer en 1951 El Banco de Londres y México, S.A. adquirió la mayoría de acciones de este banco michoacano, véase en: *La Voz de Michoacán*, año III, número 146, Morelia, 14 de abril de 1951, pp. 1-2.

capitales rígido y exclusivo de las primeras décadas del siglo, y fue factible que se ampliara la red de potenciales beneficiarios en el estado.

La oferta de financiamiento bancario se centró principalmente en la apertura de créditos, préstamos directos, prendarios e hipotecarios (ver tabla 1.6). En este esquema, sobresalió notoriamente el Banco General de Michoacán y en menor medida el Banco Mercantil de Michoacán y General Hipotecaria, ello debido al tiempo que estuvieron en funcionamiento y al capital que llegaron a colocar en el mercado.⁹¹

Tabla 1.6 Oferta de financiamiento bancario en Morelia, 1932-1960

Préstamos Directos	Préstamos prendarios	Apertura de créditos	Préstamos hipotecarios
Banco Mercantil de Michoacán, S.A.	Banco Mercantil de Michoacán, S.A.	Banco Mercantil de Michoacán, S.A.	—
Unión Regional de Crédito, S.A. de C.V.	—	Unión Regional de Crédito, S.A. de C.V.	Unión Regional de Crédito, S.A. de C.V.
Unión de Crédito Industrial y Agrícola, S.A.	—	—	—
Unión Michoacana de Crédito, S.A.	Unión Michoacana de Crédito, S.A.	Unión Michoacana de Crédito, S.A.	Unión Michoacana de Crédito, S.A.
—	—	—	General Hipotecaria, S.A.
Banco General de Michoacán, S.A.	Banco General de Michoacán, S.A.	Banco General de Michoacán, S.A.	—
Financiera de Morelia, S.A.	Financiera de Morelia, S.A.	Financiera de Morelia, S.A.	—
Financiera Michoacana, S.A.	Financiera Michoacana, S.A.	Financiera Michoacana, S.A.	—
Unión Regional de la Industria Forestal, S.A. de C.V.	Unión Regional de la Industria Forestal, S.A. de C.V.	—	—

Fuente: elaboración propia con base en información de: POEM, Morelia, tomos LIX-LXXXIV, varios números, del 8 de agosto de 1938 al 29 de marzo de 1962.

Es importante advertir que las instituciones más dinámicas constituyeron una red para circular el capital. Por lo que fueron comunes las corresponsalías al interior del estado y en varias entidades del país, tanto con agentes como con otras instituciones bancarias nacionales trascendentes; además, otra modalidad

⁹¹ Por ejemplo, el General de Michoacán, hacia 1960 tenía colocados en el mercado cerca de cuarenta millones de pesos. Véase el comportamiento de estas instituciones en sus balances publicados, en: POEM, Morelia, tomos LIX-LXXXIV, varios números, del 8 de agosto de 1938 al 29 de marzo de 1962.

fue el establecimiento de sucursales.⁹²

Ahora bien, los capitales en movimiento tenían como destino invertirse y maximizarse en la estructura económica en general, tanto para Morelia como para algunas regiones del estado, incluyendo también los espacios donde operaban las sucursales y los agentes o corresponsales en el país. Aunque por falta de información es complicado argumentar sobre porcentajes de ese capital dirigidos a cada sector económico, y más aun sobre su distribución porcentual espacial. Lo que si podemos ofrecer como hipótesis es que quizá el sector terciario local y regional fue el más favorecido, seguido del sector industrial, y luego el sector agropecuario.

También es cierto que, pese a la vida efímera de la mitad de las instituciones establecidas y a las limitaciones de las cifras que manejamos, el capital en giro fue factible de generar encadenamientos agroindustriales e industriales, con la posibilidad de ocasionar economías de aglomeración e interindustriales, y con ello originar cambios cuantitativos y cualitativos en la economía regional.

Comunicaciones y transportes

a) Vías de comunicación y la producción de semillas

En Michoacán, salía tanto producción de trigo y ajonjolí sin transformarse, como los productos ya elaborados de harina y aceites. De esta tendencia del mercado, queremos destacar que se presentaron similitudes en los destinos tanto de las materias primas como de los bienes terminados, mismos que se concentraron a abastecer principalmente los núcleos urbanos más importantes del centro y norte del país. Al margen de estas similitudes, buscamos rescatar también lo que sucedía con las comunicaciones al interior de la entidad.

Al bosquejar los encadenamientos productivos, distinguimos que la distribución de los productos agrícolas analizados constituye una fase importante en su

⁹² Este punto lo volveremos a tratar en el capítulo 3; véase también los balances administrativos publicados en el POEM y que se citan en la tabla 1.6.

transformación en productos alimenticios en Morelia y fuera de Michoacán. Por tal motivo, de la política de fomento agropecuario e industrial, destacamos la creación de infraestructura, en concreto la construcción y mantenimiento de las vías de comunicación en el estado, como fueron las vías férreas y las redes carreteras.

La existencia de las vías de comunicación, al ser eficientes, permiten reducir costos de transporte y de tiempo, y se constituyen en un incentivo a la producción que se transfiere a los bienes de modo “invisible”, generándoles valor agregado. Aquí su importancia, sobre todo en una temporalidad histórica donde en México se construían los caminos carreteros que le daban “fluidez” al modelo de SI. ¿Qué es lo que sucede con esta política en Michoacán?

En esta parte nos enfocamos a las vías de comunicación necesarias para los radios del mercado regional del cultivo y abastecimiento de los recursos naturales estudiados, es decir, desde las zonas productoras hasta la ciudad de Morelia como hacia el mercado fuera de la entidad.

En cuanto al ferrocarril, como se observa en el mapa 1.1, las vías férreas no tocaron la parte sureste del estado, donde se ubica la Tierra Caliente. En cambio la franja norte de la entidad fue la más beneficiada por el tendido de hierro, mismo que conectaba prácticamente todas las regiones trigueras de esa zona, y por tanto del estado. Esta orientación del ferrocarril que cruzaba Michoacán, estaba determinada en tanto que comunicaba a la capital Morelia con la ciudad de México y la ciudad de Guadalajara.

En Michoacán los proyectos de construcción de tramos de ferrocarril fueron decayendo a fines de la década de los veinte. Al menos podemos observar tres razones. La primera es que el capital privado dejó de considerar al ferrocarril como empresa. La segunda y tercera se complementan entre sí. Una tiene que ver con un cambio en las políticas de fomento a las comunicaciones del gobierno federal, y su emulación estatal; ésta consistía en fomentar la construcción y mejoramiento de redes carreteras, tarea encomendada a la Comisión Nacional de Caminos -luego Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas, SCOP-. La otra, es que el medio de transporte automotor, más rápido y eficiente, evidenció las limitaciones

del ferrocarril, sobre todo con la “fluidez” necesaria para el desarrollo del modelo de sustitución de importaciones.⁹³

No obstante lo anterior, el ferrocarril continuó siendo un importante medio de transporte de carga para los encadenamientos productivos generados por el trigo y el ajonjolí, no sólo con demanda en Morelia sino también en otras entidades circunvecinas.



Imagen 1.3 En Michoacán, en los años cincuenta, el ferrocarril era un medio de transporte fundamental para el intercambio comercial de la producción agropecuaria *

Las modalidades públicas de obtener recursos consistieron principalmente en contratar empréstitos con la SCOP (incluso en alguna ocasión con Nafinsa, S. A.); y a través de la estructura hacendaria, vía la legislación de nuevos impuestos y el aumento en otros. Al respecto, los principales movimientos legislativos se agrupan en la tabla 1.7.

⁹³ Véase las conclusiones de: Sandra Kuntz y Paolo Riguzzi, (coordinadores), *Ferrocarriles y vida económica en México, 1850-1950 del surgimiento tardío al decaimiento precoz*, México, El Colegio Mexiquense/Ferrocarriles de México/UAM-Xochimilco, 1996, pp. 354-356.

* Imagen 1.3, anuncio en: *La Voz de Michoacán*, año VI, número 356, Morelia, 21 de junio de 1953.

Tabla 1.7 Principales leyes estatales para obtener recursos destinados a la construcción de carreteras en el estado, 1929-1960

Leyes de ingresos, leyes y reformas.	Descripción
1929. Ley de vías de comunicación	Se declara de utilidad pública la construcción de carreteras en el Estado de Michoacán.
1930. Impuesto adicional del 10% para carreteras. 1946. Aumenta a 15% 1947. Aumenta a 20%	"Sobre todo entero... por concepto de impuestos, derechos y rezagos" estatales y municipales.
1941. Se declara de utilidad pública la construcción de carreteras en el Estado	Con la cooperación del gobierno federal, estatal y los dueños de los predios rústicos por donde atraviesen las carreteras. Este "derecho de cooperación" estaba determinado con una tarifa de acuerdo al tipo de calidad de la tierra.
1950-1956	La administración de Dámaso Cárdenas
1956-1962	La administración de David Franco Rodríguez

Nota. Al margen de que no presentemos la legislación más importante sobre la materia en las administraciones de Dámaso Cárdenas y David Franco, los resultados concretos se observan en el mapa 1.1.

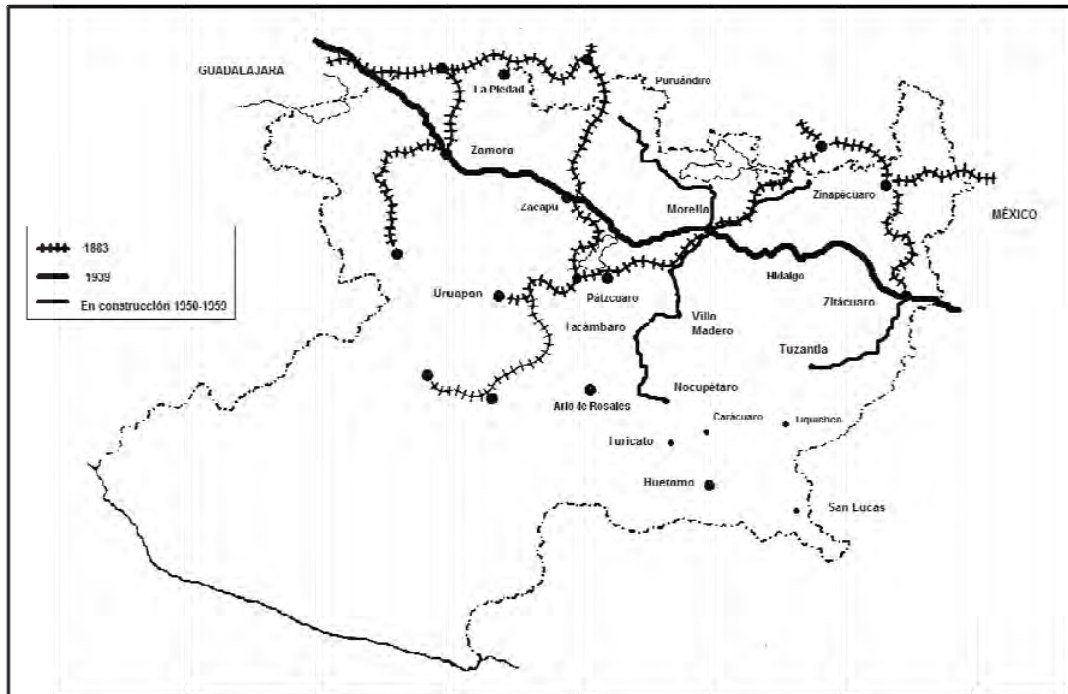
Fuente: elaboración propia con base en: Tavera, tomo XLIX, 2002, *op. cit.*, pp. 128-137; POEM, Morelia, tomo LXVII, número 11, 17 de diciembre de 1945; tomo LXVIII, número 19, 30 de diciembre de 1946; y, tomo LXII, número 27, 21 de abril de 1941, pp. 1-3.

Con el producto de los recursos obtenidos se empezaron a ver resultados hasta 1939 y en los años cincuenta. Al finales de 1939, se inauguró la carretera más importante en Michoacán: la carretera México-Morelia-Guadalajara. En particular para nuestro espacio económico, ésta conectaba directamente o mediante ramales vecinales, regiones trigueras en el noroeste y el Distrito de Riego Morelia-Queréndaro. No obstante, para el ajonjolí de Tierra Caliente, la carretera (en la década de los cuarenta) habría tenido un impacto menor, dado que los caminos de Huetamo, por ejemplo, que conducían a ella, eran malos, lo cual retardaría o no permitía la modernización de la fase de abastecimiento de los recursos naturales a Morelia, nos referimos a que los medios de transportes seguían siendo asnos y mulas.

Las condicionantes de la geografía física michoacana (principalmente orografía, topografía y extensión territorial) influían considerablemente en la proyección y la posterior eficiencia de las comunicaciones, en particular para conectar el norte con el sur, Morelia con Tierra Caliente. Es por ello que la construcción de carreteras exigía fuertes cantidades de recursos económicos. Durante la década de los cuarenta, y sobre todo en los años cincuenta, los posibles incrementos en los ingresos estatales, hicieron posible que Dámaso Cárdenas planteara una política caminera de las más importantes en la historia de

la entidad; la intención era “que no quedara un rincón incomunicado en el estado”. Algunas de las carreteras iniciadas en su gobierno, serían concluidas por Franco Rodríguez.

Mapa 1.1 Construcción de vías de comunicación en Michoacán, 1930-1960



Nota. Se privilegiaron las construcciones carreteras que quedan circunscritas al espacio económico generado por la oferta y demanda de productores agrícolas e industriales del trigo y el ajonjolí en Michoacán.

Fuente: elaboración propia con base en datos de: AHMM, Morelia, caja 97, expediente 24, noviembre de 1929, 2 fojas; POEM, Morelia, tomo LXII, número 8, 13 de febrero de 1941, pp. 2-3; “Numerosas carreteras son construidas en Michoacán”, en *El Popular*, México D. F., 27 de agosto de 1954, número de páginas ilegible; informes de gobierno del estado, en: *La Voz de Michoacán*, año III, número 27, Morelia, 2 de diciembre de 1950, p. 2; año IV, número 170, 29 de septiembre de 1951, p. 8; número 187, 26 de enero de 1952, p. 1, p. 5, p. 8; año V, número 254, 1 de enero de 1953, p. 4, pp. 7-9; año VII, número 538, 24 de enero de 1954, p.1, p. 10; número 739, 15 de septiembre de 1954, p. 1, pp. 4-8; (Edición Especial), (Primera Sección), año VIII, número 1052, 15 de septiembre de 1955, pp. 1-7, pp. 14-16, pp. 18-19; (Edición Especial), año VIII, número 1208, 15 de septiembre de 1956, pp. 1, pp. 5-15; (Edición Especial), año X, número 1678, 15 de septiembre de 1957, pp. 1-3, pp. 5-8, pp. 17-22; (Edición Especial), (Primera Sección), año XI, número 1991, 15 de septiembre de 1958, s/n; año XII, número 2299, 15 de septiembre de 1959, pp. 1-2, pp. 4-12; José Alfredo Uribe Salas, *Morelia, Los pasos a la modernidad*, Morelia, Instituto de Investigaciones Históricas/Coordinación de la Investigación Científica/UMSNH, 1993, p. 25.

Aunado a las cantidades de dinero erogadas para este punto, el tiempo absorbido en su construcción era relativamente largo. Así, a partir de las vías de comunicación que nos interesan rescatamos lo siguiente.

Por lo general eran caminos vecinales, no troncales; esto implicaba que un porcentaje considerable fueran caminos de terracería y pocos “pavimentados”. Como se observa en el mapa 1.1, aún hasta bien entrada la década de 1950, las zonas productoras de ajonjolí de Tierra Caliente (Huetamo, Turicato, Tiquicheo) no tenían una conexión eficiente con Morelia.

En este sentido, en esta década, se impulsaron los trabajos para los tramos carreteros del Temascal a Huetamo, concluido hasta 1956; Zitácuaro-Tuzantla (que conectaría a Huetamo a la estación de ferrocarril en Zitácuaro, y de ahí a Morelia); el mejoramiento de las brechas que comunicaban a Nocupétaro con Tacámbaro; y la relativamente amplia carretera de Morelia-Acuitzio-Villa Madero-Tacámbaro, que concluiría en Nocupétaro para estar a las faldas de Tierra Caliente, sin embargo, hasta 1955, aún no se concluía el tramo de Villa Madero a Tacámbaro.

Por otra parte, la zona triguera del noroeste, en particular el Distrito de Riego Morelia-Queréndaro, se destaca, en primera instancia, que las distancias eran más cortas respecto a los circuitos del ajonjolí. Suponemos que debieron existir caminos vecinales preferentemente de terracería. Así, sobresalen para esta región, el inicio de los trabajos emprendidos para construir la carretera Zinapécuaro-Morelia, que conectaría prácticamente el corredor agrícola del Distrito de Riego. Al interior del mismo, eran significativos los caminos vecinales, como el terminado hacia 1957 de Indaparapeo-Álvaro Obregón. Por esta misma zona, también era importante la carretera Cuitzeo-Puruándiro, que duró en construirse casi toda la década, aunque hasta 1959, al parecer estaba inconclusa.

Quizás debió ser común, que con construcciones inconclusas y de largo tiempo requerido, se fueran abriendo tramos de éstas para el beneficio de su uso inmediato, recordando que en varias de las mismas existió la cooperación de particulares.

b) Vías de comunicación y productos terminados

A diferencia que con el ajonjolí y el trigo, para el aceite y la harina no sabemos con toda precisión los mercados, ni los tiempos de cambios, incrementos o nuevos mercados, pero si podemos plantear tendencias confiables sobre éstos. Partimos de que el mercado regional de dichos productos tenía diversos niveles: local, regional-estatal y regional-nacional principalmente.

En este contexto histórico clave para la construcción de redes comunicacionales en México, siempre será una tarea el considerar sus características originadas por factores tanto sociales como geográficos. Con esta combinación, en Michoacán se hicieron evidentes las insuficiencias en los recursos y su asignación. Con seguridad el gobierno federal priorizó otras regiones con mayor dinamismo económico que Michoacán. Mientras que también influyeron ciertas complicaciones ya referidas por la geográfica física de la entidad. En suma, estos factores sociales y geográficos, influían en la proyección, construcción (tiempo requerido), mantenimiento y eficiencia del sistema de comunicaciones.

Como ya dijimos, en términos generales las producciones que nos ocupan presentan necesidades de comunicaciones y transportes semejantes, sobre todo para el mercado regional-nacional, pero no tan evidente para el mercado regional-estatal. Las diferencias se apreciaban mejor por tipo de producto. Por ejemplo el mercado del aceite. En algún momento ya señalamos que éste tendió a los núcleos urbanos en crecimiento. Esta característica del mercado es fundamental, y se acentúa más si consideramos que la producción de aceite en Michoacán estaba rebasada por la oferta de la o las oleaginosas producidas en la misma entidad. Ello supondría, y retomando el crecimiento urbano, puntos de demanda que apuntarían a distintas partes en el estado.

En este sentido, en el mapa 1.2 observamos la construcción de vías de comunicación y algunas de las ciudades michoacanas más importantes con crecimiento poblacional. Con esta perspectiva, apreciamos las insuficiencias en las comunicaciones para conectar a Morelia con el sureste y suroeste michoacano. En otras palabras, existían mercados potenciales dado que la región de Tierra Caliente, productora de ajonjolí, no transformaba el aceite en cantidades suficientes para colocar su mercado en estas extensas regiones. Mientras que las

comunicaciones por ferrocarril y la carretera México-Morelia-Guadalajara (concluida en 1939), entrelazaban de mejor forma el posible mercado del norte de la entidad. Asimismo, tanto por ferrocarril como por la carretera aludida, Morelia quedaba conectada con los centros urbanos más importantes del centro del país, la ciudad de México, Guadalajara y Toluca, entre otras ciudades norteñas y del oriente mexicano.

Por lo que respecta a la harina, el mercado al interior del estado era más diversificado regionalmente y por ello más competido. Aunque ocurría algo similar al aceite, todo el sur michoacano, al no ser una región triguera destacada, era complicada la existencia y rentabilidad de molinos harineros, de tal modo que en esta zona existían mercados potenciales, sin embargo, las comunicaciones al sur eran mínimas y de mala calidad. Mientras que para el mercado regional-nacional ocurría lo mismo que con el aceite comestible.

Es pertinente apuntar que los insumos semi-industriales e industriales de las producciones estudiadas, eran adquiridos en las ciudades importantes del centro del país, en particular en la ciudad de México, y en menor medida en regiones aledañas a Morelia, como fue el caso de *Harinera Michoacana, S.A.*, con el suministro de costalera proveniente de regiones al interior del estado.⁹⁴

⁹⁴ Cuestionario contestado por el Contador Público Privado Jesús Carrillo..., p. 7.

* Imagen 1.4, anuncio en: *La Voz de Michoacán*, año VI, número 598, Morelia, 3 de abril de 1954.

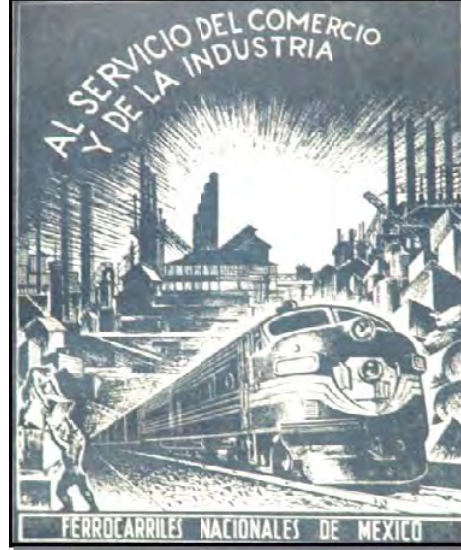


Imagen 1.4 A pesar de las limitaciones del ferrocarril en comparación con el transporte terrestre, los industriales morelianos y michoacanos distribuyeron con frecuencia sus productos por vías férreas *

Recuento

A partir de la vinculación de la política económica estudiada con las cadenas productivas del aceite y la harina en Michoacán, observamos que esta política, en su orientación al agro y a la industria, fue múltiple, heterogénea y poco armonizada. Entraña diversos sentidos de centralización e intervención en la economía, donde convergen distintas intensidades en las posturas de regulación, de contribución y de fomento económico, más visibles si las observamos a trasluz mediante un análisis fragmentario de las políticas instrumentales detalladas.

Partimos por advertir que no existió una política de fomento en exclusividad a las cadenas productivas.

Con la política de la reforma agraria, referimos que ésta, entendida como un proceso, pese al reparto y restitución de tierras logrado, no aniquiló el acceso desigual a la misma, debido a las distintas condiciones prevalecientes entre los productores (añadiendo además la variable móvil de calidad del suelo/índice demográfico, entre otros aspectos regionalizados). Como tampoco logró solucionar el acceso también desproporcionado a los medios y factores de

producción e infraestructura, al igual que con el crédito para tales fines. A pesar de esta ineficacia, ineficiencia e insuficiencia en la asignación de los recursos, algunos productores de los bienes analizados percibieron una incipiente modernización productiva, es decir, no uniforme entre pequeños, medianos y grandes productores, así como en relación a las comunidades ejidales.

En cuanto a la política fiscal y de precios, se observa más una postura de regulación y contribución a la producción y distribución agrícola y de bienes terminados, que de una política de fomento. Por una parte, percibimos que en cuanto se elevaba la rentabilidad y viabilidad del ajonjolí y en menor medida el trigo, más se gravaban estas actividades productivas. Inferimos que la política estatal buscaba incrementar las contribuciones antes que fomentar la inversión o ampliar y modernizar la producción. Y cuando llevamos este escenario al sector industrial, la política de fomento tendió a ser ambigua y generalizada, por ello encontramos pocos beneficiarios de ésta.

Paralelamente, la construcción de infraestructura, en su conjunto, nos muestra que no estaba en condiciones de generar economías de aglomeración interindustriales, ni vigorizar la “conexión” entre los encadenamientos. Ilustración de ello fueron las comunicaciones para la distribución de los productos analizados, como expusimos con el ajonjolí-aceite.

Una vez que desarrollamos la política económica, en el capítulo 2, bajo el mismo contexto socio-económico, analizaremos la estructura de las cadenas productivas del aceite y la harina. La finalidad será que nos proporcionen luces sobre las dimensiones de estos dos encadenamientos productivos. A partir de ello, podremos entender y problematizar sobre la complejidad surgida en un proceso económico nacional que condujo a cambios económicos distintos regionalmente.

CAPÍTULO 2

Los encadenamientos productivos: el sector agropecuario en Morelia, Tierra Caliente y otras regiones de la entidad, y el sector industrial emplazado en Morelia, 1930-1960

Producción y distribución del trigo y del ajonjolí en Michoacán, 1930-1960

Los recursos naturales

En Michoacán existe una diversificación agropecuaria importante, empero, a nuestro parecer, históricamente no se ha completado el encadenamiento productivo con el sector transformador en un mercado de competencia.

Las mejores condiciones geológicas e hidrológicas del estado concuerdan con las regiones adecuadas para el cultivo del trigo (*triticum*, de la familia de las gramíneas). En la temporalidad que nos ocupa, este grano fue un recurso natural distintivo de la producción agrícola en Michoacán. Entonces, para conseguir buenas cosechas, con altos rendimientos y calidad del grano, se necesitaba una combinación adecuada entre el tipo del suelo, clima y variedad de plantas. Si bien esta gramínea tiene la virtud de adaptación a condiciones diversas, los factores naturales adecuados son las regiones templadas y de temperatura fría, en la entidad, estas condiciones están concentradas en la gran franja noroeste-nortee-noreste, con tendencia a abarcar zonas importantes del centro-sur de esa zona.

De tal manera que las corrientes y cuerpos acuíferos y la topografía de aquellas tierras, hicieron posible el incremento de la producción, productividad y

calidad del grano en Michoacán en el periodo de estudio. Geográficamente, podemos destacar valles importantes como el de Zamora-Chapala, Puruándiro, Maravatío, Zacapu, Morelia y Queréndaro.

Por otro lado, está la semilla del ajonjolí (*sesamum indicum*). Para obtener los mejores resultados en su cultivo, esta semilla necesita de una combinación particular de clima seco, temperatura cálida (de entre 20° C y 38° C), suelo franco o arenoso y una altura máxima de hasta 600 metros sobre el nivel del mar. Todas estas características naturales, en Michoacán están presentes en la región de Tierra Caliente.⁹⁵ No obstante que también tenga desventajas con otros factores de la propia naturaleza, advierte Léonard al respecto: "... está formada por una gran depresión geográfica al pie del altiplano central y la Sierra Madre... un relieve muy accidentado y un clima semiárido".⁹⁶

Parafraseando al autor -añade-, las mejores tierras de la región (feozems y cambisoles) se ubican a partir de la llanura de Huetamo y San Lucas, ensanchándose hacia el oriente de Guerrero; enriquecidas por los ríos del Balsas y el Tuzantla. Por la ubicación de Tierra Caliente entre dos cadenas montañosas, tiene un clima tórrido y un régimen de lluvias muy irregular, ello provoca concentración de lluvias (de mediados de junio a mediados de octubre), en forma de torrenciales, que el suelo no puede absorber y provoca erosión, por ende, son posibles enormes fluctuaciones en las fechas de temporal que alteran el ciclo agrícola. Mientras que el resto del año, la intensa radiación solar no es canalizada en su totalidad por los recursos hidrológicos y frena los cultivos. Los ríos mencionados son los que permiten desarrollar el cultivo de valles más grandes sobre todo en la región de Huetamo.⁹⁷ Aun con estas desventajas naturales, esta zona fue una de las principales productoras de ajonjolí en México.

⁹⁵ Esta región está compuesta, principalmente, por los municipios de Huetamo, San Lucas, Tiquicheo, Carácuaro y Nocupétaro, véase: Eric Léonard, 1995, *op. cit.*, p. 12.

⁹⁶ *Ibíd*, p. 10.

⁹⁷ *Ibíd*, p. 12.

El “milagro mexicano” y el “milagro michoacano”

De la combinación de los factores productivos de los recursos naturales hasta ahora descritos, en tanto proceso, resulta una producción, y con ésta se puede distinguir la productividad y la calidad de la misma. Este pequeño subapartado tiene la intención de dimensionar la producción de trigo y del ajonjolí en Michoacán en relación con las entidades productoras más importantes a nivel nacional.

Partimos de que Michoacán presentó ventajas comparativas en el renglón del volumen de producción.⁹⁸ Aunque también experimentó algunos aspectos desventajosos derivados por ciertos factores naturales, vías de comunicación, de innovación técnica y tecnológica, de aprendizaje, y humanos.

a) El trigo y el ajonjolí

En la introducción subrayamos que el sector agropecuario en México fue, en buena medida, el sustento del crecimiento económico sostenido del modelo de SI, cuando éste empieza a decaer, el modelo también observa signos de agotamiento. Como muestra la tabla 2, en realidad el sector generó las divisas para la importación de medios de producir. Aunque este ejercicio importación-exportación, a mediano y a largo plazo generó déficit en la balanza comercial del país, al importar bienes de capital con elevados costos en comparación con el dinero generado por los bienes exportados.

Esta tarea es una de las tres funciones de abastecimiento del sector agropecuario que señalamos. Las otras dos fueron, por una parte, el suministro de bienes básicos alimenticios para la población en crecimiento, y la otra, abastecer de materias primas a la planta industrial nacional. Mientras que por el lado de la demanda, paulatinamente se empezó a incentivar el mercado interno de bienes intermedios y de capital para el sector.

⁹⁸ De aquí se derivaría el factor precio, que es un elemento importante al realizar un análisis de ventajas comparativas.

Tabla 2. México, exportación de mercancías (LAB), 1940-60 (millones de dólares)

Concepto	1940	1945	1950	1955	1960
Total	159.8	320.8	493.4	738.6	738.7
Petróleo y derivados	12.5	4.0	31.9	51.3	20.5
Productos agropecuarios	32.3	100.9	286.6	437.3	416.6
Industrias extractivas	72.4	59.7	126.5	175.5	144.9
Industrias manufactureras	8.0	93.2	48.3	74.3	156.4
No clasificados	34.6	63.0	0.1	0.2	0.3

Fuente: *Medio siglo...*, 1987, *op. cit.*, pp. 314-315.

Empero, con un análisis más detallado sobre las ramas del sector que cumplían y se repartían las funciones aludidas, nos conduce a que, en este esquema, las producciones de trigo-harina y de ajonjolí-aceites comestibles, no figuraban dentro de la política de exportación de materias primas y bienes básicos, sino que cumplieron las funciones de abastecimiento del mercado interno de consumo e insumos alimenticios.

Situación, por cierto, más evidente con el trigo que con el ajonjolí, donde esta última producción sí se exportó, sobre todo a partir de 1940. Aunque comparándolo con otros productos del sector, la exportación de ajonjolí-aceite fue marginal. En este sentido, los productos más importantes de exportación fueron las conservas en los años treinta; en los cuarenta se suman a éstas, el algodón, la lana, la cerveza y el azúcar, y se mantienen en los años cincuenta como las principales ramas productivas agrícolas y de la industria alimenticia para el mercado externo.⁹⁹

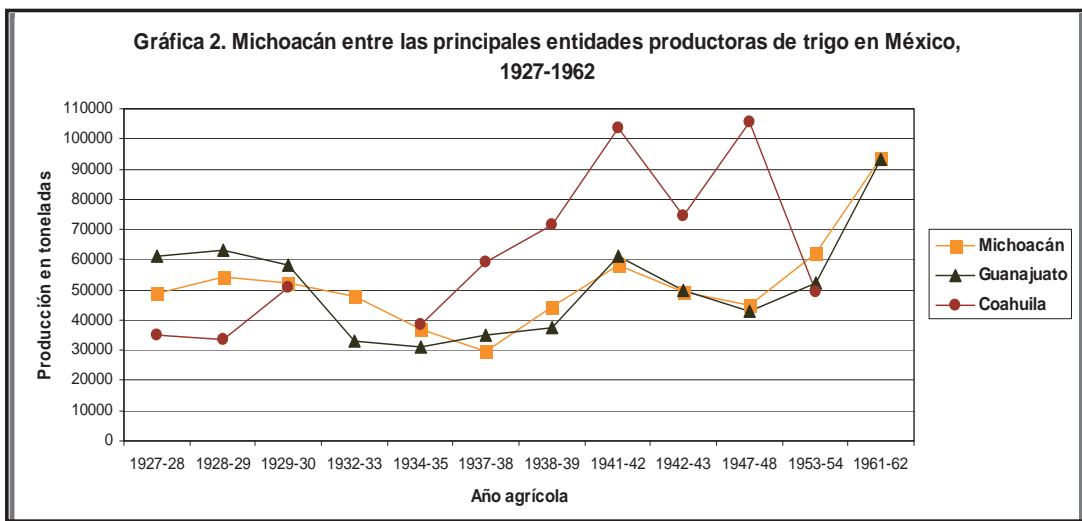
Mientras que la producción de trigo no se exportó. Con este asunto, debemos recordar que a finales de los años cuarenta y la primera parte de la siguiente década, existió una escasez importante de los granos básicos que componían la dieta alimenticia mexicana. Por lo cual los tres niveles de gobierno tuvieron como política el evitar la salida de éstos de sus instancias administrativas, en particular cuando no se abasteciera al cien por ciento la demanda interna de su jurisdicción.

⁹⁹ Véase el apéndice metodológico de: Enrique Cárdenas, 1994, *op. cit.*; *Medio siglo...*, 1987, *op. cit.*, pp. 340-341.

En consecuencia, más claro con el trigo que con el ajonjolí, debían cumplir con la demanda del mercado interno y no de exportación.

Con este ángulo de distribución por tipos de productos del sector agropecuario y su función en el modelo de SI, ahora observamos qué sucedió con la capacidad productiva del estado de Michoacán con los casos de análisis.

Para el caso del trigo, en los 12 años agrícolas seleccionados (ver gráfica 2), lo primero que rescatamos es que Michoacán se ubicó siempre entre las primeras cuatro entidades del país, sólo ocupó esta cuarta plaza en dos ocasiones, en los años agrícolas 1937-38 y 1941-1942. Si bien nunca alcanzó la primera posición -repartida en 30 años entre Guanajuato, Sonora y Coahuila-, en cambio si puntuó la segunda y la tercera plaza en casi todo el periodo de análisis.



Nota. Los datos para los años agrícolas de 1932-33 y 1961-62 de Coahuila no están disponibles.
Fuente: elaboración propia, con base en datos del anexo 5.

Por otra parte, es ilustrativa la comparación entre los años agrícolas 1927-28 y 1961-62 en la propia entidad. La superficie cosechada de trigo en el primer año fue de 81,266 hectáreas, con un rendimiento medio de 602 kg por hectárea y una producción de 48,936 toneladas. En comparación con el otro año agrícola, es de 70,993 hectáreas; rendimiento de 1,317 kg por hectárea, y 93,484 toneladas, lo cual significa que, al margen de la diferencia de superficie sembrada (10,273) entre los dos años, el rendimiento de kg por hectárea rebasó más del cien por

ciento, y la producción casi se duplicó. Ello se debió sobre todo a la irrigación de los valles mencionados más arriba a partir de finales de los años treinta en adelante.

Por supuesto que si estas cifras los comparamos con otras entidades, nos encontramos con elementos interesantes (ver gráfica 2).

Por ejemplo, casualmente para esos mismos años agrícolas Michoacán ocupó el segundo puesto, dado que en el primer año (1927-28) Guanajuato punteó, y para el segundo (1961-62) Sonora sencillamente arrasó a todos los demás estados productores incluso antes de la década de 1950 (ver gráfica 2.1). Sin embargo, con relación a Guanajuato, la producción en Michoacán fue más rentable, sólo que había mayor superficie de tierras cultivadas en el Bajío, y no obstante lo anterior, desde los años cuarenta en adelante, el rendimiento de las cosechas en Guanajuato fue mayor que en Michoacán, esto sin duda se debió a las políticas de modernización del sector en aquella zona.

Por su parte, en el año agrícola 1961-62, con la “revolución verde” sonoreense se sembraron 280,767 hectáreas, con un rendimiento altísimo (respecto a los demás) de 2,418 kg por hectárea, que casi duplicaba a Michoacán en este rubro. En ese mismo año, el valle del Yaqui produjo 678,896 toneladas, poco más de siete veces el segundo lugar, que fue Michoacán, el cual sólo representó el 13.7% de lo producido por aquella región del noroeste mexicano. No obstante ello, llama la atención que esta región triguera no fue importante como mercado abastecedor de la semilla para el sector harinero emplazado en Morelia, y es posible que la situación fuera similar para todo el estado.¹⁰⁰

Por otro lado, en los años seleccionados, el nivel más bajo de rendimiento de la producción en Michoacán se dio en 1934-35, con 500 kilogramos por hectárea. Mientras que el más bajo entre todos los principales productores nacionales lo registró Guanajuato, con 475, en ese mismo año agrícola que le dio la bienvenida a Cárdenas a la presidencia.

¹⁰⁰ Entre los motivos debemos señalar los costos de traslado, la demanda de los harineros michoacanos, y que Michoacán también era un estado triguero.

Geográficamente, parecen más o menos definidas las regiones de mayor producción de este grano en el periodo de estudio. Dicha regiones estarían compuestas por la potente zona del norte y noroeste, El Bajío, y el centro occidente, con Michoacán y Jalisco.

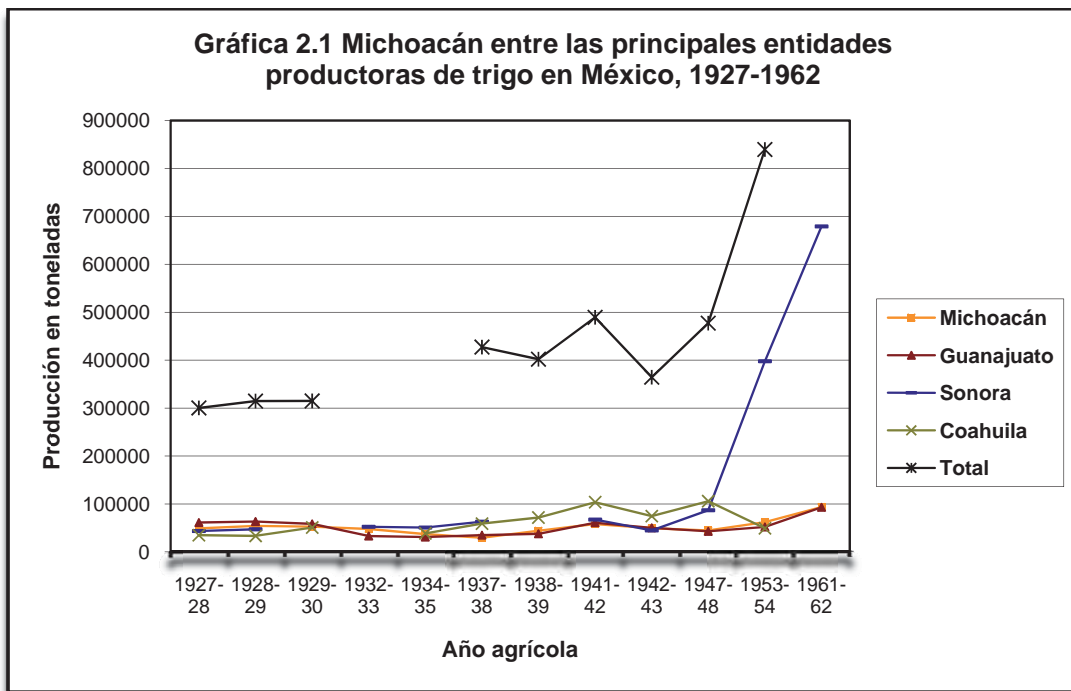
En relación a la participación de Michoacán en los totales nacionales disponibles, se muestra una tendencia con fluctuaciones hacia arriba y hacia abajo, pero de manera general, se conduce hacia la baja (ver gráfica 2.1). En el primer año agrícola seleccionado, participaba con el 16.3%; en el segundo hay un incremento y asciende a 17.1%, su más alta participación en todo el periodo; después vuelve a bajar a 16.6%; y luego tiene en el año 1937-38 una participación de 6.9%, el más bajo registrado, esto concuerda con malas cosechas en Michoacán para este año agrícola. Posteriormente muestra una recuperación desde finales de los años treinta y en los años cuarenta con 10.9%, 11.8%, 13.5%, respectivamente en relación con los años seleccionados.

Empero, a partir de los años cincuenta (no obstante que a inicios de los sesenta Michoacán estuviera en el segundo lugar), vino una tendencia a la baja con 9.3% en 1953-54 y de 7.3% en el último año analizado. Esta tendencia no pararía, y Michoacán empezó a perder posiciones a favor de Sonora, y se incorporarían estados como Baja California Norte, Chihuahua y otros como Jalisco y Zacatecas.¹⁰¹

A nivel nacional, en términos generales, la producción muestra una tendencia a la alza. Este comportamiento es más evidente a partir de los años cuarenta y con los años cincuenta de recuperación acelerada, y aunque con algunas excepciones, la mayoría mostró la tendencia a elevar los tres indicadores que analizamos. Ahora, no obstante la oferta alcista, se experimentó una escasez de granos y el convergente proceso inflacionario de posguerra, por ende, se trató de que la oferta se incrementara para detener el “encarecimiento de la vida”. La fórmula fue el *Plan de Emergencia* nacional que buscaba incrementar la producción y la productividad.

¹⁰¹ *Anuario Estadístico de la Producción Agrícola de los Estados Unidos Mexicanos 1978*, México, Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH)/Dirección General de Estadística Agraria (DGEA), 1980, p. 175.

Y en efecto, se observan resultados con el impulso federal a la región norte y noroeste (particularmente en el valle del Yaqui). Si bien en Michoacán llegaron a ver beneficiados, no fue con la transformación moderna de la agricultura michoacana al estilo sonorenses, coahuilense o sinaloense. De aquí el “milagro mexicano”, pero sobre todo el “milagro michoacano”, por el hecho de mantenerse hasta inicios de los años sesenta adelante o atrás de los productores más importantes del ramo.



Nota. No están disponibles los datos de los años agrícolas siguientes: de Sonora 1929-30 y 1938-39; de Coahuila 1932-33 y 1961-62; del Total 1932-33, 1934-35 y 1961-1962.

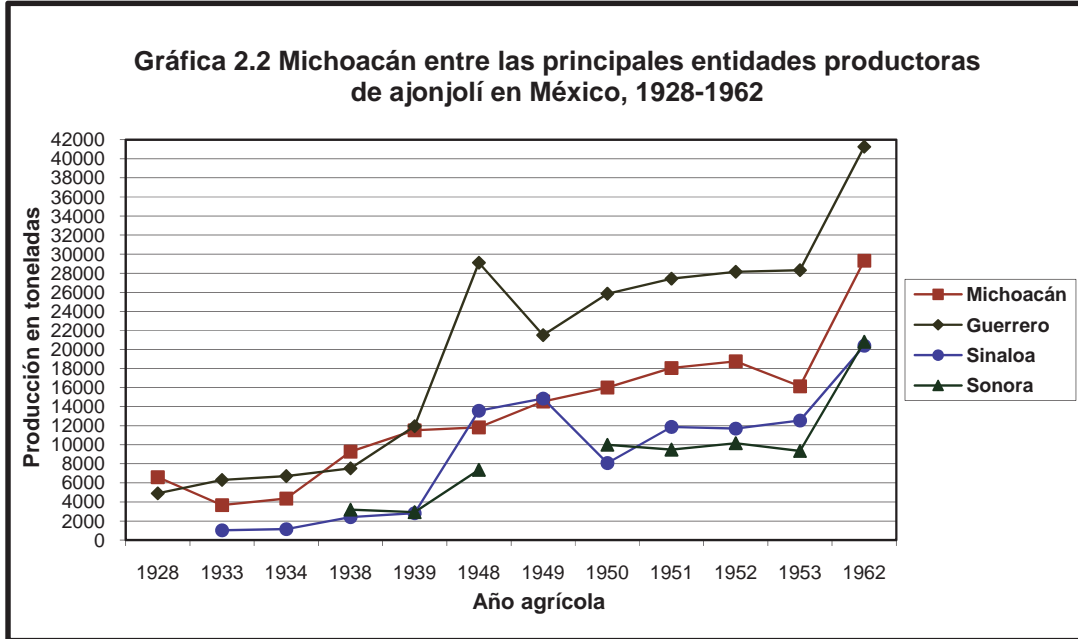
Fuente: elaboración propia con base en datos del anexo 5.

Por lo que respecta al comportamiento de la producción del ajonjolí, la situación es parecida a la de trigo en términos superficiales, como se observa en la gráfica 2.2.

A diferencia que con el trigo, con el ajonjolí Michoacán si alcanzó el primer sitio, fue en los años agrícolas de 1928 y 1938. En los años seleccionados (1928-1962), el estado se mantuvo casi todo el periodo en la segunda plaza, siempre debajo de Guerrero, y sólo cayó a la tercera en los complicados años de 1948 y 1949, de alza de precios y devaluación de la moneda.

Con la producción de ajonjolí en la tierra caliente michoacana, sorprenden los indicadores que manejamos comparados entre el primero y el último año agrícola seleccionado. En 1928 la superficie sembrada fue de 12,805 hectáreas (mucho menos que las del trigo que fueron más de 70 mil), con un rendimiento de 516 kg por hectárea, y una producción en toneladas de 6,605. Mientras que para el año 1962, la superficie casi se había cuadruplicado, fue de 47,317 hectáreas, el rendimiento medio ascendió relativamente poco, de 516 a 620 kg por hectárea, y por ende, la producción, casi se quintuplica, con 29,317 toneladas. Sin embargo los indicadores de 1962 nos sugieren, si observamos los de 1953, que la década de los cincuenta fueron años de crecimiento acelerado (ver gráfica 2.2).

Ahora, para completar la observación del comportamiento general, percibimos que el ajonjolí en Michoacán tuvo un despegue sólido ya bien entrados los años treinta, que coincide con la administración cardenista. En los años cuarenta (a falta de datos para mayor precisión) suponemos que debió seguir la tendencia al incremento de la producción por el aumento de la demanda. Mientras que en los años sucesivos, se presentó un aumento con cierta celeridad, más pronunciado en el segundo lustro de los años cincuenta.



Nota. Los datos de los años agrícolas de 1928 para Sinaloa, y los de 1928-1934 y 1949 para Sonora, no están disponibles.

Fuente: elaboración propia con base en datos del anexo 6.

Michoacán junto a Guerrero, fueron las entidades que produjeron el mayor volumen de ajonjolí para el mercado nacional, y en ocasiones externo.

Llama la atención que, en los años cardenistas, estados como Sinaloa y Sonora ocuparan la tercera o cuarta plaza, cuando sus rendimientos tendían a ser más altos que en Guerrero y Michoacán. Esto se debe a que las superficies sembradas en este último binomio eran más extensas, y no necesariamente más rendidoras, es decir, la producción era más extensiva que intensiva. En los primeros años de los cincuenta, esta tendencia se empezó a desvanecer, pero luego se volvió a manifestar a inicios de la sexta década del siglo.

Respecto a la participación de Michoacán en el total nacional, observamos una tendencia a la baja, paradójica y paralelamente con una tendencia interna a la alza. En otras palabras, aunque se tendía a producir más, otros estados lo hacían con mayor productividad, rentabilidad y extensión cultivada. Así por ejemplo, en 1928 Michoacán era la entidad que más producía, con el 53.1% del ajonjolí en el país, y a la vuelta de diez años, vuelve a ser el principal productor, pero ahora con

el 36%. Mientras que para los siguientes años (1939, 1948 y 1949) participó con el 34.7%, el 16.2% y el 20.7%, respectivamente.

Lo que sucedió en la década de los cuarenta con tendencia a la alza, fue que tanto Guerrero como Sinaloa incrementaron más aceleradamente la superficie de cultivo en comparación con Michoacán, donde fue más lenta. Luego, en la entidad, se acelera este ritmo de abarcar mayor extensión de tierra, lo cual haría que no volviera a perder la segunda plaza en los años cincuenta, aunque, con seguridad, con una tendencia a la baja en su participación en el total nacional.

A partir de los años sesenta, la producción de ajonjolí iría perdiendo ventajas comparativas en el mercado ante otras oleaginosas como la copra, la semilla de algodón, el cártamo y la soya. Así, esta mutación del mercado de materias primas del aceite vegetal pondría a los estados norteros en inmejorable posición. De manera que la caída de la demanda del ajonjolí en el último tercio del siglo arrastraría inevitablemente a la tierra caliente michoacana.¹⁰²

Esto se suma a las desventajas comparativas que muestra la entidad para optimizar este recurso natural, no obstante ello, en la temporalidad de estudio, Michoacán floreció como suministrador nacional de esta semilla para la emergencia de la industria aceitera del país.

Pero, ¿cómo se producía este “milagro michoacano”?

a) Trigo

Los recursos naturales con que cuenta Michoacán aceptan una diversidad amplia de tipos de trigos; éstos se clasifican y se subclasifican de acuerdo a sus propiedades. En México, se diferencian por la dureza o suavidad de los mismos. Así, existen los muy duros (cristalinos), los duros y los blandos o suaves. Una subclase de estos es a partir de su tonalidad, se hallan rojos, blancos y ámbar; asimismo, fue muy común que se hablara de trigos colorados, o trigos barrigones,

¹⁰² Eric Léonard, 1995, *op. cit.*, pp. 119-126.

trigos de verano y los de invierno, o trigos aventureros. En realidad, estos últimos epítetos se deben a las distintas temporalidades del año en que se sembraban.

Dados los climas y suelos diversos en Michoacán, pudieron sembrarse distintos tipos y variedades de las enunciadas, de ahí que la entidad fuera elegida en varias ocasiones para ensayarse nuevas semillas mejoradas. No obstante, entre el cultivo más común y productivo sembrado por los valles del noroeste-nortee, fue el trigo suave, el cual crece en climas templados y con la presencia de mayor agua, al contrario de los climas cálidos que son más propicios para los trigos duros y muy duros.

Una vez que se tomaban en cuenta las condiciones de la calidad del suelo y clima, se preparaba la tierra con una yunta o con un tractor, posteriormente se sembraba la semilla, al mismo tiempo que se fertilizaba; o en caso de no optar por esta práctica, se sembraba primero y se fertilizaba después. Pasados aproximadamente cinco meses, se llevaba a cabo la cosecha, la trilla y su almacenamiento si así fuere el caso.

En estas zonas se cultivaban mayormente el trigo de temporal, luego el de riego, y en mucho menor medida el trigo de jugo. Para los cultivos de temporal, los trabajos iniciales y la siembra empezaban en los meses de mayo y junio, y la cosecha se hacía en los meses de octubre y diciembre. Por otra parte, con los de riego, empezaba la siembra en diciembre y enero, y se cosechaba en mayo y junio. Mientras que la siembra y cosecha de los cultivos de jugo tenían lugar en los meses de septiembre y octubre, y noviembre y diciembre, respectivamente.

El factor climático y el recurso del agua jugaban un papel fundamental en la rentabilidad de las cosechas. A través del análisis en el AHMM, podemos observar la constante justificación de los agricultores por malas cosechas, principalmente por la escasez, retraso o exceso de lluvias, granizadas y heladas. O cuando eran tierras de riego, no pocas veces se quejaron por la falta de agua. Todo ello traía como consecuencia, que se perdiera trabajo y semillas, dado que la gramínea no

alcanzaba a enraizarse, se quebraban las varas, se generaban “plantas perdidas”, o no alcanzaban a amacollar previo al nacimiento de las espigas, etcétera.¹⁰³

Otros factores que intervenían en el proceso, eran, por ejemplo, la necesidad de descanso de las tierras -muchas de ellas eran, tradicionalmente, de “año y vez”- y la intercalación del cultivo con otras semillas a la par del trigo. Puesto que era importante la rotación de cultivos en el mismo suelo para obtener buenas cosechas. Asimismo, eran comunes las plagas y las enfermedades. Como se observa, la dependencia a los factores naturales de esta semilla, hacía que la oferta en el mercado provocase fluctuaciones constantes, unas más intensas que otras.

Aun así, como observamos antes, la oferta de trigo en Michoacán se presentó a la alza, al incrementar la superficie cultivable, el rendimiento y la productividad. Ello debió ser importante para los industriales de Morelia, mismos que, si bien transformaban un buen porcentaje de trigo de temporal, también trabajaban en alguna minoría el de riego, de manera que mantenían una demanda constante determinada por la oferta de las semillas en estos dos cultivos del ciclo agrícola.

Además de estos elementos, se suma la geografía dispersa de esta oferta en la entidad, lo cual beneficiaba al transformador para no interrumpir la producción por falta de materia prima.

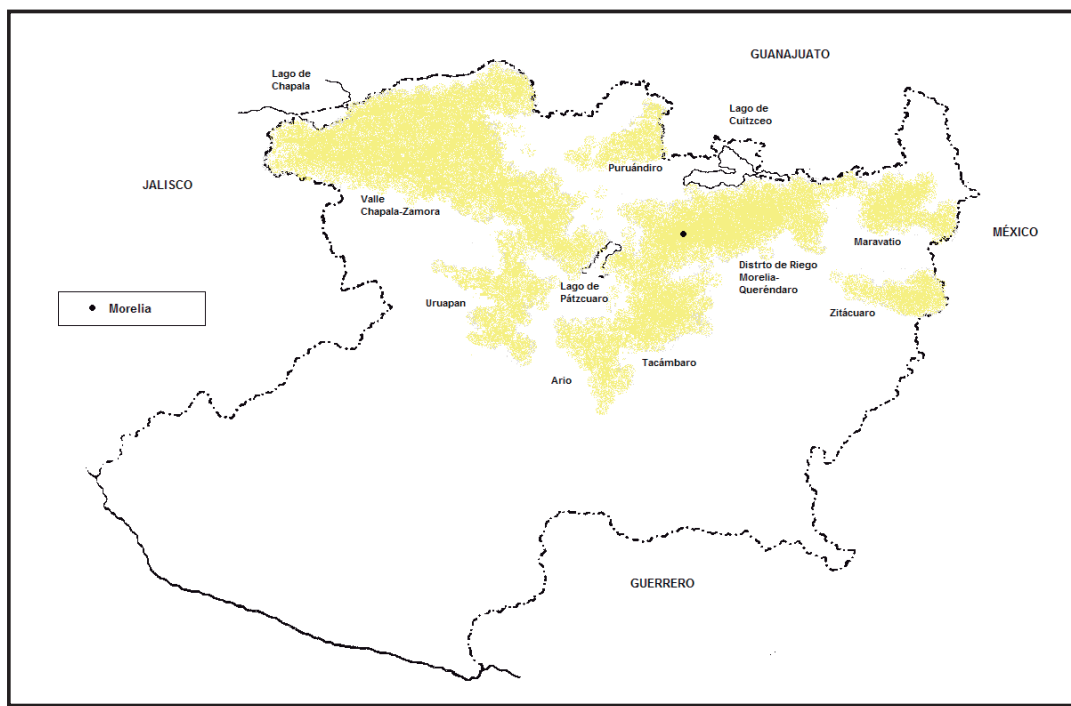
Por otra parte estaba la distribución en el estado de las principales zonas trigueras. Si bien en casi en todo el territorio michoacano se puede sembrar trigo, sobresalen las zonas templadas que favorecen dicho cultivo en términos de producción, productividad y calidad. Como hemos referido, la parte noroeste-noreste y la parte inmediata centro-sur, fueron las más rentables. Como se observa en el mapa 2, fueron importantes los valles de Puruándiro, Chapala-Zamora, La Piedad, Jiquilpan, Uruapan, Zinapécuaro, el Distrito de Riego Morelia-Queréndaro, Pátzcuaro, Ario de Rosales, Tacámbaro, Maravatio y Zitácuaro.

Además del clima y calidad de la tierra, el recurso del agua fue esencial para esta gran zona triguera, en tanto que estos municipios son parte de la región

¹⁰³ Ejemplos de estas situaciones se muestran en 1950 y 1957 en Morelia, véase en: AHMM, Morelia, caja 475, expediente 2, septiembre de 1950, 1 foja; y, caja 398, expediente 4, julio de 1957, 1 foja.

hidrológica de Chapala en el extremo noroeste, y de Tepalcatepec y Tacámbaro en el centro-sur.

Mapa 2. Principales zonas trigueras en el estado de Michoacán, 1930-1960



Fuente: elaboración propia.

Por ejemplo, para el año agrícola 1941-42 (malo para Michoacán porque estaba en la cuarta plaza a nivel nacional), al interior de la entidad, la región Chapala-Zamora había sembrado 65,740 hectáreas, que representaba el 91% del total de hectáreas sembradas en el estado. Por consiguiente, esta región produjo 47,509 toneladas, es decir, el 81.8% del total producido en el estado para este año agrícola.¹⁰⁴ No es posible tener más datos para poder observar mejor cómo se repartía la producción total del estado entre las regiones trigueras durante el periodo estudiado. Empero, al margen de los varios matices consiguientes, nos da una perspectiva para sostener que de entre estas zonas trigueras hubo una

¹⁰⁴ Esta región Chapala-Zamora era parte de otros 22 valles en el país, de acuerdo a la división y cálculos de producción elaborada por el: *Boletín de la Dirección de Economía Rural*, Secretaría de Agricultura y Fomento, año XX, tomo 1, números 225-230 (227), febrero-julio de 1945, p. 165.

tendencia a la concentración de los mayores volúmenes de producción en sólo algunas zonas, más visible a partir de finales de los años treinta.

Los importantes municipios de Álvaro Obregón o Queréndaro, integrantes del Distrito de Riego Morelia-Queréndaro, llegaron a participar en los años agrícolas con cifras oscilantes de 500 a 2,000 toneladas aproximadamente. Que en realidad, nos atrevemos a suponer que este era el margen medio aproximado para los municipios trigueros más productivos de la entidad. Con seguridad, en los años subsiguientes, cuando se llevaron a cabo cambios en el Distrito, se amplió la extensión de tierras regables y por ende la producción debió incrementarse.

Mientras que en Morelia se mostraban tendencias similares, los jefes de tenencias del municipio reportaban en promedio de 10 a 300 o a 400 toneladas por año agrícola.¹⁰⁵

b) Ajonjolí

Con las particulares condiciones de suelo y clima que requiere el cultivo del ajonjolí criollo o “cremoso”, además de poseerlas, en la tierra caliente michoacana se añadía un elemento natural más, este era la temporada corta de lluvias y su calidez, lo cual hacía que el ciclo de cultivo durase aproximadamente tres meses (julio-octubre), tiempo muy atractivo para los agricultores. El proceso consistía en preparar la tierra, barbechada en dos ocasiones, posteriormente se sembraba seguido de la fertilización (sulfato de amonio), luego se escardaba (retirar malezas) en dos ocasiones, entre las mismas, se aporcaba (encubrir las plantas con tierra), y terminaba el cultivo con la cosecha y la trilla (cortado, amarrado, concentración en manojos, secado, hazado, sacudido y limpiado, guardado en sacos y almacenado), listo para transportarlo.¹⁰⁶

Argumenta Leónard que la siembra podía retrasarse pero no así la cosecha, dado que era fundamental iniciarla inmediatamente concluidas las lluvias, con el fin de no permitir la abertura de los frutos, de ser al contrario, se generaban

¹⁰⁵ Esta aproximación la proponemos a partir de la información consultada al respecto en el AHMM, en particular con datos de los años cuarenta y cincuenta.

¹⁰⁶ Eric Leónard, 1995, *op. cit.*, p. 90.

pérdidas de semillas y trabajo. Además de estas atenciones, para obtener buenas cosechas era necesario abonar la tierra con nitrógeno y fósforo (como ocurría también con el trigo), así como cuidar de las plagas y enfermedades que atacaban a las plantas.

Con el mismo propósito, era importante la rotación del cultivo, por lo general, en Tierra Caliente se hacía por cada dos ciclos de maíz se cultivaba uno de ajonjolí. No obstante que por la rentabilidad y corto tiempo de cultivo de esta semilla, se cayera en un proceso severo de monocultivo, que por lo demás, le generaba a la tierra poca fertilidad, “cansancio”, plagas y enfermedades, todo ello repercutía en la rentabilidad, producción y calidad de la semilla.¹⁰⁷

Por lo que respecta a la distribución cultivada de ajonjolí en Tierra Caliente (ver mapa 2.1), las zonas más prósperas fueron Huetamo, Tiquicheo y Carácuaro. Hacia inicios de la década de 1940, con la repartición de tierras, la superficie sembrada de ajonjolí aumentó. Paralelo a este incremento, estas zonas estaban directamente relacionadas con las propiedades y el control de otras por parte de un grupo oligárquico de empresarios agropecuarios y comerciantes de la semilla.¹⁰⁸

De 1930 a 1960, el ajonjolí, como materia prima para aceites comestibles en México, casi no tuvo competencia, aunque regionalmente, en las zonas norteñas era fuerte la semilla de algodón y operaba en el mercado nacional e internacional. Mientras que otras oleaginosas comunes eran el coquito, el nabo, el cacahuate, la higuierilla, el girasol o maíz de Texas.

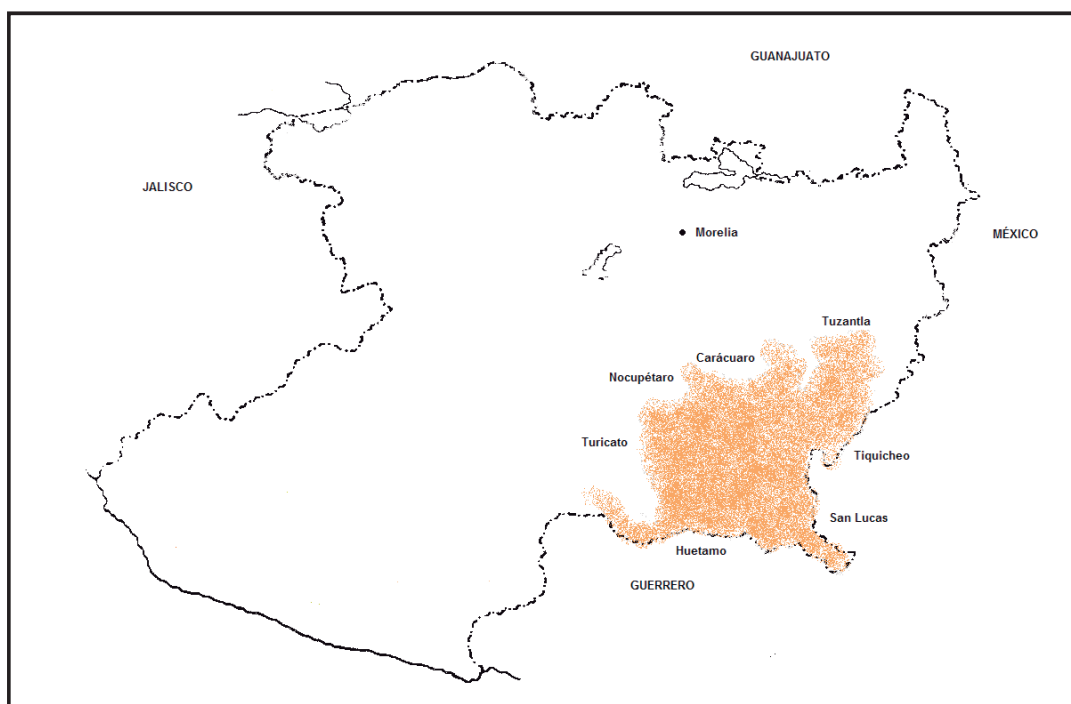
Posteriormente en los años sesenta en adelante, la soya y el cártamo desplazarían al ajonjolí para la elaboración de aceites comestibles. Con tal reestructuración de la oferta con impacto en la demanda, el ajonjolí en general y en particular el de Tierra Caliente, fue perdiendo sus ventajas comparativas ante la

¹⁰⁷ *Ibíd*, p. 91.

¹⁰⁸ *Ibíd*, pp. 85-86.

diversificación de oleaginosas en el mercado, y de nuevos puntos de ensaye y de cultivo nacionales.¹⁰⁹

Mapa 2.1 La región productora de ajonjolí en Tierra Caliente en Michoacán, 1930-1960



Fuente: elaboración propia.

Limitantes para la rentabilidad y productividad en el sector

a) El proceso de reforma agraria

El impacto más severo de la reforma agraria no terminó con la dotación y restitución de tierras por la sobresaliente administración cardenista. La reforma agraria era un proceso, y lo anterior era una fase del todo. Con el todo nos referimos al proceso productivo y distributivo agropecuario. Visto así, los

¹⁰⁹ *Ibíd*, p. 120, p. 125; y, Leyva Alarcón, Alberto, *La industria del aceite de ajonjolí en México*, tesis de licenciatura, Escuela Nacional de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1952, p. 10, p. 20, p. 46.

problemas y escenarios ocasionados por este proceso fueron múltiples. Aquí sólo mencionamos algunos de ellos.

En primera instancia, observamos que se presentó un problema y un choque cultural, a partir de que el nuevo marco institucional creó una incertidumbre inmediata, por el hecho de poner en juego el derecho de propiedad, en este caso el derecho de posesión sobre la tierra. Aunque este derecho era exclusivamente sobre el recurso natural, y no sobre los recursos artificiales (medios de producir), y sólo aparentemente se logró la libertad de incorporarse al mercado de trabajo.

Nos parece clave este argumento dado que dio origen a la incertidumbre en el proceso agrario en varios sentidos. Por un lado, la indefinición institucional de quién tenía la “categoría política” o “derecho” de ser sujeto de dotación, y esto a su vez, condujo a una organización ejidal contradictoria (individuo-comunidad). Por otra parte, no menos atención merecen las engorrosas y duraderas diligencias que se llevaban a cabo para determinar la resolución sobre los expedientes elevados. En suma, todo lo anterior, creó una infinidad de problemáticas en los intervalos del proceso resolutivo.

Mientras que, por otro lado, una vez otorgadas oficialmente las tierras y puestas a trabajar, se generaron otros tantos problemas para la producción y rentabilidad de los cultivos, nos referimos “al día y a día” en el proceso productivo. Así, existe una cantidad considerable de expedientes que hablan de falta de “garantías” por la invasión de límites de terrenos o fracciones, la obstaculización frecuente de caminos de entradas y salidas, el aprovechamiento desigual del agua “del común”, inundaciones intencionadas entre los agricultores, e incluso, llegó a ser común la violencia entre propietarios y ejidatarios, y entre los ejidatarios mismos. Todo ello traía consigo paros y pérdidas en los cultivos, tierras sin cosechar total o parcialmente, entre otras alteraciones.

Otro aspecto trascendente derivado de la reforma agraria fue el arrendamiento de tierras, vía los numerosos contratos de aparcería. Este mecanismo de arrendamiento debió presentar diversos matices a partir de las particularidades regionales a nivel nacional (como ha mostrado la historiografía), así como la variable del tipo de producción y su inserción al mercado. De manera que, en ese

escenario, podemos encortar contratos de aparcería entre propietarios y otros mismos propietarios y/o empresarios, o bien, entre los primeros enunciados con campesinos tenedores de tierra o asalariados rurales.

En nuestro objeto de estudio se presentó más este segundo binomio; más claro con el cultivo del trigo (en la zona triguera suministradora a Morelia) que con el ajonjolí. Creemos que por la rentabilidad y la intensidad del mercado de este último, se incentivaba más el arrendamiento de tierras por parte de aparceros empresarios y campesinos del suroeste michoacano.

b) Modernización del sector

A partir de las producciones agrícolas elegidas, percibimos que influyeron bastantes factores para que el sector agropecuario en Michoacán experimentara una incipiente modernización. Para tener una visión más completa y precisa, sería necesario abordar los cambios tecnológicos y técnicos en relación con la diversidad de recursos naturales explotables, sin perder de vista tampoco un ángulo de observación espacial y cultural. No es el objetivo aquí elaborar este estudio sino sólo mencionar los obstáculos más comunes que se presentaron para modernizar el sector.

Al respecto, al menos dos aspectos importantes son los que percibimos y de los cuales se derivan o son parte de otros. De hecho es una combinación de ambos con influencia en el proceso productivo. Por una parte, el proceso de la reforma agraria impactó en el cambio en la tenencia de la tierra. Con ello catapultó a los campesinos a ser los mayores productores de las dos semillas analizadas al mediar el siglo. Aunque presenten matices a considerar, más claros con el caso del ajonjolí, donde los empresarios del campo, además de producir un porcentaje del total, tuvieron mecanismos de control sobre la producción y por ende sobre los diversos productores.

El otro factor tiene que ver con el nivel de incorporación a una agricultura comercial, donde el mercado juega un papel fundamental como estímulo a la innovación y modernización productiva y organizativa.

Entonces, al abrirse un mercado rentable o en expansión como el ajonjolí, observamos más empresarios agricultores en Tierra Caliente, y cuando la demanda no se intensifica a radios de mercado más ávidos, aparecen menos condiciones de actividad empresarial rural, como fue el caso en la mayoría de las zonas trigueras que abastecían la semilla a Morelia. Un caso contrario, aunque no era suministrador a la capital, fue el valle de Chalapa-Zamora.

Otros elementos fundamentales que se conjugaron con los anteriores como alternativa para la modernización productiva y generar productividad, fueron las condiciones geográficas-naturales (disponibilidad del agua; calidad del suelo, ambos no siempre presentes en el objeto de estudio; condiciones de las dos semillas; mercados), la asignación y aplicación de recursos del Estado (irrigación, electricidad, comunicaciones y capitalización para la introducción de bienes de producir, en síntesis, con el propósito de extender e intensificar la producción). Aspectos que no se cumplieron a cabalidad, algunos incluso fueron marginales.

Con el mismo objetivo general, destacamos la actividad empresarial para la captación de estos recursos, y sus estrategias y relaciones productivas emprendidas. Algunos de estos aspectos ya los tratamos, otros los abordaremos en el capítulo 3.

La distribución de la producción

Analizada la producción y sus principales dificultades en la temporalidad de estudio, ahora abordamos la fase de distribución del trigo y del ajonjolí.

a) Trigo

La demanda del trigo se concentraba para el consumo y para su transformación en harinas. Esta fase de distribución consistía en el traslado de lo producido de los espacios rurales a los mercados urbanos. En términos de costos, era una actividad comercial menos lucrativa que como lo fue para el ajonjolí, además de que el trigo era más barato. En la distribución, concurrían varios factores, entre los

más decisivos para entonces, estaba el comportamiento en general de la producción (buenas, regulares o malas cosechas), vías de comunicación y medios de transporte, conjugados con las distancias de traslado. Todo ello influía en los precios urbanos.

Las principales zonas trigueras en la entidad distribuían la gramínea en diferentes intensidades del mercado regional donde se operaba, tanto al interior del estado como fuera de él. Para explicar lo anterior, debemos recordar que, aproximadamente desde los últimos años de la década de los treinta y los primeros de los años cincuenta, el mercado de los granos básicos, entre ellos el trigo, sufrió importantes fluctuaciones (algunos años más intensos que otros) que provocaron escasez en la oferta.

Ante tal situación, las tres instancias de gobierno (municipal, estatal y federal) regularon, hasta donde les fue posible, la distribución de la semilla fuera de sus jurisdicciones. La intención era que cada autoridad debía abastecer al cien por ciento la demanda del mercado de su competencia, y sólo si existiese excedente, podría autorizar su salida a otros mercados.

Desde luego que esto no siempre se conseguía. Por ejemplo en 1934, 1940 y 1945, Michoacán aparece dentro de los principales estados proveedores al mercado de la ciudad de México. Citamos estos años porque son periodos de tiempo donde la producción del grano no fue la mejor para el estado, y aun así se exportó (ver gráfica 2), justo cuando más se corría la consigna de la prohibición de la salida de los granos a otras entidades. No obstante ello, para el año agrícola de 1938-1939, Michoacán había remitido 19,087 toneladas a 10 estados -en este sentido se colocó en segundo sitio, Guanajuato remitió a 11- y había recibido 5,788 toneladas de cuatro estados, es decir, habían salido de tierras trigueras michoacanas, 31,289 toneladas.¹¹⁰

Mientras que al interior de la entidad, para ese mismo año, se habían movilizado a distintas regiones 25,501 toneladas, esto era el 57% del total

¹¹⁰ Sección "Síntesis de las condiciones que prevalecieron en el mercado de productos agrícolas de la ciudad de México, enero-febrero de 1934", en: *Boletín de la Dirección de Economía Rural*, Secretaría de Agricultura y Fomento, año VIII, tomo 2, números 87-92, segundo semestre de 1934; "Cuadro que señala el movimiento de trigo...", y "Síntesis... mayo-junio de 1940", año XV, números 167 y 170, 1940, pp. 177-180; "Síntesis... febrero de 1945", año XX, tomo 1, número 226, 1945.

producido (44,177). Asimismo, las principales zonas productoras michoacanas abastecían al mercado del Distrito Federal, Jalisco y el Estado de México. Si bien este es un dato sólo para un año agrícola, se puede suponer que un porcentaje considerable de la producción triguera se quedaba en el estado, tanto para el mercado de consumo pero sobre todo para abastecer la demanda de los industriales, entre ellos los molinos de trigos de la capital del estado.

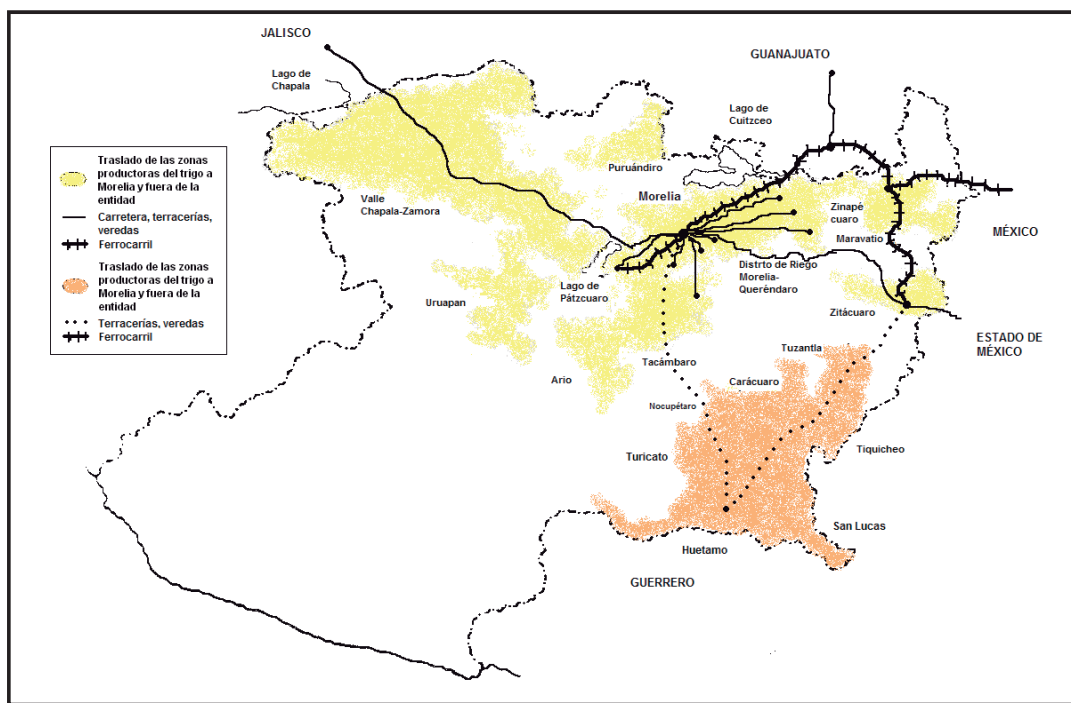
Ahora bien, la oferta de trigo en Michoacán era fuerte en comparación con la demanda de los industriales en Morelia. Sin tener datos precisos, las distancias entre oferta y demanda son contundentes. Sólo para darnos una idea, en los primeros años de la década de 1950, anualmente en Morelia se transformaban una cantidad aproximada de 3,000 toneladas de trigo, comparadas con las más de 40 a 60 mil que producía el estado por esos años.¹¹¹ En otras palabras, Michoacán se insertaba en el mercado regional-nacional ofertando indistintamente trigo y harina.

En las décadas de los cuarenta y cincuenta, los circuitos más importantes de abastecimiento del trigo para los industriales de Morelia se originaban en distintos lugares. Al respecto fueron comunes las tenencias del propio municipio (Santiago Undameo, Tiripetío), del Distrito de Riego Morelia-Queréndaro (Álvaro Obregón, Queréndaro, Indaparapeo, Quirio), Zinapécuaro, Villa Morelos, Huandacareo, Timgambato, Acuitzio, Pátzcuaro (Erongarícuaro), Zitácuaro; y en ocasiones de otros estados como Guanajuato, Jalisco y el Estado de México. Cabe destacar que la oferta del importante valle Chapala-Zamora no tuviera impacto tangible en la demanda de Morelia (ver mapa 2.2).¹¹²

¹¹¹ Este dato es muy aproximado. Lo obtuvimos de un expediente de estadísticas originadas por el movimiento comercial del trigo trasladado a Morelia, es para el año de 1951. Aquí, hay que matizar sobre algunos puntos. Entre otros, no siempre estaba registrado oficialmente todo el flujo; se pudieron alterar las cifras remitidas; o el expediente sólo registra algunos meses, esto podría indicar que era sólo cosecha de trigo de riego, y no temporero, por consiguiente no anual. Empero, nos permite ilustrar las dimensiones de las diferencias que existieron, véase en: AHMM, Morelia, caja 363, expediente 15, mayo-junio de 1951.

¹¹² Los lugares citados están determinados por la consulta del AHMM; además de una entrevista realizada al Contador Público Privado (C.P.P.) Jesús Carrillo de la *Harinera Michoacana*, S. A., en noviembre de 2007, en Morelia, Michoacán.

Mapa 2.2 Distribución y circuitos de traslado de las zonas productoras de ajonjolí y trigo en el estado, al mercado regional en la ciudad de Morelia y en el país, 1930-1960



Fuente: elaboración propia.

Por otro lado, en términos de los medios de transporte, el espacio económico generado por el comercio del trigo fue mediante el ferrocarril, camiones y, por supuesto, a lomo de mulas y asnos. Con las vías férreas, el flujo comercial hacia la capital transportaba trigo de diversas zonas, entre éstas fueron frecuentes Pátzcuaro, Zitácuaro, Álvaro Obregón, Queréndaro e Indaparapeo y Timbambato. Mientras que por carreteras, una vez terminada la México-Morelia-Guadalajara en 1939, comenzó a incrementarse el movimiento vehicular, y mediante camiones,

llegaban importantes cantidades de toneladas de trigo de la mayoría de los municipios proveedores.

La minoría de la producción transportada, que no era poca en realidad, se llevaba a acabo por arrieros. En tanto que las mulas y los asnos eran los únicos que podían transportar el trigo en lugares productores que estaban incomunicados, dado que las comunicaciones vecinales mejoraron hasta los últimos años de la década de los cincuenta.¹¹³

b) Ajonjolí

En la temporalidad estudiada la demanda del ajonjolí fue preferentemente para industrializarse. A partir de los años cuarenta, entre los cambios a una vida urbana, la dieta alimenticia mexicana fue incorporando el aceite comestible, lo cual potenció y consolidó la emergencia de la industria aceitera nacional. Justamente de 1930 a 1960 constituyeron los años dorados de la semilla de ajonjolí como materia prima privilegiada del aceite comestible.

De tal manera que entre los principales productores, Guerrero y Michoacán, se creó un oligopolio, lo cual permitió el crecimiento económico de la tierra caliente michoacana. A partir de la comercialización creciente del ajonjolí, se abrieron y expandieron mercados insospechados, y en consecuencia, la fase de distribución de esta oleaginosa se constituyó en una pieza fundamental para el encadenamiento productivo, en la medida en que se conjugó con una desventaja comparativa de la región, esta fue la infraestructura de vías comunicaciones inexistente o ineficiente en gravedad. Y por ello, recordemos, la tenaz atención legislativa del Estado hacia esta fase comercial.

A nivel nacional, la planta industrial aceitera del centro del país era la que más demandaba el ajonjolí michoacano, en particular los industriales de la ciudad de México, Guadalajara y el Estado de México fueron los demandantes más

¹¹³ AHMM, Morelia, caja 193, expediente 30, 1937; caja 262, expediente 6, 1942; caja 356, expediente 4, 1949; caja 363, expediente 15, 1951-1956; caja 521, expediente 1, 1945-1948.

asiduos.¹¹⁴ En cuanto al mercado estatal, el grueso de la demanda de los industriales morelianos la cubrían en Tierra Caliente y de manera eventual en Guerrero.¹¹⁵ En términos aproximados, hacia 1943 la *Negociación Industrial Santa Lucía*, S.A. y la sociedad “Tron Hnos. y Cía.”, Sucesores, S.A., demandaban entre las dos alrededor de 6,000 toneladas de la oleaginosa,¹¹⁶ algo así como el 50% de acuerdo al total producido en el estado en 1939 o 1948 (ver anexo 6).

No obstante este porcentaje parece elevado, es posible que fuera menor al menos por dos matices. Uno es que, a falta de datos sobre lo cosechado en 1943, la producción de los años más cercanos a éste (1939 y 1948), debió ser menor respecto a la de los años de incremento durante la guerra. El otro, es que no conocemos la evolución de la demanda de la semilla por parte de los industriales de Morelia, para considerar las 6,000 toneladas como un dato más o menos uniforme y confiable, o sólo eventual.

Por otro lado, los medios de transporte, fueron, al igual que con el trigo, el ferrocarril, camiones y las bestias de carga. Aunque las modalidades fueron un tanto distintas. La arriería fue una actividad bastante lucrativa, y con ella empezaba el transporte desde “pie de cosecha”.

Las recuas de mulas y asnos tenían dos caminos centrales y malos hacia el mercado estatal y nacional. Uno partía de Huetamo -la zona más productiva de la semilla-, y pasando Tiquicheo y Tuzantla, terminaba una fase en Zitácuaro en la estación de los Ferrocarriles Nacionales de México, de donde se transportaba por ferrocarril o por la carretera México-Morelia-Guadalajara al Estado de México, a la capital del país o a Morelia. El otro, era el camino que conducía directo de

¹¹⁴ Alberto Leyva, 1952, *op. cit.*, p. 52; Sección “Síntesis... febrero de 1945”, en: *Boletín de la Dirección de Economía Rural*, Secretaría de Agricultura y Fomento, año XX, tomo 1, número 226, 1945.

¹¹⁵ Entrevista realizada al Licenciado Juan Pablo Arriaga Diez, en agosto de 2009, en Morelia, Michoacán.

¹¹⁶ AHMM, Morelia, caja 260, expediente 7, febrero de 1943. En febrero de este año, se les pide informes a los industriales sobre la cantidad de semilla que tuviesen almacenada, y cuánto volumen más completaría sus necesidades. Los propietarios responden que tenían aproximadamente 1,500 toneladas por fábrica, y necesitarían otras tantas cada empresa para salir el año. De ahí inferimos que si a inicios de año tenían 1,500 y demandarían cantidad parecida, entonces, unas 3,000 toneladas transformarían aproximadamente cada unidad productiva.

Huetamo a Morelia, camino de terracería que pasaba por Carácuaro, Nocupétaro y Acuitzio (ver mapa 2.2).¹¹⁷

La arriería en la fase de distribución del ajonjolí fue altamente especulativa, en la medida de que ni el gobierno estatal ni federal estuvieron en el tiempo exacto que marcó el mercado para mejorar las comunicaciones y darle fluidez al desarrollo productivo.

Producción y distribución de aceites comestibles y de harinas en Morelia, 1930-1960

En esta segunda parte del capítulo nos centraremos en la producción y distribución de los bienes terminados. Primeramente describimos los cambios y permanencias en la estructura industrial local para dimensionar y caracterizar los encadenamientos productivos que nos ocupan. Con base en ello, analizamos tres empresas que fungen como los casos más destacados de la industria moreliana en el periodo de estudio. Cerramos con una problematización de la intensidad de las cadenas productivas con base en algunos factores locacionales en Morelia y Michoacán.

*La estructura industrial en Morelia: concentración y diversificación*¹¹⁸

¹¹⁷ Alberto Leyva, 1952, *op. cit.*, p. 28; y, Eric Léonard, 1995, *op. cit.*, p. 83.

¹¹⁸ Para la interpretación de la estructura industrial moreliana nos basamos en varias fuentes: "Estructura Industrial de Morelia, 1910-1950", anexo de: Abel Padilla, 2007, *op. cit.*, pp. 198-247; Juan Ballesteros, *Primer Censo de Edificios de los Estados Unidos Mexicanos*, México, Departamento de Estadística Nacional, 1930, pp. 63-64; cuestionario de industriales para el censo industrial de 1945, contestado en 1944, en: AHMM, Morelia, caja 284, expediente 4, 1944, s/n; *Primer Directorio Industrial Nacional, 1947-1948*, México, Publicaciones Rolland, S. de R. L., 1947, pp. 302-310; y, los censos industriales de 1950 y 1955, en: Rogelio Hernández, 1991, *op. cit.*, p. 283. De acuerdo a las fuentes citadas, para 1930 se registraron 244 fábricas y talleres; para 1945, dos datos, uno de 101 y otro de 260 establecimientos; para 1950, 504 y en 1955, 933. Todas las cifras son matizables. Al contrario de la de 101 establecimientos, las demás tendieron a ser reducibles. Entre otras razones, se incluyen giros que no elaboran ningún bien; la vida efímera de la mayoría de las negociaciones; no existe el registro completo de los propietarios o se repiten por razón social, nombre del propietario, etcétera. Al margen de las limitaciones y advertencias anteriores, nos permiten argumentar ideas generales sobre nuestro propósito de observar la concentración y diversificación de la industria.

En este espacio nos limitamos a describir el estado que guarda la estructura industrial hacia 1930, guiados por tipos de bienes y con algunos elementos internos generales a las empresas. Posteriormente volvemos a hacer el mismo ejercicio pero destacando los cambios habidos hacia 1960.

Antes de comenzar con la interpretación, partimos de una idea fundamental como antecedente.

A inicios de los noventa, S. Haber daba a conocer su tesis central sobre los antecedentes de la industria mexicana moderna. En contraposición con aquellos que pensaban que ésta había aparecido en los años cuarenta (como por “arte de magia”), Haber demostró que sus bases modernas están en el porfiriato.

Así -argumentaba-, en México, en su primera ola de industrialización (1890-1930; que incluso se puede rastrear cuatro décadas antes), aparecieron las fábricas y las sociedades anónimas. Empresas que estaban diseñadas, por su capacidad instalada, para producir a gran escala. Y si bien no producían óptimamente, este aparato productivo fue la columna vertebral de la industria mexicana posterior a 1940, es decir, sobre la expansión industrial (encadenamientos productivos, hacia atrás y hacia adelante) impulsados y protegidos por el modelo de SI del Estado mexicano.¹¹⁹

Ahora bien, Haber realiza su estudio sobre las grandes empresas mexicanas formadoras de oligopolios y monopolios, pero a nosotros nos interesan los pequeños y medianos productores. Aquellos que tenían mercados más reducidos cuando la especialización productiva nacional se diversificó, en particular con bienes de consumo básico e intermedios con demanda creciente.

De este esquema, apreciamos lo que se derivó para Michoacán ante esta expansión industrial nacional posterior a 1940. Por un lado, Morelia y su región no tenían una estructura industrial consolidada como resultado de la primera oleada de industrialización de que habla Haber. Por otro, aquellas grandes empresas, y las medianas que emergieron después (sobre todo en bienes básicos con demanda creciente), aniquilaron y/u obstaculizaron el establecimiento y

¹¹⁹ Stephen Haber, *Industria y Subdesarrollo. La industrialización de México, 1890-1940*, México, Alianza Editorial, 1992, pp. 17-18.

supervivencia de pequeñas empresas locales; amén de los rudimentarios procesos productivos y organizativos de estas últimas, como es el caso de las morelianas y michoacanas. Entonces, no hay una experiencia empresarial acumulada en procesos productivos y organizativos “modernos” en Morelia y gran parte de Michoacán. Veamos el proceso y el resultado.

a) La industria local hacia 1930

Hacia 1930 la estructura industrial de Morelia la componían generalmente pequeñas unidades productivas entre las que encontramos fábricas, talleres e incluso unidades protoindustriales. La industria local presentaba una alta concentración en la elaboración de bienes básicos, no obstante que con la aparición de la electricidad (a inicios de siglo), significase una potencial posibilidad de aumentar y diversificar la estructura industrial.

Con esta concentración en productos básicos, sobresalían los bienes alimenticios sobre la rama de las bebidas, sobre bienes básicos duraderos como textiles, prendas de vestir, madera y sus productos, muebles, y cuero y sus productos. Entre las clases industriales de alimentos empezaba a ser común entre los morelianos la molienda de nixtamal y la elaboración de tortillas, la producción de harina de trigo, la elaboración de pastas para sopa, panaderías, galleteras, dulces de frutas (tradicionalmente llamados “ates”). Además, con el tratamiento de varias oleaginosas, se empezaron a elaborar aceites, grasas vegetales y chocolates; y existían algunas fábricas de hielo.

En la rama de las bebidas existían varias empresas productoras de distintos aguardientes, cerveza, y en menor proporción algunas fábricas de aguas gaseosas. Con los textiles y las prendas de vestir, en varios talleres y pequeñas fábricas se elaboraban medias, calcetines, rebozos, sombreros y sastrería. Con la madera y sus productos, desde los años veinte se empezaron a establecer varios aserraderos, y con éstos madererías, carpinterías y ebanisterías, aunque el trabajo de estos últimos era netamente artesanal. Con la rama del cuero, existía

un pequeño número de tenerías o curtidurías, talabarterías y talleres de calzado en pequeña escala.

En cuanto a los bienes intermedios, la mayoría funcionan como mercancía o producto final, no como un presatisfactor o insumo que se consumiera productivamente en otros procesos productivos.¹²⁰ Por ejemplo, con algunos productos químicos, aparece un grupo de fabricantes de jabones corrientes (derivados de los “residuos” del proceso productivo del aceite comestible), y sólo algunos productores de cerillos, velas y veladoras. Con el incremento de la explotación forestal a partir de los años veinte, también se empieza a industrializar la resina para obtener trementina, aguarrás, colofonia y brea. Así también se elaboraban productos medicinales en varias boticas o droguerías.

En cuanto a la imprenta y la editorial, existían varios talleres dedicados a esta rama industrial. Con productos minerales no metálicos, encontramos un aumento de pequeños talleres y la elaboración artesanal de ladrillo, teja y mosaicos, a la postre los únicos bienes que aparecen como insumos, en tanto que su mercado estaba en la emergente y creciente industria de la construcción. En consecuencia, tanto los insumos industriales como los bienes de producción demandados, eran adquiridos en el extranjero y en los grandes centros urbanos del país.

b) Factores internos a las empresas

Estas pequeñas unidades productivas en su mayoría eran propiedad de una sola persona o eran empresas familiares (en distintos niveles consanguíneos). De tal manera que el propietario o miembros de la familia fungían a la vez como administradores y como capitalistas. Su forma de asociarse era no jurídica, es decir, sin formar sociedades. Mientras que una minoría sí optó por esta vía, por lo que fue común registrar sociedades en comandita, sociedades en nombre colectivo de pocos integrantes (que podrían ser familiares o de relaciones estrechas entre los socios), igualmente con sociedades de responsabilidad

¹²⁰ No obstante esta condición, nos referimos a bienes intermedios en tanto que son ramas industriales que tienden a clasificarse en este tipo de bienes, aunque, para nuestro caso, la minoría de estos artículos funcionan realmente como insumos industriales.

limitada. Al paralelo de este tipo de sociedades, en la década de los años veinte pero sobre todo en los treinta, sería la de la emergencia de las sociedades anónimas en Morelia -el tipo de sociedad mercantil moderna-.¹²¹

Por lo que respecta al nivel tecnológico y de capitales de las empresas, la mayoría invertía capitales modestos para antes de 1930, y la minoría, la más dinámica, no rebasó un capital de \$200,000.¹²² Con capitales limitados, el nivel de tecnología del aparato productivo se puede considerar rústico. Aunque debemos matizar esta generalización, dado que si bien existían talleres con procesos meramente artesanales, también existían fábricas con cierta maquinaria, que permitía mecanizar algunas fases del proceso productivo.

En este sentido, sería fundamental la utilización de la energía eléctrica sobre otras fuentes de energía motriz, no obstante que ya conocimos los problemas que vendrían con el servicio eléctrico en la ciudad.¹²³ Con estos elementos, cabe señalar que la duración de estas empresas era efímera, la mayoría no permanecía en el mercado más de 10 años.

En cuanto al número de trabajadores, hacia 1930 no había empresa que generase más de 30 empleos, salvo algunas excepciones, como una fábrica de jabón y una cigarrera.¹²⁴

a) La industria local hacia 1960

¹²¹ A pesar de la normativa existente desde el porfiriato que regulaba este tipo de sociedades mercantiles, así, desde esta perspectiva, los negocios en Morelia presentarían un retraso de más de treinta años respecto a nivel nacional, véase: Mario Cerutti y Jesús M. Valdaliso, "Monterrey y Bilbao (1870-1914). Iniciativa empresarial y desarrollo en dos ciudades de la periferia", en: Rafael Doblado, Aurora Gómez Galvarriato y Graciela Márquez (compiladores), *México y España ¿Historias económicas paralelas?*, México, Fondo de Cultura Económica, El Trimestre Económico 98, 2007, p. 519.

¹²² Abel Padilla, 2007, *op. cit.*, p. 99.

¹²³ AHMM, Morelia, caja 284, expediente 4, diciembre de 1944, s/n.

¹²⁴ Abel Padilla, 2007, *op. cit.*, p. 101. En esta ocasión, el criterio que utilizamos (sin ser el único) para clasificar el tamaño de las empresas es el del número de trabajadores. Al respecto, existen varias cifras para nombrar micro, pequeñas, medianas y grandes empresas. Aquí definimos por pequeña empresa aquella con un máximo de 25 trabajadores, y la mediana con un máximo de 100. Se debe tener en consideración que existió un porcentaje importante de empresas con menos de 10 trabajadores, o molinos de nixtamal que operaban con dos o tres personas, a estas unidades productivas también las denominamos pequeñas, en tanto que no es la intención en este espacio ser tan estrictos con estas cifras.

A finales de la sexta década del siglo, la estructura industrial de Morelia había experimentado cambios cuantitativos importantes e incipientes ejemplos cualitativos, pero sin llegar a ser trascendentes.

La industria continuó concentrada en los bienes básicos. En cuanto a los alimenticios, con la molienda de nixtamal y tortillerías, el número de unidades productivas se elevó notoriamente. Situación contraria a la producción de harina en la ciudad, donde un pequeño grupo de empresas aniquiló a las unidades productivas que maquilaban el trigo en reducidas dimensiones; a partir de la oferta de la harina, se incrementó el número de panaderías, fábricas de galletas y pastas para sopa.

Al igual que con la harina, un par de fábricas de aceite comestible hicieron desaparecer a pequeños productores de aceites y grasas vegetales; así también, aumentaron las fábricas de hielo como las de chocolates y dulces regionales; además, aparecieron nuevos productos con la elaboración artesanal de piloncillo y un par de pequeñas unidades productivas de azúcar; otros de éstos fueron el café tostado, una fábrica de frutas congeladas y la posibilidad de una nueva fábrica empacadora de carne y de grasa de ganado porcino.¹²⁵

En el ramo de las bebidas se registra un aumento de fábricas de aguas gaseosas, mayor que los establecimientos existentes de aguardientes, sin embargo, éstas empezarían a ser aniquiladas por otras empresas de origen regional y nacional a partir de finales de los años cuarenta. En los ramos de cigarros y tabacos prácticamente desaparecieron los pequeños talleres ante la comercialización de estos productos por empresas nacionales. Por su parte, la industria textil y prendas de vestir se diversificaron con la producción de artículos nuevos como ropa para obrero, para niño, ropa interior y bonetería, y la posibilidad de una industria de estampado y teñido de telas.¹²⁶

En la rama de la madera y sus productos, ésta se consolidó con el incremento de aserraderos, madererías y carpinterías que producían distintos artículos como

¹²⁵ No logramos ubicar datos para afirmar que haya entrado en operaciones en el año de 1957 o en lo sucesivo. Esta empresa elevó la solicitud para verse beneficiada por ser una nueva industria, véase tabla 2.1.

¹²⁶ Al igual que para la empresa empacadora de carne, con esta industria no ubicamos si finalmente empezó a operar.

muebles, cajas de empaque, juguetes, camas, tambores, tacones para calzado y madera para la industria de la construcción. En cuanto a la piel y sus derivados, se mantuvo un gremio de tenerías y talabarterías que elaboraban desde sillas de montar y cinturones hasta talleres de calzado corriente y fino.

En cuanto a los bienes intermedios y otras mercancías, se registran cambios interesantes, sobre todo en productos químicos y productos metálicos. Con los primeros, disminuyó el número de fábricas de jabones, velas, cerillos (no obstante que se establece una cerillera importante a inicios de los años cincuenta), y se mantuvieron las droguerías y boticas con productos medicinales. Con el tratamiento industrial de la resina, se consolidó la producción de sus derivados con el establecimiento de varias resineras y de nuevos productos con resinas sintéticas. Asimismo, se registran nuevos productos químicos como insecticidas y el establecimiento de una empresa importante, productora de bisulfuro de carbono y sulfato de amonio; y otro producto químico nuevo, como fueron los xantantos en sus diversos grados industriales.¹²⁷

Mientras que con la rama del papel, se registra una nueva fábrica de cartón a partir de la cual aparecerían otras en los años cincuenta.¹²⁸ Con la imprenta y editorial se incrementa el número de estos establecimientos. Por lo que respecta a los productos minerales no metálicos, continuó el incremento de unidades productivas de ladrillo, teja, mosaicos y tubos.

En cuanto a productos metálicos, se empezaron a fabricar básculas; y la empresa aceitera “Tron Hermanos y Cía., Sucesores”, S.A., empezó a fabricar un insumo, éste era el bote para envasar la producción.

La adquisición de los insumos industriales y los bienes de capital continuaron importándose de Estados Unidos y de varios países europeos, además de algunas ciudades del centro del país, en particular de la ciudad de México. Con este tipo de bienes, cabe destacar que entre 1946-1947, se registró un proyecto para la instalación de una fábrica manufacturera de equipos industriales para oleaginosas,

¹²⁷ Con estos nuevos productos químicos a base de las resinas sintéticas y xantantos, no sabemos si finalmente se establecieron, véase tabla 2.1.

¹²⁸ Esta empresa es la única que logramos ubicar como beneficiaria de las primeras dos leyes de fomento industrial (1929, 1936). Se le exentó en 1945 por ser una empresa con una producción nueva, véase: AHMM, Morelia, caja 513, expediente 128, junio-diciembre de 1950.

al margen de no poseer otro registro sobre su posible establecimiento, lo que creemos es que nunca dejó de ser un proyecto.¹²⁹

b) Factores internos a las empresas

Hacia 1960 la perspectiva que guardan las empresas es que los propietarios no habían cambiado en demasía las modalidades jurídicas de asociarse para establecer industrias en Morelia. Aunque los pocos cambios fueron significativos, por ejemplo, un porcentaje de empresarios que no formaban sociedades empezaron a constituir las, pero sobre todo se destaca para estas décadas, la consolidación de las sociedades anónimas en Morelia.

No obstante que detrás de estas sociedades anónimas, que significaron una emergente profesionalización administrativa con la incorporación de abogados y contadores, aún persistían las relaciones familiares y las relaciones sociales estrechas por vínculos económicos y políticos. Las relaciones entre socios eran mayormente personales e íntimamente impersonales, y en consecuencia, la toma de decisiones al interior de los consejos de administración seguía en manos de los capitalistas-administradores. Sin querer suponer desde luego, que no existiesen sociedades anónimas que mostrasen una mayor jerarquización empresarial, más común en las sociedades de socios diversos y en mayor número.

En términos generales, en cuanto al nivel tecnológico del aparato productivo, lo debemos considerar como poco mecanizado. Ahora, desde una visión más específica, o por empresas o ramas industriales, se presentaron cambios tendientes a mecanizar en mayor grado el proceso productivo. Entonces, si bien persistieron procesos de orden prácticamente artesanal, también existieron algunas empresas que mecanizarían fases o sus procesos productivos, como era el caso de las empresas que analizaremos.

De tal manera que ejemplos de unidades productivas que presentarían bajo nivel tecnológico, serían algunas de alimentos, bebidas, tabacos, textiles y prendas de vestir, pieles y algunos productos químicos. Así también, cabe apuntar

¹²⁹ AHMM, Morelia, caja 515, expediente 36 "B", julio de 1947, dos fojas y un plano.

que hacia inicios de los años sesenta y setenta se establecieron industrias (sobre todo químicas) que tendrían procesos productivos con un nivel alto de mecanización y automatización.

Por otra parte, causas directas de lo anterior, fueron los capitales invertidos en actividades industriales, los cuales, en su mayoría, se mantuvieron bajos. Destacamos que entre 1930 a 1950, las sociedades anónimas morelianas tendieron a iniciar con un capital aproximado de \$25,000, aunque desde luego, hubo otras con capitales iniciales mayores a \$100,000, o \$300,000, como es el caso también de las empresas de estudio; otras firmas de productos químicos instaladas en los siguientes años manejarían capitales de varios millones de pesos. Por otro lado, cabe advertir, que con las cifras aludidas no contemplamos la movilidad del capital en términos de reinversión.

Pasada la mitad del siglo, el número de trabajadores que se ocupaban en las unidades productivas siguió siendo mínimo. No obstante que debió incrementarse la demanda laboral por el aumento de unidades productivas. En estas condiciones, hacia 1944, las negociaciones daban empleo a entre tres y cinco personas, y la mayoría ocupaba menos de 10 trabajadores. Mientras que una minoría lo hacía entre 20 y 60. En este intervalo entrarían las empresas de los ramos de la producción de la harina, el aceite comestible, la madera y la resina.¹³⁰

En suma, por lo general, las unidades productivas demandaban trabajo para un número no mayor a 60 personas. Se aprecia que estas empresas no eran, por su tamaño ni por su tipo de producción, industrias intensivas en trabajo, como tampoco intensivas en capital.¹³¹

*Concentración y diversificación de la industria*¹³²

¹³⁰ A excepción de una maderería que ocupaba 95 trabajadores: 45 para aserrar y 50 para fabricar cajas de empaque; y una congeladora de frutas que ocupaba más de 50 trabajadores.

¹³¹ Cuestionario de industriales, véase: AHMM, Morelia, caja 500, expediente 36, febrero de 1944, varias fojas.

¹³² Nos referimos a diversificación industrial cuando aparecen nuevos bienes en el mercado con fines de consumo e insumo; cuando sucede lo segundo, se encadenan en la producción de otros bienes, es decir, funcionan como materias primas para otras producciones. Con esta idea, encontramos encadenamientos sencillos y complejos, los primeros se presentan entre dos o más bienes de su propia clasificación como bienes básicos (por ejemplo harina/panadería). Los encadenamientos surgidos en los bienes intermedios y de capital se consideran complejos, así

La estructura industrial en Morelia entre 1930 a 1960 reafirmó su tendencia hacia una alta concentración en los bienes básicos de consumo final, mientras que sólo se presentaron algunos ejemplos de bienes intermedios, sin trascendencia en términos de reestructurar y diversificar la industria prevaleciente, y por otro lado, no se producían bienes de capital.

Con base en la tabla 2.1 sintetizamos la naturaleza de los encadenamientos que se presentaron. En primera instancia la columna de nuevos productos sin encadenamiento o sin encadenamiento en la industria emplazada en Morelia, son bienes que aparecen como mercancías de consumo final; o bien, con el caso del estampado y teñido de telas, el encadenamiento es complejo, con insumos químicos, empero, los suministradores de estos insumos serían dos empresas de la capital del país. Hasta lo investigado, para esta temporalidad, apreciamos siete casos de bienes básicos que tienen, en su mayoría, la condición doble de consumo final e insumo de otros bienes igualmente básicos o sencillos.

Entonces, con el crecimiento generalizado de la demanda de bienes básicos tenemos:

a) la producción harinera se consolidó como insumo e hizo que se multiplicasen las panaderías, fábricas para sopa y galletas; b) los aceites comestibles permitieron que emergiera un pequeño grupo de productores de jabón; c) el azúcar como insumo para la panadería, chocolatería, elaboración de dulces y fábricas de aguas gaseosas. Aunque debe matizarse este encadenamiento, puesto que eran sólo dos empresas pequeñas, producían poco y no fueron rentables; d) con la explotación forestal, artículos como tacones para calzado y cajas de empaque fungieron como insumos para el gremio de zapateros y para el comercio agrícola. Además, la madera se consolidó como insumo para otros bienes y para la industria de la construcción; este último sería la excepción de los siete casos, en tanto que su mercado estaba fuera de la industria de manufactura.

como los que se presentan entrecruzados en los tres niveles o escalones de industrialización: básicos (consumo final), intermedios (insumos) y de capital (medios de producir, o capital fijo).

Tabla 2.1 Encadenamientos sencillos y complejos en la estructura industrial de Morelia, 1930-1960

Nuevos productos sin encadenamiento	Encadenamientos industriales (existentes y nuevos productos)			
	Sencillos	Complejos	Sencillos	Complejos
	Bienes básicos		Bienes intermedios	
Piloncillo	Harinas	---	Bolsas de papel ****	Cartón y derivados
Café tostado	Aceites comestibles	---	---	Mosaicos
Ropa para obrero, niño	Aceites de coco y algodón****	---	---	Ladrillos
Ropa interior	Azúcar	---	---	Trementina, aguarrás, brea, colofonia
Camas, tambores	Madera	---	---	Insecticidas
Productos farmacéuticos	Tacones para calzado	---	---	Bisulfuro (disulfuro) de carbono
Básculas	Cajas de empaque	---	---	Sulfato de amonio (grado fertilizante)
Frutas congeladas	---	---	---	Xantano (en sus diferentes grados industriales) *****
Empacado carne y grasa de ganado porcino *	---	---	---	Resinas sintéticas *****
Congelación de frutas y legumbres **	---	---	---	Botes metálicos
Estampado y teñido de telas ***	---	---	---	---

Nota. Las producciones que señalamos con asteriscos, son todas solicitudes de empresas para obtener franquicias por ser industrias nuevas en Morelia y en el estado, por ende no podemos precisar si en realidad se establecieron, nos arriesgamos a pensar que la mayoría finalmente se instaló.

** La materia prima sería transportada de Zamora, Morelia y puntos circunvecinos del estado, así como de Puebla, Veracruz y otras entidades.

*** Aunque esta empresa transportaría su materia prima e insumos industriales de empresas de la ciudad de México.

**** Las materias primas, copra y semilla de algodón, serían transportadas del interior de la entidad.

***** Aunque esta empresa transportaría su materia prima y sus insumos industriales de la Jalisco.

***** El representante de la sociedad, Máximo Díez, señalaba que estaba en condiciones de iniciar en abril de 1960.

Fuente: elaboración propia con base en: anexo, Abel Padilla, 2007, *op. cit.*, pp. 198-247; para las empresas con asterisco véase respectivamente en: POEM, Morelia, tomo LXXIX, número 53, 28 de noviembre de 1957; tomo LXXXI, número 81, 4 de febrero de 1960; tomo LXXXII, número 30, 25 de julio de 1960; tomo LXXXI, número 100, 11 de abril de 1960; número 90, 7 de marzo de 1960; tomo LXXX, número 87, 12 de marzo de 1959; tomo LXXXI, número 24, 21 de marzo de 1960; y, "Este año Michoacán producirá...", en *La Voz de Michoacán*, Año X, número 1,872, Morelia, 29 de abril de 1958, p. 1, p. 4.

Por otro lado, prácticamente no observamos encadenamientos complejos a partir de bienes básicos que estimularan la aglomeración industrial. Es evidente la escasa diversificación de la industria a partir de los bienes intermedios que aparecen en la tabla, éstos no incentivaban ni eran incentivados para dinamizar la interrelación entre los tres niveles de bienes. De este modo, por una parte, aparecieron varios insumos para la industria de la construcción y para procesos productivos agrícolas, en detrimento de insumos para la industria propiamente de manufactura; y por otra, ocurría que sus mercados de insumos industriales y de producción final no estaban en Morelia.

Con estas apreciaciones, rescatamos lo siguiente que está relacionado con las cadenas de aceite y la harina. Por un lado, una empresa empezó a producir bisulfuro de carbono y sulfato de amonio. Insumos químicos que se utilizan tanto para producir pesticidas y fertilizantes agrícolas (utilizados en los cultivos del ajonjolí y el trigo) como para el tratamiento industrial del aceite, en particular el bisulfuro de carbono en la fase de saponificación. Aunque los dos productos no generaban encadenamientos realmente importantes, puesto que su mayor mercado estaba en Zacapu Michoacán y fuera del estado, de igual modo sus insumos estaban fuera del mercado local.

Mientras que un el derivado de la resina, la colofonia, se utilizaba en las aceites comestibles para separar jabones y hacerlos comerciables.

Además, la firma aceitera “Tron Hermanos y Cía., Sucesores”, S.A. se mostró como un ejemplo de diversificación y de integración productiva. Empezó a fabricar los botes metálicos para la presentación, distribución y comercialización de su producto final.¹³³

Es significativo subrayar que el encadenamiento realmente cualitativo pudo haberse experimentado con el establecimiento de la fábrica de equipos industriales para oleaginosas. Esta “intención empresarial” denota que en Morelia los empresarios sí pensaban en reducir costos de producción, distribución y de información, con el objetivo de consolidar y complejizar la cadena productiva del aceite comestible en Morelia y en Michoacán.

En consecuencia, a partir de la descripción sobre la industria local, observamos que las industrias morelianas no fungieron como agentes multiplicadores de encadenamientos productivos e indirectos, o sea, para toda la estructura económica local y regional. Si esto es correcto, el impacto de la política de fomento industrial (en particular desde el fisco) muestra un ritmo distinto y generalizante comparado al llevado por el desarrollo de la industria moreliana de aquellas décadas. En nuestra apreciación, la razón principal o estímulo más contundente fue el incremento de la demanda de bienes básicos (alimentación,

¹³³ No fue posible ubicar desde cuándo empezó a fabricar este insumo, el único dato que logramos ubicar es para 1945, véase en: AHMM, Morelia, caja 361, expediente 8, febrero de 1945, s/n.

vestido y vivienda) de una sociedad en crecimiento, por tanto, estas necesidades aparecerían como los motores del desarrollo de la estructura industrial analizada.

La industria del aceite y la harina en Morelia:

Negociación Industrial Santa Lucía, S.A.; “Tron Hermanos y Cía. Sucesores”, S.A.; Harinera Michoacana, S.A.

En primera instancia, con un par de ideas generales, contextualizamos brevemente los bienes analizados en un marco estatal y nacional, para posteriormente abordar los casos de las empresas aceiteras *Negociación Industrial Santa Lucía, S.A.* y *“Tron Hermanos y Cía. Sucesores”, S.A.*, así como la *Harinera Michoacana, S.A.*, y concluimos con la distribución de los productos elaborados.

a) Aceites comestibles

A partir de las décadas de 1930 en adelante, la estructura de la dieta en México experimentó cambios que posibilitaron su diversificación. Este proceso es parte de otro más integral, nos referimos a la urbanización de la creciente población en México en el siglo XX, y en consecuencia, se reestructuró el consumo de bienes básicos. Con una oferta a la alza, se trató de satisfacer las necesidades indispensables de alimentación, vestido y vivienda, en las cuales se encontraban tanto el aceite como la harina.

En aquel mercado urbano, emergente y diversificado socialmente, se ubicaría y consolidaría el consumo de aceites vegetales comestibles, aparecía como una alternativa al tradicional consumo de grasas animales, en particular la de cerdo. Así, en este contexto de emergencia de la industria aceitera nacional, los aceites comestibles presentaban grandes ventajas económicas y dietéticas.

Específicamente, hasta las décadas de los años cincuenta y sesenta -cuando se encontraron mejores propiedades para el tratamiento industrial en otras oleaginosas-, los aceites elaborados con ajonjolí presentaban enormes ventajas

comparativas dado que el aceite producido era de buena calidad, sabor agradable, casi sin olor y reacio a enranciarse, por tanto destinado a la alimentación popular.

Por otra parte, en todo el periodo de análisis, el aparato productivo del aceite comestible procesado con ajonjolí estuvo concentrado mayormente en el centro y norte del país. Entre otros centros de producción, hacia finales de 1949, encontramos que existían en México 28 empresas: 10 en la ciudad de México, cuatro en Guerrero y 14 esparcidas en el Estado de México, Michoacán, San Luis Potosí, Nayarit, Sonora, Sinaloa, Veracruz y Tamaulipas.

Posteriormente, hacia 1952, las empresas se habían triplicado, eran 74 empresas pero permanecieron concentradas en prácticamente las mismas zonas del país. De este modo, en el Distrito Federal operaban 27, el 36.5% del total de la industria aceitera; en Jalisco existían 14, con el 18.9%; en Guerrero siete, con el 9.5% y Michoacán con cuatro empresas que representaban el 5.4% del ramo.

Sorprende que en el centro del país, el Estado de México y Guanajuato tuviesen sólo una y dos empresas respectivamente, ello significaba mercados potenciales de centros urbanos importantes, al menos antes de mediar el siglo.¹³⁴

En este contexto de ubicación geográfica de la industria aceitera nacional, al interior de Michoacán, por su parte, de las cuatro empresas que se registran, dos eran las emplazadas en Morelia: *Negociación Industrial Santa Lucía, S.A.* y “Tron Hermanos y Cía. Sucesores”, S.A., las más importantes en todo el estado. Al paralelo de estas aceiteras, es muy posible que existieran más de dos unidades productivas en la entidad. Así, creemos que debieron existir en algunos puntos de la misma región ajonjolinería de Tierra Caliente algunas pequeñas unidades extractoras de la semilla, pero no refinadoras. Por otro lado, al margen de esta posibilidad, la industria del aceite en Michoacán también debió localizarse en regiones o ciudades donde la infraestructura permitiese su elaboración, sobre todo en aquellos lugares que contasen con electricidad y comunicaciones.¹³⁵

¹³⁴ Alberto Leyva, 1952, *op. cit.*, p. 13. La fuente citada por el autor es la Dirección General de Estudios Económicos de la Secretaría de Economía Nacional, además se apoyó en una consulta realizada a inicios de los años cincuenta a varias cámaras regionales del ramo.

¹³⁵ Con esta consideración, en el *Primer Directorio...*, pp. 302-310, pp. 305-307, aparecen registradas nueve unidades productivas, cinco en Morelia, y cuatro repartidas en Ario de Rosales, Zitácuaro, Uruapan y Apatzingán. Es factible que estas nueve empresas puedan reducirse, por

b) Harina

Pasada la tercera década del siglo, la oferta de la producción harinera forma parte del mercado creciente y diversificado de bienes de consumo inmediato, en tanto que, tradicionalmente había sido y era, otro de los productos de primera necesidad de la población mexicana. No obstante que la harina apareciese ante el consumidor relacionada con productos básicos como el pan, pastas para sopa, y otros como las galletas y pasteles; de igual manera, por el valor nutritivo del trigo, la harina estaba orientada para la alimentación popular.

Geográficamente, años previos al desarrollo espectacular de los estados de noroeste (en particular el valle del Yaqui) y en menor medida del centro-norte de México, la distribución de los molinos harineros tendió a concentrarse en regiones del norte y del centro del país. Hacia 1938, en el estado de Sonora estaban instalados 49 molinos (más nueve inactivos), le seguían Michoacán con 40 molinos (más nueve inactivos), 34 en Chihuahua (más ocho inactivos), en Coahuila 26 (más 10 inactivos), el Estado de México con 21 (más nueve inactivos), y sorprende que Jalisco, la ciudad de México, Puebla y Guanajuato, tuviesen 17 (más cuatro inactivos), 14 (más uno inactivo), 14 activos, y 13 (más cuatro inactivos), respectivamente.

Sin embargo, la ordenación de este dato es muy diferente si lo analizamos por capacidad instalada y/o productividad alcanzada. Si bien es un indicador para un bienio (1938-1939), nos permite inferir alguna tendencia en el sentido de que, las cantidades de trigo molido en la ciudad de México y en otras entidades son altas, es decir, por un lado, el nivel de capacidad instalada utilizada de los molinos era mayor, y por otro, podremos suponer que existió la tendencia de que llegasen a la capital del país cantidades importantes de harina pero también de trigo sin transformar.

ejemplo, de las cinco que registra para Morelia, puesto que tres de éstas no las volvimos a ubicar en otras fuentes, con seguridad no operaron o lo hicieron por poco tiempo, y sin ninguna importancia ni comparación con las empresas que analizamos.

Para el caso de ese bienio, en el Distrito Federal se habrían molido más cien mil kg de trigo, en Chihuahua más de cincuenta mil; mientras que con el intervalo entre treinta y treintaicinco mil kg, estarían Puebla, Sonora y Michoacán; y en el intervalo de veinte a veintiséis mil, estarían el Estado de México, Chihuahua, Guanajuato y Jalisco.¹³⁶

En las décadas sucesivas, con la tendencia alcista de la producción triguera y su transformación, se reafirmó y/o se impulsó un mosaico de valles trigueros en el territorio nacional, en este contexto debemos recordar que la Secretaría de Agricultura y Fomento dividió la producción en 23 valles, de los cuales uno estaba en Michoacán, era el valle Chapala-Zamora.¹³⁷ Es posible que esta región fuera la mayor productora en la entidad y por ende concentrara aún más la producción de la semilla y su transformación en la franja norte que cruza al estado.

Pese a lo referido con la localización triguera, la distribución del aparato productivo harinero en Michoacán estaba menos concentrado hacia 1944. En aquel año, se registraban 49 molinos de trigo, Morelia aparece con el mayor número, registra siete; Zitácuaro con cinco; Ciudad Hidalgo con cuatro; y resalta que Zamora registrase sólo dos molinos, empero, como se consideraría un valle, existía un grupo de molinos esparcidos en varios municipios de esa zona; de esta misma manera, los restantes estaban dispersos por el área referida: la región centro-norte de toda la entidad.

En consecuencia, es de subrayar que la parte sur y suroeste constituyeron un mercado potencial sin explotar, sin embargo, las comunicaciones fueron malas para esas regiones michoacanas. En ese sentido, la ciudad de Morelia no presentó rasgos fuertes de convertirse en un polo de atracción para la oferta triguera michoacana, vía el emplazamiento o la progresión cualitativa y cuantitativa de su aparato productivo harinero.

Negociación Industrial Santa Lucía, S.A.

¹³⁶ Véase en: *Boletín Mensual de Estimaciones Agropecuarias*, Secretaría de Agricultura y Fomento, año XV, números 164-176, (167), enero-diciembre de 1940, p. 172, pp. 175-176.

¹³⁷ Véase en: *Boletín de la Dirección de Economía Rural*, Secretaría de Agricultura y Fomento, año XX, tomo 1, números 225-230 (227), febrero-julio de 1945, p. 165.

La realidad histórica y las fuentes consultadas para nuestro objeto de estudio nos han conducido a problematizar lo siguiente. Ciertamente es que en nuestro espacio estudiado, no encontramos a las grandes empresas y/o aglomeraciones interindustriales de pequeñas y medianas unidades productivas como las que se establecieron en las regiones más prósperas de México. Lo anterior, no sólo con los mismos encadenamientos que tratamos sino con un sinnúmero de especialidades productivas características de estas décadas. Más bien lo que encontramos, tanto en el campo como en la ciudad, es un reducido grupo de pequeños y medianos empresarios que impulsaban las cadenas analizadas.

Es por ello que nos interesa ofrecer y problematizar sobre la naturaleza, características y condiciones de estos pequeños y medianos empresarios y sus empresas. El propósito es conocer su comportamiento en un periodo donde hubo un cierto florecimiento empresarial regional, al momento en que se abren nuevos mercados debido a las necesidades de una población en crecimiento y en movimiento hacia las ciudades.

Una idea más antes de continuar con el primer caso. En nuestra muestra empresarial, difícilmente veremos al modelo integral del empresario innovador schumpeteriano y del gerencial chandleriano, en todo caso, lo que observamos en nuestros empresarios son sólo algunas actitudes y comportamientos aislados de innovación productiva y organizativa de la firma, lo cual, más otros factores externos a ésta, posibilitaron su permanencia en distintas intensidades del mercado regional donde operaron.¹³⁸

La *Negociación Industrial Santa Lucía*, S.A., se estableció en Morelia en 1918, aunque con el nombre de molino "Santa Lucía". Hacia 1921, con la constitución de la sociedad "Gómez Hermanos y Cía.", estuvo dirigida por los españoles Eusebio y Prudencio Gómez García. En los años veinte, la sociedad modificó en dos ocasiones la cláusula de los socios y del nombre de la razón social. Por otro lado, hasta inicios de los años treinta el capital social fue de \$20,000. En 1934, se

¹³⁸ Para conocer algunos de los principales planteamientos de Joseph Schumpeter, véase: J. Schumpeter, *Ensayos*, Barcelona, España, Oikos-Tau, 1968, pp. 255-272; y en: Nathan Rosenberg, *Economía del cambio tecnológico*, México, Fondo de Cultura Económica, 1979.

constituye en sociedad anónima (S.A.) y mostraría nuevas formas de organización y nuevos socios que más adelante tocaremos; mientras que el capital ascendió a \$160,000, y con una duración pactada a 25 años.¹³⁹

A través de los siguientes elementos, ahora abordamos la estrategia de la empresa relacionada con el mercado y delimitada por la temporalidad de estudio.

- *Estrategia empresarial: producción, cambios y permanencias*

Con una perspectiva de mediano y largo plazo, percibimos que el mercado creciente nacional de los aceites comestibles, en particular el elaborado con el ajonjolí, muestra que, con una acertada visión y habilidad empresarial, debió ser una industria próspera. Así, al menos desde esta perspectiva, los empresarios dirigentes de *Santa Lucía* hicieron crecer a la empresa. Sin embargo, en un análisis más detallado, nos encontramos con que, al declinar el modelo de sustitución de importaciones, al interior de la negociación se experimentaron cambios cualitativos a partir de los años sesenta.

Éstos se sustentaron en nuevos productos, nuevos mercados, nuevas formas organizacionales, nuevos capitales y empresarios, que, en suma, la catapultaron en su ramo, y hoy, es una de las principales firmas productoras de productos grasos especiales en el mundo.¹⁴⁰ Lo cual evidencia la postura trascendente de gestión o la “mano visible” del empresario ante el comportamiento del mercado.

Para problematizar de mejor manera este binomio, hubiese sido pertinente poseer información más nutrida sobre el comportamiento de la producción de la empresa, no obstante, a pesar de las insuficiencias, mostramos algunos elementos al respecto.

Según datos aproximados del AHMM, hacia 1943 *Negociación Industrial Santa Lucía* transformaba cerca de 3,000 toneladas de semilla de ajonjolí, cifra que

¹³⁹ Véase: *Archivo de Notarías de Morelia. Registro Público de Comercio (ANM/RPC)*, Libro de Registro de Comercio del Distrito de Morelia, tomo X, registro 476, 27 de octubre de 1921, pp. 53-58; tomo 11, registro 575, 28 de julio de 1928, pp. 216-218; tomo XV, registro 699, 19 de noviembre de 1934, pp. 95-108.

¹⁴⁰ Entrevistas con el Ingeniero Luis Muñoz Villa Director de Proyectos de *AAK AarhusKarlshamn*, llevadas a cabo en enero-febrero de 2009, en Morelia, Michoacán.

parece elevada, como lo advertimos en el capítulo anterior. Las razones pueden ser que haya habido momentos eventuales de mayor producción del caldo por acumulación de semilla almacenada, o, sencillamente, se hayan cometido errores en el registro de la cantidad en la fuente consultada, entre otras.¹⁴¹

Otro argumento lo tomamos indirectamente de Alberto Leyva. Este autor hace una reflexión sobre el capital fijo necesario en el proceso más usado entonces -escribe en 1952-, el mecánico de operación continua, el más moderno señalaba. Con esta maquinaria, se tenía la capacidad de transformar 3,000 toneladas de ajonjolí anuales para producir 1,380 toneladas de aceite.

Hasta aquí, parece normal la comparación del argumento de Leyva con la aceitera de estudio, empero, el autor revela que la inversión en este capital fijo ascendía a más de 1,400,000, muy por encima del capital social de *Santa Lucía* (ver inciso “b”). Es por eso que creemos que la cantidad de semilla debió ser menor a 3,000 toneladas, y en consecuencia su producción de aceite refinado.¹⁴²

El siguiente dato corrobora y clarifica lo anterior. En 1962, la *Negociación Industrial Santa Lucía*, mediante su administrador, Máximo Diez, elevaba una solicitud al gobierno estatal para obtener la franquicia de exención de impuestos por cumplir con un artículo de la ley de fomento industrial de ese año. Diez exponía que tras haber aumentando el capital de \$1,000,000 a \$5,000,000, la empresa poseía una capacidad de producción de 750 toneladas anuales de aceite refinado de ajonjolí, por lo cual se aumentaría esa producción a más del doble.¹⁴³ Finalmente se exentó por 15 años de impuestos a la empresa. Esta cifra de 750 toneladas de aceite correspondería aproximadamente al 5.5% del total de ajonjolí producido por la entidad para 1962 (ver anexo 6), factible de aumentarse a 11%, en números aproximados.

Un último parámetro lo registramos para 1970. En esa fecha, se incorporó el primer desodorizador moderno, y se empezó a extraer 1,300 toneladas anuales de ajonjolí transformado en caldo.¹⁴⁴

¹⁴¹ AHMM, Morelia, caja 260, expediente 7, febrero de 1943.

¹⁴² Alberto Leyva, 1952, *op. cit.*, pp. 37-38.

¹⁴³ POEM, Morelia, tomo LXXXIV, número 29, 21 de junio de 1962.

¹⁴⁴ Entrevistas con el Ingeniero Luis Muñoz Villa...

Lo cierto es que existió un aumento de la producción, lo cual significa que la empresa fue rentable durante el modelo económico nacional, como lo muestra también su reinversión de capital (ver inciso “b”).

El crecimiento de la empresa no pararía en las últimas décadas del siglo, por el contrario, como argumentamos sobre los cambios cualitativos experimentados a partir de los años sesenta, vendría una proyección de la misma, hoy llamada *AarhusKarlshamn*, de capital sueco-danés, para posicionarse como líder mundial en su ramo de grasas especiales (insumos/productos finales). Por tanto, se dejaba a un lado los productos grasos “tradicionales”, que valga decir, en el periodo de análisis, se considerarían “modernos”.

a) Proceso productivo de los aceites comestibles

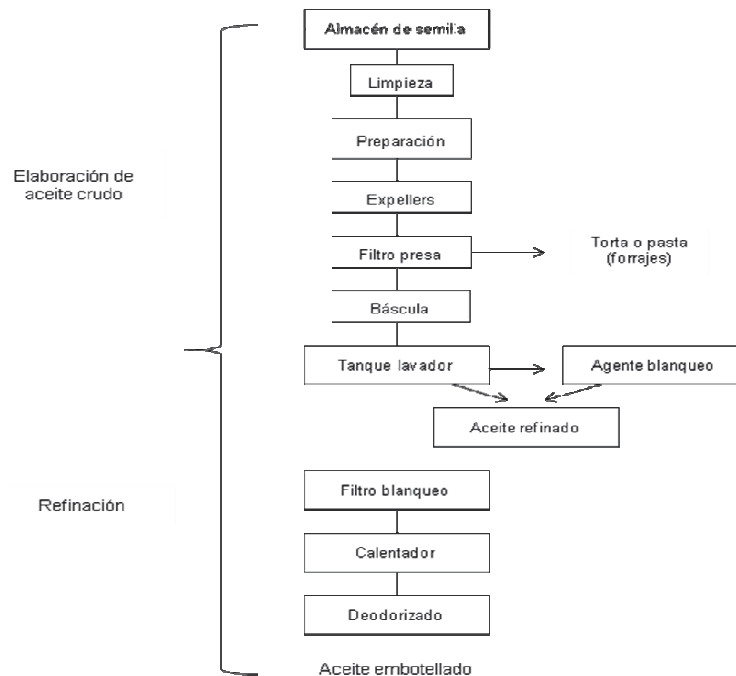
Las materias primas naturales e industriales utilizadas en la elaboración del aceite comestible de ajonjolí son: la semilla traída de Tierra Caliente en la entidad; tierra fuller; carbón blanqueador; ácido fosfórico y sosa cáustica, principalmente. Mientras que los servicios de uso industrial de agua como de electricidad eran indispensables, debemos recordar que tanto *Santa Lucía* como “Tron Hermanos” tenían transformadores de las compañías eléctricas locales en sus instalaciones.

En la producción del aceite comestible no existen grandes variaciones entre las empresas productoras, sobre todo aquellas como las morelianas que estaban posicionadas, al final de los años cincuenta, como medianas empresas, y además, las dos transformaban la misma semilla. Es por ello que la descripción breve del proceso productivo del aceite cuenta para las dos empresas analizadas.

En la gráfica 2.3 se esquematiza el proceso, el cual que se puede dividir en dos fases principales: obtención de aceite crudo y luego su refinación. Comienza con la limpia y preparación de la semilla para separarla de impurezas y otras partículas ajenas adheridas. Posteriormente, se traslada la semilla a los *expellers* (dependiendo de la capacidad de cada empresa, se podían tener varios *expellers* en operación), los cuales tienen la función de romper la semilla mediante presión, inmediatamente después, se conduce a un filtro prensa que permite el

fraccionamiento del producto, o sea, la salida del aceite crudo por un lado, y de la pasta por otro (subproducto del proceso).

Gráfica 2.3 El proceso productivo del aceite de ajonjolí



Fuente: Viviane Márquez, "La muestra de empresas: procesos y dimensiones", en Viviane Márquez y Kurt Unger, *La tecnología en la industria alimentaria mexicana*, México, El Colegio de México, 1981, p. 65.

El tratamiento del aceite crudo a refinado, consta de tres fases: lavado, blanqueo y desodorización o deodorización. El aceite crudo pasa a un tanque de lavado, donde se le incorporan agentes de blanqueo (tierras activadas, y en sí los insumos industriales), para eliminar y separar componentes y propiedades químicas para purificar el aceite, así, por saponificación, de aquí se deriva el tratamiento posterior del jabón (subproducto del proceso). Posteriormente se pasa

a un calentador, y luego a la parte final de desodorizado, donde el aceite refinado, mediante destilación por vapor, remueve los elementos volátiles que proporcionan olores y sabores desagradables, además, de prevenir, en condiciones de alto vacío, la hidrólisis y la oxidación de los aceites. Concluye el proceso con el envasado del producto final.

Recordemos que las propiedades del ajonjolí permiten su almacenamiento sin alterar sus condiciones para industrializarse. Esto posibilitaba que los molinos no dejaran de operar, en todo caso, era importante asegurar el abastecimiento continuo de la semilla.

En relación a los porcentajes de costos de producción, en términos aproximados, eran:

- a) 90%: de semilla de ajonjolí, este porcentaje debió ser parecido para otros aceites con diversas oleaginosas, es una característica de la industria
- b) 5%: de gastos generales
- c) 4%: de gastos administrativos
- d) 1%: de costos por salarios.¹⁴⁵

Estos elementos y porcentajes son contundentes a pesar de que pudieron variar principalmente por temporalidad de análisis, región y empresa. Entonces, a partir de éstos, es trascendente advertir y recordar que, por el alto porcentaje que ostenta el costo de la materia prima en los costos totales de producción, el comportamiento del proceso productivo y distributivo agrícola era central para regular los precios del mercado de estos productos de consumo básico. Situación similar experimentaría la harina.

b) Inversión y cambio tecnológico

¹⁴⁵ Aproximaciones elaboradas a partir de información de costos de la producción en los años cuarenta y cincuenta, véase: *Revista de Estadística*, Secretaría de Economía Nacional, México, volumen XVI, números 1-5 (1), enero-mayo de 1953, p. 26; Alberto Leyva, 1952, *op. cit.*, p. 49.

Santa Lucia empezó a operar con un molino pequeño, pero luego vendrían innovaciones. En 1921, el español Manuel Ruiz Gómez vendió a su connacional un molino en \$4,000, mismo que se incorporaría, renovarían y/o adaptaría al equipo que estaba trabajando ya desde hacia tres años (ver tabla 2.2). Es factible pensar que con la demanda de aceite y harinas, este mercado permitió la retribución de dividendos a la empresa, ya que hacia 1934, sus dirigentes modificaron la cláusula de la composición del capital, para ascenderlo a \$160,000. De este capital social, el 62.6% correspondía al capital fijo, es decir, a la maquinaria con que operaba.¹⁴⁶

Tabla 2.2 Inversión y cambio tecnológico en el capital fijo en *Negociación Industrial Santa Lucia / AarhusKarlshamn, 1921-1991*

1921	1934-35	1962	1970	1991
\$4,000 *	\$100,183.05	Aumento de \$1,000,000 a \$5,000,000 **	Instalación del primer desodorizador moderno	Alianza tecnológica: 200 años de experiencia: 125 AAK / 75 NISL

Nota. Con estas cifras, en una perspectiva de largo plazo, se debe tener en consideración el tipo de cambio del peso.

AAK: *AarhusKarlshamn*

NISL: *Negociación Industrial Santa Lucia*

* La cifra de \$4,000 se refiere al valor del molino adquirido por Prudencio Gómez en 1920; el vendedor fue el español Manuel Ruiz Gómez.

** En este aumento del capital social, no se refiere la inversión en capital fijo, empero, este último debió experimentar cambios en tanto que la producción se aumentaría a más del doble.

Fuente: elaboración propia con base en datos de: ANM/RPC, Libro de Registro de Comercio del Distrito de Morelia, tomo X, registro 476, 27 de octubre de 1921, p. 53; segundo balance practicado como *Negociación Industrial Santa Lucia* sobre las operaciones del año de 1935, publicado en: POEM, Morelia, tomo LVXXX, número ilegible, 20 de abril de 1936, p. 5; tomo LXXXIV, número 29, 21 de junio de 1962; y, Entrevistas con el Ingeniero Luis Muñoz Villa Director de Proyectos de AAK *AarhusKarlshamn*, llevadas a cabo en enero-febrero de 2009, en Morelia, Michoacán; respectivamente.

Pese a no conocer con exactitud el año cuando vuelve a incrementar el capital a \$1,000,000, y posteriormente a \$5,000,000 en marzo de 1962, es evidente que los años cuarenta y cincuenta fueron prósperos. Lo anterior posibilitó la reinversión en el activo, en el cual, sin duda, debió cubrir el mayor porcentaje el capital circulante y el capital fijo. Si esta postura es válida, la empresa mostraría innovación tecnológica por la modernización en su aparato productivo por esos años, y es posible que para entonces, tuviese, en porcentaje considerable,

¹⁴⁶ No conocemos con precisión la maquinaria y equipo con que contaba la empresa entonces. Pero podemos suponer que poseía: una máquina limpiadora, *expellers* (o expulsadores), filtro-prensa, báscula, caldera y equipo de desodorización.

mecanizado el proceso productivo. Ello implicaría cambios técnicos e ingenieriles que se sumarían al “aprendizaje cotidiano”, que con seguridad persistió por su utilidad como mano de obra calificada y semicalificada.

Estos cambios se seguirían experimentando en las décadas siguientes. En 1970 se adquirió y se instaló el primer desodorizador moderno, con el cual se automatizaba esta fase última fundamental para la refinación del caldo. Mientras que en 1991, tras una fuerte inversión, se produce una alianza tecnológica de 200 años de experiencia: 125 de *AarhusKarlshamn*, empresa de capital europeo, y 75 de *Negociación Industrial Santa Lucia*. Con dicha alianza, vendrían cambios tecnológicos de punta para la renovada empresa, incluso, con inversión en innovación, investigación y desarrollo.

c) Nuevas modalidades de organización

Negociación Industrial Santa Lucia también evolucionó en sus modalidades de asociarse para organizar la producción y distribución de sus productos. Como señalamos arriba, al constituirse en sociedad “Gómez Hermanos y Cía.” en 1921, el notario señalaba que “la representación legal, la gerencia, la dirección y la administración” quedaba en manos de Eusebio y Prudencio Gómez García. Esta postura poco se modificó en los reacomodos de la razón social de la empresa en los años veinte, así, se incorporaron en distintos años Higinio Gómez y Manuel Ruiz, hasta que, en 1934, se constituyó en sociedad anónima (S.A.).

Esta modalidad de sociedad mercantil, además de que les reportaba privilegios y obligaciones jurídicas, les confería un “tinte moderno” en la administración, es decir, con una empresa en crecimiento, hubo la necesidad de ampliar y complejizar la misma para eficientizar la organización, maximizar y administrar la rotación del capital. Como S.A., aparecieron nuevos accionistas y se establecieron los consejos de administración, en los cuales se incorporó a abogados y contadores, aunque los españoles siempre poseyeron el capital mayoritario y la toma de decisiones.

Así, en 1934 la administración general fue acordada en la persona de Eusebio Gómez; al contador público Felipe Torres Puente se le confirió llevar la contabilidad de la empresa; y Máximo Diez fungió como comisario. En los sucesivos consejos de administración, se incorporarían nombres como el de Ubaldo Lara, Mateo Haya, Rafael Vargas, entre otros.¹⁴⁷ No obstante estos cambios, al interior del funcionamiento de la empresa las gestiones empresariales estaban exclusivamente en pocas manos, para *Santa Lucía*, el dirigente central debió ser Máximo Diez Herrero, sobre todo a partir de los años cuarenta en adelante.

Con esta orientación a complejizar el organigrama de la empresa, que obedece a la necesidad de incrementar la producción, se experimentó un desarrollo en la división del trabajo, y con ésta, el número de trabajadores también se modificó. Es posible que en los años veinte operase con más de una decena de trabajadores, incluidos obreros y empleados; mientras que a mediados de los cuarenta debió dar empleo a cerca de 30 personas; y para 1962, como advertía Diez, también se consideraba aumentar en un 40% el personal existente entonces, que era alrededor de 60 trabajadores.¹⁴⁸

d) Productos

Entendemos como nuevas producciones las lanzadas al mercado de consumo final, o, nuevas materias primas para la producción final.

Negociación Industrial Santa Lucía empezó en el ramo de los aceites comestibles; el subproducto de éste, el jabón corriente; en el de las harinas y el descascare de arroz.¹⁴⁹

¹⁴⁷ ANM/RPC, Libro de Registro de Comercio del Distrito de Morelia, tomo XXXIV, registro ilegible, 5 de noviembre de 1949, pp. 104-107.

¹⁴⁸ Véase: AHMM, Morelia, caja 284, expediente 4, diciembre de 1944; y, POEM, Morelia, tomo LXXXIV, número 29, 21 de junio de 1962.

¹⁴⁹ Es factible que haya dejado de maquilar trigo en la década de 1940 para centrarse en los aceites, dado que el descascarar de arroz era una actividad colateral o sin integración productiva con el aceite, y no obstante que aún no conozcamos a mayor detalle este tratamiento, en 1962, todavía se registraba esta actividad.

Pasada la mitad del siglo, *Santa Lucía* se incorporaría a la tendencia nacional de empezar a explorar y diversificar sus materias primas como suministro del aceite vegetal. Esta situación obedecía a que el ajonjolí, como materia prima para la industria aceitera, iniciaría un declive en detrimento de otras oleaginosas con mejores comportamientos y propiedades en su transformación.



Imagen 2. Al cumplir 10 años en operaciones, *Santa Lucía* producía aceites comestibles y harinas, en las décadas sucesivas se especializaría en aceites y grasas vegetales *

Por tanto, *Santa Lucía* exploró con el tratamiento del girasol (llamado también maíz de Texas) y del cacahuete, pero quizá sin los resultados esperados, y en consecuencia, hacia los años sesenta y setenta, experimentó con otras oleaginosas como el cártamo, la soya y la canola, las cuales sí serían alternativas potenciales. Aunque, al margen de estos experimentos, el ajonjolí lo siguió transformando por lo menos hasta inicios de la década de los sesenta.¹⁵⁰

“Tron Hermanos y Cía. Sucesores”, S.A.

Nuestro segundo caso de análisis es “Tron Hermanos y Cía. Sucesores”, S.A. Al igual que *Santa Lucía*, esta empresa también experimentó años de bonanza económica durante el tiempo de estudio. En su mercado, serían empresas con indicadores micro y macroeconómicos semejantes.

* Imagen 2: AHMM, Morelia, caja 91, expediente 26, noviembre de 1928.

¹⁵⁰ Entrevistas con el Ingeniero Luis Muñoz Villa...; Eric Léonard, 1995, *op. cit.*, pp. 121-122.

“Tron Hermanos” debió instalar su molino de aceites entre 1918 y 1920 aproximadamente. Dado que en 1918 cambiaron un molino de su propiedad (adquirido dos años antes) instalado en la ciudad de México, por otro de aceites y jabón llamado *La Torre*; este último es el que se trasladaría de inmediato a la ciudad de Morelia.¹⁵¹

Con el funcionamiento de otras sociedades mercantiles y de distinta razón social hasta antes de 1910, en 1921 se reconstituye la sociedad “Tron Hermanos y Cía.”, sociedad en comandita simple (S. en C.S.), donde eran socios los hermanos Amado, Camilo y Luis Tron Pellat, junto a Pedro, Juan y Luis Ollivier. De 1927 a 1932, la empresa se reorganizó y giró como sociedad en nombre colectivo, con un capital de \$70,000, y aparece la explotación de la fábrica *La Torre*.¹⁵²

En 1936 se constituyen en sociedad anónima (S.A.), y desde entonces operó como “Tron Hermanos y Cía. Sucesores”, S.A. Mientras que en 1954 estos franceses se retiran del negocio, y venden la fábrica al español Gregorio Gómez Gutiérrez; empresario harinero y aceitero con presencia en Morelia y en el centro de estado, particularmente en Ario de Rosales.

Es importante destacar que no se presentó un relevo generacional en “Tron Hermanos”, así, desde ese año, las industrias del aceite y la harina en Morelia serían regenteadas por los españoles.¹⁵³

Con una demanda a la alza en el mercado, la empresa crecería aún más con la dirección de Gregorio Gómez. Prueba de ello es que el hijo de este español, Gregorio Gómez Alonso (ingeniero químico de profesión), relevaría a su padre en la administración de “Tron Hermanos”, y hacia 1962, ya gestionaba, al igual que *Santa Lucía*, se le concediese exenciones de impuestos por ampliar capital, producción y mejorar salarios.¹⁵⁴

¹⁵¹ Maurice Proal y Pierre Martí Charpenel, (prólogo de Jean Meyer), *Los Barcelonnettes en México*, México, Editorial Clío, 1998, pp. 52-53.

¹⁵² ANM/RPC, Libro de Registro de Comercio del Distrito de Morelia, tomo XI, registro 557, 28 de marzo de 1927, pp. 163-166.

¹⁵³ ANM/RPC, Libro de Registro de Comercio del Distrito de Morelia, tomo XXX, registro 3342, enero de 1947, pp. 95-98; Maurice Proal y Pierre Martí, 1998, *op. cit.*, p. 53.

¹⁵⁴ POEM, Morelia, tomo LXXXIV, número 53, 13 de septiembre de 1962.

* Imagen 2.1: AHMM, Morelia, caja 120, expediente 15, enero de 1938.

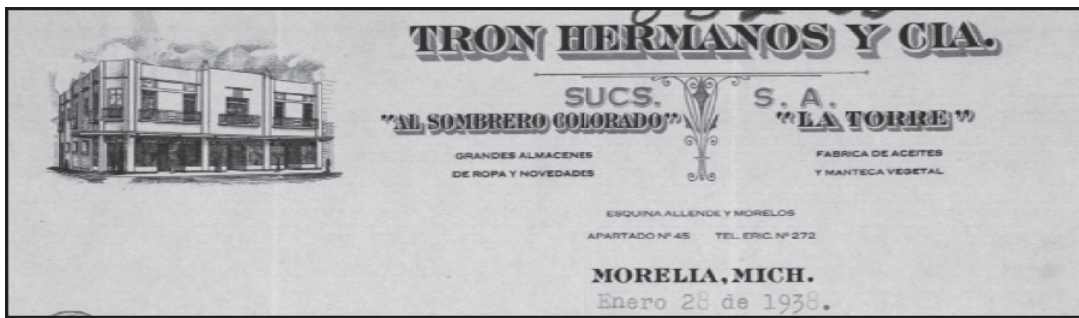


Imagen 2.1 Ante la cartera diversificada de “Tron Hermanos”, en los años cuarenta se fue afianzando entre sus negocios la industria de aceites comestibles y grasas vegetales *

- *Estrategia empresarial: producción, cambios y permanencias*

Si bien en el mercado regional donde operaban las dos empresas mostrarían, en términos generales, cambios y permanencias semejantes, también es ilustrativo que desde un enfoque microeconómico, estos elementos se moverían con un relativo ritmo dispar entre una y otra a lo largo de 30 años o más.

Partimos de una similitud generalizada, esto es, la rentabilidad de la industria y con ello el crecimiento de la empresa desde finales de la cuarta década del siglo, pero sobre todo en los años cincuenta en adelante.

Hubiese sido significativo, conocer a profundidad el comportamiento de la producción del aceite refinado producido en la fábrica *La Torre* de “Tron Hermanos” en estas tres décadas de trabajo, sin embargo sólo ofreceremos algunos datos al respecto. Al igual que para el caso de *Santa Lucía*, la fuente que subrayaba la cifra de 3,000 toneladas de semillas transformadas al año, era referida también para “Tron Hermanos”, por consiguiente, la consideramos elevada.

Esta postura está determinada por el activo fijo con que operaba la empresa en 1944 (un año antes de la fuente citada), que era de \$175,973.91 (ver tabla 2.3). Capital similar al de *Santa Lucía*, y muy por debajo de una empresa mediana/grande que operaría con un capital fijo de \$1,400,000, cuya capacidad de transformación serían esas \$3,000 toneladas anuales. Esta cifra de 3,000 toneladas, comparada a la producción de la semilla en Michoacán por aquellos

años, equivaldría a aproximadamente el 25% del total de ésta. Aunque quizá pudiendo ser menor, en la hipótesis de que la producción ajonjolinerá registrada (en 1943) hubiese sido mayor por la guerra mundial.

Otro dato que confirma lo anterior, para el mismo año de 1944, se registra en el cuestionario contestado por la empresa para el censo industrial de 1945. Ahí se refiere que “Tron Hermanos” tenía una producción del caldo de 288 toneladas al año -aunque es posible que la cifra fuese un poco mayor-, es decir, si consideramos que aproximadamente el 50% del peso de semilla se convierte en aceite, resultaría una extracción de semilla de cerca de 600 toneladas, algo así como el 5% de la producción estatal.¹⁵⁵

Así, los incrementos en la producción se presentarían en las décadas siguientes. Por un lado, con la inversión de capital de Gregorio Gómez y la consiguiente modernización del aparato productivo; y por otro, creemos, por el aumento de la utilización de la capacidad instalada; por ser ésta, una industria con alto porcentaje de utilización de su capacidad por el hecho de producir un bien con demanda creciente.

Este nuevo empuje traería dividendos y volverían a incrementar el capital a \$1,500,00, y luego, a inicios de los años sesenta a \$6,000,000. De tal manera que, en las últimas décadas del siglo, la empresa -para entonces dirigida por Gregorio Gómez Sanz- debió seguir en crecimiento al punto de que, a finales del siglo pasado, producía, con el mismo número de obreros que tenía hacia los años cuarenta, cinco veces más que en aquellos años, es decir, sin duda los cambios habidos se orientaron a la inversión en el activo fijo y a la mayor productividad.¹⁵⁶

Los directivos de “Tron Hermanos” han tenido la habilidad para mantener la empresa en el mercado del ramo aceitero, de grasas y mantecas especiales. Hoy día la empresa sigue en operaciones, aquella que fundaran y dirigieran un grupo de franceses, luego de españoles, posteriormente la descendencia mexicana de estos últimos, y hoy con propietarios colombianos.

¹⁵⁵ AHMM, Morelia, caja 284, expediente 4, diciembre de 1944, s/n.

¹⁵⁶ Maurice Proal y Pierre Martí, 1998, *op. cit.*, p. 53.

a) Proceso productivo de los aceites comestibles

En términos generales, el proceso productivo de estas dos empresas, como apuntamos, es similar, por lo que sólo referiremos algunos aspectos más.

En cuanto a los lugares de suministro de los insumos industriales, sorpresivamente llama la atención, que para el caso de la tierra fuller, una de las entidades donde se adquiriría este insumo, no sólo para las industrias locales sino para las del centro del país, era precisamente Michoacán. Hacia 1952, Leyva señala a Morelia y a Celaya Guanajuato como mercados ofertantes. Es posible que la capital más bien fungiera como mercado de concentración de otras ciudades michoacanas que lo elaboran.¹⁵⁷

Ya señalamos la importancia de la materia prima en los costos totales de producción, esto era un elemento significativo a considerar para los empresarios del ramo en general, es decir, la intención era explotar en lo más posible la descomposición química de la oleaginosa. Como pudimos apreciar, en el proceso productivo, en las fases de extracción y filtro presa, entre el 40% y 60% del peso de la semilla, era aceite. Esto se convertía en una ventaja comparativa más para el ajonjolí tierracalienteño de la entidad, pues se cotizaba bastante bien en el centro del país, por su alto rendimiento en aceite, que alcanza la cifra siempre arriba del 50%.

El porcentaje restante del producto que salía de las prensas era la pasta, o alimento forrajero. Así, este alimento para ganado como subproducto de la fábrica *La Torre* tuvo una demanda importante. De igual manera, en el proceso de refinación, al purificar el caldo, se separaban los jabones para su posterior tratamiento industrial, ya fuese para elaborar jabón corriente o fino, en este sentido, para “Tron Hermanos” el proceso del jabón queda en la primera presentación.

b) Inversión y cambio tecnológico

¹⁵⁷ Como la empresa *Productos Clareol*, S. de R.L. de Ciudad Hidalgo, véase: AHMM, Morelia, caja 284, expediente 4, 1944, s/n; Alberto Leyva, 1952, *op. cit.*, p. 49.

Al igual que *Santa Lucía*, “Tron Hermanos” empezaría a operar con un molino manufacturado, creemos, a inicios del siglo, aunque para el molino *La Torre* no tengamos alguna referencia para dimensionar su capacidad instalada para esos años. Puesto en marcha en los años veinte y treinta, la empresa empezaría a obtener dividendos e invertir algún porcentaje en el activo fijo, sin embargo fue paulatino en más de veinte años.

Según los balances publicados por la empresa (ver tabla 2.3), el incremento dirigido al activo fijo en los 13 años seleccionados nos ata a pensar que fue prácticamente orientado al mantenimiento y supervisión. Es posible que no haya habido una modernización en maquinaria y equipo para estos años, pero, entonces, ¿cómo explicar el crecimiento de la empresa?

Creemos, hipotéticamente, que se estuviese trabajando a inicios de los años treinta con un porcentaje relativamente bajo de la capacidad instalada, es decir, que el molino estuviese tratando el caldo por arriba del 50% de su capacidad óptima, desaprovechándose en consecuencia, el porcentaje restante de la capacidad de la fábrica para transformar la semilla. De tal manera que, en esta posibilidad, el porcentaje de la capacidad instalada se habría aumentado sin reinvertirse en activo fijo.

Tabla 2.3 Inversión y cambio tecnológico en el capital fijo en “Tron Hermanos y Cía. Sucesores”, S.A., 1936-1962

Año	Capital social *	Activo fijo / depreciable	Porcentaje	Activo circulante / Fábrica de aceites
1936	\$200,000	\$47,861.03	23.9	\$221,931.77 **
1938	“	\$62,410.92	31.2	\$181,192.52
1939	“	\$68,115.56	34.0	\$329,066.34 **
1940	“	\$135,410.77	67.7	\$667,493.78
1941	“	\$146,584.70	73.2	\$463,682.99
1942	“	\$165,271.25	82.6	\$702,244.69
1944	“	\$175,973.91	87.9	\$987,225.93
1945	“	\$187,487.93	93.7	\$333,974.15
1947	“	\$211,697.98	105.8	\$830,451.39
1948	\$500,000	\$211,240.34	42.2	\$430,123.28
1949	“	\$211,240.34	47.8	\$445,967.78
En la década	A \$1,500,000	---	---	--

1950				
1962	\$6,000,000	Invertir \$200,000	---	---

* Hasta 1947, eran parte del capital social el almacén de ropa “Al Sombrero Colorado” y la hacienda “Guadalupe Capirio y Anexas”. Aunque, como se ilustra en la tabla, se concentrarían en la industria del aceite como lo demuestra su incremento en el capital en ese mismo año o al año siguiente.

** Aparecen como “mercancías generales”. Es factible que en estas dos cifras se integraran otras mercancías ajenas de los productos de la fábrica *La Torre*, empero, de ser así, serían una minoría como la muestra la tendencia de los años siguientes.

Fuente: elaboración propia con base en los balances publicados en: POEM, Morelia, tomos LVIII-LXXI, varios números, 8 de marzo de 1937 a 29 de mayo de 1950.

Con esta situación, una idea nos surge con el comportamiento del capital circulante. En la tabla se evidencian cambios significativos en el activo circulante que contrastan con la pasividad de la inversión en activo fijo. Los cambios se presentaron desde finales de los años treinta y finales de la década siguiente en la producción del aceite. Las cifras del circulante comparadas con las del activo fijo, nos sugieren que el capital se inclinaba hacia los insumos y mercancías finales, y no hacia una industria intensiva en capital, al menos sucede en las dos empresas que analizamos, cosa distinta a las grandes empresas de la ciudad de México.

La innovación tecnológica para “Tron Hermanos” llegaría pasada la mitad del siglo. En la década de los cincuenta reinvertiría capital para transitar de \$500,000 a \$1,500,000, y posteriormente, en 1962, a \$6,000,000. Esta década fue clave, experimentó la inyección de capital “nuevo” con Gregorio Gómez, orientado a la modernización del activo fijo. Por consecuencia, la producción debió aumentar para permitir la acumulación de capital en esos años y redirigir un porcentaje en inversión en maquinaria y equipo.

En 1962, para tal fin, Gregorio Gómez Alonso señalaba que se tenía presupuestado invertir \$200,000 para la instalación de maquinaria y equipos necesarios para el aumento de la producción de hasta un 40% de lo que entonces producía.

De esta manera, es posible que “Tron Hermanos” hubiese experimentado nuevas formas de enlaces en las fases de producción, sobre todo tendientes a mecanizar las fases del proceso, y con ello nuevas exigencias en la calificación del trabajo. Ejemplo de ello pudo haber sido la adquisición de maquinaria y equipo

para la fase de refinación y de desodorización, donde se concentraba la mayor intensidad de capital y del nivel tecnológico de esta industria.¹⁵⁸

c) Nuevas modalidades de organización

Las primeras versiones en sociedad de los hermanos Tron para hacer negocios fueron tradicionales. En 1921, los hermanos Tron Pellat constituyeron la sociedad “Tron Hermanos y Cía.”, S. en C.S. con los hermanos Ollivier, es decir, unos participaban con capital líquido y otros con capital invertido en giros comerciales. Así, una práctica de estos empresarios fueron las prórrogas o “inventarios” constantes de las sociedades, pese a constituirse en S.A., hasta que venden la empresa en 1954.

Al margen de este aspecto, por otro lado, creemos que con Gregorio Gómez no se presentaron cambios realmente distintos en las formas de organizar y dirigir el negocio respecto a como lo hicieran los franceses.

Acorde a las S.A., “Tron Hermanos”, al igual que *Santa Lucía*, experimentaría cambios tendientes a una profesionalización de la administración y de la organización productiva. Así, aparecieron los consejos de administración y la contabilidad profesional de la misma, presentada a su vez en asambleas de accionistas. Estos cambios eran tanto benéficos como necesarios, aunque sin permitir la dispersión de la toma de decisiones entre los franceses y luego con el español.

Al respecto, en 1936, en la escritura que oficializaba esta nueva modalidad de sociedad, se otorgó poder ilimitado libre, general y franca administración a Camilo Tron, en calidad de propietario, y a Luis Tron como suplente. En la década de los cuarenta continuó la misma postura de los accionistas. Además cabe destacar a los contadores Francisco Rodríguez Caballero y José Manuel Caballero que ocuparon diversos cargos en la empresa. Esta situación debió continuar con la

¹⁵⁸ Viviane Márquez y Kurt Unger, 1981, *op. cit.*, p. 69.

administración y dirección de Gregorio Gómez Gutiérrez y su hijo Gregorio Gómez Alonso.¹⁵⁹

Los cambios en la producción y en la organización referidos impactaron en la fuerza de trabajo. “Tron Hermanos” debió ocupar en los años treinta a más de veinte trabajadores; mientras hacia 1944, se registran 36 personas (aunque pudo ser un número mayor); un último parámetro es para 1962, cuando Gómez Alonso hacía referencia de mejorar los salarios y ampliar el personal en “un futuro próximo”.¹⁶⁰

d) Productos

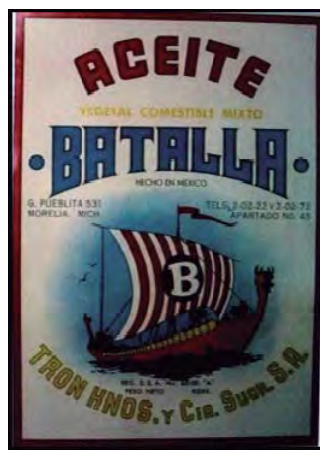
“Tron Hermanos y Cía. Sucesores”, S.A. orientó su mercado a los aceites comestibles y la manteca vegetal, dándole también importancia a los subproductos como la pasta y el jabón corriente.

A partir de mediados de siglo, apuntamos que la industria era ya lucrativa, y por tanto se aumentó el número de establecimientos en el centro y el noroeste del país. Esta situación impactó en el mercado de la industria y desde luego en las empresas. Así, en la necesidad de ser más competitivos y ganar en calidad, en la estrategia de “Tron Hermanos” estuvo la de diversificar la presentación de su producto final, esto es, en la fase de distribución, presentación y comercialización de sus productos.¹⁶¹ En ese contexto, lanzó al mercado el aceite *Batalla*. Este aceite era “mixto”, y aparecía como una alternativa al aceite que empezaba a ser “tradicional”. Otro producto derivado de la oleaginosa fueron las mantecas o grasas vegetales, y esta empresa vendía la manteca vegetal *Niágara*.

¹⁵⁹ ANM/RPC, Libro de Registro de Comercio del Distrito de Morelia, tomo XXX, registro 3342, enero de 1947, pp. 95-98; y, los balances de la empresa, véase tabla 2.9.1.

¹⁶⁰ AHMM, Morelia, caja 284, expediente 4, 1944, s/n.

¹⁶¹ * Imágenes 2.2 y 2.3: Maurice Proal y Pierre Martí, 1998, *op. cit.*, p. 51.



Imágenes 2.2 y 2.3 Paralelo al aceite *La Torre*, “Tron Hermanos” lanzó al mercado el aceite *Batalla* *

Por otra parte, “Tron Hermanos y Cía. Sucesores”, S.A. se mostraría como un ejemplo de integración productiva hacia atrás. Esta condición la adquirió con la fabricación de botes metálicos para envasar la producción.¹⁶²

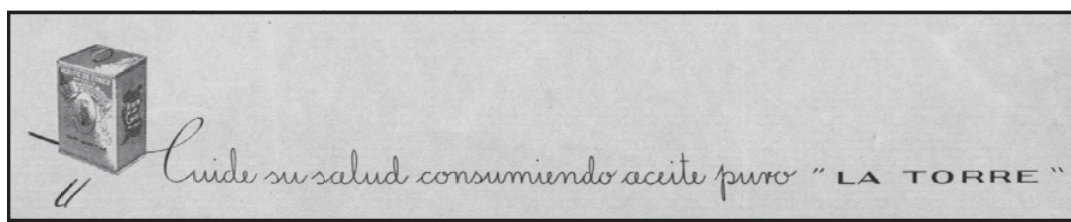


Imagen 2.4 “Tron Hermanos” impulsó sus estrategias para presentar y comercializar su producto: envasaba el aceite en botes metálicos y rescataba sus ventajas dietéticas **

¹⁶² Sin embargo aún no conocemos con exactitud desde cuándo empezó a elaborarlos, en la imagen 2.4, aparece la presentación del aceite en un bote metálico, el documento es para 1938. Un segundo dato refiere la existencia de la fábrica de botes en 1945. Estas dos fechas, comparadas con los elementos planteados sobre la baja inversión en activo fijo, y por ende limitante de cambios tecnológicos para esos mismos años, parece no ser coherente en la intención de observar cambios importantes en la empresa de orden técnico, tecnológico, de especialización del trabajo, de nueva materia prima y producto. En todo caso, es más factible que el nuevo producto insumo se fabricara a partir de los años cincuenta. Véase: AHMM, Morelia, caja 361, expediente 8, febrero de 1945, s/n.

** Imagen 2.4: AHMM, Morelia, caja 120, expediente 15, enero de 1938.

Harinera Michoacana, S.A.

A diferencia de la industria del aceite emplazada en Morelia, la industria de la harina estaba más “diversificada”. Existía un pequeño grupo de empresas de dimensiones semejantes, aunque con el matiz de su relativa permanencia en el mercado. Esta situación se debe a que en la mayoría de éstas, un grupo de españoles tenía invertido su capital, y por ende eran dependientes de sus estrategias para crear y fusionar una con otra empresa establecida.¹⁶³

De entre aquellas negociaciones, decidimos elegir para su estudio a la *Harinera Michoacana* por las siguientes condiciones: a) fue la que permaneció en el mercado, b) es un buen referente de este ramo en Morelia, c) con esta empresa logramos recabar mayor información respecto a las otras.

Harinera Michoacana se constituyó en diciembre de 1939, tras la quiebra de la *Cía. Harinera de Michoacán, S.A.*¹⁶⁴ La empresa fallida era propiedad de los familiares herederos de los iniciadores del negocio, los españoles Lagüera. De tal manera que *Harinera Michoacana* adquirió los activos y pasivos de la empresa; en los activos, estaba el molino de harinas *San José*.

En la constitución de la sociedad, figuraban, entre otros, los españoles Prudencio Gómez, Máximo Diez, Mateo Haya, Ubaldo Lara y Ramón R. Díaz. El objeto de explotación era el molino de harinas *San José* con un capital social de \$100,000 y una duración pactada a 25 años.¹⁶⁵

- *Estrategia empresarial: producción, cambios y permanencias*

Harinera Michoacana producía exclusivamente harina de trigo como insumo de bienes alimenticios como el pan, pastas para sopa, galletas y pasteles; y el subproducto salvado como alimento forrajero para el ganado. La harina también experimentó un mercado creciente entre 1930 a 1960. Así, como vimos antes, en

¹⁶³ En el capítulo 3 ahondaremos sobre el tema de estos españoles y sus empresas.

¹⁶⁴ Edicto publicado en: POEM, Morelia, tomo LXI, número 12, 14 de marzo de 1940, p. 8.

¹⁶⁵ ANM/RPC, Libro de Registro de Comercio del Distrito de Morelia, tomo XXI, registro 1165, enero de 1947, pp. 95-98.

términos generales, la producción triguera mostró una tendencia alcista, no obstante, al parecer, no alcanzaba a abastecer a aquella demanda de la industria harinera para la elaboración de esos productos de alimentación popular.

Al paralelo de esta situación, *Harinera Michoacana*, desde que se estableció y hasta los años sesenta, debió experimentar un camino más complicado en comparación a la lucrativa industria del aceite comestible, y sin embargo, al mismo tiempo pudo presentar etapas de crecimiento, indispensables para mantenerse en el mercado. En suma, el aumento de la demanda del mercado permitió la permanencia y el crecimiento de esta empresa en los años seleccionados; al margen de la competencia a la alza por el establecimiento considerable de molinos harineros a nivel local, regional-estatal y regional-nacional.¹⁶⁶

Concluidos los primeros cuatro ejercicios sociales, en 1944, la producción de la empresa era de aproximadamente 30 toneladas al día, 420 a la semana y 5,065 toneladas de harina maquiladas al año. Es decir, alrededor de 6,800 toneladas de trigo transformado, las cuales representaban aproximadamente el 13.8% de la producción harinera de la entidad para el año agrícola 1942-43 (ver anexo 5).

La demanda era constante, por lo que hacia 1959 se incrementó la producción a 60 toneladas de harina al día, al transformar 80 toneladas de trigo. Es posible que se haya ampliado aún más esta capacidad productiva en los años sesenta.¹⁶⁷

a) Proceso productivo de la harina

Los mercados de abastecimiento del trigo a *Harinera Michoacana* eran el valle de Queréndaro, Álvaro Obregón y Zinapécuaro, en su conjunto, estos lugares abastecían un porcentaje considerable del requerido. El porcentaje restante era trasladado del bajío guanajuatense, principalmente del valle de Santiago, de La Barca Jalisco y de Pátzcuaro Michoacán, siendo el trigo de este último lugar no de la mejor calidad. Sorprende que no se haya volteado la vista al sobresaliente mercado del valle Chapala-Zamora, al noroeste michoacano.

¹⁶⁶ Cuestionario contestado por el Contador Público Privado Jesús Carrillo de *Harinera Michoacana*, S. A., en diciembre de 2008, Morelia, Michoacán, p. 12, p. 14.

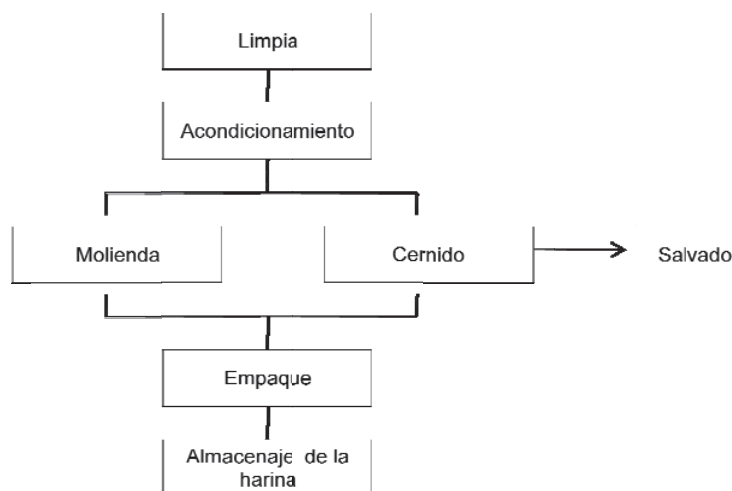
¹⁶⁷ Entrevista realizada al Contador Público Privado Jesús Carrillo...

Mientras que el insumo no natural más importante era la costalera, necesario en la presentación y comercialización del producto. Este insumo era de origen regional-estatal y nacional, trasladado por arrieros y camiones.¹⁶⁸

Reunidos los factores de producción, el proceso se compone de la limpia, la molienda, el cernido y el empaque (ver gráfica 2.4). En la limpia se separa la gramínea de toda clase de materiales extraños, mediante una maquinaria que realiza esta acción por distintas modalidades. Posteriormente se acondiciona el trigo (con agua), para generarle mayor humedad, necesaria para las siguientes fases. La molienda y el cernido tienen la función principal en este proceso, puesto que los cilindros del molino trituran, raspan y reducen el trigo hasta obtener una harina “extra fina”. En esta parte del proceso, en el cernido, se extrae el subproducto del salvado en diferentes calidades. Finalmente la harina se empaqueta en diferentes presentaciones para su comercialización.

En términos aproximados, en el proceso de molienda, se obtienen por cada kg de trigo, 75% de harina, mientras que de lo restante se extrae el salvado y en menor medida pérdidas (basura) por la molienda y la limpieza de la semilla.

Gráfica 2.4 El proceso productivo de la harina



Fuente: elaboración propia.

¹⁶⁸ Entrevista realizada al Contador Público Privado Jesús Carrillo...; y, Cuestionario contestado por el Contador Público Privado Jesús Carrillo..., p. 5, p. 7.

Mientras que los porcentajes de los costos de producción en la industria molinera de la harina, son los siguientes:

- a) 90%: de semilla de trigo
- b) 7%: de gastos generales
- c) 3 a 4%: de costos por salarios y sueldos ¹⁶⁹

Al igual que con el aceite, estas cifras son aproximadas. Por otro lado, guardan prácticamente las mismas tendencias, son industrias que están sujetas a los costos de la materia prima. Es por ello que en la cadena productiva es importante la producción y distribución de las semillas para regular precios y utilidades.

b) Inversión y cambio tecnológico

Recordemos que *Harinera Michoacana* adquirió el molino *San José*, por lo cual se entiende que era un molino usado y con seguridad manufacturado a inicios de siglo. Por lo que en la estrategia de los directivos no estuvo la de modernizar inmediatamente el aparato productivo, no sería hasta 1959, tras aproximadamente 10 años de acumulación de capital, cuando se adquiere un nuevo molino. Con esta nueva maquinaria y equipo, se ganó en capacidad de producción y productividad, sobre todo en las fases mecanizadas de molienda y cernido que son las principales.

Es prudente resaltar que con estos cambios tecnológicos, a diferencia de las dos empresas aceiteras, *Harinera Michoacana* no se vio beneficiada por las leyes de fomento industrial. Asimismo, era fundamental un servicio eficiente de electricidad y de agua de uso industrial.¹⁷⁰

Dada la demanda de harina en Morelia y a nivel nacional, al parecer, desde 1939-1940 hasta 1959, el molino trabajaba al cien por ciento de su capacidad

¹⁶⁹ Aproximaciones elaboradas a partir de información de costos de la producción en los años cuarenta y cincuenta, véase: *Revista de Estadística*, Secretaría de Economía Nacional, México, volumen XVI, números 1-5 (1), enero-mayo de 1953, p. 26.

¹⁷⁰ Entrevista realizada al Contador Público Privado Jesús Carrillo...; y, Cuestionario contestado por el Contador Público Privado Jesús Carrillo..., p. 19, p. 28.

instalada. Así, se trabajaban tres turnos, con 25 trabajadores, es decir, el molino no paraba. La producción diaria (entiéndase las 24 horas) era de 30 toneladas.

Sin embargo, una vez puesto en funcionamiento el nuevo molino, la producción se duplicó, es decir, diariamente *Harinera Michoacana* producía 60 toneladas. Con la nueva maquinaria, se redujo la fuerza de trabajo y con ello, sólo se trabajaba en dos turnos, mañana y tarde, y se dejó de trabajar por la noche. Esta situación se extendió por espacio de dos años aproximadamente.

Ello significa que pese al aumento de producción, la capacidad instalada del molino se redujo. Esto se debió a que para entonces, aproximadamente de 1959 a 1961, la oferta de harina no sólo en Morelia sino a nivel nacional aumentó. Ello se debió a que se empezaron a establecer más molinos en el país, sobre todo en el Distrito Federal y Guadalajara, lo cual llegó a ocasionar una sobreproducción eventual, pese a la demanda en aumento en el mediano y largo plazo.

Ante estos movimientos fluctuantes del mercado, éste mostró una nueva tendencia de mayor demanda, así, este molino moreliano volvió a incrementar su producción al cien por ciento, al trabajar los tres turnos, a partir de 1962 aproximadamente. El fenómeno que subyace en lo anterior, era el ritmo del comportamiento de la demanda de la harina en comparación con el de la oferta, la cual estaba sujeta al crecimiento de unidades productivas a nivel nacional.

Estos cambios tecnológicos en la empresa impactaron en la calificación y especialización del trabajo. En este sentido, *Harinera Michoacana* tenía organizada la producción de la siguiente manera. Se ocupaban dos técnicos para vigilar la producción, con seguridad, por la falta de calificación en la mano de obra en la ciudad, estos supervisores debieron o pudieron ser extranjeros o de otras ciudades. 10 obreros calificados tenían tareas en la molienda y cernido. Y otros 10 obreros no calificados se ocupaban en el empaque y almacenamiento de la producción; en esta fase de empaque es donde se concentraba la mayor fuerza de trabajo.¹⁷¹

c) Modalidades de organización

¹⁷¹ Cuestionario contestado por el Contador Público Privado Jesús Carrillo..., p. 15, p. 18.

Desde un inicio *Harinera Michoacana* se constituyó en sociedad anónima (S.A.). En la escritura de la empresa se determinó que la sociedad se regiría por una administración general, misma que quedaría conformada por un consejo de administración, compuesto por tres mandatarios principales: un presidente, un secretario y un tesorero. En este sentido, para el primer ejercicio social, el consejo de administración quedó integrado como se muestra en la tabla 2.4.

Tabla 2.4 Primer consejo de administración de *Harinera Michoacana*, S.A., 1940

Cargo	Socio
Administrador presidente	Ramón R. Díaz
Secretario	Prudencio Gómez
Tesorero	Mateo Haya
Comisario	Ubaldo Lara

Fuente: elaboración propia con base en el acta protocolaria de constitución de la empresa, véase: ANM/RPC, Libro de Registro de Comercio del Distrito de Morelia, tomo XXI, registro 1165, enero de 1947, pp. 95-98.

Harinera Michoacana no mostraría mayores cambios administrativos y de gestión, los socios empresarios que condujeron la empresa fueron Prudencio Gómez y Máximo Díez, posteriormente se incorporaría el francés Manuel Mirabent.



Imagen 2.5 *Harinera Michoacana* en nuestros días

Distribución del aceite comestible y la harina

a) Aceite comestible

Visto en su contexto histórico, el mercado del aceite producido con ajonjolí presenta varios factores a destacar: a) era un mercado urbano, se localizaba en los medianos y los grandes núcleos poblacionales; b) era un mercado por zona o regionalizado, estaba determinado por el tipo de oleaginosa en un contexto de emergencia de las comunicaciones; c) era un mercado oligopólico y concentrado en ciudad de México y Guadalajara, donde se producía el mayor porcentaje; d) tenía que competir con otras oleaginosas, y sobre todo con las grasas de origen animal, en concreto con la de cerdo; y, e) era un producto con un mercado urbano expansivo, con ello se presentó la necesidad de “hacerlo llegar” a la población, bajo una estrategia de comercialización basada en la propaganda.

Los mercados regionales de *Santa Lucía* y “Tron Hermanos” apuntaron a los radios local, regional-estatal y regional-nacional, además, eventualmente, al mercado externo (ver mapa 2.3). El crecimiento de la demanda urbana permitió a las dos empresas colocar su producto en y fuera de Morelia. No obstante que, como vimos, era un núcleo urbano en transición a una ciudad mediana, es decir, la oferta aceitera en la ciudad era mayor que la demanda; calibrada ésta por el número de habitantes, el poder adquisitivo, entre otros factores.

Entonces, mercados potenciales al interior del estado pudieron ser sólo algunos, dado que existían pocas ciudades y eran pequeñas, y por tanto la mayor parte de la población en el estado era rural. A este panorama, debemos incluir las malas e insuficientes comunicaciones en Michoacán que obstaculizaban posibles circuitos mercantiles del aceite refinado a otras poblaciones. En consecuencia, el mercado al interior del estado debió cubrir sobre todo la parte norte y centro sur.

Por lo que respecta al mercado fuera de Michoacán, éste prácticamente se agotaba en el centro y centro norte del país, la gran región consumidora del aceite de ajonjolí. En este nivel de mercado, los límites para las dos empresas debieron

ser fuertes, por el hecho de tener que competir con las fábricas aceiteras de la ciudad de México y Guadalajara; aun así, la demanda creciente del aceite en la ciudad de México permitía su filtración. Por su parte, los dirigentes franceses de la fábrica *La Torre*, llegaron a colocar su producto en los Estados Unidos, mercado eventual originado por la guerra mundial.¹⁷²

Con los subproductos del aceite, es significativo señalar que “Tron Hermanos” embarcara pasta para ganado a Europa, en específico a Suecia y Holanda durante el segundo lustro de los años treinta.¹⁷³

Por otro lado, en cuanto a los medios de transporte utilizados por las empresas, ya pasada la mitad del siglo, tendieron a moverse por camión, sobre todo para al mercado local y estatal. Mientras que para el mercado del centro del país, fue común requerir el servicio del ferrocarril, vía carros-tanques, sobre todo por la baja densidad económica de este producto, y en particular cuando el aceite se transportaba sin envasar.

b) Harina

La harina, un producto “menos” urbano y ya conocido en comparación con el aceite, mostró de igual forma un crecimiento en su mercado. Al principio de este suabpartado apuntábamos que el aparato productivo harinero en el estado estaba concentrado preferentemente en el norte y centro sur inmediato a la capital de la entidad. Por ende, las amplias regiones del sur y suroeste aparecían como un mercado potencial que se podía explotar, sin embargo, desde esta perspectiva de la distribución, las comunicaciones fueron malas e insuficientes para abrir circuitos de mercado.

Por tanto, *Harinera Michoacana* colocaba una parte importante de su producción en el mercado local, la otra parte, se ubicaba principalmente en el estado, la ciudad de Guadalajara, y en menor medida en Colima y ciudades aún mas lejanas a Morelia, como Veracruz y Mazatlán. Esto se debía a que para

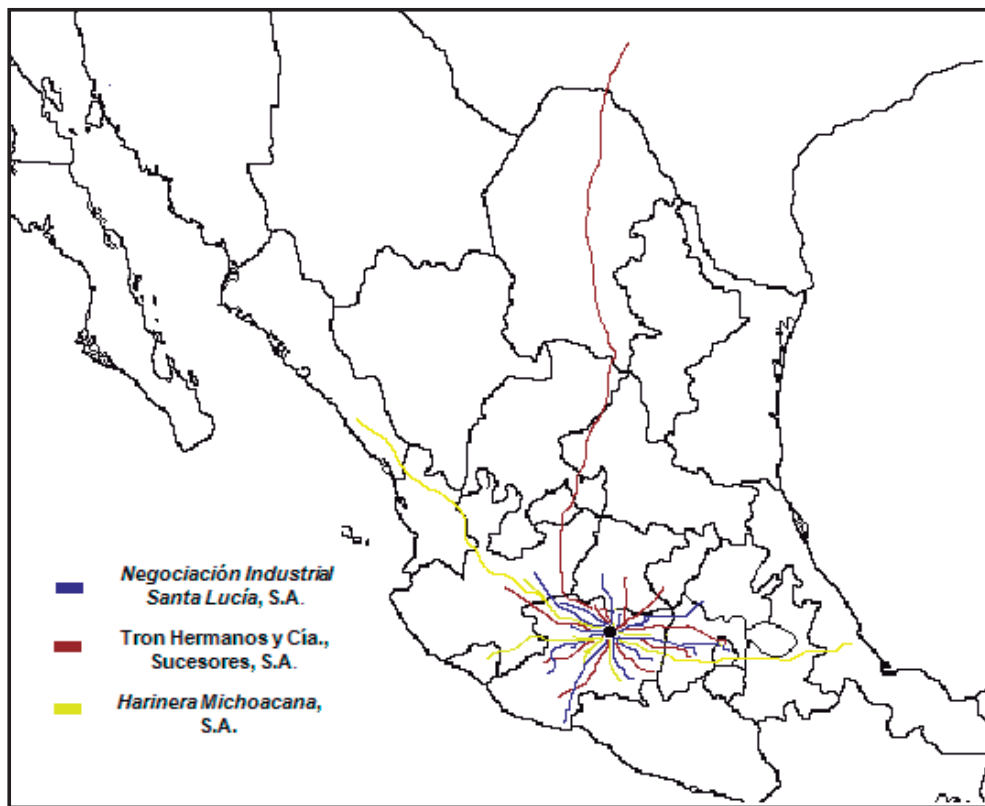
¹⁷² Maurice Proal y Pierre Martí, 1998, *op. cit.*, p. 53.

¹⁷³ AHMM; Morelia, caja 193, expediente 30, marzo de 1937.

entonces, no existía en el país un número considerable de molinos que estuviesen distribuidos por toda la geografía mexicana, y que atendiesen a la creciente demanda de la población. Aunque también debemos advertir que estos mercados debieron ser efímeros.¹⁷⁴

Es interesante resaltar que esta empresa, en su estrategia, no tenía a la ciudad de México como un mercado a abastecer, como sí lo era para la mayoría de los molinos de la región noreste del estado, bajo la ventaja geográfica e infraestructural que presentaban con la carretera México-Morelia-Guadalajara y el propio ferrocarril.

Mapa 2.3. Los mercados regionales del aceite y la harina transformados en Morelia, 1930-1960



Nota. Es posible que los puntos de comercialización de las tres empresas hayan sido más amplios. El mercado eventual de "Tron Hermanos" en Estados Unidos es extraregional o externo.
Fuente: elaboración propia.

¹⁷⁴ Entrevista realizada al Contador Público Privado Jesús Carrillo...

En cuanto a los transportes utilizados por *Harinera Michoacana*, el más común fue el camión, incluso más que el ferrocarril. Por esta razón era importante la pronta construcción de una red de comunicaciones al interior del estado, dado que las carreteras vecinales eran malas, no obstante que para esta empresa en particular no se obstaculizaba su desempeño por falta de comunicaciones.

*Principales factores de localización industrial e intensidad de las cadenas productivas*¹⁷⁵

Debemos entender a las economías internas y externas como complementarias entre sí para su reproducción, y por supuesto, es obligado observarlas como un proceso histórico acumulado. Según nuestra apreciación, aquí radica, en buena parte, el mayor beneficio del aparato conceptual en la aplicación empírica a procesos históricos. Enseguida lo contrastamos con algunos elementos tratados en los capítulos 1 y 2, es decir, llevarlos al campo de lo concreto a partir de las cadenas productivas analizadas en particular y la industria en general, y así sugerir algunos argumentos provisionales sobre la naturaleza, características y condiciones de las mismas.

- Economías externas

¹⁷⁵ A lo largo del siglo XX, se han retroalimentando los argumentos y constructos conceptuales sobre los factores de localización de una industria. En su discusión, han ganado terreno los factores de aglomeración. De esta manera, se han esclarecido los campos de factores o economías de aglomeración internas y externas. De este binomio, se desprenden las economías internas en las vertientes de economías de escala, capacidad administrativa y desarrollo tecnológico, entre otras; estas vertientes son sugestivas para observar microeconómicamente a la empresa.

Por su parte, las economías externas son generadas en un espacio determinado y con el emplazamiento de un complejo interindustrial diversificado. Según A. Marshall, aparecen como “los ahorros en el costo de producción que ‘... dependen del desarrollo general de la industria...’ y que ‘pueden a menudo lograrse mediante la concentración de muchos pequeños negocios de carácter semejante en localidades particulares...’”. Citado por Garza, 1992, *op. cit.*, p. 287.

Mientras que W. Isard, las diferencia de las economías de urbanización, según este autor, éstas últimas se obtienen mediante el usufructo de la infraestructura básica en los espacios urbanos, aunque, desde luego, en la condición de una infraestructura dada, o por lo menos suficiente y eficiente. Véase: *Ibíd.*, p. 288.

Entonces, ¿la infraestructura urbana básica en la ciudad de Morelia y de Michoacán entre 1930-1960 fue suficiente, fue adecuada y fue eficiente en su funcionamiento? A partir de la pregunta, ahora presentamos las conclusiones encontradas en los siguientes renglones infraestructurales, con los cuales entendemos desagregada la política económica. Posteriormente tratamos otros factores locacionales, como la fuerza de trabajo, los insumos y el mercado.

a) Electricidad

Con la descripción hecha sobre el servicio de energía eléctrica en Morelia en estas décadas, la interpretación que obtenemos es que fue un servicio regular. Con problemas para dar garantías del servicio a las unidades productivas establecidas, y sobre todo, para las que pudiesen haberse establecido, es decir, sin poder ser tan contundentes, es posible que el servicio eléctrico no estuviese preparado para soportar una demanda más pronunciada, originada potencialmente por cambios cuantitativos y cualitativos en la estructura industrial. No obstante, que al estudiar los casos concretos de las empresas analizadas, éstas, al parecer, no padecieron en gran medida este servicio fundamental para su aparato productivo, así como para sus estrategias de ampliación y modernización productiva.

Mientras que en el espacio rural debió jugar un papel importante para elevar la productividad en tierras de riego (irrigación) y ampliar la superficie cultivable. No obstante, a partir de las regiones analizadas, su real usufructo implicaba la combinación con otros elementos, entre otros, observamos la disponibilidad de agua y con ello la creación de vasos artificiales; el tipo de suelo (para aprovechar zonas planas); inversión pública y privada; adquisición de maquinaria y equipo.

Considerando el conjunto de factores, tanto para las regiones ajonjolineras como trigueras, el impacto de la electricidad fue paulatino (por cierto en desfase con el gobierno cardenista) y con limitaciones para el servicio más o menos uniforme entre el mosaico de agricultores; además, no observamos grandes zonas irrigables como en el noroeste u otras regiones mexicanas.

Para los años sesenta y setenta, el servicio debió experimentar mejoras con la energía conducida por las plantas establecidas bajo el proyecto del Tepalcatepec. Aunque dicha mejora puede ser matizable. Es muy posible que no resolviera satisfactoriamente las necesidades rurales y urbanas, y con ello, recordamos a Barkin y Garza que señalan que, desde el punto de vista interregional, la distribución de electricidad del Tepalcatepec no ayudó a impulsar el desarrollo regional.

b) Agua

En las décadas seleccionadas, el servicio de agua potable en Morelia se presentó de manera similar a la situación de insuficiencia e ineficiencia del servicio eléctrico. Los proyectos y su ejecución involucraron varios años. Su objetivo era purificar, conducir, introducir y distribuir el agua a la zona urbana de Morelia. Además, si le incorporamos el factor de los recursos públicos insuficientes, tuvieron por resultado que, cuando llegaron a concluirse, ya la demanda era más acentuada. Es decir, la demanda por el servicio aumentó más aprisa que el tiempo de construcción para ofrecer determinada cantidad de este líquido. Desde luego que entre los demandantes estaba el aparato productivo local, sobre todo por el tipo de industrias existentes y prevalecientes en Morelia.

c) Banca

El mercado de capitales y los servicios de banca en Morelia ofrecidos en aquellos años por las instituciones tanto nacionales como regionales, nos permiten sugerir que la demanda por estos servicios estaría cubierta de manera aceptable. Aunque no en total equidad entre los solicitantes para verse sujetos de financiamiento. Ello dependía mucho de la rentabilidad del dinero colocado como crédito.

Por otro lado, al margen de que la mitad de las instituciones bancarias regionales se liquidaron en máximo cuatro años, podemos aventurar que el capital en rotación, constituyó un mercado de capitales con cierta intensidad para

ocasionar encadenamientos agroindustriales e industriales, y en consecuencia, provocar condiciones de fertilidad empresarial que desembocaran y se retroalimentaran con cambios urbanos y empresariales en la economía regional.

d) Política de fomento industrial en el rubro fiscal

Incorporamos la política industrial vía el fisco, dado que en economías con poco desarrollo industrial, el papel del Estado es fundamental para estimular y facilitar el establecimiento de industrias. Además fue una vía de fomento característica del periodo, en este sentido, se entendería como factor para localizar empresas indistintamente en la entidad, no sólo para su capital.

Existieron cuatro leyes de fomento a la industria para exentar de impuestos a industrias nuevas, existentes y necesarias. La apreciación que tenemos es que, en primera instancia, no existió una política definida o integral hacia las cadenas productivas (desde el campo hasta los centros de consumo). Con estas leyes, al parecer no se consideraron las características, potencialidades y debilidades de la estructura industrial existente, lo anterior sería la base para concretar qué tipo de explotación industrial fomentar.

Creemos que estas leyes estuvieron influenciadas por las decretadas en otras entidades y a nivel federal, o sea, leyes que atendían a otras intensidades de desarrollo industrial, distinto al existente en Morelia y Michoacán. Quizá, por lo anterior, tuvieron poco efecto las dos o tres primeras, siendo la cuarta, la de 1962, la ley que mínimamente fue atendida por algunos industriales. Así, existe un desfase de ritmos entre la política industrial fiscal y el desarrollo coyuntural de la industria en Morelia y Michoacán, la cual, a nuestro parecer, obedecía más a la demanda de bienes de consumo básico en crecimiento.

e) Comunicaciones

Las carreteras y las vías férreas en la entidad, eran un factor importante para la distribución del suministro de materias primas al lugar de transformación, y

posteriormente a los mercados de consumo. Sin embargo, en particular las redes carreteras y sus diferentes categorías, tuvieron las siguientes dificultades: a) las condiciones geográficas, orográficas y climatológicas en el estado, que influían en los proyectos y su ejecución, así como en su funcionamiento; b) escasez de recursos y construcción paulatina por influencia del inciso anterior; c) la insuficiencia o inexistencia de una red carretera más diversificada. Lo anterior influyó más en la cadena del aceite elaborado en Morelia y fuera de Michoacán. Asimismo, este factor cobra mayor importancia por los costos de suministro de la semilla, recordando que el costo de ésta en los totales unitarios de producción es esencial para esta industria.

Ahora bien, si las comunicaciones significaban beneficios para el abasto de materias primas e insumos (intermedios y de capital), en tanto que permitían mayor rapidez en su traslado, y quizá así disminuir los costos, también evidenciaron la oferta de la producción. En otras palabras, se evidenció el nivel de desarrollo alcanzado por la industria local ante los otros bienes trasladados de los centros industriales más importantes del centro y de otras regiones del país.

En su conjunto, los renglones abordados de la infraestructura en construcción en estas décadas, dejan sin sustento que pudiesen haber sido atractivos para localizar industrias en Morelia y Michoacán; siendo que juegan un papel fundamental como principales factores para emplazar una industria en determinado núcleo urbano. En consecuencia, desde este punto de análisis, Morelia y su región no estaba preparada para un desarrollo industrial importante, mismo que influiría y derivaría, creemos, en su subordinación a las ciudades del centro de México.

Pese a esta situación, las cadenas productivas analizadas lograron mantenerse en el mercado, aunque no fungieron como agentes multiplicadores de encadenamientos complejos, tanto en el sector industrial como en la estructura económica local y regional. Desde este ángulo de la infraestructura, no permitieron una aglomeración interindustrial y con ello, generar economías externas. Asimismo, no hicieron posible potenciar y maximizar las ventajas comparativas de producción de los recursos naturales michoacanos.

Otros factores de localización

En cada localidad o región y tiempo determinado, cambia el valor de cada uno de los factores de localización, ya observamos la infraestructura, ahora señalamos la fuerza de trabajo, los insumos y el mercado. En este sentido, lo que hace cambiar dicho valor locacional es, para nuestro caso, el tipo de producción y sus costos, así como el espacio o lugar donde se llevaba a cabo la producción.

Partimos de un argumento central: tanto para el aceite como para la harina, los costos de producción estaban concentrados en cerca de 90% en la materia prima, un 6 o 7% en gastos generales, y un 3% o 4% en gastos por salarios.

a) Mano de obra

Por el reducido porcentaje del costo por trabajo en el proceso, para las cadenas productivas del aceite y la harina no significaba una importancia considerable en su localización. En todo caso, lo que si llegó a ser importante fue la calificación, en este sentido, no obstante que Morelia presentó una sobreoferta del trabajo, la calificación laboral requerida no estaba al cien por ciento disponible en esta plaza. Entonces, más bien, la oferta de trabajo en Morelia debió ser atractiva para industrias intensivas en mano de obra, con bajo nivel de calificación, al tiempo que sería poco atractiva para industrias con procesos más mecanizados y con costos más altos por mano de obra.

b) Insumos

Con los naturales, serían propiamente las dos semillas. Por tanto, para las cadenas del aceite y la harina eran fundamentales los mercados de abastecimiento, sobre todo por los costos de éstas (producción/distribución) en los totales de producción. Y aunque Morelia tuviese una ubicación correcta, se presentaron ciertos obstáculos en las comunicaciones (sobre todo para el ajonjolí), empero no fueron insuperables.

Como los semi e industriales. Con el aceite, los principales se conseguían en el mercado regional-estatal, en el centro del país y en el extranjero. Por su monto en los costos totales, estos insumos no eran factor central para la localización, es decir, la industria del aceite en Morelia estaría adecuadamente localizada.

Mientras que con la harina, los insumos son mínimos. Resalta la costalera, ésta se conseguía mayormente en el mercado regional-estatal, y una minoría en el mercado regional-nacional. Por tanto, tampoco con la harina los insumos son factores importantes de localización.

c) Mercado

El factor mercado es fundamental para los dos productos. La industria del aceite procesado en Morelia estaba orientada al mercado. Observamos un mercado de zona o regional del aceite producido exclusivamente con ajonjolí, éste era, por lo general, el del centro, occidente y noroeste del país, dado que en la parte centro norte figuraba más el aceite con otras oleaginosas como la semilla de algodón.

Ahora bien, las dimensiones reducidas de las dos empresas aceiteras morelianas, refuerzan estos límites del mercado por tamaño de empresas. Lo anterior se debe ver como un mercado en desarrollo, al paralelo de las posibilidades y limitantes de la construcción de las redes carreteras en el territorio nacional al respecto.

Entonces, con este panorama, cobra sentido la posición geográfica de Morelia y Michoacán en el mercado nacional del aceite de ajonjolí. Desde esa perspectiva, debemos entender a la capital no sólo como un centro de consumo sino como un mercado de concentración, puesto que la oferta del aceite estaba por encima de la demanda, por ello, el caldo refinado tenía otros radios de mercado que se extendían a núcleos urbanos regional nacionales.

De esta manera, al interior del estado, paralelo a las malas comunicaciones e infraestructura deficiente, los centros transformadores de la semilla debieron ser sólo algunos. Entre otras razones más, esta ventaja no fue optimizada por el aparato productivo aceitero emplazado en Morelia y poder colocar mercado en las

principales ciudades michoacanas, que por lo anterior, se debieron orientar a la oferta de la ciudad de México, el Estado de México y la ciudad de Guadalajara.

Por otra parte, la producción harinera, en particular con la empresa estudiada (que constituye un referente sobre el ramo harineo en Morelia), estuvo también orientada al mercado. A diferencia que con las materias primas del aceite, el trigo conducía a un mercado más generalizado. Mientras que a partir de la empresa analizada, el mercado regional tendió a ser local, estatal y nacional. Al igual que con el aceite, el ramo harinero moreliano no experimentó cambios cuantitativos y cualitativos que generasen economías externas e interindustriales.

Ahora, a partir de los constructos interpretados sobre la política económica y la estructura de los dos encadenamientos, en el capítulo 3 estudiaremos a los actores sociales involucrados en las cadenas productivas. Lo desglosamos en las relaciones construidas por los empresarios y productores (tanto en el campo como en la ciudad) en las diversas fases de dichos encadenamientos.

CAPÍTULO 3

Empresarios y trabajo en las cadenas productivas del aceite comestible y la harina en Michoacán, 1930-1960

Una vez que hemos recorrido las diversas fases de las cadenas productivas del aceite comestible y la harina, desde su producción en el campo y su transformación en las ciudades hasta su consumo final, ahora pretendemos reconstruir la estructura relacional que pusieron en práctica los actores sociales involucrados en éstas, es decir, las redes económicas y empresariales (entre el campo y la ciudad) construidas por estos actores sociales que invirtieron en actividades productivas y de comercio, encadenadas y/o derivadas de la producción de aceites comestibles y de harina de trigo.¹⁷⁶

Antes, es necesario advertir ciertas limitaciones de la muestra. La restricción más importante es que el análisis que hemos venido desarrollando se centra en sólo tres medianas empresas transformadoras de los granos; si bien para el caso de las aceiteras eran las más importantes establecidas en todo el territorio michoacano. No obstante estas unidades productivas no alcanzaban a demandar cantidades considerables de la producción de ajonjolí y trigo que se cultivaba en la entidad. Hecho más evidente en el caso del sector harinero emplazado en Morelia, donde el mayor porcentaje se transformaba en otros molinos michoacanos y/o fuera del estado, principalmente en el centro de país.

¹⁷⁶ Esta estructura relacional se entiende en diversos niveles relacionales desagregados. Están basados en la confianza, reciprocidad, compromiso, cooperación, costumbres y valores creados por los diversos actores que influyen en un proceso productivo especializado y regionalizado, incluso, con el paso del tiempo, pueden llegar a ser más eficientes que el propio marco jurídico de regulación de las actividades económicas, empresariales, del trabajo, etcétera.

Por otra parte, sin duda alguna que la relación de los empresarios con el Estado y los políticos se entiende como fundamental en esta etapa de construcción del Estado mexicano. No obstante para nuestro objeto de estudio creemos lo siguiente. Las fuentes consultadas no refieren aunque sea de modo indirecto esta relación, y puesto que la tarea del historiador es construirla, son pocos los elementos que nos brindan las fuentes consultas para tal fin.

Desde esta perspectiva, creemos, hipotéticamente, que los empresarios aquí tratados llegaron a tener poca influencia en la resolución legislativa en materia económica que influyera en sus intereses. En todo caso, el mayor beneficio que hubieran usufructuado sería a nivel local (en la aplicación y regulación del marco jurídico) y sobre todo en el ámbito rural (por ejemplo en Tierra Caliente) y en menor medida en la capital. Planteamos que con base en el análisis que haremos sobre las condiciones, características, capacidades y condiciones de los empresarios involucrados en las cadenas productivas, el lector podrá dimensionar nuestro argumento sobre la debilidad de las relaciones empresarios-Estado.

Sin embargo, al margen de lo anterior, sí observamos una estructura relacional empresarial que dinamizó un cierto espacio económico en algunas regiones de Michoacán, pero que también desbordó los límites de la entidad en su encuadre de mercado regional. Además, en un enfoque intra y extraregional, también se participó en algunos momentos o fases de los encadenamientos productivos relacionados con la incorporación a distintos niveles de mercado y de productos, o bien, con algunos factores productivos como el trabajo.

*Los actores empresariales*¹⁷⁷

¹⁷⁷ Antes de enunciar a nuestros actores empresariales, definimos qué entenderemos por empresario y empresa, conceptos estrechamente relacionados. Entenderemos por empresario aquel agente económico que tiene una actividad *sui generis* en la organización de la producción, este agente planifica, coordina y dirige la actividad productiva y comercial.

Al empresario que nos referiremos puede actuar de manera individual, o colectivamente al formar sociedades (empresas), tanto en el campo como en la ciudad; así que puede ser productor, comercializador o comerciante o agroindustrial, u ostentar varias de estas actividades. Asimismo, además de dirigir, posee capital y los medios de producir. Con esto, una característica peculiar de los hombres de negocios que trabajamos es que no presentan una separación entre la función empresarial y la del capitalista, es decir, la función de dirigir está en una o varias personas que fungen a la vez como los accionistas mayoritarios o propietarios del total del capital social de sus empresas.

El criterio de selección para referir a los siguientes empresarios (ver tabla 3) está dado a partir de los siguientes elementos: estuvieron presentes de modo más o menos frecuente en las tres décadas que analizamos (1930-1960); algunos de ellos, a partir del *espacio* de sus negocios, se movieron indistintamente entre el campo y la ciudad; con esto último, varios tenían inversiones diversificadas; la mayoría de sus inversiones estaban entrelazadas con las cadenas productivas del aceite y la harina, tanto de modo directo como indirecto.

Los primeros anillos de relación entre estos empresarios tienen que ver con su nacionalidad, parentesco y sus actividades económicas entrecruzadas. En el proceso del aceite y la harina, tanto en la producción agrícola, su distribución hacia los centros de transformación y la distribución final, destacan españoles, franceses, varios hombres de Oriente Próximo, y sólo algunos cuantos nacionales.

Como se ha demostrado,¹⁷⁸ el grueso de españoles y franceses se asentaron en los principales centros urbanos que estaban en formación durante los mejores años porfiristas. En relación con esto, un primer aspecto a considerar para nuestro propósito, tiene que ver con el hecho de que Michoacán no figuró precisamente entre aquellas principales ciudades y estados que fungieron como focos de atracción para los extranjeros que llegaron a México.

Ello se debió a que las mayores oportunidades de actividades empresariales ofrecidas en estos espacios en el país, estaban determinadas por la estructura económico-geográfica que estaba en gestación. Desde esta perspectiva, las actividades comerciales y agropecuarias que prevalecieron en Michoacán en la

Mientras que por empresa, entendemos que es una organización económica que se constituye de modo individual o en colectivo, que permite a o los empresarios planear, dirigir, organizar, coordinar y distribuir la producción (que serían las diversas fases de las cadenas) con la intención de reducir costes de producción, transacción e información, mismos que en el mecanismo del mercado tienden a ser más altos y costosos.

Entonces, a partir de los anteriores elementos, los productores ejidales no los consideraremos como empresarios, no obstante que poseyeran tierra para cultivo, principalmente por: a) por lo general no poseen capital ni la posibilidad de ahorro para reinvertir, b) difícilmente eran propietarios de los medios de producir, c) era muy complicado que se involucraran en el comercio por los factores anteriores, d) con facilidad se movían de productores ejidales a asalariados rurales.

¹⁷⁸ Clara E. Lida, *Inmigración y exilio. Reflexiones sobre el caso español*, México, Siglo XXI/El Colegio de México, 1997; Guillermo Bonfil Batalla, (compilador), *Simbiosis de culturas. Los inmigrantes y su cultura en México*, (Sección de Obras de Historia), México, Fondo de Cultura Económica/CONACULTA, 1993.

primera mitad del siglo fueron la base donde operaron los foráneos que nos ocupan.

Así, las actividades comerciales, crediticias, agropecuarias, industriales y bancarias que emprendieron los españoles y franceses en México, determinaron su inserción en esos distintos rubros de especialidades productivas, comerciales y de servicios, o sea, participaron activamente en la construcción de los espacios socioeconómicos regionales que se formaron en el país. De modo que Michoacán, pese al matiz advertido, es un ejemplo de ello.

Por otro lado, a estos hombres de negocios, con asiento en territorio michoacano, los podemos catalogar como pequeños y medianos empresarios, por tanto, por debajo de los grandes empresarios españoles y franceses establecidos en ciudades como la capital del país, Puebla, Veracruz, Guadalajara, Monterrey, entre otros núcleos urbanos.

La mayoría de los inmigrantes que analizamos desembarcaron en tierras mexicanas entre los últimos años del siglo XIX y en la década de la revolución. Por ejemplo, a fines del siglo XIX ya residían algunos Irigoyen en Michoacán, en particular en Huetamo (Tierra Caliente) y en Morelia, así mismo varios franceses como los Ollivier, los Sauve y Julián Tron (ver tabla 3). Mientras que otros españoles y franceses tomarían por residencia la entidad, tras previamente movilizarse por varios estados algunos de ellos, o llegando directamente a Michoacán otros.

En este sentido se encuentran los casos de Máximo Diez, Gregorio Gómez, Manuel Ruiz Gómez, los hermanos Gómez García, Ramón R. Díaz y los hermanos menores de Julián Tron, Camilo y Luis. La mayoría de estos últimos tomaron por residencia la capital y Ario de Rosales (región estratégica puesto que funge como bisagra entre Tierra Caliente y la "región fría" del estado, ver mapas 3 y 3.1), por motivos estratégico-económicos y familiares y/o de paisanaje.¹⁷⁹

¹⁷⁹ Estos extranjeros, cualitativamente trascendentes en la estructura socioeconómica regional de la entidad, eran parte, la mayoría, de los 290 españoles (hombres) y de los 122 franceses (hombres) que residían hacia 1910 en Michoacán. Para ampliar la visión de la inmigración extranjera en Michoacán, véase: Martín Pérez Acevedo, "Aspectos demográficos y económicos de los extranjeros en Michoacán, 1869-1910", en *Tzintzun*, Morelia, Instituto de Investigaciones Históricas, UMSNH, número 22, julio-diciembre de 1995, pp. 29-67.

Entonces, registramos varias familias con actividad empresarial, en las cuales el tipo de relación consanguínea fue, por lo general, entre padres e hijos, o bien entre hermanos. Por otra parte, destacamos varios casos de empresarios que no guardaban parentesco entre sí (por ejemplo, los que llevan el apellido Gómez, ya paterno o materno, a excepción de los hermanos Gómez García). En este sentido, para el caso de estos españoles, es importante destacar que si no existía el parentesco consanguíneo, tampoco observamos que lo adquirieran por alianzas matrimoniales entre ellos. Aunque si registramos el caso único de Catalina García, quien era prima de Prudencio Gómez García y casó con Manuel Ruiz Gómez.¹⁸⁰

Al margen de esta excepción, lo que si percibimos es una cierta cohesión basada en relaciones estrechas entre connacionales. Al final de cuentas, de una u otra forma, la relación estaba tejida. Por su parte los franceses que analizamos sí llegaron a relacionarse por medio de matrimonios, tal es el caso de los Ollivier con los Tron.

En relación con esto, es interesante destacar su región de origen. Mientras que la mayoría de los franceses eran de Barcelonnette en los Bajos Alpes, todos los españoles analizados eran de Santander,¹⁸¹ región del norte español de donde provenía un importante porcentaje de inmigrantes a México.¹⁸²

Generalmente los santanderinos en el país estaban ligados al comercio, la agricultura, la industria y la banca, una vez más Michoacán vuelve a ser ilustrativo de esta tendencia nacional.

Ahora bien, este grupo de extranjeros estaba complementado por varios hombres de negocios nacionales, con presencia tanto en Tierra Caliente como en Morelia. En el suroeste ubicamos a Rufino Castillo, Luis Alcaraz, los hermanos Pardo, Enrique Hernández, Irieno García, Nicolás Romero, entre otros.

¹⁸⁰ Entrevista realizada al Contador Público Privado Jesús Carrillo...

¹⁸¹ Para el caso de los Irigoyen no logramos ubicar información para conocer su lugar de nacimiento exacto en el norte de España.

¹⁸² Del total de los inmigrantes españoles en el país, el 21.8% eran oriundos de Oviedo, el 17.76% de Santander, el 6.9% de Vizcaya y el 5% de Barcelona. Clara E. Lida, 1997, *op. cit.*, p. 66.

Tabla 3. Empresarios y actividades económicas relacionadas con las cadenas productivas del aceite comestible y la harina en Michoacán, 1930-1960

Actividad económica	Tierra Caliente / Huetamo	Ario de Rosales	Morelia	Regional-estatal	Regional-nacional
Antes de 1930					
Comercial (agropecuaria; manufacturas)	Familia Irigoyen	---		Familia Irigoyen	
	---		Hermanos Ollivier; Hermanos Tron; Familia Sauve		
	---		Máximo Diez		
Después de 1930					
Comercial (agropecuaria; manufacturas)	Familia Irigoyen	---		Familia Irigoyen	
	---		Hermanos Ollivier; Hermanos Tron		
	---		Máximo Diez		
Agrícola (semillas: ajonjolí)	Familia Irigoyen	---		Familia Irigoyen	
	Abraham e hijo	---		Abraham e hijo	
Agrícola / comercialización (semillas: trigo)	---		Productores empresarios (y no empresarios)		---
	---		Máximo Diez; Hermanos Laris Rubio; Rafael Villalobos, Casimiro y Pedro Arce		
Industrial (aceite y grasas comestibles)	---		Familia Irigoyen		
	---		Gregorio Gómez; Manuel Ruiz		
	---		Hermanos Tron; Hermanos Ollivier		
Industrial (harina)	---		Gregorio Gómez; Manuel Ruiz		
	---		Prudencio, Eusebio e Higinio Gómez García; Máximo Diez; Ramón R. Díaz; Mateo Haya		
Agrocomercial (compraventa, distribución semillas)	---			Máximo Diez; Hermanos Laris Rubio; Ramón R. Díaz	

Comercialización Bienes de capital (producción agrícola / distribución)	Miguel Abraham Salgado; Máximo Diez				
	Familia Irigoyen	---	---	Familia Irigoyen	---
Servicios bancarios a la agricultura e industria (accionistas principales)	Gregorio Gómez; Manuel Ruiz; Prudencio y Eusebio Gómez García; Máximo Diez; Hermanos Laris Rubio				

Nota. Solo registramos a los empresarios más representativos que estuvieron relacionados con mayor intensidad en los encadenamientos del aceite y la harina en Michoacán. Fuente: elaboración propia.

Mientras que en la capital la mayoría aparecía como una segunda capa de empresarios -respecto de los que nos ocupan-, distinguiéndose algunos por poseer una formación profesional, como fue el caso de José Lino Cortés, Rafael Ramírez Jones, Félix García de León, Felipe Torres Puente, Francisco Rodríguez Caballero, entre otros.¹⁸³

Es importante destacar que varios de estos empresarios vinculados al aceite y la harina, ya tenían un conocimiento previo de la zona constituida por el eje triangular Huetamo-Ario-Morelia.¹⁸⁴

Aunque es menester destacar un aspecto que influiría en las cadenas. Tanto nacionales y extranjeros tenían conocimiento previo de la zona, pero sus modalidades de sociedad aún no eran anónimas, por lo cual sus prácticas empresariales no se destacaron por llevar a cabo “grandes negocios”, mismos que fungieran como proyectos previos y experiencia empresarial de asociación.

Entre otros en particular, sobresale el caso de los Irigoyen, los Ollivier, los Tron, los Abraham y Gregorio Gómez Gutiérrez. Resulta por ejemplo, que antes del auge del ajonjolí-aceite y trigo-harina, los tres primeros apellidos ya realizaban operaciones comerciales (bienes agropecuarios y manufacturados, como alimenticios y textiles) en Huetamo y Ario, en relación con Morelia u otras regiones michoacanas y del centro del país.

Entre ellos, varios hermanos residían en Tierra Caliente y otros consanguíneos o parientes (por matrimonio) operaban desde Morelia. Como fue el caso de la sociedad “Tron Hermanos” S. en C. (sociedad en comandita), conformada entre los Ollivier-Tron-Sauve.¹⁸⁵ La sociedad “Gómez y Ruiz”, entre Gregorio Gómez y Manuel Ruiz Gómez. Y la sociedad “Hermanos Irigoyen”, luego “Roch e Irigoyen”, entre el Lic. Bonifacio y Vicente Irigoyen y otro español, José Roch.

¹⁸³ A excepción de los hermanos Lic. Eduardo y José Laris Rubio, quienes mostraron un interesante dinamismo empresarial, tanto en actividades relacionadas y derivadas de las cadenas productivas como otras que no lo eran, como la actividad forestal.

¹⁸⁴ Para ampliar la información sobre el contexto socioeconómico de esta región donde se insertaron y les permitió tener éxito en sus giros comerciales, véase: Gerardo Sánchez, *El suroeste de Michoacán: economía y sociedad, 1852-1910*, Morelia, UMSNH, 1988.

¹⁸⁵ Estos barcelonnettes estaban vinculados con sus connacionales en la ciudad de México. Eran propietarios de “El Progreso”, en donde vendían de todo, sobresale que comercializaban mercancías de “El Palacio de Hierro”, además, eran comisionistas en Michoacán de la empresa de alimentos *Clemente Jacques*. Véase: Maurice Proal y Pierre Martí, 1998, *op. cit.*, p. 52.

En otras palabras, a la vez que acumulaban capital antes de 1930, también conocieron el espacio donde posteriormente construirían y/o consolidarían relaciones empresariales a partir de los productos de estudio. Todo ello, bajo un escenario (1930-1960) con cambios socioeconómicos e institucionales trascendentes en el país.

Tenemos la hipótesis de que, entre 1930 a 1960, la estructura relacional empresarial en las cadenas productivas muestra una transición, es decir, los actores referidos se movieron entre relaciones tradicionales y conservadoras y relaciones modernas. Un análisis más desagregado con distintas variables nos dará mayor soporte a esta idea.

Producción agrícola y su transformación, 1930-1960. Relaciones empresariales y productivas entre Tierra Caliente y Morelia, y la región triguera del centro norte del estado con Morelia

- *Los empresarios agropecuarios y comerciantes de Tierra Caliente y los empresarios industriales de Morelia*¹⁸⁶

a) Comercio, usura, grandes propiedades y agroindustria hacia 1930 en Tierra Caliente

Durante el régimen de Díaz, la vieja “escuela” de la actividad comercial y crediticia permitió una primera fase de acumulación de capital en esta región. La oligarquía que la gestaba, en lo sucesivo se involucró en las rentables actividades agropecuarias y agroindustriales creando latifundios que delimitaron grandes haciendas; en estas unidades económicas se producían especialmente granos básicos y azúcar, y estratégicamente desarrollaron la ganadería.

Entre los integrantes de aquella oligarquía estaban la familia Irigoyen, los hermanos González, Florencio Jaimes, la familia García, R. Celis, Agustín Valdés,

¹⁸⁶ Para el análisis de este subapartado nos orientamos con los valiosos argumentos de Eric Léonard, véase los capítulos II y III, en: Eric Léonard, 1995, *op. cit.*, pp. 43-118.

Rafael Gaona, entre otros. Por ejemplo, en los fecundos años porfiristas, la sociedad “Irigoyen Hermanos” había consolidado una cartera económica diversificada, lo cual le permitiría tener mayores oportunidades de maniobra ante los cambios en la economía regional y nacional, así como de los de carácter político que se presentarían en las décadas sucesivas.

Así, entre otras actividades económicas, los Irigoyen eran propietarios de haciendas; comercializaban ganado; producían y comercializaban granos básicos; arrendaban tierras; producían azúcar y alcohol con la transformación de la caña; así como también incursionaron en actividades manufactureras y de extracción minera. De igual modo, no sólo conservaron sus actividades mercantiles, si no que aumentaron su presencia, comerciando todo tipo de bienes manufacturados de consumo básico con demanda creciente. En suma, estas actividades terminaron por posicionarlos como agiotistas en la región, y posteriormente serían agentes en Huetamo de los bancos establecidos en Morelia.

Por otra parte, en cuanto a la concentración de la tierra, Leónard nos señala que hacia mediados de la década de los años veinte, aproximadamente unas 15 familias poseían más de una cuarta parte de la superficie total de la región, años más tarde, el 21% estaba en manos de 14 personas y el 3.35% de estos propietarios mantenía el control de 68% del suelo tierracalienteño.¹⁸⁷

En este escenario, cercano a los años cardenistas de reforma agraria, los 14 principales latifundios en Tierra Caliente se extendían entre 6,000 y 20,000 hectáreas, es decir, potencialmente cuatro veces más extensas que las “grandes” haciendas morelianas que no rebasaban las 6,000. De entre estos latifundios, la gran mayoría de sus propietarios poseía ganado (como medio de producción agrícola y de comercialización), además de las actividades propiamente agrícolas, y en menor proporción la transformación de la caña.¹⁸⁸

b) La reforma agraria y el mercado como transformadores del esquema social-económico

¹⁸⁷ *Ibíd.*, p. 51.

¹⁸⁸ *Ibíd.*, p. 52.

Sin duda la reforma agraria cardenista sepultó a los latifundistas tierracalienteños y aparecieron “nuevos” actores propietarios de la tierra: los pequeños propietarios y los ejidatarios.¹⁸⁹ En este sentido, hacia 1950, el 53% de la superficie cultivable estaba ya en manos de ejidatarios, y en 1960 el 62%.¹⁹⁰

Este proceso significó para los antiguos oligarcas, al menos, fraccionar los latifundios entre sus familiares y/o vender fracciones; retraerse al sector comercial; o fenecer como facción propietaria oligarca. Esta situación posibilitó parcialmente la aparición de una nueva generación de empresarios, donde pocos miembros integrantes de la vieja oligarquía lograron permanecer.

Dicho proceso implicó una reordenación del esquema social-económico de Tierra Caliente. Observamos una cierta especialización del trabajo, que en buena medida también se debe a la incorporación a mercados regionales y extraregionales con otros productos básicos de demanda emergente y/o creciente en el mercado urbano del México de los años cuarenta: el ajonjolí y la ganadería.

En consecuencia, la reforma agraria, el negocio del ajonjolí, la ganadería y el crédito fueron factores claves que reorganizaron la economía y la sociedad de esta región. A partir éstos factores, se tejieron las relaciones entre los renovados y nuevos actores tierracalienteños, mismos que tendrían contacto con los españoles y franceses de *Santa Lucía* y “Tron Hermanos”.

c) Relaciones empresariales

Hacia finales de los años treinta, existían en Tierra Caliente empresarios agropecuarios y comerciantes, y productores agrícolas que ofertaban el ajonjolí, sin embargo, las relaciones con los empresarios de Morelia eran desagregadas y desiguales conforme al grupo productor y el sector comercializador.

¹⁸⁹ Es difícil definir a estos pequeños propietarios y sus actividades. Pudieron ser productores en pequeño, insertos en mercados locales, quizá por eso no los observamos constituyendo cooperativas. Aunque con radios de mercados más intensos y rentables (como el ajonjolí), pudieron acrecentar la producción y la productividad por medio de la aparcería y arrendamientos, incluso por cooperativas. Ello los proyectaría a la actividad empresarial, y pudiendo catapultarse a medianos y grandes propietarios rurales.

¹⁹⁰ Eric Léonard, 1995, *op. cit.*, p. 75.

Entre aquellos grandes empresarios se configuró un grupo con pocos hombres de negocios de cuño porfirista, como ya señalábamos el caso representativo de la familia Irigoyen. Pero sobre todo emergió una nueva generación de empresarios que surgieron de diversas actividades comerciales, crediticias y productivas, así como de diverso origen social, integrando tanto a nacionales como a extranjeros. Varios de estos nuevos actores emergieron de otro reducido grupo de pequeños y medianos empresarios de esta región.

Es decir, con la reforma agraria y los renovados mercados en expansión del ajonjolí y el ganado, se provocaron ciertas condiciones de actividad empresarial, mismas que permitirían en las siguientes décadas se amasaran varias fortunas entre empresarios que operaban indistintamente en el campo como en las ciudades. Ejemplos de ello fueron los ya referidos Irigoyen, Rufino Castillo, Luis Alcaraz, los hermanos Pardo, Enrique Hernández, Irieno García, Nicolás Romero, entre otros nacionales; mientras que también figuraron algunos hombres que llegaron de Oriente Próximo a esta región, como Julián Abraham y su hijo Juan, Miguel Abraham, Pedro Zegbi y Pedro Kuri.

Estos comerciantes foráneos, con su viveza mercantil que los caracterizaba, comenzaron a acumular capital (actividad harto complicada y “vigilada” por esos años en Tierra Caliente) con base en el comercio ambulante de menudeo. Así, siendo aún pequeñas sus operaciones, se presentó la coyuntura en que la industria aceitera del centro del país comenzó a demandar mayores cantidades de ajonjolí, de modo que estos comerciantes serían los contactos directos o indirectos (dependiendo de las rutas comunicacionales tomadas) con los productores en los centros de concentración y de transformación de la oleaginosa.

Como vimos en el capítulo 1, la producción y los precios de ajonjolí crecieron desde el segundo lustro de los años treinta y en los años cuarenta, lo cual catapultó al ajonjolí, sobre otras semillas, como la oleaginosa dorada de aquellas décadas. Estos movimientos álgidos del mercado, hicieron que la estructura del trabajo en sus esferas de mando se hiciera más compleja. Con ello encontramos al grupo productor y comercializador y a los comerciantes e intermediarios, juntos, tenían como eje el lucrativo negocio del ajonjolí. Justo sobre el dominio de las

fases de producción y de distribución, esta semilla permitió que se acumularan varios capitales de consideración.

Es importante destacar que estos actores eran los que ostentaban el contacto directo con los dirigentes de *Santa Lucía* y Tron Hermanos en Morelia, no así la mayoría de los que propiamente cultivaban el ajonjolí: los ejidatarios; no obstante que en la minoría figurasen pequeños intermediarios y comerciantes arrendando tierras para dicho cultivo. Al respecto Leónard señala que con el auge de esta semilla, quizá una quinta parte de la producción regional era producida directamente por los grandes propietarios tierracalenteños, y el porcentaje mayor lo producían pequeños agricultores y ejidatarios; como advertimos antes, ello se debió al cambio de la tenencia de la tierra y a la mayor superficie cultivable derivada.

Más bien, ocurría que los grandes y medianos empresarios controlaban a los anteriores pequeños productores mediante el crédito y los medios de producción, como lo veremos más adelante. De ahí que, a fin de cuentas, pese a la introducción de tractores por parte de algunos empresarios, éstos podían sembrar superficies considerables, donde las primeras labores estaban a su cargo y las restantes eran operadas por los campesinos. Esta situación nos permite observar un neolatifundismo con una producción más extensiva que intensiva.¹⁹¹

Por otra parte, estos empresarios tierracalenteños sólo producían y distribuían la semilla, por lo general no la transformaban, es decir, el espacio económico de la red empresarial en la cadena del aceite se extendía en Michoacán y al centro del país primordialmente (ver mapa 3). A excepción de algunos de ellos, como la sociedad “Irigoyen Hermanos y Cía. Sucesores” o Rufino Castillo que poseían prensas para extraer el aceite pero sin refinar el caldo.

Como sugiere Leónard, pasada la mitad del siglo, la familia Irigoyen llegó a manejar una cuarta parte de la producción de ajonjolí en Tierra Caliente. De estas cantidades, un porcentaje lo comercializaban y otro lo transformaban para luego colocarlos en diferentes mercados. Por ejemplo, por esos años, transformaban

¹⁹¹ Hacia los años sesenta, había en Tierra Caliente 25 tractores, 19 de propiedad privada y seis de ejidatarios, véase: *Ibíd*, p. 88, p. 94.

anualmente cerca de 3,000 toneladas de semilla, posteriormente enviaban su aceite a refinar a *Santa Lucía*. Este volumen nos indica que la capacidad de extracción del molino de estos españoles era bastante aceptable.¹⁹²

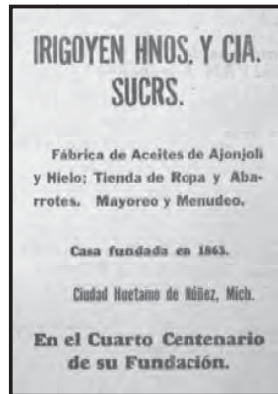


Imagen 3. Para los Irigoyen, el negocio del ajonjolí fue un recambio de mercado esencial en sus operaciones, y les permitió mantenerse vigentes por más de un siglo *

Para consolidar su dominio sobre buena parte de la estructura social-económica de la región, estos empresarios también operaron a nivel institucional o con relaciones estrechas con políticos y organismos públicos y privados en diversas instancias. Entre éstas destacaron las presidencias municipales, donde sobresalió Miguel Abraham Salgado, pariente del naturalizado mexicano Julián Abraham; las diputaciones en el estado de Michoacán; así como la Cámara de Comercio local, incluso algunos Irigoyen llegaron a estar adscritos a la Cámara de Comercio de Morelia.¹⁹³

Mientras que el Lic. Bonifacio Irigoyen figuró como miembro de la Barra Michoacana de Abogados.¹⁹⁴ Su prestigio como profesionista, le permitió entablar relaciones más estrechas con los franceses propietarios de la fábrica *La Torre*.

¹⁹² *Ibíd*, pp. 85-86; Alberto Leyva, 1952, *op. cit.*, pp. 37-38.

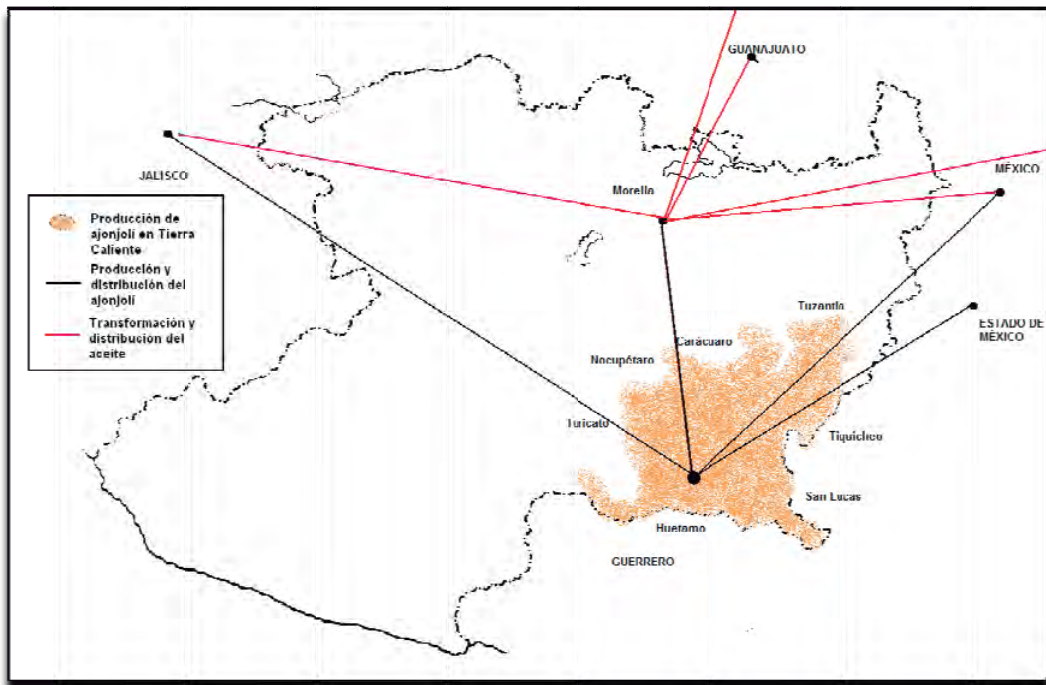
* Imagen 3, anuncio en: *La Voz de Michoacán*, año VI, número 508, Morelia, diciembre de 1953.

¹⁹³ Eric Leónard, 1995, *op. cit.*, p. 85; *La Voz de Michoacán*, año X, número 1,766, Morelia, 25 de diciembre de 1957, p. 5. Asimismo destacó el Lic. Pascual Irigoyen (ex-Procurador de Justicia y ex-Magistrado del Supremo Tribunal de Justicia del Estado de Michoacán, aunque no lo observamos vinculado personalmente con actividades económicas de su familia).

¹⁹⁴ "Quedó constituida la Barra de Abogados", en *La Voz de Michoacán*, año I, número 16, Morelia, 30 de septiembre de 1948, p. 6.

Ofreció sus servicios a la sociedad “Tron Hermanos y Cía. Sucesores”, como representante de la misma y con poder general en pleitos y cobranzas en todos “los negocios y juicios civiles, mercantiles, federales, agrarios y de conciliación y arbitraje que se... ofrezcan...”, en los años treinta y cuarenta.¹⁹⁵

Mapa 3. Ajonjolí-aceite y las relaciones empresariales entre Tierra Caliente, Morelia y los centros urbanos más importantes del centro y centro norte del país, 1930-1960



Fuente: elaboración propia.

No obstante lo anterior, si bien existían relaciones estrechas entre los empresarios productores y controladores de la materia prima respecto a los transformadores de la misma, no institucionalizaron y por ende no elevaron el nivel de complejidad de sus relaciones empresariales. En forma específica, nos

¹⁹⁵ Véase dos escrituras que refieren sobre el otorgamiento de carta poder de dicha sociedad al Lic. Irigoyen, en: ANM/RPC, Libro de Registro de Comercio del Distrito de Morelia, tomo XV, número 691, setiembre de 1933, pp. 76-78; tomo XXXIV, registro ilegible, septiembre de 1949, pp. 91-93. En la segunda escritura se incorporó al Lic. Eugenio Arriaga Vélez.

referimos a la formación de sociedades mercantiles (entre las más importantes las anónimas) entre ambas partes, para la producción y transformación de la semilla.

Aunque también es cierto, por otro lado, que sí ejercitaron otros elementos que implicaron prácticas institucionalizadas. Muestra de ello fueron el establecimiento de varios bancos regionales, o quizá que estuvieran adscritos a cámaras especializadas, como la Cámara de la Industria de Aceites y Grasas o la Asociación Nacional de Industriales de Aceites y Mantecas Comestibles, A.C. (ANIAME), sobre todo a partir del segundo lustro de los años cincuenta.

- *Productores agrícolas y comerciantes de la región triguera del centro norte del estado y los empresarios de Morelia*

En comparación con las relaciones empresariales tejidas por los actores de Tierra Caliente y los de Morelia, las relaciones entre los actores del trigo-harina fueron menos ostensibles. Aunque, en concordancia a la zona triguera de donde provenía la semilla para Morelia, observamos una relación más directa (pero no por ello más clara o eficiente) entre algunos pequeños productores, ejidatarios e intermediarios comercializadores del trigo por una parte, y los españoles harineros de la capital por otro lado.¹⁹⁶

¹⁹⁶ Existen diversos factores que lo determinan: la geografía de la producción fue más diversificada por el territorio michoacano. Pese a esa mayor diversificación, existió una concentración en el valle de Chapala (noroeste del estado). Ello se debe a factores naturales y al apoyo estatal brindado a esta región para extender e intensificar la producción de la gramínea. Con ello, aquel valle desarrolló una actividad empresarial más ostensible en relación a otras regiones trigueras donde prevalecían los pequeños productores y sobre todo los ejidatarios.

No observamos una relación directa entre aquellos empresarios y comerciantes del valle con los industriales harineros de Morelia, y no sólo con los propietarios de la *Harinera Michoacana*, si no con todos los dueños de molinos establecidos en la capital. La alta producción de trigo en esta región hacía que se intensificaran más las relaciones empresariales de la cadena productiva con los industriales de Guadalajara y la ciudad de México, mediante el aprovechamiento del ferrocarril y la carretera México-Morelia-Guadalajara. Es decir, al incorporarse a intensidades de mercado más amplias, hacía que se modernizaran las relaciones productivas. A diferencia de la intensidad del mercado del ajonjolí, la zona triguera de estudio, al parecer agotaba una parte considerable de lo producido en el mercado local de Morelia. (ver mapa 3.1). Algunas de estas ideas que proponemos, están en concordancia con apreciaciones de: Gustavo Verduzco, *Una ciudad agrícola: Zamora. Del porfiriato a la agricultura de exportación*, México, El Colegio de México/El Colegio de Michoacán, 1992.

a) El impacto de la reforma agraria y el trigo con demanda en Morelia

El impacto causado por la reforma agraria en el Distrito de Morelia es ilustrativo de lo que pasaba en otras regiones trigueras aledañas a la capital, como fue el Distrito de Riego Morelia-Queréndaro, o zonas del noroeste y centro-sur del estado; mismas que eran los lugares de donde provenía el mayor flujo de trigo hacia esta plaza.

En los capítulos anteriores ya habíamos señalado que el Distrito de Morelia y sus alrededores eran la región más densamente poblada en la entidad. Ello produjo un proceso más intenso de desarticulación de propiedades en los círculos que rodeaban a la mancha urbana durante la reforma cardenista. Es decir, al destruirse aquellas haciendas y ranchos, determinó un suelo con tenencia de la tierra altamente concentrada en comunidades ejidales y pequeños propietarios.

Al igual que los antiguos oligarcas de Tierra Caliente, los grandes propietarios de fincas rústicas en Morelia y su región tendieron a fraccionar sus propiedades, venderlas o arrendarlas, y/o refugiarse en otras actividades económicas no rurales, derivadas del relativo crecimiento de Morelia en las décadas sucesivas.

Tabla 3.1 Posibles relaciones empresariales entre propietarios de fincas rústicas e industriales en Morelia, previo de la reforma cardenista

Nombre	Propiedad	Ubicación
Antonio Ramírez	Hacienda "Atapaneo"	Morelia
Joaquín Santoyo A.	Rancho "Los Ejidos"	Morelia
Cobias Martínez	Hacienda "Irapeo"	Tenencia Charo
Cayetano Amaya	Hacienda "La Goleta"	Tenencia Charo
Francisco Ramírez	"Hacienda del Quinceo"	Tenencia Santiaguito
Familia Ibarrola	Fracciones, ranchos, predios	Tenencia Santiago Undameo
José Vargas	Rancho "La Cuselera"	Tenencia Santiago Undameo
Nicolás Ponce de León	"Rancho de Teremendo"	Tenencia Teremendo
José Roch	Hacienda "El Calvario"	Tenencia Tarímbaro
Joaquín Sámano	Hacienda "Guadalupe"	Tenencia Tarímbaro
Vicente González	Hacienda "La Tepacua"	Indaparapeo / Álvaro Obregón, (Distrito de Riego Morelia-Queréndaro)

Fuente: elaboración propia con base en datos del Censo de Predios Rústicos de la Dirección de Censos del Departamento de Estadística Nacional, en: AHMM, Morelia, caja 27, legajo 1, expediente 1, 15 de octubre de 1929, s/n; caja 164, expediente 15, enero de 1935, 6 fojas.

Si bien ninguno de estos hombres poseía, arrendaba o administraba fincas rústicas que pasaran las 6,000 hectáreas, en cambio si podían fungir como intermediarios ante los ejidatarios y algunos pequeños productores para adquirir la producción antes y después de la reforma agraria. Con lo cual aumentarían su injerencia con los españoles de Morelia. Entonces, entre estos personajes que pudieron mantener esta relación, podemos apuntar a Antonio y Francisco Ramírez, algunos miembros de la familia Ibarrola, José Vargas, Nicolás Ponce de León y José Roch -aunque en el caso de este último, existía en dicha hacienda un molino harinero (ver tabla 3.1)-.

Destaca el caso de José Vargas, quien hacia los años cuarenta ya estaba como accionista de *Negociación Industrial Santa Lucía* y dentro de los consejos administrativos de la *Cía. Harinera del Parayás, S.A.* y de la *Harinera Michoacana, S.A.*, empresas regentadas por los españoles que nos ocupan.¹⁹⁷ Asimismo Antonio Ramírez, Joaquín Santoyo y el propio José Vargas serían accionistas fundadores del Banco Mercantil de Michoacán, S.A. en 1932, como lo veremos más adelante.

Por otro lado, las relaciones con los empresarios intermediarios o comisionistas de semillas eran más difusas; no ubicamos relaciones permanentes por cierto tiempo, sino relativamente efímeras u ocasionales.¹⁹⁸ Por la relativa cercanía de los puntos de producción de trigo a Morelia y/o la cercanía con el ferrocarril y la carretera México-Morelia-Guadalajara, los industriales de Morelia podían “eliminar” a estos comerciantes intermediarios, por lo menos de dos maneras.

Una, como el caso de Máximo Díez, quien era administrador de la sociedad *Comercial Michoacana, S.A.*, que tenía por objeto la compraventa de semillas

¹⁹⁷ ANM/RPC, Libro de Registro de Comercio del Distrito de Morelia, tomo XXXIV, registro ilegible, noviembre de 1949, pp. 104-107; tomo XXXIII, registros 3495, octubre de 1948, pp. 158-163.

¹⁹⁸ Es posible que los comisionistas en semillas Rafael Villalobos, Casimiro y Pedro Arce pudieron tener relaciones más duraderas con los propietarios de los molinos en Morelia. Véase algunos nombres más que aparecen en esta fase de circulación de trigo a Morelia por varios años, en: AHMM, Morelia, caja 262, expediente 6, 1942; caja 521, expediente 1, 1948; caja 356, expediente 15, 1949-1956; caja 363, expediente 15, 1951-1956.

(entre éstas el trigo) y bienes manufacturados. Otra, se cumplía con la compra a “pie de cosecha” a los pequeños productores y ejidatarios, encargándose los transformadores de los fletes por traslado. Por otra parte, no se dejó de continuar con el traslado del trigo por animales de carga, aunque los arrieros no alcanzaron a ser tan significativos como los que llegaban con ajonjolí de Tierra Caliente a Morelia (ver mapa 3.1).

Empresarios españoles en Morelia. El mercado local y regional de la harina como insumo

Ahora bien, donde si se intensificaron las relaciones empresariales, es en el sector harinero y su vinculación con otras producciones alimenticias, ambas con emplazamiento en Morelia. Mientras que el mercado regional de la harina se extendía hacia fuera de la entidad.

Con la necesidad de reducir costos de producción y de información, y así maximizar ganancias, los españoles pusieron en práctica, con el paso del tiempo, relaciones sociales y económicas basadas en la amistad, paisanaje, parentesco, confianza y cooperación, con la intención de generar mayor certidumbre y ejercer un cierto control sobre sus intereses y sobre el mercado donde operaban.

En la tabla 3.2 enunciamos las empresas harineras más importantes y/o más duraderas establecidas en Morelia. A este listado sólo faltarían el Molino de *Lourdes*, de Pastor Castro (Hoy Molino de San Lazaro); Industrial Molinera *El Pilar*, S.A.; *Mercantil Industrial Michoacana*, S.A., de Francisco Carreón; la *Cía. Harinera de Michoacán*, S.A., de los españoles herederos de los Lagüera, propietarios del Molino *San José*, luego adquirido por *Harinera Michoacana*, S.A.

Este pequeño grupo de españoles comenzó a acumular capital con los negocios de la harina y aceites, además de los derivados de estos dos productos. Por lo general, la mayoría de los establecimientos se constituyeron en los años treinta y en los cuarenta, a excepción de *Santa Lucía* que se estableció en 1918, y que posteriormente dejaría de producir harinas.

Al interior de los accionistas y consejos directivos, tanto de *La Gloria*, S.A.; la *Cía. Harinera del Parayás*, S.A. (que adquirió en 1943 la *Industrial Molinera*, S.A.); y *Harinera Michoacana*, S.A., se observa una movilidad empresarial frecuente al interior de las sociedades. Si bien hubo cambios constantes en los integrantes de las empresas, lo que queremos rescatar es que por algún momento estuvieron presentes casi todos ellos en las sociedades conformadas.

Además, como se constituyeron todas en sociedad anónima, no eran los únicos socios, existían otros capitalistas. Empero, los españoles figuraban como capitalistas mayoritarios y dirigían, por ende, los consejos administrativos. Aparte de que los socios guardaban estrecha amistad con este pequeño grupo español.

Esta cohesión les permitió operar en un mercado regional, por lo que no sólo abastecían al mercado local, sino también se incorporaron a nivel estatal y nacional. Destaca, por ejemplo, *La Gloria*, S.A., molino de harinas y aceites propiedad de la sociedad “Gómez y Ruiz”. Esta empresa tenía presencia en Morelia y en Ario de Rosales, en el centro del estado. Así, a partir de su constitución (en 1930), Manuel Ruiz Gómez operaba desde Morelia y Gregorio Gómez desde Ario.¹⁹⁹

El propio Manuel Ruiz, antes de establecerse en Morelia en 1928, ya era comerciante y socio del Molino *Guadalupe* en San Luis Potosí, de modo que una vez establecido en Morelia es posible que no perdiera el contacto del mercado con esta zona del país.²⁰⁰

Entre los nombres más comunes que encontramos con estas empresas, resaltan los de Máximo Diez, Gregorio Gómez, Prudencio Gómez y Manuel Ruiz.

¹⁹⁹ ANM/RPC, Libro de Registro de Comercio del Distrito de Morelia, tomo XIII, registro 606, mayo de 1930, pp. 53-55; tomo XIV, registro 630, abril de 1931, pp. 104-109.

²⁰⁰ Con esta posibilidad, llama la atención que por algunos años salieran del estado rumbo a San Luis Potosí, harina, ajonjolí, aceites y grasas comestibles, véase: AHMM, Morelia, caja 120, expediente 16, 1932; caja 223, expediente 9, 1938.

Tabla 3.2 Relaciones y presencia empresarial española del sector harinero y sus encadenamientos sencillos con productos derivados en Morelia, 1930-1960

Empresa / Harina	Socios	Productos derivados (empresa / unidades productivas)		
		Panadería y pastelería	Pastas para sopas	Galletería
<i>Negociación Industrial Santa Lucía, S.A.</i>	Prudencio, Eusebio e Higinio Gómez García; Manuel Ruiz Gómez; Máximo Díez; Mateo Haya; Felipe Torres*; José Vargas*	Con varios españoles propietarios de unidades de producción	Varias unidades productivas	Varias unidades productivas
<i>La Gloria, S.A.</i>	Manuel Ruiz Gómez; Gregorio Gómez Gutiérrez; José García Ruiz	Hacia 1950, con más de 60 unidades productivas	<i>El Ángel</i> , Manuel Ruiz Gómez	<i>La Reyna</i> , "Gómez y Ruiz", Gregorio Gómez y Manuel Ruiz (por algunos años)
<i>Cía. Harinera del Parayás, S.A.</i>	Manuel Ruiz Gómez y Gregorio Gómez Gutiérrez; Prudencio Gómez; Felipe Torres*; Rafael Ramírez*; Salvador Roque*; José Vargas*	-----	<i>Alimenticia Excelsior</i> , Manuel Ruiz Gómez, Prudencio Gómez, Gregorio Gómez Gutiérrez, José Lino*, F. García de León*	<i>Galletera Michoacana</i> , José Díaz y Díaz
<i>Industrial Molinera, S.A.</i>	Manuel Ruiz Gómez; Gregorio Gómez	-----	-----	<i>Alimenticia Regional</i> , Salvador Roque*
<i>Harinera Michoacana, S.A.</i>	Prudencio Gómez, Manuel Ruiz Gómez; Máximo Díez; Mateo Haya; Ramón R. Díaz; Felipe Torres*; José Vargas*	-----	-----	<i>Industrial Modelo, S.A.</i> , Mateo Haya, José Díaz y Díaz, Felipe Torres*, Salvador Roque*

Nota. Los nombres con "*" son personajes nacionales que estuvieron cercanos a las empresas de los españoles.

Fuente: elaboración propia con base en datos de: AHMM, Morelia, caja 120, expediente 16, 1932; caja 91, expedientes 26 y 33, 1928; caja 428, expediente 5, 1944; caja 500, expediente 36, 1944; ANM/RPC, Libro de Registro de Comercio del Distrito de Morelia, tomo XIII, registro 606, mayo de 1930, pp. 53-55; tomo XIV, registro 630, abril de 1931, pp. 104-109; tomo XV, registro 699, octubre de 1934, pp. 95-108; tomo XXI, registro 1065, diciembre de 1939, pp. 99-106; tomo XXX, registro 3331, noviembre de 1946, pp. 34-41; tomo XXXIII, número 3506, noviembre de 1945, pp. 203-205; tomo XXXIV, registro ilegible, noviembre de 1949, pp. 104-107.

Con el movimiento de estos españoles en sus giros de negocios, cabe destacar sus estrategias en la transformación del trigo. En este contexto, los empresarios referidos decidieron cambiar la ubicación del molino *Industrial* de la *Cía. Harinera del Parayás*, en 1948. Al parecer, entre los motivos se encontraban la deficiente e insuficiente infraestructura de la ciudad, lo cual provocaba que por momentos pararan la producción.²⁰¹ Sin embargo, relocalizado el molino en la ciudad de Guadalajara (aunque sin el desplazamiento físico de los españoles), seguían cercanos a los productores agrícolas michoacanos.

En este sentido, además de la *Cía. del Parayás*, diversas empresas encadenadas al trigo-harina de aquella ciudad, señalaban a los “señores trigueros... Durante la próxima cosecha compraremos al contado cualquier cantidad de trigo colorado fino, buena clase y limpio...”. En el desplegado estaban anunciados *Harinera Jalisciense, S.A.*, *Productos de Trigo, S.A.*, *Molino Central, S.A.*, *Antiguo Molino del Carmen, S.A.*, *Molino de Atequiza, S.A.* y *Galletera Jalisciense, S.A.*²⁰²

Además de que la *Cía. Harinera del Parayás*, en su escritura constitutiva, señalaba que operaría en la compraventa de cereales y harina, además de elaborar harinas y sus derivados, es decir, Morelia no siempre fue un centro de transformación, sino que también la entendían como mercado de concentración o de tránsito para la molienda en otras ciudades. Es posible que esta situación la hubiesen experimentado las otras empresas de los españoles que hemos referido.

Por otro lado, el sector harinero local estimuló la industria de los derivados de la harina, que por otra parte también se vio incentivada por la creciente demanda de bienes alimenticios. Como se muestra en la tabla 3.2, los empresarios españoles, junto con algunos nacionales, estuvieron vinculados con los pequeños productores de pan, pastas para sopas y galletas.

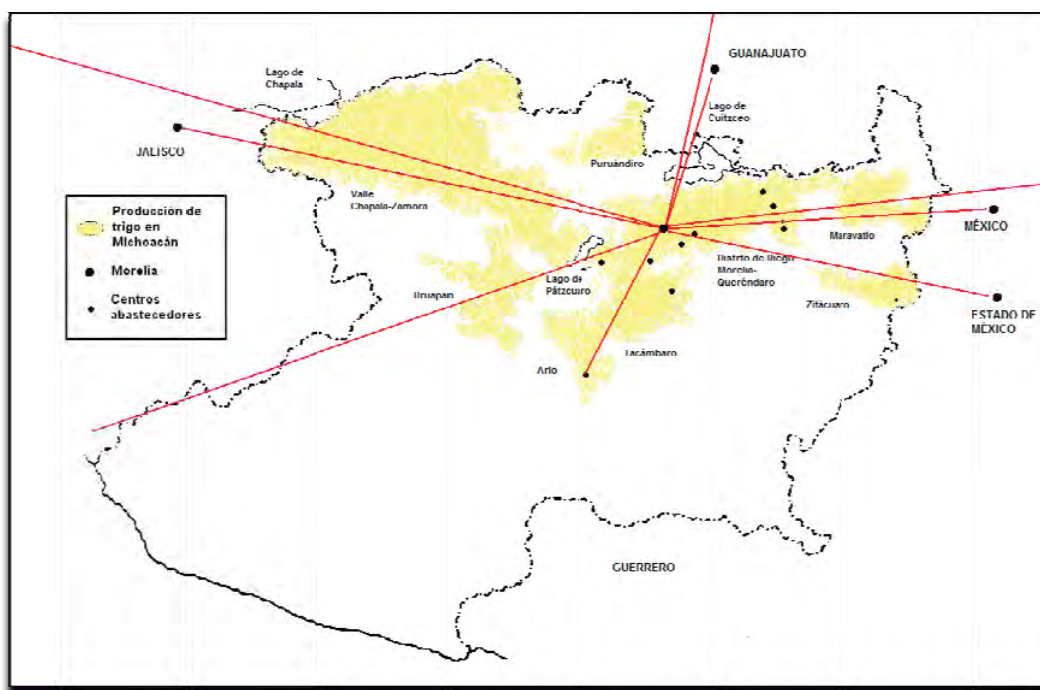
Al concretarse estos encadenamientos sencillos, los propios españoles y nacionales llegaron a establecer unidades productivas con los derivados de la harina que producían. Vuelven a aparecer Manuel Ruiz Gómez, Gregorio Gómez

²⁰¹ ANM/RPC, Libro de Registro de Comercio del Distrito de Morelia, tomo XXXIII, registro 3497, julio de 1948, pp. 168-174; registro 3495, pp. 158-163.

²⁰² Anuncio publicado en: *La Voz de Michoacán*, año VI, número 601, Morelia, 7 de abril de 1954.

Gutiérrez y Prudencio Gómez García, entre otros. Esta “tradición” empresarial harina-derivados que se empezó a crear entre los españoles residentes en México, tiene hoy día sus impactos. Dentro de este pequeño grupo de españoles con asiento en Morelia, se deriva su participación en los actuales conceptos de panaderías *Trico*, así como los endulzantes sin calorías y chocolatería *Canderel*.

Mapa 3.1 Principales centros abastecedores de trigo a Morelia, y relaciones empresariales del trigo-harina en el mercado regional de los españoles residentes en Morelia, 1930-1960



Fuente: elaboración propia.

En síntesis, a diferencia de las relaciones empresariales más horizontales entre la producción, distribución y transformación del aceite, en el caso de la cadena productiva del trigo-harina-derivados, las relaciones tienden a ser más verticales que horizontales. Ello implica que, a partir de nuestra muestra de estudio, entre más verticales son las relaciones menos empresarios aparecen, sobre todo en la producción y distribución del trigo. De modo que esta situación hacía más difícil la

estructuración de vínculos entre unos y otros actores involucrados en la cadena productiva.

Esto, en el entendido de que hicieran aparecer ciertas condiciones de fertilidad empresarial, y con la consiguiente proliferación de empresas-sociedades más fuertes, u asociaciones, y/o bien, de empresas más diversificadas y con mayores capitales que los acumulados en las cadenas productivas analizadas.²⁰³

En los siguientes apartados veremos otras variables del nivel e intensidad de las relaciones empresariales vinculadas con el aceite y la harina en Michoacán, con la intención de tener una perspectiva más amplia sobre los diversos factores que influyeron y aquellos que no se presentaron para el desarrollo de las mismas.

Empresarios, banca y redes de financiamiento agrícola e industrial

Observamos dos tipos de red de financiamiento en el campo y en la ciudad para las cadenas productivas que analizamos, una más horizontal o personalizada, y otra más vertical o institucional; la primera más eficiente, la segunda menos optimizada o clara.

*Dos posibilidades diferenciadas de financiamiento del ajonjolí en Tierra Caliente: los empresarios del aceite y la banca*²⁰⁴

a) Los empresarios de la semilla y el financiamiento de *Negociación Industrial Santa Lucía* y "Tron Hermanos y Cía. Sucesores", S.A.

La década de los años treinta es crucial para el despunte de la industria del aceite de ajonjolí en el país, creemos que lo es, al menos por los siguientes factores, mismos que influyeron en nuestro objeto de estudio. Se conjugaron: el inicio de

²⁰³ En condiciones de mercado distintas, véase dos ejemplos de fertilidad empresarial en el centro norte y noreste de país, en: Mario Cerutti, en Revista *Investigaciones de Historia Económica*, 2008, *op. cit.*, pp. 97-128; y del mismo autor "Tierras en irrigación, tejido productivo y empresariado en el Yaqui (1925-1965)", (trabajo en prensa).

²⁰⁴ En esta ocasión no abordaremos este mismo análisis para el trigo-harina, debido a la insuficiencia documental, empero señalaremos algunos elementos al respecto en el subapartado *Empresarios regionales y la institucionalización del financiamiento bancario agrícola e industrial*.

una importante producción ajonjolinería en Michoacán; el factor binomio derivado de la reforma agraria: reparto agrario y aumento de superficie cultivable; el mercado del ajonjolí se tornó especulativo y altamente lucrativo; en los costos de producción del aceite refinado, cerca del 90% lo cubría el costo de la semilla; el crecimiento del número de fábricas de aceite a nivel nacional que demandarían el suministro constante de la oleaginosa en todo el año.

En este contexto, *Santa Lucía* y “Tron Hermanos” empezaron a crecer también, las dos se constituyen en sociedades anónimas. Por ende, la necesidad del abasto continuo y de almacenamiento fue clave para consolidar nuevas y/o renovadas relaciones empresariales con los actores específicos que manejaban la producción de la semilla, en otras palabras, el nudo empresarial más grueso se ató a la altura del financiamiento de esta materia prima.

Estas variables que delimitan el mercado del aceite para aquellos años, traerían consigo una mayor estructuración en los vínculos empresariales entre algunos medianos y grandes empresarios de Tierra Caliente respecto a un mosaico empresarial diverso de fabricantes de la oleaginosa. Esto principalmente con los industriales de la ciudad de México, Jalisco, Estado de México, Guerrero, algunos otros en entidades más alejadas en el norte, este y oeste del país, y con los productores de Morelia y Michoacán.

Con este escenario, para los dirigentes españoles y franceses de las empresas morelianas debió ser importante asegurar buenas relaciones con estos empresarios. Visto sobre todo desde la perspectiva de la creciente oferta de financiamiento agrícola, la cual se debió a la inyección de capital llevada a cabo por los grandes transformadores de la semilla en el país, recordando que Michoacán fue uno de los estados que más ofertaban ajonjolí en México.

El capital invertido por los fabricantes del caldo llegó a estructurar tanto la fluidez del financiamiento como las relaciones de producción entre los empresarios de la región que lo controlaban. Con el tiempo, lo anterior empezó a generar un marco regulatorio sustentado en la confianza, misma que obedecía tanto a compromisos jurídicos como tácitos, ambos, eran adquiridos y cumplidos entre

industriales, los empresarios controladores del crédito en la región, y los productores.

Entonces, grandes y medianos empresarios como los Irigoyen, Rufino Castillo, Luis Alcaraz o los Abraham, entre otros, podían ostentar varias funciones a la vez, es decir, como productores directos y comercializadores de la semilla; pero además, al controlar el crédito (mediante el agio, junto a otros agiotistas menores) también se convertían en productores indirectos, en tanto que los productores directos serían los propios grupos ejidales y los pequeños propietarios, a la postre, los que mayor volumen aportaban al total cosechado en Tierra Caliente. En otras palabras, en esta red crediticia y social-económica, el primer grupo controlaba la producción y distribución de la materia prima.

En consecuencia, estos empresarios tierracalienteños guardaban un vínculo empresarial estrecho con los españoles de *Santa Lucía*: Eusebio y Prudencio Gómez, Manuel Ruiz Gómez y Máximo Diez. Así como con los franceses de “Tron Hermanos”: Camilo y Luis Tron, Juan y Luis Ollivier y Antonio Sauve Jr., y posteriormente con el español Gregorio Gómez Gutiérrez.

De manera que, pagadero en ajonjolí, el financiamiento que ofrecían los empresarios de Morelia circulaba previamente al cultivo de la semilla, y pasaba, por lo general, por los siguientes personajes:

Tron Hermanos y *Santa Lucía* ⇨ empresarios controladores del crédito y la compraventa del ajonjolí ⇨ pequeño grupo de distribuidores del crédito ⇨ productores

Esta circulación del recurso generaba certidumbre para los actores inmiscuidos, no así con el usufructo uniforme a todos.

De modo que la reforma agraria (mayor tierra cultivable repartida) y el ajonjolí fueron la base para que un pequeño grupo de empresarios agropecuarios monopolizaran el crédito y los medios de producción y distribución (animales de

tiro, mulas y asnos), en detrimento de los campesinos que, a largo plazo, poco beneficio significó para ellos la reforma agraria.²⁰⁵

Llama la atención que esta fluidez de financiamiento con relaciones personales entre proveedor y acreedor no aterrizó en la constitución de sociedades de crédito regionales. Mismas que atendieran específicamente las necesidades de la cadena del aceite, puesto que, como vimos, si existieron instituciones de crédito, pero éstas estaban abocadas al fomento económico en general.

Entonces, entre otros factores, tanto para productores como transformadores, quizá no lo encontraron necesario, dado que sus relaciones personales por donde fluía el financiamiento del cultivo de la semilla llegaron a ser bastante eficientes.

Empresarios regionales y la institucionalización del financiamiento bancario agrícola e industrial

Aunque no se constituyeron sociedades de crédito que estimularan exclusivamente el financiamiento y modernización de las cadenas ajonjolí-aceite y trigo-harina, es significativo que si se establecieron varias instituciones bancarias. En todo caso ahora nos enfocaremos a señalar cuál fue el papel de los principales empresarios inmiscuidos en las dos cadenas en tales organismos financieros.

Tanto en el campo como en la ciudad, antes de la reforma agraria cardenista y de la cierta estabilidad del país, la década de los años veinte en Michoacán fue un espacio de reanimación económica apenas señalable, pero existente.

En este contexto, en las regiones con mayor dinamismo económico del estado, empezó a acumularse (o quizá a desatesorarse en algunos casos) cierto capital en pocas manos, o sea, en un grupo de empresarios conformado por algunos de “herencia” porfirista, y sobre todo por otros nuevos hombres de negocios.

²⁰⁵ Y si bien el presidente Cárdenas hizo posible que el mayor número de productores contara con tierra, no logró lo mismo con el capital o con el suficiente para el cultivo del ajonjolí, no obstante de los organismos públicos que creó para tal objeto. Véase por ejemplo el banco Ejidal, en: Libro IV de Crédito Agrícola autorizado por el Juez de Primera Instancia del Distrito de Huetamo en su carácter de registrador de Crédito Agrícola en esta jurisdicción, Huetamo 1 de junio de 1935, 300 p. *Archivo Histórico del Poder Judicial del Estado de Michoacán* (AHPJEM).

Este pequeño grupo debió generar excedente de capital invertido en diversas actividades económicas, por ejemplo, en el dinámico comercio, la actividad agropecuaria, y comenzó a hacerse presente la actividad agroindustrial, estrechamente ligada a la transformación de recursos naturales de consumo inmediato.

Bajo esta reanimación económica paulatina, los empresarios que operaban en las cadenas productivas que nos ocupan (directa o indirectamente) fungieron como referentes inmediatos en la institucionalización del financiamiento con la fundación de bancos locales y regionales. El primero de ellos fue el Banco Mercantil de Michoacán, S.A. Veamos como se tejió su establecimiento.

Hacia 1932, entre un selecto y reducido grupo de empresarios, en su mayoría locales u otros que tenían negocios en Morelia, surgió la iniciativa de establecer una institución de crédito con domicilio en la capital de la entidad. Con esta intención, como representante del grupo organizador, fue elegido el empresario y licenciado en Derecho, Eduardo Laris Rubio -pariente del Ing. Pascual Ortiz Rubio, por aquel año presidente de México-. A quien se le encargaría llevar a cabo las diligencias correspondientes ante el gobierno federal.

De modo que, hacia finales de ese año, obtuvo la concesión para el establecimiento de esta institución de crédito en manos de Alberto J. Pani, entonces Secretario de Hacienda y Crédito Público y al mismo tiempo como representante del gobierno federal.²⁰⁶

En la escritura del banco, se estableció que operaría como institución de depósito y descuento, con un capital social de \$500,000.00; de esta cantidad, \$155,400.00 constituiría el capital fijo, mientras que el resto sería de capital variable. El capital social estaba valorizado y dividido en acciones de \$100.00 cada una. La duración pactada sería por 99 años.

Es importante destacar lo siguiente. Dentro los principales accionistas fundadores (ver anexo 7), sobresale el capital público, en concreto con la cantidad de \$60,000.00, de los cuales, \$50,000.00 fueron suscritos por el gobierno estatal y

²⁰⁶ Acta de la escritura de la constitución del banco. Véase: ANM/RPC, Libro de Registro de Comercio del Distrito de Morelia, tomo XIV, registro 654, 1 de diciembre de 1930, p. 268, p. 270.

\$10,000.00 por el Banco Nacional de México, S.A., por ende, este banco quedaba asociado al Mercantil de Michoacán.

Esta situación nos permite subrayar que con el establecimiento del banco, la presencia del capital privado no fue contundente, como sí lo sería para los otros bancos fundados años después; y no obstante esto, la mayoría de las acciones que componían el capital fijo estaban en manos del grupo empresarial organizador. Por otro lado, inferimos que por el capital social de inicio, era una institución relativamente pequeña, en comparación con otros bancos regional-nacionales con capitales mayores a \$1,000,000.00.

Sin embargo es importante considerar que para entonces el negocio del ajonjolí, y con menor claridad el trigo, recién empezaría a despuntar, y los empresarios inmiscuidos en este banco (de modo directo o indirecto) figurarían como accionistas principales y/o como miembros de los consejos de administración en las décadas sucesivas.

Muestra de ello fue el primer Consejo de Administración (tabla 3.3), donde encontramos a Vicente Irigoyen, un español de relevo generacional de esta familia “porfirista” que operaba en Tierra Caliente y en Morelia. Junto a este referente del ajonjolí tierracalienteño, destaca un reducido grupo de empresarios que empezaban a figurar como los más dinámicos de la capital y de otras regiones, los cuales operaban en la actividad comercial, agroindustrial, agrocomercial e industrial.

Tabla 3.3 Primer Consejo de Administración del Banco Mercantil de Michoacán, S.A., 1932

Consejeros propietarios	Consejeros suplentes
1º Camilo Tron Pellat	1º Dr. Luis G. Ibarrola
2º Máximo Diez Herrero	2º Sergio Esteves
3º Lic. Eduardo Laris Rubio	3º Antonio Ramírez González
4º Lic. Ernesto Ruiz Solís *	4º Lic. Victoriano Anguiano *
5º Eusebio Gómez García	5º José Laris Rubio
6º Gerardo Meier	6º Carlos Pérez
7º Vicente Irigoyen	7º Carlos Gutiérrez Méndez

* Representantes de la Tesorería General del Estado de Michoacán y de la Secretaría General del Estado de Michoacán, respectivamente.

Fuente: elaboración propia con base en datos del acta constitutiva del banco, véase: ANM/RPC, Libro de Registro de Comercio del Distrito de Morelia, tomo XIV, registro 654, 1 de diciembre de 1930, pp. 255-309.

Entre ellos aparece uno de los franceses de “Tron Hermanos”, Camilo Tron; los españoles de *Santa Lucía* y de otros molinos harineros ya referidos, como Máximo Díez y Eusebio Gómez. Asimismo, es importante hacer notar que entre los accionistas fundadores del banco, estos nombres figuraron como los socios con mayores acciones adquiridas.

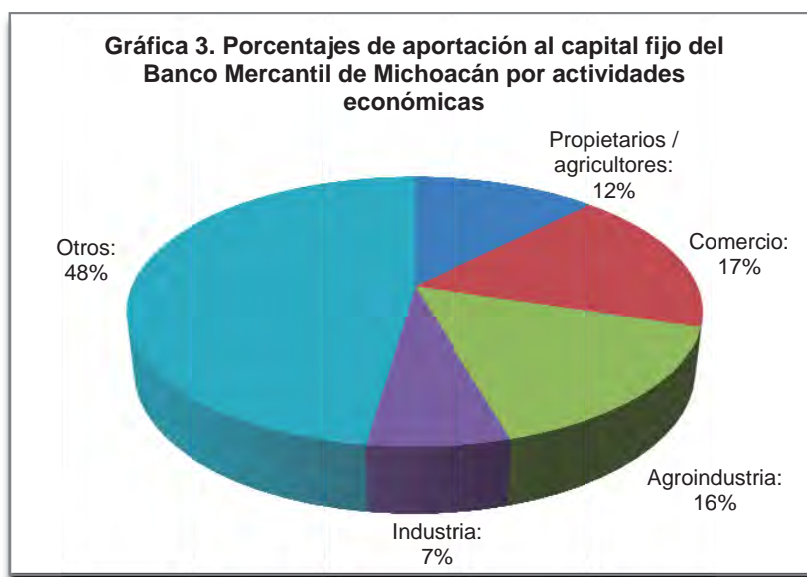
Ahora bien, la conformación del capital fijo por tipo de actividad económica nos arroja lo siguiente. A partir de considerar las advertencias que señalamos en el anexo 7,²⁰⁷ nos encontramos con que el 48% del total era suscrito en su mayoría por el gobierno del estado, y en menor medida por el Banco Nacional de México. Mientras que el 52% era capital privado, y estaba distribuido en un 17% del comercio, seguido de un 16% de actividades agroindustriales, un 12% de actividades agropecuarias, y un 7% de actividades industriales (ver gráfica 3).

Como sugerimos en el anexo referido, en este enlistado podría incorporarse el agrocomercio, sin embargo, para estos años, aún no observamos claramente que algunos empresarios se dedicaran exclusivamente a estas operaciones, o bien que fuera su actividad más representativa. Puesto que varios de ellos, como los Laris Rubio, Máximo Díez o los Irigoyen, sí comercializaban productos rurales, pero junto a otros bienes manufacturados provenientes principalmente de centros urbanos de Michoacán y del país.

Esta actividad agrocomercial es muy clara por ejemplo, en la fase de distribución del ajonjolí, pero como vimos, estaba en manos de empresarios que operaban en diversas actividades. Por otra parte, lo lucrativo de esta fase económica estaba por venir, y por otra, la actividad agrocomercial no necesariamente debía de reflejarse en el capital social del Mercantil de Michoacán, ni en el de cualquier otro organismo bancario.

²⁰⁷ Por lo cual no quisimos desagregar el análisis en actividades agropecuarias, industriales y de comercio y servicios, sino más bien hacerlo en columnas menos rígidas o verticales, en favor de un análisis más horizontal y “difuso”, como: propietarios/agricultores, agroindustria, agrocomercio, comercio e industria. Además esta división es más funcional con nuestro objeto de estudio.

Asimismo, llama la atención que la actividad comercial no mostrara contundencia sobre su dominio entre los accionistas fundadores del banco. Para el caso, no estaban incorporados algunos dinámicos empresarios nacionales y extranjeros, sobre todo franceses y alemanes, que, hacia el inicio de los años veinte, debieron ser los hombres de negocios que operaban con el mayor capital líquido al menos en Morelia.



Nota. Véase la Nota del anexo 7.

Fuente: elaboración propia con base en datos del anexo 7.

Si hacemos un puente a la siguiente década en el devenir del banco, observamos una presencia constante de los empresarios involucrados en las cadenas productivas.

El Consejo de Administración para el ejercicio social de 1945, estaba conformado, entre otros, por el director general José Lino Cortés, banquero conocido y accionista de las empresas de los españoles. Entre consejeros propietarios y suplentes destacaban: Máximo Díez, Prudencio Gómez, Manuel Ruiz, José Roch, Luis Tron, Rafael Ramírez Jones y Agustín Carrillo (este último accionista de *Industrias Químicas de México, S.A.*, empresa regentada por

Máximo Díez). Además del Lic. Bonifacio Irigoyen quien fungió como comisario suplente para ese año.²⁰⁸

Por otro lado, las relaciones empresariales y de financiamiento se seguían tejiendo, pero ahora bajo un marco institucional. Como vimos en el capítulo 2, los bancos regionales michoacanos cerrarían varios contratos de corresponsalías con otros bancos del país, así como con personas físicas o morales (como sociedades mercantiles). Un ejemplo nítido de lo anterior, se presentó entre los empresarios que dirigían el Mercantil de Michoacán y la sociedad "Hermanos Irigoyen y Cía. Sucesores". Ambas partes escrituraron un contrato de corresponsalía en septiembre de 1943, el cual duró hasta el 3 de agosto de 1950.

Esto significa que la sociedad "Hermanos Irigoyen y Cía. Sucesores" aparecía como la fuente más importante de financiamiento en toda la región de Tierra Caliente, en sus modalidades tanto en el agio como institucional.²⁰⁹

Por otra parte, en los años cuarenta, el Banco Mercantil era ya insuficiente para abastecer los servicios crecientes demandados en la economía local y regional. Esta situación estimuló la creación de nueve instituciones de crédito con diversos objetivos, capitales, capacidades e intereses. Asimismo, describimos que la característica común en la mayoría fue su vida efímera en el mercado de capitales.

Así, de entre aquellas instituciones que lograron permanecer por más de una década, contamos a la General Hipotecaria, S.A., Financiera de Morelia, S.A., Financiera Michoacana, S.A. y sobre todo el Banco General de Michoacán, S.A. (luego Banco de Comercio de Michoacán).²¹⁰

²⁰⁸ José Lino ostentó el cargo de director gerente al menos en toda la década de los años cuarenta. Mientras que Díez, Ramírez y Carrillo fueron parte de otros cargos en los años cincuenta, como el Consejo Consultivo del banco. POEM, Morelia, tomo LXII, número ilegible, 24 de julio de 1941, p. 11; tomo LXXI, número ilegible, 5 de enero, 1950, p. 8; ANM/RPC, Libro de Registro de Comercio del Distrito de Morelia, tomo XXVI, registro ilegible, diciembre de 1944, pp. 108-111; *La Voz de Michoacán*, año VIII, número 1,241, Morelia, 21 de abril de 1956, p. 7.

²⁰⁹ Para conocer a mayor profundidad las obligaciones y derechos de ambos lados, véase el contrato de corresponsalía en: ANM/RPC, Libro de Registro de Comercio del Distrito de Morelia, tomo XXV, registro 3107, febrero de 1940, pp. 122-123.

²¹⁰ En cuanto a la Financiera Michoacana, S.A. y la Financiera de Morelia, S.A., no detectamos presencia destacada en los consejos administrativos de los empresarios que estudiamos.

Mientras que la Unión Regional de Crédito, S.A. de C.V., la Unión Michoacana de Crédito, S.A. y la Unión de Crédito Industrial y Agrícola, S.A., fueron instituciones poco rentables y en menos de 2 y 4 años dejaron de operar. Aquellas que para otras regiones del país, como en el noroeste y norte cumplieron un papel esencial para la economía regional, en Michoacán no logaron sobrevivir. Un hecho importante es que, hasta lo investigado, no ubicamos a empresarios destacados dentro y fuera de las cadenas productivas que dirigieran dichas instituciones.

Creemos que la mayoría de sus socios y beneficiarios (por corto tiempo) debieron ser pequeños productores con radios de mercados poco ávidos, así se vislumbra también por sus capitales que van de \$200,000 a \$250,000 (ver anexo 4).

Retomando los bancos, a diferencia de las demás instituciones, el banco General, desde su fundación en 1943, contó con la presencia de varios de los empresarios que venimos analizando.²¹¹ Tanto en la década de su establecimiento como en los años cincuenta, encontramos una continuidad por lo menos con Prudencio Gómez, Gregorio Gómez, Máximo Díez y Mateo Haya. Los cuales estuvieron frecuentemente en los consejos administrativos y con cargos importantes como administradores y delegados del banco en diversas operaciones del mismo.²¹²

Como ilustración, en su informe en calidad de Administrador, Gregorio Gómez exponía que, entre otros avances alcanzados en el ejercicio de 1953, estaba “el apoyo a la industria para el abastecimiento de sus materias primas”, rescatando así el apoyo bancario para explotar la industria y la agricultura michoacana.²¹³

En menor medida aparecen algunos empresarios estudiados en la General Hipotecaria. Por ejemplo destacan, para el ejercicio social de 1948, como vocales propietarios del consejo de administración, Máximo Díez y José Lino Cortés, y

²¹¹ No fue posible ubicar la escritura de constitución del banco que nos permitiera un análisis más profundo.

²¹² Véase su incorporación en los consejos de administración de 1945 y 1954. Así como su aparición en tanto delegados en distintas ocasiones como en una reforma a la constitución del banco en 1949. ANM/RPC, Libro de Registro de Comercio del Distrito de Morelia, tomo XXVI, registro ilegible, febrero de 1945, pp. 165-167; tomo XXXIV, registro ilegible, noviembre de 1949, pp. 111-119.

²¹³ “La economía de Michoacán...”, en *La Voz de Michoacán*, año VII, número 577, Morelia, 11 de marzo de 1954, p. 1, p. 6.

para el de 1954, vuelve a incorporarse Máximo Diez con el mismo cargo, y José Lino como comisario propietario.²¹⁴

Pero, ¿estos empresarios llegaron a optimizar para sus intereses la existencia del mercado de capitales en el cual estaban directamente relacionados? La impresión que nos queda es que no se llegaron a cerrar contratos de financiamiento considerable de mediano y largo plazo que estuviesen dirigidos a ampliaciones cualitativas en instalaciones y en el capital fijo. Al menos eso percibimos en las empresas analizadas “Tron Hermanos”, *Santa Lucía* y *Harinera Michoacana*, situación que no llegó a ser distinta con los otros molinos harineros.

Es posible que la inversión en ampliaciones y capital fijo depreciable haya venido de las utilidades de las propias empresas o por incorporación de nuevos socios, sobre todo tempranamente en los años treinta y más firme en los cincuenta y sesenta (ver tablas 2.2 y 2.3, capítulo 2, sobre el capital fijo de “Tron Hermanos” y *Santa Lucía*). En consecuencia, creemos que la función de los bancos más importantes para con las empresas de estudio fue marginal, reducible a operaciones de corto y mediano plazo, indispensables en sus operaciones productivas y distributivas.²¹⁵

Con la variable de financiamiento en la estructura relacional entre los empresarios de las cadenas del aceite y la harina, percibimos un doble camino, uno más institucional y otro más informal (agio). Nos parece que el segundo fue más funcional que el primero o al menos más evidente. Como se ve, el escenario donde se practicaron ambas vertientes de financiamiento a distinta altura de las cadenas productivas, fue entre relaciones tradicionales y relaciones modernas.

Y sin embargo el financiamiento por vía no institucional llegó a intensificar las relaciones entre el campo y la ciudad, mientras que el mercado de capitales

²¹⁴ Anuncio publicado en: *La Voz de Michoacán*, año I, número 5, Morelia, 17 de julio de 1948; “Importante asamblea de la General Hipotecaria”, año VI, en *La Voz de Michoacán*, año VII, número 586, Morelia, 20 de marzo de 1954, p. 1, p. 8.

²¹⁵ Por ejemplo, de 1937 a 1945 “Tron Hermanos” llegó a tener en su pasivo circulante al Banco Nacional de México y al Banco Mercantil de Michoacán, este último participando débilmente. Entre los dos organismos bancarios llegaron a acumularle una deuda a la empresa hasta por más de 700 mil pesos. Cifra que por cierto no estuvo dirigida al activo, sino a operaciones distributivas y en menos de dos años estaba saldada. Véase los balances de la empresa, en: POEM, Morelia, tomos LVIII-LXVIII, varios números, 8 de marzo de 1937 a 17 de mayo de 1945.

institucionalizado no provocó cambios cualitativos microeconómicos en las empresas y macroeconómicos por sectores en la economía en general.

Actividades agrocomerciales

Las principales actividades agrocomerciales vinculadas y derivadas de las cadenas del aceite y la harina se concentraron en la compraventa de semillas y de venta de bienes de producción agrícola.²¹⁶ Esta actividad se mostró en dos facetas: aquella que se ejerció en sociedades mercantiles y la que no se plasmó ante notario.

Para el caso de la compraventa de semillas, en particular con la presencia de algunos empresarios relacionados directamente con el aceite y la harina, destaca la *Comercial Michoacana*, S.A., establecida en 1934. En esta sociedad, entre los accionistas más importantes figuraba Máximo Diez, además de fungir como administrador general; y otros como Ramón R. Díaz, Ubaldo Lara, Francisco Rodríguez Caballero (accionista en diferentes empresas de los españoles) y José Méndez Velásquez (accionista fundador del Banco Mercantil de Michoacán, S.A.).²¹⁷

En particular con el abastecimiento a los centros de transformación, quizá no sólo para el sector harinero en Morelia sino en el estado y fuera del mismo, se estableció en 1949 la sociedad "Río y Mirabent". Entre los socios sobresalía el francés Manuel Mirabent (industrial moreliano que al mediar el siglo en adelante estaría estrechamente vinculado con la *Harinera Michoacana*), Enrique Río Poo y Juan García Ruiz. El objeto de la sociedad era la compraventa de semillas en especial y celebrar contratos civiles y mercantiles relacionados con las mismas; el capital en giro sería de \$50,000.²¹⁸

²¹⁶ Como referimos antes, hacia finales de los años cuarenta existió también un proyecto para la instalación de una planta productora de maquinaria y refacciones para oleaginosa, pero finalmente, al parecer, no se logró concretar.

²¹⁷ La duración de la sociedad se pactó en 25 años. ANM/RPC, Libro de Registro de Comercio del Distrito de Morelia, tomo XXI, registro 1072, octubre de 1940, pp. 120-124.

²¹⁸ ANM/RPC, Libro de Registro de Comercio del Distrito de Morelia, tomo XXXIV, registro ilegible, junio 1949, pp. 81-88.

Como sociedades mercantiles la actividad agrocomercial fue débil. Aunado a ello, a reserva de un análisis más exhaustivo en el ANM/RPC, la tendencia fue a la no asociación. Porque cierto es que existía una fluidez agrocomercial que no necesariamente se reflejaría en la constitución de sociedades, sino en relaciones “de palabra”, basadas en la confianza y en relaciones estrechas entre una franja de agentes comercializadores de las semillas.

Al respecto, existen los casos de varios intermediarios comercializadores de semillas en general (entre ellas las que estudiamos) que operaban individualmente, como los hermanos Laris Rubio, Rafael Villalobos, los españoles Casimiro y Pedro Arce, entre otros. O el mismo Máximo Diez, quien antes de formar la *Comercial Michoacana*, ya operaba como comisionista de semillas, y con el mismo objetivo, posteriormente formaría la sociedad “Díaz y Diez”.²¹⁹

Por otra parte, la misma tendencia se presentó en la venta de bienes de producción agrícola.

Tabla 3.4 Empresas comercializadoras y distribuidoras de bienes de producción agrícola en Michoacán, 1930-1960

Empresa	Objeto / año de constitución	Comercialización
<i>Morelia Automotriz</i> , S. de R.L.	Venta de toda clase de maquinaria y equipo agrícola. En 1939	Tractores <i>Ford</i> y equipo agrícola
<i>Distribuidora Agrícola-Industrial</i> , S.A.	“ En 1947	Maquinaria, equipo y refacciones agrícola-industriales
<i>Equipos Agrícolas e Industriales</i> , S.A.	“ Antes de 1949	Maquinaria agrícola <i>Jhon Deere</i> , equipos de bombeo, molinos nixtamal, motores tractolina, refacciones
<i>Maquinaria Agrícola Michoacana</i> , S. de R.L.	“ Antes de 1953	Maquinaria, equipo y refacciones agrícola-industriales, plantas eléctricas <i>General Electric</i>
<i>Tractores Universales</i> , S.A. (Miguel Abraham Salgado)	“ Antes de 1954	Implementos y tractores <i>Ford</i> y <i>Dearborn</i>
<i>Tractores Universales</i> , S.A. (Alfonso Méndez Ramírez)	“ Antes de 1954	Implementos y tractores <i>Ford</i> y <i>Dearborn</i>

Fuente: elaboración propia con base en datos de: ANM/RPC, Libro de Registro de Comercio del Distrito de Morelia, tomo XXXIV, registro ilegible, agosto de 1939, pp. 3-11; tomo XXX, registro

²¹⁹ ANM/RPC, Libro de Registro de Comercio del Distrito de Morelia, tomo X, registro 491, febrero de 1923, pp. 119-123; tomo XI, registro 518, enero de 1925, pp. 18-19; registro 538, diciembre de 1925, pp. 78-79.

3354, abril de 1947, pp. 129-143; *La Voz de Michoacán*, año VI, número 281, Morelia, 7 de marzo de 1953, p. 3; *La Voz de Michoacán*, año II, número ilegible, Morelia, 2 de noviembre de 1949; *La Voz de Michoacán*, año VI, número 293, Morelia, 28 de marzo de 1953, p. 7; *La Voz de Michoacán*, año VI, número 612, Morelia, 20 de abril de 1954, p. 3.

La mayoría de los accionistas de los giros *Morelia Automotriz*, S. de R.L., la *Distribuidora Agrícola-Industrial*, S.A. y *Tractores Universales*, S.A. en concesión en Morelia a Miguel Abraham Salgado (a fines de los cincuenta, presidente municipal de Huetamo) y en Zamora a Alfonso Méndez Ramírez, estaban de modo directo o indirecto, vinculados con la producción ajonjolinería y triguera del estado (ver tabla 3.4). Sobre todo su mercado fue dirigido a las regiones agrícolas más rentables, con una agricultura comercial de base.

En este sentido, entre los socios más destacados en estas negociaciones sobresale, con la primera, Agustín Carrillo (accionista de *Industrias Químicas de México*). En la segunda, figuraban Máximo Diez, Rafael Ramírez Jones (banquero y socio de los españoles) y el industrial y comerciante Lic. Antonio Chávez Carmolinga. Mientras que en la tercera, Miguel Abraham y Alfonso Méndez lograron posicionarse en esta actividad agrocomercial con base en productos con mercados expansivos. El primero con el ajonjolí de Tierra Caliente y el segundo con el trigo y otros productos rentables en el pujante valle zamorano.

La fecha de constitución de las empresas concuerda con el incremento en los niveles de producción de estas semillas, cuyos años de establecimiento fueron principalmente entre los años cuarenta y principios de los cincuenta.²²⁰

Entonces, desde este ángulo, observamos cómo la intención por modernizar el proceso productivo agrícola en las cadenas en particular y el sector en Michoacán en general, era parte de un afán de este sector de la sociedad para modificar la estructura agraria que influyera en su radio empresarial, sobre todo en regiones con mercados crecientes. Mientras que la otra parte fundamental para modernizar el proceso agrícola estaba en manos del Estado.

²²⁰ Para *Equipos Agrícolas e Industriales*, S.A. y *Maquinaria Agrícola Michoacana*, S. de R.L. no logramos ubicar su escritura de constitución para poder conocer más sobre sus capitales y accionistas.

* Imagen 3.1, anuncio en: *La Voz de Michoacán*, año VI, número 441, Morelia, 30 de septiembre de 1953, p. 3.



Imagen 3.1 Una de las grandes fortunas amasadas con el negocio del ajonjolí fue la de los Abraham. Miguel Abraham era agente distribuidor de maquinaria y de todo tipo de equipo agrícola al tiempo que estaba conectado en la mayoría de las fases de la cadena productiva del aceite. *

Actividad empresarial alterna a las cadenas productivas del aceite y la harina

En este espacio abordamos el significativo caso de un empresario involucrado estrechamente con las dos cadenas del aceite y la harina. Su inserción ocurrió en diferentes momentos y formas, tanto en la producción y distribución agrícola como en la transformación y distribución del producto final. No obstante, paralelo a esta destacada participación, también generó otras relaciones empresariales, igual de importantes, a través de su incorporación con otros proyectos industriales con nuevos procesos productivos.

Y aunque eran relaciones empresariales paralelas a las cadenas, de modo indirecto estuvo vinculado a éstas, es decir, empezó a producir fertilizantes para la agricultura. Lo destacado de esta situación, es que el campo michoacano no fue precisamente el detonador de su procesamiento, sino que respondía a un mercado interregional e interno o nacional. Con esta misma razón, otro de los insumos agrícolas, también fungía como agente en el proceso productivo del aceite, en particular en la fase de saponificación del caldo, por lo que creemos que algún porcentaje de este producto químico pudo consumirse en el mercado local de la industria del aceite.

Máximo Díez Herrero: un empresario de su tiempo

Máximo Díez Hererro vivió en México desde 1910 hasta los años setenta cuando fallece. Este español le tocó vivir procesos coyunturales y estructurales en transición en México. A nivel social y político, experimentó la revolución, el proyecto de construcción de la nación mexicana y la consolidación del Estado mexicano. Al paralelo y/o vinculado con lo anterior, en el terreno económico, se conjuntó con el proceso de la reforma agraria, las crisis económicas (internas y externas), los cambios de modelos económicos con la sustitución de importaciones, entre otras relacionadas o derivadas de las dos anteriores. En consecuencia, este empresario vivió y participó (desde su *espacio*) en la construcción socioeconómica del México del siglo XX, por ende, es producto de este contexto histórico.

Nació el 15 de enero de 1892, en Potes, Santander, España, llegó a México en 1910, a los 18 años de edad. Al parecer, al llegar a México no tenía familiares en primera línea consanguínea. Reportó como referencia a la sociedad “Manuel Alonso y Cía.” (establecida en la ciudad de México) y a Ramón R. Díaz (vicecónsul de España en Morelia, hombre con el cual participaría en varios proyectos empresariales).

Al internarse al país, como la mayoría de sus connacionales, señaló a las autoridades migratorias que se ocuparía como empleado de comercio. De modo que su primer contacto con la actividad empresarial y comercial sería en la capital del país. Entonces, paralelo a lo anterior, al mismo tiempo que acumulaba cierto capital, pasaban uno a uno los años de la década revolucionaria. No sería hasta el año 1919 cuando cambió de residencia a la provinciana y tranquila ciudad de Morelia.²²¹

a) Comercio

²²¹ AHMM, Morelia, caja 118, expediente 72, 1932.

Desde ese mismo año, junto a Ramón R. Díaz, constituyeron la sociedad “Díaz y Diez”, S. en C. (Sociedad en Comandita) con la sociedad “Fernández y Castaño”, misma que al fenecer la duración pactada, en 1923, se disuelve y se liquida a ambas partes. En la misma escritura se establece la sociedad “Díaz y Diez”, con un capital aun modesto, de \$4,651.38, entre Máximo Diez y Ramón R. Díaz. El objeto de la sociedad sería en operaciones civiles, mercantiles y bancarias. La duración se acordó en dos años, mismos que al concluirse se prorrogaron por uno año más en dos ocasiones, hasta que en 1928 finalmente se disuelve.²²²

Esta década de “reanimación económica” nacional, también lo sería para Máximo Diez, quien hacia 1932, era propietario de la *Casa Máximo Diez*, establecida en Morelia. En este giro, comerciaba toda clase de bienes manufacturados y sin transformación, como lo eran las semillas que vendía al mayoreo. Es posible que el mayor flujo de los primeros provinieran de la ciudad de México, mientras que de los segundos, creemos que serían productos de la entidad.

Dos años más tarde, este español volvió a asociarse en sociedad anónima para constituir la *Mercantil Michoacana*, S.A., que reforzaría las operaciones de su giro anterior. Entre otras novedades en su actividad empresarial, sobresale que se incorporaría al mercado de los bienes raíces con la compraventa de fincas urbanas, aunque llama la atención que no se incluyeran las rústicas.²²³ Entre los accionistas de la sociedad destacaban nuevamente Ramón R. Díaz, Ubaldo Lara, José Méndez y Francisco Rodríguez Caballero, luego se incorporaría como contador a Felipe Torres Puente. La duración se cerró por 25 años.

Al paso del tiempo, la empresa fue fructífera, por ejemplo, en 1938 el capital social era de \$175,000. Ya para entonces, en *Comercial Michoacana* se mercaba todo clase de productos, desde trigo, maíz y frijol hasta materiales para la construcción, en una palabra, bienes diversos con creciente demanda en el

²²² ANM/RPC, Libro de Registro de Comercio del Distrito de Morelia, tomo X, registro 491, febrero de 1923, pp. 119-123; tomo XI, registro 518, enero de 1925, pp. 18-19; registro 538, diciembre de 1925, pp. 78-79.

²²³ Era el año de 1934, quizá en aquel contexto de reforma agraria, a esta sociedad no le pareció acertado incursionar en la compraventa de fincas rústicas donde subyacía cierta incertidumbre sobre la propiedad privada.

mercado local y regional.²²⁴ Las coyunturas políticas y económicas en Michoacán y en el país fueron condiciones que aprovechó bastante bien este empresario, por tanto la actividad comercial fue un sector económico que le permitió incorporarse al sector industrial de forma significativa a diferencia de los empresarios locales y regionales.

b) Diversificación empresarial

Ya para entonces Don Máximo Diez era uno de los empresarios más dinámicos en Morelia y la región. El capital acumulado lo empezó a diversificar con relativa prontitud, siendo más ostensible a partir de los años treinta.

Además del comercio en general, como se muestra en la tabla 3.5, Diez expandió su capital en actividades agroindustriales, industriales, bancarias, agrocomerciales y de servicios. La mayoría de las empresas donde participó en forma destacada, estaban vinculadas a las cadenas productivas de estudio, ya fuera de modo directo o indirecto. En el caso de su incursión en la banca, fue accionista fundador y/o principal del Banco Mercantil de Michoacán, el Banco General de Michoacán y la General Hipotecaria (las instituciones bancarias más importantes y duraderas en Michoacán). Estuvo constantemente en la toma de decisiones mediante su incorporación a los consejos administrativos y consultivos, así también fungió como agente principal para cerrar contratos de préstamos y corresponsalías con personas físicas y morales.

A reserva de mayor investigación que la que hemos realizado aquí, es posible que Diez haya tenido mayor acercamiento con la agricultura. Derivado de éste, incursionó en empresas agrocomerciales eslabonadas a las cadenas del aceite y la harina, tal como fue la comercialización de semillas y de bienes de capital para la producción agrícola. En otro rubro de lo anterior, se involucró decididamente en la transformación y distribución de la oleaginosa y el trigo, así se muestra en su

²²⁴ Aunque el capital de \$175,000 no sufrió modificaciones, al menos hasta fines de la siguiente década. Véase: ANM/RPC, Libro de Registro de Comercio del Distrito de Morelia, tomo XXI, registro 1072, octubre de 1940, pp. 120-124; POEM, Morelia, tomo LX, 4 de mayo de 1939, p. 7; tomo LXX, 9 de junio de 1949, p. 8.

significativa participación en *Santa Lucía* (empresa que hoy día existe y que en buena medida se debe a este empresario) y en menor medida en la *Harinera Michoacana*. En este sentido, es de resaltar también su incorporación al grupo de españoles que nos ocupan.

Entonces, como todo “característico” español, se vinculó a la cadena de las harinas y sus derivados; así como a la industria de aceites y grasas vegetales. Dos productos que, como hemos apuntado, tuvieron una demanda creciente en la dieta del México urbano, y determinaron la prosperidad de estas actividades agroindustriales.

Por otro lado, tres actividades empresariales de Máximo Diez no vinculadas directamente con estos productos fueron la “Pavimentadora y Urbanizadora de Morelia”, S. de R. L. (Sociedad de Responsabilidad Limitada), *Industrias Químicas de México*, S.A. y una industria de resinas sintéticas.²²⁵

Cabe destacar que eran dos áreas-negocio nuevas y necesarias por aquel tiempo. Con la primera, estuvo derivada del aumento de población y el mejoramiento de la infraestructura urbana. La sociedad se estableció en 1940, con un capital de \$15,000, y entre los accionistas destacan, además de Diez, el ingeniero e industrial Francisco Okhyusen, el comerciante alemán Luis Andressen y los españoles Manuel Ruiz y Prudencio Gómez. El objeto era pavimentar la ciudad por contratos, ampliar el drenaje y alcantarillado de aguas de Morelia.²²⁶ Con la segunda queremos ahondar un poco más.

²²⁵ Aunque no sabemos si finalmente entró en operaciones esta última. Diez fungió como representante ante las autoridades del gobierno del estado en 1960 para solicitar exención de impuestos por ser una industria nueva, véase: POEM, Morelia, tomo LXXXI, número 24, 21 de marzo de 1960.

²²⁶ ANM/RPC, Libro de Registro de Comercio del Distrito de Morelia, tomo XXI, registro 1030, marzo de 1940, pp. 6-9.

Tabla 3.5 Empresas y participación empresarial de Máximo Diez a partir de los años treinta en Michoacán

Banca (fomento económico en general)			Agroindustria/Industria		Agrocomercio y servicios	
Accionista principal	Cargos administrativos	Cargos consejos consultivos	Vinculada a las cadenas del aceite y la harina	No vinculada	Vinculada a las cadenas del aceite y la harina	No vinculada
Banco Mercantil de Michoacán, S.A.		S	Negociación Industrial Santa Lucía, S.A.	Industrias Químicas de México, S.A. (Presidente)	Mercantil Michoacán a, S.A. (semillas)	Mercantil Michoacana, S.A. (bienes manufacturados)
Banco General de Michoacán, S.A.			---	---	---	---
General Hipotecaria, S.A.			---	Industria de resinas sintéticas (Repres)	---	---

Nota. Con *Negociación Industrial Santa Lucía*, es posible que ya formara parte de la empresa antes de los treinta; el documento más temprano donde ubicamos a Máximo Diez es cuando la empresa se constituye en S.A., en 1934.

Con seguridad Máximo Diez invirtió capital en otras empresas (en diversos sectores económicos), no sólo en Morelia y Michoacán sino a nivel nacional. La intención por el momento, es ofrecer un primer acercamiento a la trayectoria empresarial de este personaje.

Fuente: elaboración propia.

c) Llevado por la industrialización en México

Por una parte, las necesidades básicas de alimentación, vestido, calzado y vivienda del México de los años cuarenta en adelante, y por otra, el impulso estatal a la industria y la sustitución de importaciones, fueron aspectos motrices para que emergieran especialidades productivas y eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante en una infinidad de productos, ya fueran sin transformar o manufacturados.

A partir de las necesidades de aquellas industrias básicas, que generaron encadenamientos *industrializantes*, se empezó a incentivar la industria química nacional, incluso con dos abonos más de aquellos años: la nacionalización y el control del petróleo y la electricidad.

Entonces, estos dos energéticos y su tratamiento industrial con la industria química, ocasionaron una combinación cualitativa en la industria y la industrialización del siglo XX. En México, hacia los años cuarenta, este proceso ya mostraba ejemplos al respecto. De hecho, múltiples industrias que surgieron de aquella combinación fueron incentivadas y protegidas por el gobierno federal, por ser industrias nuevas y necesarias, así como por ser industrias que provocaban industrialización y sustitución de importaciones.

En este contexto de industrialización nacional, en Morelia y en Zacapu Michoacán se establecieron dos de estas industrias a finales de los años cuarenta: *Industrias Químicas de México, S.A.* y *Viscosa Mexicana, S.A.* En principio producían bisulfuro de carbono e hilo de acetato, respectivamente, luego, en los años cincuenta diversificarían con amplitud su producción, sobre todo la segunda.

El bisulfuro de carbono se empleaba como insumo en procesos productivos agrícolas (plaguicidas) e industriales (industria química, fabricación de fibras de celulosa), el cual, al parecer, era total o mayormente importado. Ante esta situación del mercado nacional con este producto, un pequeño grupo de empresarios morelianos emprendería un proyecto para establecer una fábrica que lo elaborara. De modo que en febrero de 1948 se constituyó la sociedad *Industrias Químicas de México, S.A.* con tal propósito.

Tabla 3.6 Primer Consejo de Administración de
Industrias Químicas de México, S.A., 1948

Presidente: Máximo Díez Herrero	Consejeros propietarios:
Secretario: José Laris Rubio	Máximo Díez Herrero
Tesorero: Arnulfo Ávila	Arnulfo Ávila
Vocales:	Rafael Ramírez Jones
Rafael Ramírez Jones	Agustín Carrillo Arriaga
Agustín Carrillo Arriaga	José Laris Rubio
Comisario propietario: Dr. Luis Bravo R.	

Fuente: elaboración propia con base en datos de: ANM/RPC, Libro de Registro de Comercio del Distrito de Morelia, tomo XXXIV, registro ilegible, abril de 1949, pp. 88-91.

A la cabeza de este proyecto estaba Máximo Díez, puesto que, como señala su nieto, ¡Él se quería sentir parte de la industrialización!.²²⁷ Junto a él, en la sociedad constituida (ver tabla 3.6), se encontraban como accionistas el industrial José Laris, el comerciante Agustín Carrillo (con cargos públicos, como presidente de la Junta de Mejoras Materiales de la Ciudad de Morelia y miembro destacado de la Cámara de Comercio de Morelia), Rafael Ramírez Jones (banquero regional y representante del Banco Nacional de México en Morelia), y Arnulfo Ávila (a inicios de los años cincuenta agente de la Secretaría de Economía en el Estado de Michoacán).²²⁸

Una vez que iniciada la compleja tarea de montar la maquinaria en las instalaciones de la empresa a orillas de la ciudad, también se inició la producción de bisulfuro de carbono, con ello, en febrero de 1951 salió el primer carro-tanque con 48 mil kilos con destino a *Viscosa Mexicana, S.A.*²²⁹

Con esta nueva producción, al año siguiente, el entonces presidente de México, Miguel Alemán Valdés, había "... ordenado a las Secretarías de Economía [Nacional] y Hacienda [y Crédito Público], se den toda clase de facilidades a los propietarios de la fábrica de bisulfuro de carbono establecida en Morelia (única en

²²⁷ Entrevista realizada al Licenciado Juan Pablo Arriaga Díez, en agosto de 2009, en Morelia, Michoacán.

²²⁸ *La Voz de Michoacán*, año III, número 131, Morelia, 10 de febrero de 1951, p. 1, p. 8.

²²⁹ "Ya se produce bisulfuro de carbono en Morelia", en *La Voz de Michoacán*, año V, número 216, Morelia, 9 de agosto de 1952, p. 1, p. 8.

todo el país) para la importación de maquinaria y materia prima necesaria en la fabricación de este [producto].²³⁰

De modo que, en 1953, como presidente de la empresa, Diez salió rumbo a Estados Unidos acompañado de varios directivos y técnicos de la misma. La intención fue hacer un recorrido por algunas fábricas de aquel país, con seguridad, para conocer a mayor amplitud los procesos productivos químicos en los cuales recién estaba incursionando; asimismo, es posible que adquiriera maquinaria y equipo, así como relacionarse directamente con empresas y empresarios especializados en estas áreas de la industria química estadounidense.²³¹

Por otro lado, la transferencia de tecnología se hizo principalmente por dos vertientes: por la incorporación de capital humano estadounidense especializado, y por la introducción de maquinaria y equipo.

Tabla 3.7 Algunos miembros del Consejo de Administración de <i>Industrias Químicas de México, S.A.</i> , 1956-1957	
Presidente: Máximo Diez Herrero	Consejero propietario:
Vice-Presidente: John B. Ceccon	Rafael Ramírez Jones
Gerente general: Robert T. Garrison	Consejero suplente:
Director-Gerente: Ray H. Siebert	Agustín Carrillo (Hijo)
Secretario: Lic. Luis Ernesto Santos G.	Comisario propietario:
Tesorero: Christian De Dampierre	Arnulfo Ávila
Pro-Secretario: José Lino Cortés	

Fuente: elaboración propia con base en datos de: "Amable recepción...", en *La Voz de Michoacán*, Año VIII, número 1,250, Morelia, 3 de mayo de 1956, p. 1, p. 5.

Como se muestra en la tabla 3.7, resalta que hacia 1956 y 1957, entre los directivos extranjeros principales de la empresa figuraran, a excepción de Diez, John B. Ceccon, el químico Robert T. Garrison, Ray H. Siebert y Christian De Dampierre. Esta ampliación de personal especializado, al parecer, tenía como objetivo, a ocho años de establecida, capitalizar la industria para la diversificación y aumento de la producción.

Con ello, en 1955 *Industrias Químicas* había dado a conocer a la Secretaría de Economía Nacional que aumentaría a 100 toneladas diarias el ácido sulfúrico en

²³⁰ "Fábrica que recibirá un fuerte impulso", en *La Voz de Michoacán*, año IV, número 165, Morelia, 25 de agosto de 1951, p. 1.

²³¹ "Don Máximo Diez salió a Estados Unidos", en *La Voz de Michoacán*, año VI, número 307, Morelia, 23 de abril de 1953, p. 9.

México. La nueva planta, proyecto de la empresa, se construiría en Michoacán y se terminaría en 1957. Los funcionarios de la empresa hicieron hincapié en que se utilizaría exclusivamente azufre mexicano para la producción del ácido. La importancia de este incremento estribaba en que era una materia esencial para industrias básicas tales como el acero, textiles, detergentes, refinerías petrolíferas, etc., así como en la elaboración de otros productos químicos. Asimismo se apuntaba que esta planta michoacana sería de gran utilidad para el desarrollo industrial de la zona occidental del país.²³²

Al concluirse los trabajos de instalación en Zacapu, al menos dos beneficios se derivarían de ello: a) por un lado, se encontraría cercana a *Viscosa Mexicana*, en tanto que este ácido era insumo fundamental para los cambios que experimentaba esta empresa en la producción de bienes químicos. Por lo anterior, creemos que la idea de producir ácido sulfúrico no nacía precisamente con la necesidad de este insumo en el proceso productivo del aceite elaborado en Morelia. El mercado del producto era más diverso y amplio, b) por otro lado, generaba trabajo y se mitigaba un poco la salida de braceros en esa región a Estados Unidos.²³³

Así, con una inversión de varios millones de pesos, hacia fines de 1957 o inicios de 1958, *Industrias Químicas* empezaría a producir ácido sulfúrico en su planta de Zacapu, con una capacidad diaria de 150 toneladas. Su producción vendría a satisfacer en condiciones sumamente favorables las necesidades de ácido sulfúrico en la industria química y petroquímica, principalmente en la zona central y occidental del país.²³⁴

Por otra parte, en este mismo año, los directivos de la empresa, entre ellos Máximo Díez en su calidad de presidente, daban a conocer que comenzarían a producir otro insumo: sulfato de amonio en grado fertilizante para la agricultura. El nuevo proyecto consistía en aprovechar la producción de ácido sulfúrico en la planta de Zacapu para producir sulfato de amonio, el cual necesita como insumo al

²³² "Nueva planta de productos químicos...", en *La Voz de Michoacán*, año VIII, número 1,061, Morelia, 23 de agosto de 1955, p. 1, p. 8.

²³³ Editorial "Industrialización", en *La Voz de Michoacán*, Año X, número 1,722, Morelia, 3 de noviembre de 1957, p. 3.

²³⁴ "Importantes industrias...", en *La Voz de Michoacán*, Año X, número 1,737, Morelia, 20 de noviembre de 1957, p. 1, p. 4.

primero. Con visión empresarial y conocimiento sobre las demandas de la agricultura nacional, el nuevo insumo aseguraba mercados interregionales, y por ende el éxito del proyecto.

Este era el panorama en su mercado, por un lado, el sulfato de amonio no se producía en cantidades suficientes en México, por ende había un déficit de este producto químico de manufactura interna, y se importaba. Mientras que por otro lado, con el desarrollo regional de la agricultura en los años cincuenta, en el norte y noroeste del país, así como en la región del Bajío y el occidente (donde se inserta Michoacán), se empezó a modernizar la producción agrícola con la intención de incrementar la productividad, y con ello la demanda de fertilizantes creció constantemente. Por ende, ese era el nicho de mercado a donde estaba orientado el sulfato de amonio de *Industrias Químicas*, contribuyendo así, a no importar este producto, y mejorar la balanza comercial nacional.²³⁵

Una vez terminada la instalación, se empezó con una capacidad de 21 mil toneladas métricas anuales, y se esperaba que al finalizar el año de 1958, se alcanzaran las 27 mil toneladas. Con esta producción, la empresa ya se coordinaba con *Guanos y Fertilizantes, S.A.*, para la distribución del fertilizante.²³⁶

A finalizar la década, *Industrias Químicas* era una empresa próspera, porque abastecía totalmente las necesidades de bisulfuro de carbono del país; contribuía con sulfato de amonio en la región agrícola accidental y central de México; y, en esta misma región, producía ácido sulfúrico, por algún tiempo consumido en su totalidad por *Viscosa Mexicana* (luego *Celanase Mexicana*) para la coagulación de acetatos.²³⁷

d) Con relación a *Viscosa Mexicana-Celanase Mexicana*

Consideramos que como presidente de *Industrias Químicas*, Máximo Diez fue un

²³⁵ “Este año Michoacán producirá...”, en *La Voz de Michoacán*, Año X, número 1,872, Morelia, 29 de abril de 1958, p. 1, p. 4.

²³⁶ “Este año Michoacán producirá...”, en *La Voz de Michoacán*, Año X, número 1,872, Morelia, 29 de abril de 1958, p. 1, p. 4.

²³⁷ “Quedó finiquitado...”, en *La Voz de Michoacán*, Año XI, número 2,196, Morelia, 15 de mayo de 1959, p. 1, p. 5.

agente vinculador y articulador de capital y empresarios nacionales con sus semejantes estadounidenses en Michoacán, o al menos contribuyó a ello.

Sin saber la fecha exacta de establecimiento de *Viscosa Mexicana*, S.A. en Zacapu Michoacán, es posible que haya tenido lugar en 1948 o 1949. El objeto de esta empresa, de capital estadounidense, era producir fibras sintéticas y derivados con base en celulosa para la industria textil nacional, hasta 1953 cuando se fusiona a *Celanese Mexicana*, S.A. Por su parte, *Celanese Mexicana* se estableció en 1947 en el estado de Jalisco produciendo hilo de acetato.

Al parecer, los primeros vínculos de Máximo Diez con *Viscosa Mexicana* fueron como suministrador de bisulfuro de carbono a la empresa estadounidense. A falta de información, es posible advertir que a través de los viajes emprendidos del español a Estados Unidos con industriales químicos, se intensificaran relaciones con estos empresarios vinculados por el eslabonamiento de producto-insumo en Michoacán.

Lo que es de destacar también, es que, además de Máximo Diez, otros empresarios y banqueros locales tenían alguna relación con aquella empresa, tal es el caso del Lic. Antonio Chávez Carmolinga (apoderado de *Viscosa Mexicana* en sus años iniciales) o José Lino Cortés (banquero y Pro-Secretario de *Industrias Químicas* en 1957) y el Lic. Eduardo Laris Rubio (industrial y hermano de José, este último accionista de *Industrias Químicas*).²³⁸

Viscosa Mexicana iniciaría también su diversificación productiva, y hacia 1951 construía una planta (con inversión de 75 millones de pesos) para procesar un nuevo producto: “fibra corta”, que para entonces se importaba de Italia. Esta fibra se utilizaba para la fabricación de telas y casimires, y era uno de los productos de mayor demanda en el país, así como una de las líneas más fuertes de importación, que contribuía al natural desequilibrio de la balanza comercial de México, por ello se veía con beneplácito su producción nacional.²³⁹

Como parte de estas especialidades y eslabonamientos productivos, se empezó a cabildear la necesidad de integrar una sola industria. El propósito era

²³⁸ *La Voz de Michoacán*, año II, número 41, Morelia, 26 de marzo de 1949, p. 4, p. 12.

²³⁹ *La Voz de Michoacán*, año IV, número 162, Morelia, 4 de agosto de 1951, p. 1, p. 7.

multiplicar nuevas factorías que impulsaran la industrialización en México. De consumarse, la sociedad llevaría el nombre de *Celanese Mexicana*, S.A., misma que se integraría por *Viscosa Mexicana*, S.A. y otras industrias químicas importantes establecidas en México como *Celulosa Nacional*, S.A, *Claracel*, S.A. y *Celanese Mexicana*, S.A.

Los beneficios serían variados, es decir, al aprovechar el petróleo y gas natural, se podrían proporcionar la materia prima de sustancias químicas para la fabricación de fibras artificiales como la industria textil y muchas otras. Así, *Celanese* tendría la capacidad de aportar en el país nuevos materiales plásticos, de los cuales algunos ya empezaban a fabricarse en México.

Por ejemplo el polietileno, que desde 1947 fabricaba *Claracel*, clave para envolver higiénicamente algunos alimentos y otros productos. Además de las resinas poliestéricas que se sumarían a los nuevos productos de la industria del plástico utilizado para construir cascos de pequeñas embarcaciones, cubiertas de maquinarias, así como en carrocerías de automóviles, y otros múltiples, sustituyendo a la madera y otros materiales.²⁴⁰

Finalmente se cerró el contrato el 21 de octubre de 1953. La combinación traería como cascada una infinidad de posibles nuevas y necesarias industrias. La idea era competir ventajosamente con productos importados, y brindar materias primas para la industria nacional. Así, se producirían fibras industriales, como insumo para llantas de automóviles; celofán; se continuaría con la fabricación de laminado de acetato; producciones de polietileno y vinílico; otras fibras químicas; agregando una extensa línea de productos químicos básicos para la industria nacional derivados de los gases del petróleo, etcétera.²⁴¹

²⁴⁰ “Unión de dos importantes empresas...”, en *La Voz de Michoacán*, Año VI, número 453, Morelia, 14 de octubre de 1953.

²⁴¹ Para el primer ejercicio social, en calidad de consejeros, destacan estadounidenses y españoles. Con estos últimos registramos a Pablo Diez Fernández, originario de León, España. Este leonés estuvo vinculado a la cadena productiva de la harina y sus derivados en la ciudad de México y, posteriormente, fue fundador de *Grupo Modelo*. Sin embargo no tenemos información para afirmar que tuviese alguna relación consanguínea o empresarial con Máximo Diez. Véase: “México elaborara...” en *La Voz de Michoacán*, Año VI, número 460, Morelia, 22 de octubre de 1953, p. 3. Asimismo, Pablo Diez es parte de una nueva generación de empresarios españoles de los años veinte en adelante, junto a Jerónimo Arango, Manuel Suárez, Emilio Lanzagorta, Ángel Urraza, Santiago Galas, Agapito y Santiago Ontañón, Ángel Losada y Enrique Huerta, entre otros. Quizá pudiésemos incluir en un segundo nivel de estos empresarios a Máximo Diez. Véase: Carlos

La fusión quedó sellada con la visita del presidente de México, Adolfo Ruiz Cortines, a las ampliaciones de *Celanese Mexicana* en Zacapu, como parte del proyecto que hemos relatado.²⁴²

Celanese que había comenzado en 1947 manufacturando un sólo producto, hacia 1957 producía 25 bienes diversos, en seis fábricas que empleaban 3,822 trabajadores, y al año siguiente, había aumentado a 29 productos, en siete unidades productivas.²⁴³

Por otra parte, la relación que llevó *Industrias Químicas* con *Viscosa* y luego *Celanese Mexicana* se fue intensificando en los años cincuenta. La estrecha relación se debía a que la primera era proveedora de bisulfuro de carbono y de ácido sulfúrico a la segunda.

A propósito de ello, bajo la recién construida planta de ácido sulfúrico en Zacapu por parte de *Industrias Químicas*, una comitiva de industriales químicos estadounidenses visitaron ese lugar y la capital michoacana. El itinerario fue celebrar juntas con los directivos de *Industrias Químicas* y visitar las instalaciones de *Celanese*. Por tanto, dicha visita que se cumplió junto a los propios directivos de *Industrias Químicas*.

De retorno a la ciudad de Morelia, se ofreció una cena en el “Club de Rebollones”, entre los asistentes encontramos a varios directivos y administrativos de *Industrias Químicas de México*: Máximo Diez (Presidente), Ray H. Siebert (Director Gerente), químico Robert Garisson (Director Técnico), Agustín Carrilo, José Lino, Ing. Federico Argos (Super Intendente de la División Ácido Sulfúrico de Zacapu).

Mientras que por parte de *Celanese* habían venido de Estados Unidos: H. Stauffer (Presidente de *Stauffer Chemical of America* de Nueva York), George Richards (Vice-Presidente *Celanese Corporation of America* y *Celanese Mexicana*, S.A.), Harlan Tramel (Director *Viscosa Operations* en *Celanese Corporations of*

Herrero, *Jerónimo Arango. Un empresario moderno*, México, Cuadernos de Historia Empresarial/CEHI, 1999, p. 7.

²⁴² “Inauguración presidencial de las ampliaciones...”, en *La Voz de Michoacán*, Año VII, número 928, Morelia, 27 de abril de 1955, p. 2.

²⁴³ *La Voz de Michoacán*, Año IX, número 1,555, Morelia, 25 de abril de 1957, p. 6; *La Voz de Michoacán*, Año X, número 1,842, Morelia, 26 de marzo de 1958, p. 1, p. 5.

America) George G. Kohn (Director General y Vice-Presidente de *Celanese Mexicana*), Edward S. Rothrock (primer Vice-Presidente de *Stauffer Chemical Co.* y Gerente General de la *Consolidated Chemical Industries*, División Houston en Texas), John B. Ceccon (Vice-Presidente de *Stauffer Chemical Co.* y de *Industrias Químicas de México*), H. Weatherford (Gerente General de *Viscosa Mexicana* de Zacapu), A.H. Lynch (Departamento Técnico de *Viscosa*).²⁴⁴

Como se observa, existen algunos personajes con cargos directivos o técnicos en las dos empresas, resaltando el caso de John B. Ceccon. Asimismo, varios de los técnicos de *Industrias Químicas*, tenían un pasado profesional de alguna manera ligado a varias de las industrias estadounidenses citadas. Es posible que Máximo Diez, con sus viajes a Estados Unidos, haya tenido bastante injerencia en ello.

Creemos que desde este ángulo, el de los empresarios y los negocios, para el caso de estas dos empresas, influyeron más las relaciones empresariales tejidas que el propio marco regulatorio en Michoacán. O en todo caso, este último vendría a ser un estímulo importante, aunque supondríamos que sería sobre todo del gobierno federal. En esta oportunidad, fue para atraer capital estadounidense en tierras michoacanas, por cierto, ejemplo único para estas décadas de sustitución de importaciones en la entidad.

De modo que la vida empresarial de Máximo Diez nos muestra a un personaje de su tiempo y de un espacio, incorporado a los cambios económicos que vivía el país. En este proceso, sobresale su habilidad y destreza en el ambiente empresarial moreliano y michoacano.

División espacial del trabajo y cadenas productivas

Para concluir el capítulo, como advertimos en la introducción, al delinear el objeto de estudio, observamos factores históricos que influyeron en los espacios de estudio, en particular la reforma agraria en combinación con el mercado. De modo

²⁴⁴ "Importantes industrias...", en *La Voz de Michoacán*, Año X, número 1,737, Morelia, 20 de noviembre de 1957, p. 1, p. 4.

que consideramos realizar un análisis del impacto de estos factores en las relaciones de producción que subyacen en la articulación social y productiva de los encadenamientos.

a) Con el caso del aceite

Espacial y productivamente las cadenas del aceite y la harina las hemos dividido en cuatro fases para interpretarlas: producción y distribución agrícola, transformación y distribución del producto.

- Producción y distribución agrícola

En comparación con el trigo-harina-insumo de bienes alimenticios, en la cadena productiva del aceite comestible se muestra con mayor intensidad el impacto de la combinación entre la reforma agraria y la expansión de mercados con distinto alcance, en este caso el ajonjolí y la ganadería, incluso, añadimos un tercero elemento crucial que sería el factor crédito. Estos aspectos reordenaron las relaciones de producción, tendientes a una mayor especialización del trabajo, sobre todo en las fases de producción y distribución de la semilla.

En consecuencia, aparecieron nuevos actores y nuevas tareas entre éstos y entre los actores existentes en la región tierracalienteña, misma que por cierto quedó conectada a mercados intra, inter y extraregionales.

A partir de ello, podemos hablar de la articulación de relaciones empresariales en este espacio rural michoacano con los industriales del aceite de las ciudades más importantes del país. Desde esta perspectiva de mercado interno, dimensionamos a estos productores y comercializadores agropecuarios de Tierra Caliente como pequeños y medianos empresarios. Partícipes de la formación de mercados y especialidades productivas regionales desde su espacio socioeconómico y temporal.

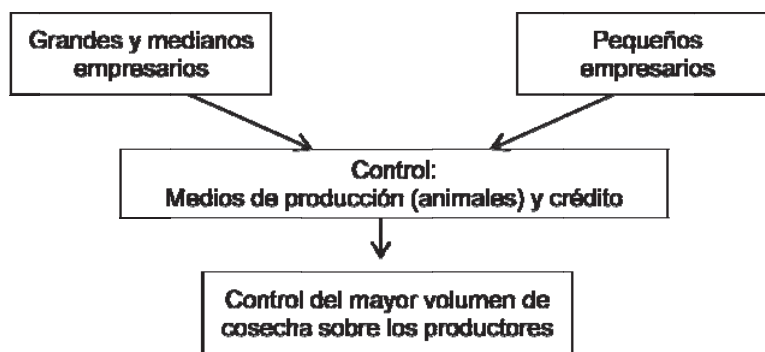
Entre los nuevos actores y/o nuevas o renovadas tareas, encontramos a una generación de medianos y grandes empresarios agropecuarios (calificados así por

su primer radio de acción que sería Tierra Caliente); pequeños empresarios intermediarios en el comercio y en el agio; y los nuevos o “renovados” productores, que a su vez se podían dividir o yuxtaponer entre pequeños propietarios, ejidatarios, arrendatarios, aparceros, y jornaleros y peones (ver gráfica 3.1).

Aunque es imprescindible recordar que estas tareas bien podían recaer en un solo personaje. Por ejemplo, un gran empresario comerciante y agiotista podía también ser productor. Como también dijimos que el arrendamiento por aparcería debió ser ejercitada por pequeños, medianos e incluso por aquellos grandes productores empresarios (no sólo campesinos); esto es más evidente en cuanto a mayor intensidad de mercado se colocaba la producción.

Entonces, el mercado del ajonjolí, la ganadería y el crédito dinamizaron y delimitaron las relaciones de producción en aquella zona michoacana. En esta estructuración, existió un factor clave como engranaje, éste fue la constante falta de liquidez de capital de los mayores productores, así como la falta de medios de producción. Bajo estas condiciones, hacía que estos productores se encadenaran a los empresarios agiotistas.

Al final, dichas relaciones de producción le permitían a aquel pequeño grupo poseer el control sobre la producción de la semilla en la región.



El hecho de dividir entre grandes, medianos y pequeños empresarios también es flexible, no se debe entender como rígido o con tareas o actividades específicas diferenciadas. Por ejemplo, varios de estos empresarios también eran

productores directos de la semilla, o entre los intermediarios (compraventa de ajonjolí, pequeños productores y agiotistas) se incorporaron algunos dirigentes ejidales y pequeños productores que se fueron apropiando de ganado y capital.

Por otro lado, los mayores productores directos del ajonjolí (los que estaban en contacto directo con la tierra, por así decirlo), estaban dispersos por toda la región de la Tierra Caliente, observándose una mayor densidad en las zonas con mejores tierras para el cultivo del ajonjolí.

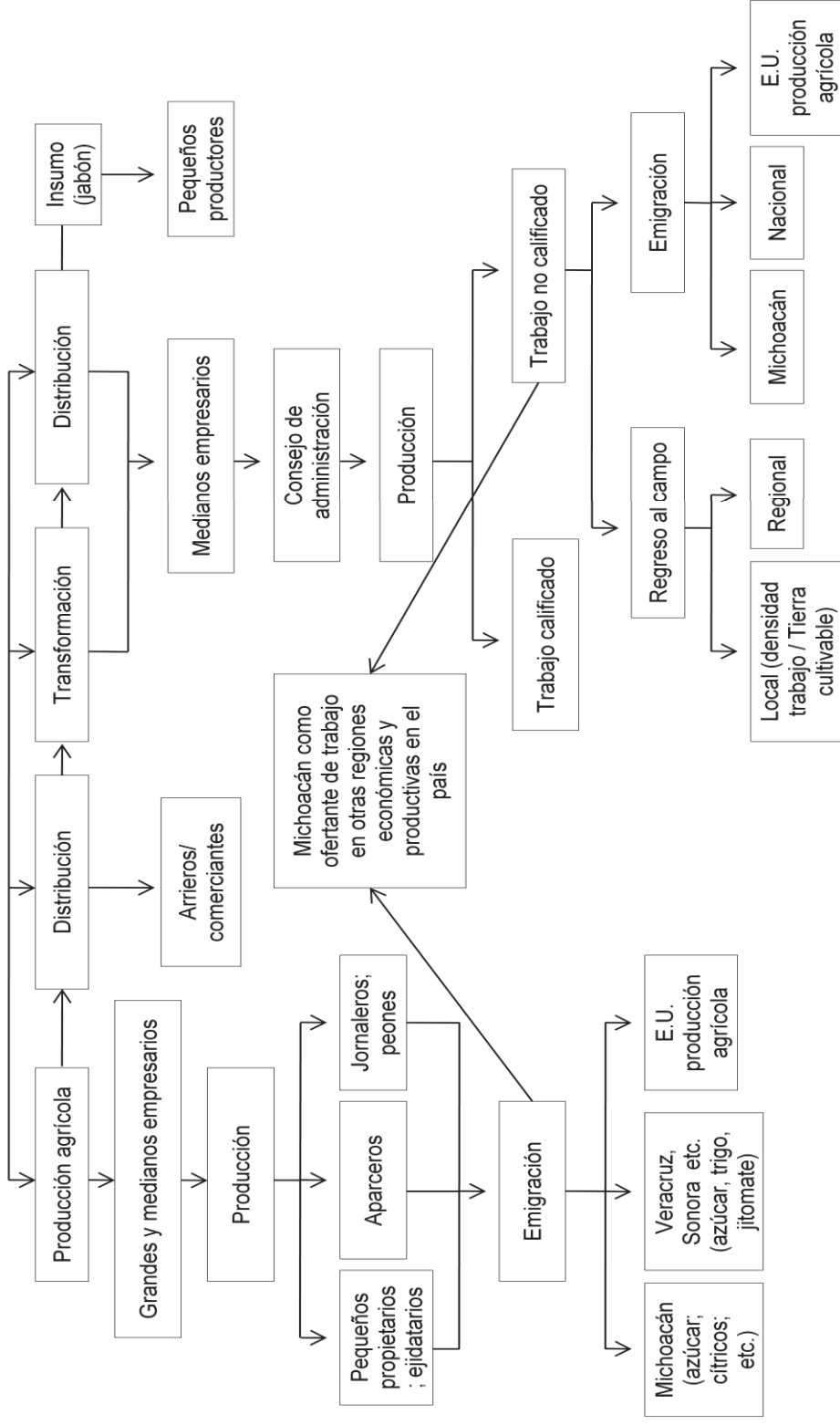
Ahora, en cuanto al ciclo agrícola y del trabajo, si bien es cierto que el cultivo del ajonjolí se intercalaba con el de maíz, el primero era mucho más rentable que el segundo, por eso se llegó a cultivar en mayores extensiones de suelo.

De esta situación, los meses más intensos eran entre junio-noviembre aproximadamente. En particular en la fase de cosecha, que es donde mayores labores y trabajo demandaba el cultivo de la oleaginosa. Puesto que en esta fase, inmediatamente concluida la temporada de lluvias, era necesaria una cosecha rápida e intensa en mano de obra (contratación de jornaleros, peones, etcétera), dado que se corría el riesgo de la abertura del fruto de la semilla, y con ello pérdidas de trabajo y de capital.²⁴⁵

Por otro lado, la fase de distribución de la semilla era parte de esa división del trabajo de la cadena del aceite, la cual extendía el espacio económico hasta los transformadores del ajonjolí (ver gráfica 3.1). Esta fase permitió la consolidación de la arriería como un factor fundamental en los precios de este producto agrícola, dado que las comunicaciones sólo eran transitables por animales de carga, generalmente mulas y asnos. O bien, el traslado se hacía mediante carretera o ferrocarril, pero sin salvar a los arrieros, puesto que éstos tenían que descargar el producto en las estaciones del ferrocarril o entronques carreteros más cercanos.

²⁴⁵ Eric Léonard, 1995, *op. cit.*, pp. 90-92.

Gráfica 3.1 División espacial del trabajo en la cadena productiva del aceite refinado en Morelia



Nota. Recordar que las tareas fueron dúctiles, así, debió haber empresarios que practicaron la aparcería; o la posibilidad tangible de que pequeños productores ascendieran a medianos y grandes empresarios.

Por otro lado, resalta el tema de la emigración, como se presentó también con la cadena del trigo-harina-insumos; no obstante no será abordada en este trabajo.

Fuente: elaboración propia.

A estos comerciantes los debemos colocar como agentes con viveza mercantil que lograron acumular cierto capital para adquirir animales de carga. Sin duda fue un grupo reducido, que se fue ganando su espacio con base en la coyuntura del negocio del ajonjolí y de la confianza depositada en ellos por parte de los grandes empresarios de Tierra Caliente, los de Morelia y los de la capital del país para ejercitar todo tipo de intercambio comercial.²⁴⁶

- *Transformación y distribución del caldo*

A diferencia de la intensidad en las relaciones de producción tejidas en Tierra Caliente bajo la producción agropecuaria, en la capital del estado, las fases de transformación y distribución del caldo fueron marginales en términos de dinamizar una división del trabajo (que llamaríamos macro) en comparación a la sobreoferta de trabajo existente en la ciudad. Ahora nos referiremos a una división del trabajo micro o al interior de las empresas asentadas en Morelia, y su impacto inmediato de acuerdo a los encadenamientos sencillos que generaban.

Entre relaciones tradicionales y relaciones modernas es como se asociaban y dirigían las empresas constituidas por los franceses, españoles y algunos nacionales en las empresas estudiadas.

Ello se debió a que el mercado influyó en su reorganización empresarial, se constituyeron en sociedades anónimas y trataron de especializar la división del trabajo en la producción del aceite. En dicha reorganización, se delimitaron las tareas a ingenieros y/o técnicos que supervisaban la producción; seguidos de mano de obra con cierta calificación que se incorporaron a las fases de refinación del aceite, momentos del proceso donde se requiere mayor dinamismo tecnológico. Por último, se encontraba la mano de obra no calificada, que se podría insertar en la fase de extracción del aceite y de almacenamiento del mismo, entre otras tareas menos especializadas (ver gráfica 3.1).

²⁴⁶ *Ibíd*, p. 98.

Hacia 1960, al interior de *Santa Lucía* y “Tron Hermanos”, la nómina de trabajadores en general (obreros y empleados) entre las dos empresas, debió pasar ligeramente de los 100 empleos.²⁴⁷

Aunque, cabe mencionar, en realidad generaban más trabajo, en tanto que se estableció un número interesante de pailas y fábricas de jabón que procesaban los jabones que las aceiteras extraían como “residuos” en su proceso. Incluso, el español Gregorio Gómez, en sociedad anónima, estableció la fábrica de jabón “La Fama”.²⁴⁸

Ahora bien, si el trabajo en las empresas era constante debido al acierto de los empresarios de financiar la producción de la semilla y asegurar un abasto continuo (aprovechando además las propiedades del ajonjolí que permite su almacenamiento por largo tiempo), lo cierto es que afuera de la unidades de producción existía una fuerte sobreoferta de trabajo que se dedicaba la mayoría a la agricultura en los alrededores de Morelia, y al comercio y servicios en la ciudad.²⁴⁹

b) Con el caso de la harina

- Producción y distribución agrícola

Como ya hemos apuntado, la producción de trigo que se trasladaba a Morelia para su transformación en harina, determinó sólo algunas zonas trigueras aledañas a la ciudad, el Distrito de Riego Morelia-Queréndaro, y al noreste y al centro-sur del estado. Lo anterior trajo por resultado relaciones entre pequeños comerciantes e intermediarios, pequeños productores y comunidades ejidales por un lado, y los

²⁴⁷ POEM, Morelia, tomo LXXXIV, número 29, 21 de junio de 1962; AHMM, Morelia, caja 284, expediente 4, 1944, s/n. Aunque las empresas generaban mayores empleos de modo indirecto, como era el caso de carpinteros, herreros, o incluso pequeños comerciantes al menudeo o semi fijo (ambulantes).

²⁴⁸ ANM/RPC, Libro de Registro de Comercio del Distrito de Morelia, tomo XXV, registro ilegible, mayo de 1944, pp. 38-47.

²⁴⁹ En esta división del trabajo macro (economía regional de Morelia), incluso, en su conjunto, el sector industrial de Morelia generaba el menor porcentaje de trabajo en comparación con la agricultura y las actividades terciarias. No obstante que esta plaza se encontrara en un proceso de ascenso a mediana ciudad.

españoles de Morelia por otro. De modo que en este espacio tomaremos por caso la región relativamente cercana a la capital, la cual no debió de ser diferente a las otras regiones trigueras citadas.

A diferencia de la marcada y prevaleciente producción de ajonjolí sobre otros granos básicos en la Tierra Caliente, en el caso del trigo, esta gramínea formaba parte de varios cultivos agrícolas que se intercalaban para su siembra, por lo general, en tierras de temporal y en menor cantidad de riego. De modo que la división del trabajo en la cadena productiva de la harina, en su fase de producción y distribución de la semilla, se entiende como parte de otros cultivos como el maíz, el frijol, el garbanzo o la haba, entre otros.

Estas regiones donde se sembraba trigo y se trasladaba a Morelia, es decir, al mercado local, tuvieron en común la destrucción de las haciendas en los años cardenistas. Entonces, con el cambio en la tenencia de la tierra, emergieron pequeños agricultores y ejidatarios, así como arrendatarios y aparceros (más campesinos que pequeños productores o empresarios, a diferencia de Tierra Caliente u otras regiones mexicanas altamente productivas), además de un nutrido bloque de asalariados del campo, como jornaleros y peones. Estos últimos eran contratados para labores específicas en los cultivos de diversos productos agrícolas.

Lo anterior se debió a la densidad poblacional respecto a la tierra disponible, sin siquiera hablar de la calidad del suelo. Esta fue una característica de la región: mayores solicitudes contra menor tierra cultivable. Hubo dos resultantes, por un lado, la geografía cultivable se concentró en grupos ejidales y pequeños propietarios (entre ellos figuraban antiguos hacendados), y por otro, una fracción de solicitantes se quedaron sin tierras. Y si bien éstos automáticamente se incorporaban al mercado de trabajo, resulta que no había en donde emplearse. Como se ve, la reforma agraria cardenista estuvo lejos de ser una panacea a lo largo de todo el territorio mexicano.

Así, la reforma agraria emprendida por el Estado mexicano vista como un proceso que incluía idealmente satisfacer las necesidades en la producción y la distribución del ejido y de la pequeña propiedad, creó un mosaico de productores y

asalariados rurales que, al menos en los primeros años posteriores a la reforma agraria cardenista, ocasionó una inestabilidad y conflictos frecuentes.

Esta situación se entremezclaba con un factor natural, como fue el caso de zonas aledañas a Morelia (así como en otras regiones trigueras), que mostraban tierras de “año y vez”, es decir, de cultivos temporeros prevalecientes sobre tierras de riego o jugo. De modo que acortaban tanto la rentabilidad productiva anual, como la oferta de trabajo por más de seis meses que duraba el cultivo y las labores de temporal.

Por otra parte, con el cultivo del trigo, en esta división del trabajo, los pequeños propietarios (en calidad de arrendatarios) y los aparceros (en particular campesinos), nos muestran el retorno al régimen de trabajo de la hacienda porfirista. Esta situación se debió presentar en no pocos lugares a nivel nacional. En este sentido, en Michoacán en 1935 se normó el ejercicio de aparcería para cerrar contratos entre propietarios y aparceros.²⁵⁰ A estos últimos, sin ser tenedores de tierra y ante la sobreoferta de trabajo derivada, se contrataban en aparcería en condiciones de mera subsistencia, como se distingue en los expedientes consultados en el AHMM.²⁵¹

Si se puede hablar de una cierta posibilidad de mayor trabajo en las regiones trigueras michoacanas, ésta radica en que se intercalaba el cultivo de trigo con el maíz o el garbanzo (entre noviembre y diciembre se sembraba); o bien, cuando se cosechaba el trigo (abril-mayo), inmediatamente se iniciaba la siembra de maíz o frijol, etcétera. De modo que, aprovechando la tierra con diversos cultivos, se copaba en mayor medida la demanda de trabajo en todo el año.

Por lo general y de manera aproximada, en los meses donde cientos de campesinos se quedaban sin trabajo, eran entre agosto y octubre, quizá un mes

²⁵⁰ Para el caso de Morelia sobresalen varios arrendatarios con apellido de “cuño porfirista”, cuyas haciendas fueron fraccionadas.

²⁵¹ Así pues, era común que al no tener capital, semillas, ni medios de producción, más que sólo su fuerza de trabajo, estos aparceros, por lo general, sólo usufructuaban algunos hectolitros de trigo o maíz, lo cual los hacía volverse a endeudar para el próximo año agrícola, y poder reiniciar la siembra. Hubo infinidad de casos, véase un juicio por repartición de cosechas por contrato de aparcería entre los campesinos de la Hacienda del Rincón y su propietario, el español José Roch (a propósito, socio de los Irigoyen), en: AHMM, Morelia, caja 351, expediente 47, noviembre de 1935-enero de 1936.

antes u otro después, o en todo caso en los primeros meses del año, esto dependía de factores naturales y humanos.²⁵²

Por otro lado, la fase de distribución del trigo o traslado a Morelia, en términos de la división del trabajo, fue menos marcada en comparación al ajonjolí. Como hemos descrito antes, las relativas cortas distancias de los centros de cultivo a los de transformación, y las mejores comunicaciones (ferrocarril y carreteras) influían para que los propios empresarios trasladaran a Morelia el trigo comprado a “pie de cosecha”, o bien, contrataran el flete con intermediarios comerciantes o comisionistas de semillas, o directamente con arrieros que llegaban de las zonas trigueras cercanas a Morelia. Por ejemplo, de los valles de Queréndaro, Álvaro Obregón y Zinapécuaro al noreste del estado, llegaban a las puertas del molino San José de la *Harinera Michoacana* (ver gráfica 3.2).²⁵³

- *Transformación y distribución de la harina*

La producción triguera en Michoacán salía de la entidad sin transformación, o bien, un porcentaje era transformado en harina en los 44 molinos que existían en Michoacán hacia 1944, y de entre éstos, siete estaban establecidos en la capital.²⁵⁴ A su vez, de estos siete, cinco eran propiedad del pequeño grupo de españoles estudiado.

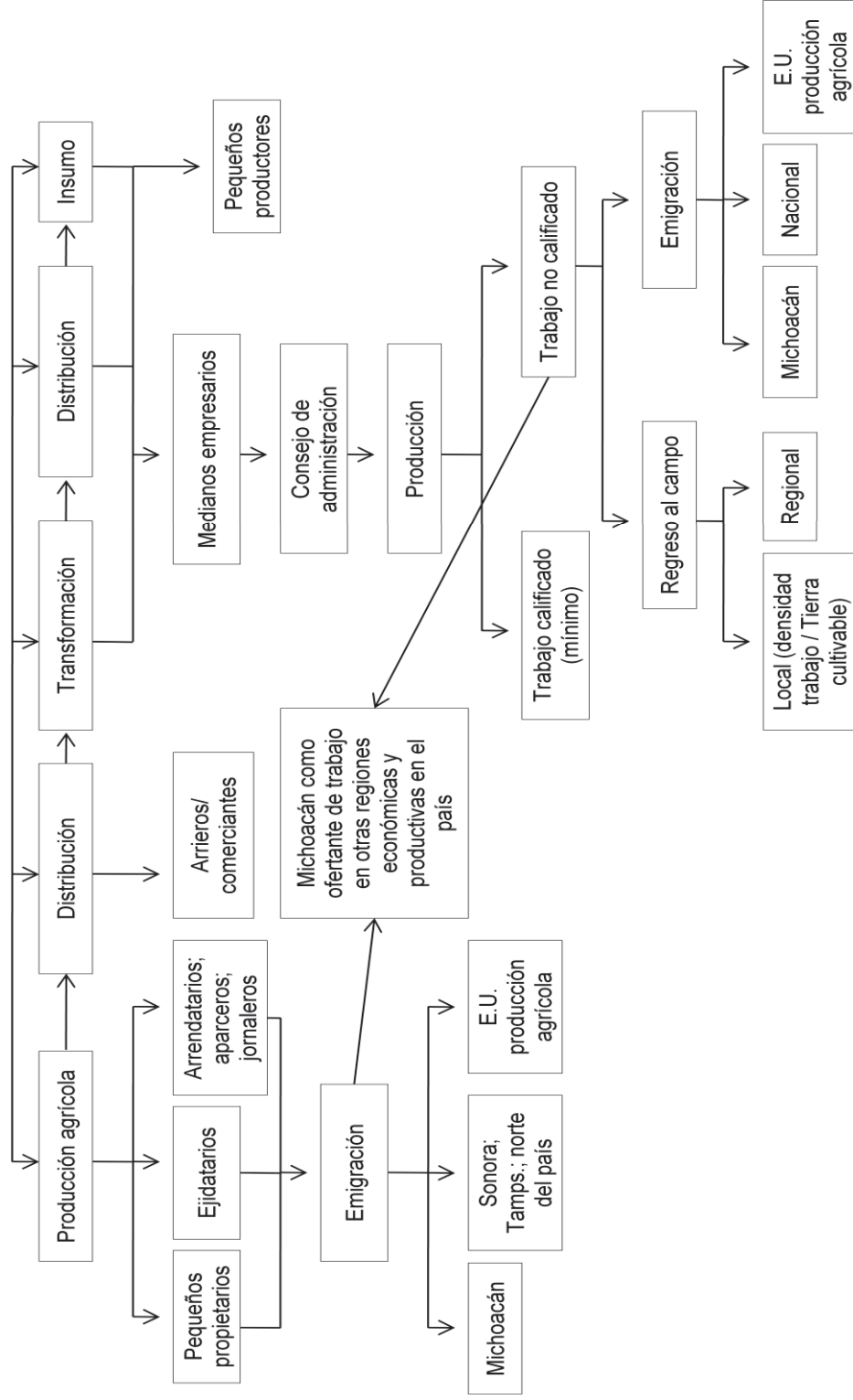
Un aspecto fundamental fue la cohesión y reciprocidad que permeaba entre estos connacionales. Fue común su movilidad y encontrarlos a la cabeza de sus empresas en diferentes años. Al igual que las aceiteras, asociados en sociedad anónima, a la vez que le imprimían mayor profesionalización a la organización de la producción, la esfera de la toma de decisiones continuó en sus manos. Todos los accionistas nacionales eran “conocidos”, y al menos, en su constitución, no

²⁵² Para profundizar sobre los campesinos sin trabajo en algunas tenencias de Morelia, véase: AHMM, Morelia, caja 398, expediente 4, 1953.

²⁵³ Entrevista realizada al Contador Público Privado Jesús Carrillo...

²⁵⁴ *Primer Directorio... op. cit.*

Gráfica 3.2 División espacial del trabajo de la cadena productiva de la harina transformada en Morelia



Nota. A reserva de mayor investigación, en la zona triguera de estudio, no observamos agricultores empresarios que ejercitaran dinámicamente la aparcería, como llegó a suceder en Tierra Caliente; en todo caso, el área de mayores posibilidades empresariales fue en la comercialización del grano.
Fuente: elaboración propia.

figuraron más de 10, algunos de ellos con una participación en el capital social, meramente simbólica.²⁵⁵

Mientras que la división del trabajo en el proceso de la harina, a diferencia del aceite, era menos exigente en la calificación y especialización de las tareas. Si bien, por ejemplo, era importante la supervisión del proceso, por lo general delegado a uno o dos ingenieros extranjeros, la mayor calificación de la mano de obra se concentraba en la molienda, cernido y otras tareas, mientras que el trabajo sin calificación se orientaba en los estibadores y almacenamiento del producto.²⁵⁶

Asimismo, este sector harinero estimuló encadenamientos sencillos en la industria local, generando así un pequeño eslabonamiento de trabajo. Al respecto, la harina como insumo en la elaboración de productos alimenticios diversos, permitió hacia 1950 la aparición de un bloque de más de 60 pequeños productores de pan, así como varias empresas productoras de sopas y galletas (ver tabla 3.2).

De modo que la división del trabajo en la cadena de la harina transformada en Morelia y como insumo en esta misma plaza, alcanzaría una cifra aproximada de 1000 trabajadores.²⁵⁷

Aunque es una cifra significativa, no ocasionaba una dinámica distinta en la división del trabajo en la ciudad, incluso, como ya referimos, ni siquiera el bloque industrial local le daba una nueva dinámica al trabajo y a la economía prevalecientemente agropecuaria y comercial existente. En otras palabras, en términos del impacto en la división espacial del trabajo de las dos cadenas productivas que estudiamos, en su fase de transformación y distribución, fueron marginales en la estructura del trabajo y de la economía en Morelia.

²⁵⁵ Véanse algunas referencias al respecto en: ANM/RPC, Libro de Registro de Comercio del Distrito de Morelia, tomo X, registro 476, 27 de octubre de 1921, pp. 53-58; tomo XI, registro 575, 28 de julio de 1928, pp. 216-218; tomo XV, registro 676, mayo de 1933, pp. 10-20; registro 699, 19 de noviembre de 1934, pp. 95-108; tomo XXI, registro 1165, enero de 1947, pp. 95-98; tomo XXXIII, registro 3495, octubre de 1948, pp. 158-163; registro 3497, octubre de 1948, pp. 168-174.

²⁵⁶ Cuestionario contestado por el Contador Público Privado Jesús Carrillo..., p. 15.

²⁵⁷ Véase anexo: Abel Padilla, 2007, *op. cit.*, pp. 198-247.

Recuento

Las diferentes variables que desarrollados en el capítulo tienen que ver con la estructura empresarial y laboral que articulan las cadenas productivas del aceite y la harina en Michoacán entre 1930 y 1960. A lo largo del análisis de cada una de ellas, vistas en su conjunto, nos permiten hablar de una estructuración social productiva.

Se distinguieron relaciones empresariales en diferentes puntos en las cadenas productivas analizadas. Estas relaciones empresariales, con síntomas distintos en cada variable, se entretajeron con prácticas económicas tradicionales y modernas, y justo por esta razón, lograron por años ser funcionales, pero, a la larga, no alcanzaron a consolidarse relaciones más complejas, diversas e institucionalizadas, lo cual daría la posibilidad de que proveyeran de mayores cambios cualitativos y cuantitativos a los eslabonamientos de estos dos productos.

Entre otros elementos que contribuirían a explicarlo, está el hecho de que observamos relativamente pocos empresarios y familias involucradas en las distintas variables tratadas. Aunado a ello, a excepción de casos aislados, no se experimentaron relevos generacionales, y por ende la posibilidad de usufructuar acumulación de experiencia empresarial.

Desde otro ángulo con este mismo asunto, se presentó un cierto nivel relacional llevado a cabo con prácticas institucionalizadas, es decir, con la constitución de sociedades mercantiles agroindustriales, agrocomerciales y bancarias, así como asociaciones agrícolas (sobre todo con la pequeña propiedad agremiadas a nivel federal). No obstante, éstas no fueron suficientes para atender en exclusividad a las diversas necesidades y articulaciones de estos dos productos.

Mientras que al abordar el caso particular de un empresario establecido en Morelia, pudimos apreciar la habilidad de este hombre de negocios para integrarse a otros mercados nacionales con nuevos productos, catapultado, desde su inicio como empresario, por las cadenas del aceite y la harina michoacanos.

Asimismo, sobresalió la variable de la división espacial del trabajo en los encadenamientos. Con esta línea, evidenciamos, para la zona de estudio, que el contexto institucional y económico en que se presentaron implicó una reordenación en distintas escalas, tanto espaciales como en las relaciones productivas.

Conclusiones

Al observar el comportamiento de los tres niveles analíticos de esta historia económica regional respecto a su encuadre nacional, nos encontramos con las siguientes conclusiones.

Las tres áreas-eje fueron sobre política económica, las cadenas productivas y la estructura relacional socio-económica.

El tema a discusión tiene los siguientes factores generales: el modelo de sustitución de importaciones, mercados regionales y mercado interno, integración regional económica e industrialización en México. Michoacán aparece como una *parte* de ese *todo*; y el objeto de estudio investigado es una versión concreta (tiempo, espacio, problema) de Michoacán.

Antes de mediar el siglo XIX la economía mexicana ya había iniciado un proceso de industrialización. Mismo que durante el porfiriato experimentó una aceleración, tal fue su desarrollo alcanzado que la revolución no alteró sus orientación estructural y coyuntural. En el siglo XX, este proceso volvió a acelerarse y a diversificar la estructura económica en general como por sectores en específico. La condición más importante, más no la única, fue un Estado decididamente interventor en la economía.

El modelo o paquete de política económica fue la sustitución de importaciones, el cual consistió en fomentar la manufactura interna de bienes de consumo básico (alimento, vestido y vivienda) para no importarlos, posteriormente se impulsarían los bienes intermedios y de capital.

De modo que hacia 1960, el impulso del gobierno federal a la industria, a la agricultura y a los servicios y comercio, traería resultados diversos regionalmente. Los factores fueron tan disímiles y complejos como el país mismo. Entre otros hablamos de los de carácter geográfico, natural, regionales, económicos, políticos, institucionales y sociales.

Combinados, estos factores aparecen como las condiciones regionales existentes y diversas a partir de las cuales se empezó a aplicar el modelo sustitutivo.

Por lo dicho, nos permite ver varios ángulos del modelo, en este trabajo hacemos alusión a ello, discutimos su “otra cara”. Nos referimos a la ausencia o insuficiencia de mecanismos de la política federal y estatal que atendieran a aquellas condiciones regionales. En consecuencia, durante esta época, el Estado mexicano, lejos de sobrellevar la diversidad regional, la acentuó más. Sobre todo en aquellas regiones donde se exigía una mayor presencia y recursos públicos, como se presentó en Michoacán.

Como decimos, son muchos los factores, veámoslos a través de los tres niveles de análisis propuestos en este trabajo, es decir, con un enfoque regional, discutimos las condiciones que se presentaron en el objeto de estudio.

Cadenas productivas, mercado y empresarios

Regionalmente, en particular para el estudio del siglo pasado, la historiografía sobre la construcción de mercados regionales y del mercado interno, así como de la integración regional económica subyacente, muestra avances desfasados. Se ha privilegiado la investigación para la parte centro, prácticamente todo el norte y quizá parte del occidente y el oriente. El resultado revela que el mercado interno que acompañó a la industrialización, experimentó un desequilibrio por la concentración de mercados regionales en las mismas zonas descritas.

Como base de lo anterior, sin duda que la actividad manufacturera regionalizada de bienes básicos generó encadenamientos productivos, agroindustriales y de servicios y comercio que multiplicaron los mercados regionales. De aquí que las cadenas productivas sean una buena herramienta para construir dichas dinámicas y mercados.

De manera que factores geográficos, naturales, históricos, posibilidades de mercados y empresariales, jugaron un papel fundamental a la par de la política económica sustitutiva, con lo cual se buscaba el mayor o menor usufructo de los mismos y con ello del propio modelo.

Con todo lo dicho, hacia 1930 la geografía de la estructura económica nacional era diversa. En la mayoría del territorio permeaba la actividad agropecuaria y

comercial, mientras que en sólo algunas regiones o ciudades existía un cierto sector industrial, motor e incentivador de mercados regionales.

En este contexto, en Michoacán la economía era también prevalecientemente agropecuaria y comercial, no industrial (nos referimos en específico con la manufactura). Por ello, por su tipo de economía, Michoacán estaba integrado a mercados locales, regionales e interregionales, en calidad de ofertante de bienes de consumo inmediato, o bien, de insumos mayormente naturales para transformarse.

Entre otros elementos que tocaremos más adelante, estas eran parte de las condiciones existentes previas a los años treinta para el desarrollo de las cadenas productivas del aceite y la harina procesadas en Michoacán.

Para esta temporalidad (1930-1960), debemos insistir que no existe para Michoacán literatura especializada que trate el problema de investigación, añadiendo además los vacíos heurísticos que se detallaron en la introducción. Esto es importante advertirlo, para problematizar los constructos a los que hemos llegado.

Ante las condiciones descritas que presenta Michoacán, la política económica en la entidad trató de emular a la federal. En este desdoble, un primer aspecto a considerar, son las posibles alteraciones y adecuaciones del modelo a las circunstancias políticas e institucionales del sector político michoacano en el poder.²⁵⁸

Entonces, de la misma manera que a nivel federal se incentivó una economía nacional diversa como la existente antes de 1930, algo parecido se evidenció también en Michoacán. Nos referimos al estímulo que pudieron imprimir los gobiernos michoacanos sobre la base económica que prevalecía hacia 1930.

Esta consideración es significativa, sobre todo para comprender el posible impacto de la política económica estatal en la economía michoacana hacia 1960. Tanto así que, transcurridos esos treinta años, encontramos poca influencia de

²⁵⁸ Si bien no se profundizó esta parte propiamente política, si se ahondó eventualmente en algunas administraciones, como fueron las de los hermanos Cárdenas.

ésta en las cadenas productivas de estudio, y apenas señalable sobre sectores económicos en general.

Entre 1930-1960 observamos una política estatal intervencionista en la economía, la cual se movió frecuentemente entre la regulación, contribución y el fomento. En este sentido, detectamos las políticas instrumentales hacia el sector agropecuario e industrial, reforma agraria, fiscal, precios y de creación de infraestructura. En su conjunto, sobre todo para el fomento económico, encontramos políticas afines que experimentaron dificultades para su optimización, es decir, no terminaron por sincronizarse y coordinarse.

Asimismo, como lo señalamos en algún momento, no percibimos una política en exclusividad para el estímulo de las cadenas productivas, más bien éstas se integraron al fomento de los dos sectores en general.

En este panorama, la política sobre la reforma agraria en Michoacán, a través de nuestro objeto de estudio, muestra que fue contundente en el cambio de la tenencia de la tierra, pero no así para facilitar el acceso a los demás factores productivos. Retomaremos más adelante el impacto de la reforma agraria.

Mientras que desde el rubro fiscal para el fomento a la industria, encontramos una política abierta. Esto al menos tiene tres lecturas. Una, las cuatro leyes de fomento decretadas, guardan similitud con las publicadas en otras entidades y las de carácter federal, es decir, políticas fiscales semejantes para economías con características distintas. Dos, es posible que no se haya atendido a las necesidades y condiciones aludidas de la economía estatal. Tres, es posible que no se haya querido ganar en precisión con la idea de impulsar cualquier actividad productiva. Lo cierto es que, al final, el resultado fue el mismo, la ínfima reacción del empresariado michoacano a esta política.

Mientras que el beneficio de la infraestructura creada fue paulatino y con obstáculos frecuentes y diversos. Sin duda alguna tres fueron centrales. Por un lado, la geografía de la entidad, por ser un espacio relativamente extenso y con una orografía que influyó en el sistema de comunicaciones. Por otro, los recursos económicos, no siempre suficientes para ejecutar proyectos de infraestructura que requerían considerables partidas para su construcción. Por último, derivado de lo

anterior, el tiempo requerido para llevarlos a cabo. Por ejemplo, la importante carretera México-Morelia-Guadalajara consumió más de 10 años su construcción.

A partir de estos factores y su aplicación al espacio de análisis, encontramos limitaciones, insuficiencia e ineficiencia en varios renglones de la infraestructura. Entre ellos contamos a las comunicaciones, la electricidad de uso industrial y el agua de uso industrial y rural.

En este contexto, es sugestivo llevar a cabo trabajos que construyeran las relaciones políticas entre los gobiernos michoacanos y el federal. Con el propósito de indagar la influencia alcanzada en la distribución y asignación de recursos a través de política económica, todo, en un escenario de negociación por la repartición del poder (en sus tres niveles de gobierno) que se venía gestando desde el siglo XIX.

Este impacto de la política económica lo tratamos de detectar en el espacio de análisis de las cadenas del aceite y la harina michoacanos, por tanto, hicimos una reconstrucción y explicación de la estructura de las mismas y su mercado.

Primero abordamos la producción y transformación, y luego discutimos la distribución y el mercado.

Ya adelantamos ciertas condiciones económicas a nivel nacional y regional previas a 1930, donde estaba inserto Michoacán. Entre otras, la estructura económica, indispensable para problematizar cómo participaba la entidad en la construcción de mercados regionales.

Entonces, como dijimos, con un aparato manufacturero incipiente (incluido Morelia) y una economía agropecuaria y comercial distintiva, fueron las condiciones económicas que fungieron como la base o antecedente del desarrollo de las cadenas productivas aludidas, transformadas en territorio michoacano.

De entrada, con lo desarrollado en la investigación, que alude a un contexto nacional y regional complicado, debemos resaltar lo significativo no sólo de su emergencia, sino también porque fueron rentables y lograron permanecer en el mercado por más de 30 años.

El detonante y estímulo principal provino de la demanda. El trigo-harina-derivados y el ajonjolí-aceite, eran parte de los productos alimenticios con

demanda creciente por la población preferentemente urbana. Al respecto, a través de las zonas estudiadas, percibimos que la demanda fue un factor clave para la organización de la producción, entonces, destacamos que a mayor intensidad de mercado, mayor posibilidad de innovaciones en la organización de la producción, con el objeto de incrementarla así como de elevar su productividad.

Tanto el trigo como el ajonjolí, eran cultivos más temporeros que de riego. Con el segundo, incluso más acentuado, pues era una semilla que le favorecía el suelo principalmente seco, y requería de relativamente poca agua, mientras que un porcentaje mínimo (según nuestra zona de estudio) pudo ser de riego.

Entonces, la oferta de los dos productos tendió a fluctuaciones a lo largo del año. Ante este comportamiento del mercado, los industriales harineros diversificaban la zona de suministro (con tendencia a mercados intraregionales), mientras que los industriales del aceite supieron paliar dichas fluctuaciones, debido a que el ajonjolí se podía almacenar y por ende permitía su procesamiento continuo. Los datos obtenidos para las empresas estudiadas dando cuenta de estos mecanismos practicados por los demandantes.

La información disponible sobre el comportamiento de la producción para todo Michoacán, nos reveló que si bien fueron cultivos más de extensivos que intensivos, si se presentó un aumento del rendimiento; aunque esta apreciación debe variar por zonas productoras, como lo fue para la que analizamos.

Al respecto, con el caso de esta gramínea, hasta los años cuarenta y cincuenta elevó relativamente su rendimiento, ocasionado por innovaciones con o de la mano de la irrigación, introducción de maquinaria y/o equipo agrícola, fertilizantes y semillas mejoradas. Aunque, desde luego, estas innovaciones estaban en correspondencia con las intensidades de la demanda de cada región productora, como fue el valle Chapala-Zamora, con mercados regionales e incluso de exportación (más tangible en los años sesenta en adelante) (ver anexo 5).

Mientras que en la zona estudiada, se tendió a la extensión de tierra cultivada, impulsada por la reforma agraria y por la demanda más local que regional.

Con el ajonjolí la situación fue parecida. También en los años cuarenta y cincuenta se elevó la producción y el rendimiento. Ello se debió a la demanda

creciente que impactó al proceso productivo, con lo cual se incentivó la introducción de maquinaria, fertilizantes, y es muy posible que también se haya experimentado mayor productividad del trabajo (ver anexo 6).²⁵⁹

Mientras que las empresas estudiadas también acusaron el impacto de la demanda. El mercado las obligó a profesionalizar su administración, dirección y organización de la producción. En consecuencia, se constituyeron en sociedades anónimas, aunque los empresarios no dejaron de operar como capitalistas-administradores. Asimismo, los podemos calificar como medianos empresarios, calibrados así por el mercado regional donde operaron, puesto que a nivel local, fueron parte de la burguesía más dinámica.

En sí, desde este ángulo de producción agrícola/transformación, podemos señalar a estos encadenamientos agroindustriales como sencillos. Esto por no contemplar mayor complejidad, grado alcanzable al multiplicar empresas “hacia atrás”, “hacia adelante” y “hacia los lados”, o con el establecimiento de empresas-madre.

Por otra parte, la distribución del trigo-harina y ajonjolí-aceite constituyen un mercado regional. En este trabajo profundizamos más sobre lo procesado en Morelia y Michoacán, aunque, por supuesto, sin dejar de atender la distribución agrícola con demanda del sector industrial emplazado fuera del estado.

Estas dos cadenas agroindustriales constituyen un ejemplo regional en cuanto a la construcción de las cadenas de harina y aceites nacionales. De manera que esta investigación abona elementos en esa dirección.

Por ejemplo con la de trigo-harina michoacanos. A reserva de los matices, la demanda de trigo por los industriales estudiados (y quizá muchos otros michoacanos) nos sugiere mayor intensidad en mercados locales, intraregionales y regionales. Pero, además, permite discutir y construir mercados interregionales y regionales, puesto que para estas empresas harineras, no fue total y potencialmente un mercado de suministro la gran explosión productiva del valle del Yaqui, por ejemplo.

²⁵⁹ Empero, como señalamos en la introducción, no fue posible abundar más sobre la división del trabajo y costos de producción.

Esta situación nos sugiere problematizar sobre el comportamiento y la regionalización de esta cadena productiva, recordando que para entonces, la infraestructura fue esencial al momento de combinarla con los costos de transporte respecto del tipo de producto.

Estos elementos también son importantes para el estudio de la localización del aparato harinero nacional respecto al mercado de abastecimiento de la semilla, ya fuese en calidad de consumo final o de concentración/insumo. En este sentido, la empresa analizada tendió a mercados más locales para el suministro, mientras que para colocar la harina, fueron mercados locales pero también regionales e intrarregionales.

Sucedió algo similar con el aceite. Primero es necesario recordar que sólo tratamos aquel producido con ajonjolí, no obstante que las dos empresas morelianas llegaron a procesar otras oleaginosas. De entrada, observamos una regionalización de la cadena de aceites nacionales. Existía producción con una variedad de semillas, además también percibimos una cierta correspondencia de localización industrial entre las zonas de abasto y los puntos donde se transformaban.

De forma un tanto semejante, estarían regionalizados esos puntos de procesamiento con los mercados de consumo, sobre todo cercanos o ubicados en ciudades emergentes o en aquellas en expansión. Aunque aquí, también debemos considerar que la red de comunicaciones debió expandir mercados regionales e incentivar mayor fricción a nivel interregional; la base era un aparato productivo aceitero más disperso y con la utilización de distintas semillas, todo ello, estimulado por un mercado en ascenso.

En este contexto interno, con una oferta de semillas diversa y regionalizada, se ubica el ajonjolí de Tierra Caliente en Michoacán. Esta región, junto a Guerrero, Sinaloa y Sonora, fueron los máximos productores de la oleaginosa. Además, el ajonjolí tierracalienteño se distinguía por su alto rendimiento en su transformación, lo cual le valió cubrir demanda con una intensidad de mercado intra, regional e interregional.

No obstante, como vimos, se presentaron obstáculos importantes en las comunicaciones para imprimirle mayor fluidez y optimizar la cadena con emplazamiento en Morelia y a nivel nacional.

Retomando la cadena completa del aceite moreliano y michoacano, al ser un producto en expansión y no estratégico en la dieta del México de entonces, le permitió prosperar. Entre otras circunstancias más, el aceite elaborado en la capital y en la entidad, se abrió mercado no sólo a nivel local, sino también en radios intraregional y regionales, incluso, eventualmente externo. El aceite en caldo, y a unos cuantos metros de la estación del ferrocarril, permitía su traslado a las principales ciudades del centro, occidente y centro norte del país.

Los encadenamientos que hemos abordado, son un ejemplo de la multiplicación de mercados que experimentó el mercado interno debido al proceso de industrialización que tuvo lugar durante el siglo XX. Con ello, subyacen escenarios regional-nacionales donde podemos observar los múltiples caminos y condiciones que presentó la integración regional económica del país.

De este esquema, se derivan posicionamientos regionales, mismos que a partir de sus condiciones, se integran al *todo* nacional, y se reconstruyen socioeconómicamente. Esta es la perspectiva resultante del análisis que desarrollamos sobre la estructura relacional empresarial y laboral que articuló a las cadenas productivas.

Como dijimos en su momento, las cadenas del aceite y la harina fueron las más representativas y duraderas en aquella época para Michoacán, de aquí su importancia y relevancia.

A las condiciones que ya enunciamos, se suman ahora la actividad empresarial y el trabajo, y con ello los capitales y mercados que lograron articular la producción de estos bienes alimenticios en aquella época.

Con el desarrollo de la investigación, distinguimos dos factores que fueron centrales para el desarrollo de estas actividades agroindustriales. Nos referimos a la reforma agraria y a la expansión de la demanda de bienes alimenticios como fueron los tratados.

Su combinación paulatina, durante 1930-1960, generó condiciones favorables para la aparición de actividades empresariales. Mismas que con el tiempo, lograron articular una estructura relacional social y productiva en torno a estos productos; dicha estructura se basó en una red de vínculos tejidos por la confianza, cooperación y coordinación, y compromiso, tanto tácito como jurídico.

Antes de la reforma agraria cardenista, la mayoría de empresarios estudiados ya eran destacados comerciantes e industriales en el mismo espacio donde desarrollarían más tarde las cadenas. Entonces, hacia 1930, ya poseían conocimiento de la zona, así como de sus mecanismos y circuitos de intercambio comercial, mientras que paralelamente habían logrado acumular cierto capital. Estas circunstancias serían relevantes para generar mayores posibilidades de desarrollo a los productos que nos ocupan.

Con la reforma agraria se destruyeron los latifundios, grandes y medianas haciendas. La tierra se fraccionó, y al menos a "título de propiedad", la mayor superficie pasó a manos de ejidatarios y de pequeños propietarios; por cierto, entre estos últimos, figuraban los antiguos hacendados. Mientras que con este mismo proceso de la reforma agraria, se incentivó el mercado "libre" del trabajo, y con ello se constituyó un bloque de asalariados rurales. Este panorama se presentó más o menos similar en las zonas ajonjolineras y trigueras de estudio. Pero la intensidad del mercado empezó a distinguir diferencias, mismas que se evidenciaron aún más por la insuficiencia e ineficiencia en la infraestructura y en su acceso.

Como señalamos, los mercados del ajonjolí fueron más ávidos y ello se conjugó con el escenario descrito. La oportunidad de nuevos negocios apareció tanto para los hacendados fraccionados como para varios actores más, entre ellos pequeños comerciantes, agiotistas, arrieros y productores de la semilla. De modo que se creó un mosaico de actores y de nuevas y/o renovadas tareas en torno al negocio del ajonjolí, apuntalado por la ganadería tierracalienteña.

Estas condiciones fueran aprovechadas por empresarios agropecuarios y comerciantes de aquel lugar, incorporándose a esta pequeña élite algunos nacionales y otros extranjeros. Si bien la reforma agraria los desposeyó del control

jurídico sobre la tierra, en cambio nunca perdieron el control sobre su explotación y producción.

Entonces, con mercados más extensos, con la cierta extensión de tierra cultivable en manos de ejidatarios y una modernización incipiente, la producción de la semilla creció, y aquellos pequeños, medianos y grandes empresarios generaron mecanismos para controlar la producción que llevaban a cabo los ejidatarios como ellos mismos, en tanto propietarios y/o como arrendatarios aparceros. Este control era indispensable para mantener relaciones estrechas con los industriales de Morelia y del país.

En este sentido, ante la poca investigación en Michoacán sobre el tema, se podría ahondar sobre esos mecanismos de arrendamiento que pusieron en práctica los empresarios rurales ante mercados rentables (con estos mismos u otro tipo de productos), como sucedió en otras partes del país, como en el noroeste y centro norte, por ejemplo.

El mecanismo de control fue el crédito, al igual que sobre los medios de producción y comercialización en la región, dado que los instrumentos públicos bancarios de la reforma agraria fueron insuficientes para generar autonomía entre los actores productores de la semilla. Por tanto, existía una estructura relacional productiva en torno al cultivo de la semilla que era altamente lucrativa en el mercado; todos querían sembrarla.

Mientras que la zona triguera estudiada, con mercados más locales, el impacto en las relaciones y en los factores productivos fueron menos visibles. Como señalamos, no vemos mayor actividad empresarial en la producción agrícola. Si bien en esta fase prevalecían campesinos con y/o arrendando tierras (debido a la densidad poblacional respecto a la disponibilidad de superficie) posiblemente existieron más empresarios comerciantes, es decir, intermediarios que compraban y movilizaban el grano.

Además, por las condiciones de cercanía a Morelia y/o de carreteras y del ferrocarril, los propios industriales españoles llegaron a pagar el grano a “pie de cosecha”, y ellos mismos se encargaban de su traslado a los molinos de la capital. En este sentido, debió ser también característica de estos empresarios esta

actividad comercial como comisionista para movilizar trigo. Entonces, si bien transformaban trigo en Morelia, también es posible que lo compraran en los campos michoacanos y lo movilizaran a otras ciudades del país; con ello debieron crear redes empresariales con los industriales españoles de la harina y sus derivados de la ciudad de México, por ejemplo.

En esta dirección, falta mayor investigación tendiente a abarcar más zonas trigueras o a toda la producción estatal para encontrar actividad empresarial parecida a Tierra Caliente. En otras palabras, zonas como el valle Chapala-Zamora, el oriente o el norte michoacano, requieren ser tratadas como agroindustria, ello nos daría luces sobre mercados y su intensidad, y sobre la participación del estado en esta cadena productiva nacional.

Ante esta situación en el espacio rural, los industriales morelianos y michoacanos que tuvieron vínculos con los empresarios y productores del campo, también lograron tejer relaciones estrechas en el espacio urbano.

Entonces, con la acumulación de capital (antes de 1930) proveniente en su mayoría del ejercicio del comercio, estos empresarios (franceses y españoles, además de algunos nacionales), crearon un circuito de cohesión entre sus empresas y entre los empresarios suministradores de las semillas.

Las relaciones empresariales se tejieron principalmente para asegurar su abasto, por ende, para el caso del ajonjolí, se articuló esta relación a través del financiamiento que los industriales hacían a los empresarios controladores del crédito y de la producción. Este mecanismo fue altamente funcional, y con la práctica constante llegó a crear un círculo de confianza y certidumbre entre ambos grupos.

La efectividad de este tipo de financiamiento contrastó, con lo hasta ahora investigado, sobre el crédito institucionalizado. Ante los vacíos de fuentes y de limitaciones de tiempo, no logramos reconstruir el real usufructo de las instituciones bancarias michoacanas que se crearon en los años cuarenta. Hace falta mayor investigación para conocer este mecanismo institucional de capitalizar a las actividades productivas.

Y si bien tratamos tres uniones de crédito, por sus balances publicados nos orillan a entenderlas como poco rentables. Es posible que el reducido capital con que operaron en sólo dos a cuatro años, no se colocó en actividades que fueran rentables y asegurasen mayores posibilidades de maximizar el dinero como crédito.

Como señalamos en la introducción, este trabajo es un primer acercamiento al problema, y pretende incentivar a mayor investigación. Es importante ahondar sobre los problemas que de ella se deriven, o profundizar sobre los tres niveles analíticos propuestos. Por ejemplo, con mayor investigación, podremos encontrar más empresarios por la geografía michoacana, como fue el caso del español Máximo Diez, rescatado aquí como agente articulador de redes empresariales y de mercados regionales, interregionales y externos, en contexto regional y nacional complicado por los diversos factores que presentó el modelo sustitutivo y el proceso de industrialización de aquel tiempo.

Fuentes

Archivo

- Archivo Histórico Municipal de Morelia (AHMM)

Documentos diversos. Siglo XX.

- Archivo de Notarías de Morelia. Registro Público de Comercio (ANM/RPC)

Libro de Registro de Comercio del Distrito de Morelia. Varios tomos. 1909-1949.

- Archivo Histórico del Poder Judicial del Estado de Michoacán (AHPJEM)

Libro IV de Crédito Agrícola autorizado por el Juez de Primera Instancia del Distrito de Huetamo en su carácter de registrador de Crédito Agrícola en esta jurisdicción, Huetamo 1 de junio de 1935, 300 p.

Hemerografía

Biblioteca del Congreso del Estado de Michoacán

- *Periódico Oficial del Estado de Michoacán (POEM)*

Números diversos. 1930-1962.

Hemeroteca Pública Universitaria “Mariano de Jesús Torres”

- *La Voz de Michoacán* (prensa)

Números diversos. 1948-1960.

Hemeroteca Nacional de México. UNAM y Archivo Histórico Municipal de Morelia (AHMM)

- *Anuario Estadístico de la Producción Agrícola de los Estados Unidos Mexicanos 1978*, México, Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH)/Dirección General de Estadística Agraria (DGEA), 1980.

- *Boletín Mensual de Estimaciones Agropecuarias*, Secretaría de Agricultura y Fomento, año XV, números 164-176, enero-diciembre de 1940, 808 p. (varios años y números).

- *Boletín de la Dirección de Economía Rural*, Secretaría de Agricultura y Fomento, (varios años y tomos).

- *Irrigación en México*. Revista Mensual, volumen VII, número 1, Comisión Nacional de Irrigación, México, julio de 1933, p. 45-57.

- *Primer Directorio Industrial Nacional, 1947-1948*, México, Publicaciones Rolland, S. de R. L., 1947.

- *Revista de Estadística*, Secretaría de Economía Nacional, México, (volúmenes y números).

Entrevistas y cuestionario

- Entrevista realizada al Contador Público Privado Jesús Carrillo de *Harinera Michoacana*, S. A., en noviembre de 2007, en Morelia, Michoacán.
- Entrevista realizada al Licenciado Juan Pablo Arriaga Diez, en agosto de 2009, en Morelia, Michoacán.
- Cuestionario contestado por el Contador Público Privado Jesús Carrillo de *Harinera Michoacana*, S. A., en diciembre de 2008, Morelia, Michoacán, 31 p.

Bibliografía y revistas especializadas

- Aboites Aguilar, Luis, *Industrialización y desarrollo agrícola en México*, México, UAM-Xochimilco/Editorial Plaza y Valdes, 1989.
- Aboites Aguilar, Luis, *Excepciones y privilegios. Modernización tributaria y centralización en México, 1922-1970*, México, El Colegio de México, 2003, 308 p.
- Aguilar, Adrián G., Boris Graizbord y Álvaro Sánchez-Crispín, *Política pública y base económica en seis ciudades medias de México*, México, El Colegio de México, 1997.
- Aguilar Méndez, Fernando, *Morelia. Urbanización en tierra ejidal*, México, UAM-Xochimilco, 2001.
- *Antología de la Planeación en México 1917-1985*, México, Secretaría de Programación y Presupuesto/Fondo de Cultura Económica, 1985, 430 p.
- Arreola Cortés, Raúl, *Morelia*, segunda edición, Morelia, Morevallado Editores, 1991, 205 p.
- Ávila, Patricia, *Agua, ciudad y medio ambiente una visión histórica de Morelia*, México, Universidad Nacional Autónoma de México/Secretaría de Desarrollo Social/H. Ayuntamiento de Morelia/Observatorio Urbano de Morelia, 2007, 178 p.
- Ballesteros, Juan, *Primer Censo de Edificios de los Estados Unidos Mexicanos*, México, Departamento de Estadística Nacional, 1930.
- Bonfil Batalla, Guillermo (compilador), *Simbiosis de culturas. Los inmigrantes y su cultura en México*, (Sección de Obras de Historia), México, Fondo de Cultura Económica/CONACULTA, 1993.

- Carapia, María Guadalupe, *La hacienda de Queréndaro 1910-1949, economía, movimientos sociales y reforma agraria*, tesis de licenciatura, Facultad de Historia de la universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Morelia, noviembre de 2002.
- Cárdenas, Enrique, *La industrialización mexicana durante la gran depresión*, México, El Colegio de México, 1987.
- Cárdenas, Enrique, *La Hacienda Pública y la Política Económica en México 1929-1958*, México, Fondo de Cultura Económica/El Colegio de México, 1994.
- Cárdenas, Enrique, "El proceso de industrialización acelerada en México (1929-1982)", en Enrique Cárdenas, J. Antonio Ocampo y Rosemary Thorp (compiladores), *Industrialización y Estado en América Latina*, México, Fondo de Cultura Económica, El Trimestre Económico 94, 2003, pp. 240-276.
- Cochet, Hubert, Eric Léonard y Jean Damián de Surgy, *Paisajes agrarios de Michoacán*, México, El Colegio de Michoacán, 1998.
- Cerutti, Mario y Carlos Marichal, (coordinadores), *Historia de las grandes empresas en México, 1880-1930*, México, Fondo de Cultura Económica, 1998.
- Cerutti, Mario, *Propietarios, empresas y empresarios en el norte de México: Monterrey de 1848 a la globalización*, México, Siglo XXI Editores, 2000.
- Cerutti, Mario, "Redes y bolsones empresariales en el norte de México (1870-1920)", ponencia presentada en el VIII Congreso de Historia Económica de España, Santiago de Compostela, septiembre, 2005.
- Cerutti, Mario, "La construcción de una agrociedad en el noroeste de México. Ciudad Obregón (1925-1960)", en Arturo Carrillo Rojas y Mario Cerutti (coordinadores), *Agricultura comercial, empresa y desarrollo en el noroeste de México*, México, Editorial UAS, Universidad Autónoma de Sinaloa, 2006, pp. 87-120.
- Cerutti, Mario y Jesús M. Valdaliso, "Monterrey y Bilbao (1870-1914). Iniciativa empresarial y desarrollo en dos ciudades de la periferia", en Rafael Doblado, Aurora Gómez Galvarriato y Graciela Márquez (compiladores), *México y España ¿Historias económicas paralelas?*, México, Fondo de Cultura Económica, El Trimestre Económico 98, 2007, pp. 507-537.
- Cerutti, Mario, "Los estudios empresariales en el norte de México (1994-2004). Recuento y perspectivas", en Jorge Basave y Marcela Hernández (coordinadores), *Los estudios de empresarios y empresas. Una perspectiva internacional*, México, UNAM-IVE, UAM-Iztapalapa, Plaza y Valdés Editores, 2007, pp. 125-173.

- Cerutti, Mario, "Crisis y reconversión del tejido productivo en un espacio regional del norte de México (1875-1975)", en Revista *Investigaciones de Historia Económica*, Madrid, número 10, invierno, 2008, pp. 97-128.
- Cerutti, Mario, "Tierras en irrigación, tejido productivo y empresariado en el Yaqui (1925-1965)", (trabajo en prensa).
- *Comisión Nacional de Irrigación. Exposición Agrícola y Ganadera de San Jacinto, D.F. 1940*, México, Comisión Nacional de Irrigación, 1940, 53 p.
- Durán Juárez, Juan Manuel (et. al.), "Cuencas hidrológicas y ejes industriales: el caso de la cuenca Lerma-Chapala-Santiago", en *Relaciones*, Zamora, número 80, volumen 20, El Colegio de Michoacán, otoño de 1999, pp. 100-129.
- Escárcega López, Everardo y Saúl Escobar, *Historia de la Cuestión Agraria Mexicana. El Cardenismo...*, (Primera parte), México, Siglo XXI Editores/CEHAM, tomo 5, 1990.
- Foglio Miramontes, Fernando, *Geografía Económico-Agrícola de Michoacán*, México, tomo 1.
- Fuerte Álvarez, Nuri, *Continuidades y cambios en los usos agrícolas del agua en San Bartolo-Álvaro Obregón 1888-1946*, tesis de licenciatura, Escuela de Historia de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Morelia, agosto de 2000.
- Garza, Gustavo, *El proceso de industrialización en la ciudad de México, 1821-1970*, México, El Colegio de México, 1985.
- Garza, Gustavo, *Descentralización, tecnología y localización industrial en México*, México, El Colegio de México, 1992.
- Garza, Gustavo, *La urbanización de México en el siglo XX*, México, El Colegio de México, 2003, 208 p.
- Gómez López, Alicia, "Los empresarios y el Estado en Jalisco, 1929-1940", en Cristina Puga y Ricardo Tirado (coordinadores), *Los empresarios mexicanos, ayer y hoy*, México, UNAM, UAM, COMECOSO, Ediciones El Caballito, pp. 61-71.
- Haber, Stephen, *Industria y Subdesarrollo. La industrialización de México, 1890-1940*, México, Alianza Editorial, 1992.
- Hernández Venegas, Rogelio, "El desarrollo del capitalismo y la urbanización de Morelia, 1940-1980", en Gustavo López Castro, (coordinador), *Urbanización y desarrollo en Michoacán*, Morelia, El Colegio de Michoacán/Gobierno del Estado de Michoacán, 1991, pp. 261-285.

- Herrero, Carlos, *Jerónimo Arango. Un empresario moderno*, México, Cuadernos de Historia Empresarial/CEHI, 1999.
- Hewitt de Alcántara, Cynthia, *La modernización de la agricultura mexicana, 1940-1970*, México, Editorial Siglo XXI, 1999.
- Ibarrola, Luis G., *Mis treinta años de administración en la empresa de luz y fuerza "La Trinidad"*, Morelia, 1942, 135 p.
- Kuntz, Sandra y Paolo Riguzzi, (coordinadores), *Ferrocarriles y vida económica en México, 1850-1950 del surgimiento tardío al decaimiento precoz*, México, El Colegio Mexiquense/Ferrocarriles de México/UAM-Xochimilco, 1996.
- Léonard, Eric, *Una historia de vacas y golondrinas. Ganaderos y campesinos temporeros del Trópico Seco Mexicano*, México, El Colegio de Michoacán/Instituto Francés de la Investigación Científica para el Desarrollo en Cooperación (ORSTOM)/Fondo de Cultura Económica, 1995.
- Lerman A., Aída, *Comercio Exterior e Industria de Transformación en México, 1910-1920*, México, Universidad Autónoma Metropolitana/Xochimilco, Editorial Plaza y Valdés, 1989.
- Leyva Alarcón, Alberto, *La industria del aceite de ajonjolí en México*, tesis de licenciatura, Escuela Nacional de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1952.
- Lida, Clara E., *Inmigración y exilio. Reflexiones sobre el caso español*, México, Siglo XXI/El Colegio de México, 1997, 174 p.
- Ludlow, Leonor y Carlos Marichal (coordinadores), *La Banca en México, 1820-1920*, México, Instituto Mora, El Colegio de Michoacán, El Colegio de México, Instituto de Investigaciones Históricas-UNAM, 1998.
- Márquez, V., "La muestra de empresas: procesos y dimensiones", en Viviane Márquez y Kurt Unger, *La tecnología en la industria alimentaria mexicana*, México, El Colegio de México, 1981, 137 p.
- *Medio siglo de financiamiento y promoción del comercio exterior de México. I. Historia del Banco Nacional...*, México, Banco Nacional de Comercio Exterior/El Colegio de México, volumen I, 1987.
- Pérez Acevedo, Martín, "Aspectos demográficos y económicos de los extranjeros en Michoacán, 1869-1910", en *Tzintzun*, Morelia, Instituto de Investigaciones Históricas, UMSNH, número 22, julio-diciembre de 1995, pp. 29-67.

- Pérez Acevedo, Martín, “Sistema de alumbrado y compañías eléctricas en Morelia durante el Porfiriato”, en *Tzintzun*, Morelia, Instituto de Investigaciones Históricas, UMSNH, número 13, enero-junio de 1991, pp. 97-114.
- *Primer Directorio Industrial Nacional, 1947-1948*, México, Publicaciones Rolland, S. de R. L., 1947.
- Proal, Maurice y Pierre Martí Charpenel, (prólogo de Jean Meyer), *Los Barcelonnettes en México*, México, Editorial Clío, 1998, 91 p.
- Sánchez, Gerardo, *El suroeste de Michoacán: economía y sociedad, 1852-1910*, Morelia, UMSNH, 1988.
- Rosenberg, Nathan, *Economía del cambio tecnológico*, México, Fondo de Cultura Económica, 1979, 478 p.
- Schumpeter, J., *Ensayos*, Barcelona, España, Oikos-Tau, 1968, 350 p.
- Tavera Alfaro, Xavier, *Recopilación de leyes, decretos, reglamentos y circulares expedidas por el Estado de Michoacán, (continuación de la iniciada por Amador Coromina)*, Morelia, Congreso del Estado, tomos XLVI-L, 1980-2002.
- Turrent, Isabel, “El Banco Nacional de Crédito Agrícola”, en Luis González, (Coordinador), *Historia de la Revolución Mexicana, 1924-1928. La reconstrucción económica*, Cuarta reimpresión, México, El Colegio de México, 2006.
- Verduzco, Gustavo, *Una ciudad agrícola: Zamora. Del porfiriato a la agricultura de exportación*, México, El Colegio de México/El Colegio de Michoacán, 1992.

Anexos

Capítulo 1.

Anexo 1. Contribuciones al Fisco en Michoacán por los empresarios industriales en Morelia, 1930-1960

Anexo 2. Factores del aparato productivo y organizativo estimulados por las leyes de fomento en Michoacán: 1929, 1936 y 1957

Anexo 3. Precios medios rurales de trigo y de ajonjolí en México, 1930-1960

Capítulo 2.

Anexo 4. Instituciones bancarias establecidas en Morelia, 1932-1946

Capítulo 3.

Anexo 5. Michoacán entre las principales entidades productoras de trigo en México, 1927-1962

Anexo 6. Michoacán entre las principales entidades productoras de ajonjolí en México, 1928-1962

Anexo 7. Accionistas fundadores del Banco Mercantil de Michoacán, S.A., 1932

Anexo 1
Contribuciones al Fisco en Michoacán por los empresarios industriales en Morelia, 1930-1960

Ingresos estatales			Ingresos municipales		
Impuestos	Diversos / Participación Ingresos Federales	Cont Esp; Derecho; Aprov	Impuestos	Impuestos	Cont Esp; Derecho; Aprov
Impuesto Sobre Inversión de Capitales (anual)	Legislados antes de 1930 Impuesto Sobre Vehículos *		Legislados antes de 1930 Impuesto Predial (finca urbana, anual)	Impuesto de Patente (mensual)	Mercedes de agua de uso industrial y comercial
	—				
	Legislado durante 1930				
"	Imp Gral al Com e Ind: (1932) Imp Gral / Gasolina / Energía Eléctrica **		"	"	"
"	—		"	"	"
"	Imp Esp Compraventa Ajonjolí (1939) ***		"	"	"
"	"		"	—	"

Nota. En esta tabla no se inscriben la totalidad de posibles contribuciones (en los tres niveles de gobierno) de empresas industriales establecidas en Morelia, empero, sí están las más importantes. Asimismo, por falta de continuidad en la fuente y de espacio, no es posible colocar tarifas y su evolución.

* Nos referimos a los costos que ocasionaba el poseer camiones de carga para la distribución de materias primas, insumos y bienes terminados; cubrían tarifa de placas, permiso de circulación y licencia.

** El Impuesto General al Comercio y a la Industria aparece en el año fiscal de 1932 y se mantiene por lo menos hasta 1950, con seguridad continúa. El POEM es ambiguo y no refiere si se trata de un impuesto que se mantiene como ingreso estatal ampliando las actividades gravables al paralelo del impuesto de patente, o si es propiamente este último, como aparecía con título semejante en la década de la revolución.

*** Lo cubriría el fabricante, ver tabla 1.1 del capítulo 1.

**** La participación federal por consumo de energía eléctrica aparece para el año fiscal de 1937, y por lo menos desde 1932 en Michoacán se gravaba el consumo de esta fuerza motriz. Además de cubrir este impuesto, el demandante tenía que cubrir el costo de tarifa del servicio que estaba concesionado a dos empresas locales generadoras de electricidad.

***** No tenemos la certeza desde cuándo se legisló este impuesto, pero encontramos referencias de que se cobraba ya a inicios de la década de 1950 en las oficinas de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en Morelia, o sea, era un impuesto federal con participación estatal y municipal; y al parecer, substituyó al impuesto de patente, pues en la ley publicada el 2 de enero de 1961, sobre los Ingresos de los Municipios del Estado, no aparece el impuesto de patente, pero sí, entre otros, el impuesto sobre diversiones y espectáculos públicos, quizá bastante lucrativo por el tipo de economía que existía en esta plaza. Por su parte Luis Aboites señala que este impuesto federal Sobre Ingresos Mercantiles se cobraba desde los años cuarenta en otras entidades del país.

Fuente: elaboración propia con base en: Xavier Tavera, *op. cit.*, tomos XLVI-L; varias Leyes de Ingresos del Estado de Michoacán en: POEM, Morelia, tomo LII, número 57, 4 de enero de 1932, pp.1-2; (Suplemento), tomo LVI, número 74, 2 de enero de 1936, pp. 1-3; (Segunda Sección), tomo LVII, número 71, 7 de diciembre de 1936, pp. 3-8; (Segunda Sección), tomo LIX, número 80, 8 de diciembre de 1938, pp. 1-8; (Quinta Sección), tomo LXXXII, número 76, 2 de enero de 1961, pp. 1-14; Luis Aboites Aguilar, *Excepciones y privilegios. Modernización tributaria y centralización en México, 1922-1970*, México, El Colegio de México, 2003, p. 308.

Anexo 2
Factores del aparato productivo y organizativo estimulados por las leyes de fomento en Michoacán:
1929, 1936 y 1957

1929. Ley de Fomento a la Industria en el Estado de Michoacán														
Nuevas industrias (innovaciones y modificaciones)					Industrias existentes (ampliación)									
Métodos y técnicas	Fuerza de trabajo	Materia prima	Organización	Inversión	Reducción de costos	Inversión	Instalaciones	Fuerza de trabajo	Producción					
1936. Ley de Protección a la Industria en el Estado de Michoacán														
Nuevas industrias (innovaciones y modificaciones)					Industrias existentes (ampliación)									
Métodos y técnicas	Fuerza de trabajo	Materia prima	Organización	Inversión	Reducción de costos	Inversión	Instalaciones	Fuerza de trabajo	Producción					
1957. Ley de Fomento a la Industria en el Estado de Michoacán														
Nuevas industrias (innovaciones y modificaciones)					Industrias necesarias					Industrias existentes (ampliación)				
Métodos y técnicas	Fuerza de trabajo	Materia prima	Organización	Inversión	Reducción de costos	Insuficiencia de productos en el estado	Importancia de la industria	Inversión	Instalaciones	Fuerza de trabajo	Producción			

Fuente: elaboración propia con base en las leyes de fomento, véase: POEM, Morelia, tomo XLIX, número 52, 31 de enero de 1929, pp. 1-3; tomo LVII, número 11, 11 de marzo de 1936, pp. 4-5; y, (Suplemento), número 84, 1 de abril de 1957, pp. 1-11.

Anexo 3
Precios medios rurales de trigo y de ajonjolí en México, 1930-1960

Año	Precio medio rural del trigo *		Precio medio rural del ajonjolí		Año	Precio medio rural del trigo		Precio medio rural del ajonjolí	
	Unidad de medida: Tonelada	---	Unidad de medida: Tonelada	---		Unidad de medida: Tonelada	---	Unidad de medida: Tonelada	---
1930	---	\$121	---	\$954	1946	---	\$954	---	\$954
1931	---	\$107	---	\$890	1947	---	\$890	---	\$890
1932	---	\$121	---	\$1,110	1948	---	\$1,110	---	\$1,110
1933	---	\$152	---	\$900	1949	---	\$900	---	\$900
1934	---	\$155	---	\$950	1950	---	\$950	---	\$950
1935	---	\$157	---	\$960	1951	---	\$960	---	\$960
1936	\$124	\$201	---	\$980	1952	---	\$980	---	\$980
1937	\$205	\$257	---	\$1,050	1953	---	\$1,050	---	\$1,050
1938	\$190	\$220	---	\$1,120	1954	---	\$1,120	---	\$1,120
1939	\$180	\$301	---	\$1,180	1955	---	\$1,180	---	\$1,180
1940	---	\$296	---	\$1,573	1956	---	\$1,573	---	\$1,573
1941	\$191	\$337	---	\$1,777	1957	---	\$1,777	---	\$1,777
1942	\$219 *	\$398	---	\$1,832	1958	---	\$1,832	---	\$1,832
1943	\$247	\$556	---	\$1,860	1959	---	\$1,860	---	\$1,860
1944	---	\$655	---	\$1,920	1960	---	\$1,920	---	\$1,920
1945	---	\$835	---						

Nota. Si bien el precio medio rural tanto para el trigo como para el ajonjolí está promediado para todo el país, y no sólo para Michoacán, es un indicador confiable, y nos permite ilustrar nuestro objetivo.

* El lugar del precio medio rural está promediado para todo el país, excepto 1936-1939, 1941-1943 y 1954 que son para Morelia y Michoacán. El año de 1942, se obtuvo promediando 1941 y 1943, dado que la estadística consultada dio este promedio.

Fuente: elaboración propia con base en datos de: AHMM, Morelia caja 504, expediente 2, 1937; caja 204, expediente 31, 1938; caja 223, expediente 9, 1938; *Revista de Estadística*, Secretaría de Economía Nacional, México, volumen XVI, número 1, enero de 1953, pp. 3-4; volumen XVIII, número 10, octubre de 1955, pp. 1307-1308; volumen XIX, números 11-12, noviembre-diciembre de 1956, pp. 963-964; volumen XX, números 9-10, septiembre-octubre de 1957, pp. 643-644; volumen XXVIII, números 10-12, octubre-diciembre de 1964, pp. 1116-1117; *Boletín de la Dirección de Economía Rural*, Secretaría de Agricultura y Fomento, año XX, tomo 1, número 227, abril de 1945, p. 164; p. 166; y, Eric Leónard, 1995, *op. cit.*, pp. 260-261.

Anexo 4
Instituciones bancarias establecidas en Morelia, 1932-1946

Año de establecimiento	Capital social	Institución de Depósito y Ahorro	Organización Auxiliar de Crédito y/o Ahorro	Institución de Crédito Hipotecario	Institución Financiera
1932. Liquidado en 1957	\$500,000. En 1944 se incrementa a \$1,000,000. Antes de 1952 a \$2,000,000	Banco Mercantil de Michoacán, S.A.	—	—	—
1940. Se divide en 1942	\$1,000,000	—	—	Unión Hipotecaria Michoacana, S.A. de C.V. **	—
1942	\$250,000	—	Unión Regional de Crédito, S.A. de C.V.	—	—
1942	\$1,000,000. Antes de 1952 a \$2,500,000. En 1954 a \$6,000,000	—	—	General Hipotecaria, S.A.	—
1942. Liquidado en 1946	\$200,000	—	Unión de Crédito Industrial y Agrícola, S.A.	—	—
1942. En liquidación desde 1945	\$250,000	—	Unión Michoacana de Crédito, S.A.	—	—
1943	\$1,000,000. En 1948 se incrementa a \$2,000,000. Antes de 1952 a \$4,000,000. En 1958 a \$8,000,000	Banco General de Michoacán, S.A. *	—	—	—
1945	\$1,000,000	—	—	—	Financiera de Morelia, S.A.
1946	\$500,000. Fines de la década 1950 o inicios de la de 1960 a \$2,000,000	—	—	—	Financiera Michoacana, S.A.
1946. Liquidado en 1948	\$400,000	—	Unión Regional de la Industria Forestal, S.A. de C.V.	—	—

Nota. En relación a los bancos que registraron incrementos en su capital social, no en todos logramos ubicar el año preciso de la reforma, pero si ofrecemos fechas aproximadas.

* En 1956 cambia de nombre, para operar como Banco de Comercio de Michoacán, S.A.

** En 1942 esta institución se divide en General Hipotecaria, S.A. y en Unión Michoacana de Crédito, S.A.

Fuente: elaboración propia con base en información del: POEM, Morelia, tomos LIX-LXXXIV, varios números, del 8 de agosto de 1938 al 29 de marzo de 1962.

Anexo 5
Michoacán entre las principales entidades productoras de trigo en México, 1927-1962

Año agrícola *	Indicadores	Entidad					Totales
		1	2	3	4	5	
1927-28		Guanajuato	Michoacán	Sonora	Coahuila		Total
	Su en He	107983	81266	57463	59954	--	519070
	Re Kg por He	565	602	756	583	--	578
1928-29	Pr en Ton **	61067	48936	43464	34940	--	300210
		Guanajuato	Michoacán	Sonora	Coahuila		Total
	Su en He	96927	85367	53168	54140	--	507419
1929-30	Re Kg por He	651	634	883	617	--	620
	Pr en Ton	63144	54104	46973	33418	--	314577
		Guanajuato	Michoacán	Coahuila			Total
1932-33	Su en He	94448	81257	66921	--	--	495164
	Re Kg por He	619	646	757	--	--	636
	Pr en Ton	58448	52505	50690	--	--	314948
1934-35		Sonora	Michoacán	Guanajuato			
	Su en He	45577	77476	54403	--	--	--
	Re Kg por He	1151	616	609	--	--	--
1937-38	Pr en Ton	52444	47757	33146	--	--	--
		Sonora	Coahuila	Michoacán	Guanajuato	Jalisco	
	Su en He	49100	54000	74026	65120	38000	--
1938-39	Re Kg por He	1032	712	500	475	593	--
	Pr en Ton	50671	38448	36971	30932	22534	--
		Sonora	Coahuila	Guanajuato	Michoacán		Total
1941-42	Su en He	85302	76390	57586	50153	--	501623
	Re Kg por He	737	773	608	588	--	648
	Pr en Ton	62831	59016	35028	29479	--	427205
1938-39		Coahuila	Michoacán	Guanajuato	Chihuahua		Total
	Su en He	89600	62420	62665	45552	--	570572
	Re Kg por He	797	708	599	599	--	705
1941-42	Pr en Ton	71449	44177	37526	27294	--	402000
		Coahuila	Sonora	Guanajuato	Michoacán		Total

	Su en He	113181	86017	68494	71895	--	660161
	Re Kg por He	914	783	890	807	--	815
	Pr en Ton	103441	67337	60965	58055	--	489144
1942-43		Coahuila	Guanajuato	Michoacán	Sonora	Jalisco	Total
	Su en He	90480	65845	74856	41328	41034	509574
	Re Kg por He	824	760	658	1083	496	715
	Pr en Ton	74590	50060	49275	44753	20356	364294
1947-48		Coahuila	Sonora	Michoacán	Guanajuato		Total
	Su en He	116200	78890	64900	56960	--	576950
	Re Kg por He	909	1100	690	750	--	827
	Pr en Ton	105626	86779	44781	42720	--	477156
1953-54		Sonora	Michoacán	Puebla	Guanajuato	Coahuila	Total
	Su en He	239600	74167	66261	57548	58337	764867
	Re Kg por He	1660	835	826	905	846	1098
	Pr en Ton	397760	61958	54735	52060	49372	839466
1961-62		Sonora	Michoacán	Guanajuato	Sinaloa	Jalisco	
	Su en He	280767	70993	48069	26635	30336	--
	Re Kg por He	2418	1317	1935	2394	1377	--
	Pr en Ton	678896	93484	93029	63775	41766	--

* El año agrícola de 1928-29, es una estimación preliminar; los de 1929-30 y 1934-35, son pronósticos de cosecha; todos los demás son datos definitivos. No obstante ello, son bastante confiables porque no alteran la tendencia que se muestra.

** La fuente consultada sobre la cifra de **Pr en Ton**, desde 1927-28 a 1938-39, se registra en kilogramos, nosotros la redondeamos a la unidad de toneladas.

Su en He: Superficie en hectáreas

Re Kg por He: Rendimiento medio de kilogramo por hectárea

Pr en Ton: Producción en toneladas

Fuente: elaboración propia, con base en datos de: Boletín Mensual, en: *Boletín Mensual 35*, Poder Ejecutivo Federal / Secretaría de Agricultura y Fomento / Dirección General de Agricultura y Ganadería / Departamento de Economía y Estadística, México, 15 de abril de 1929, p. 124; *Boletín Mensual 48*, 16 de mayo de 1930, p. 167; Estadística Nacional, México, en: *Revista Mensual Estadística Nacional*, año V, número 84, Departamento de Estadística Nacional, México, Talleres Gráficos de la Nación, octubre de 1929, p. 375; *Boletín de la Dirección de Economía Rural*, Secretaría de Agricultura y Fomento, año VIII, tomo 2, números 87-92, segundo semestre de 1934, p. 121; números 105-111, febrero-septiembre de 1935, p. 345; año XV, números 164-176 (172, 175), enero-diciembre de 1940, p. 453, p. 659; año XX, tomo 1, números 225-230 (227, 228), febrero-julio de 1945, p. 164, p. 166; números 284-295 (289), enero-diciembre de 1950, p. 215; números 350-355 (355), julio-diciembre de 1955, p. 759; y, *Resumen del Boletín Mensual de la Dirección General de Economía Agrícola*, México, Poder Ejecutivo Federal, Secretaría de Agricultura y Ganadería, números 488-499, enero a diciembre de 1967, 1968, p. 29, p. 31, p. 39, p. 46, p. 54, p. 56.

Anexo 6
Michoacán entre las principales entidades productoras de ajonjolí en México, 1928-1962

Año agrícola *	Indicadores	Entidad					Totales
		1	2	3	4	5	
1928	Su en He	Michoacán 12805	Guerrero 10310	Veracruz 543	--	--	Total 24802
	Re Kg por He	516	475	667	--	--	501
	Pr en Ton **	6605	4901	362	--	--	12431
1933	Su en He	Guerrero 14374	Michoacán 11629	Sinaloa 2547	Veracruz 983	--	--
	Re Kg por He	439	316	406	688	--	--
	Pr en Ton	6310	3674	1033	497	--	--
1934	Su en He	Guerrero 14520	Michoacán 12059	Sinaloa 2741	Veracruz 1457	--	--
	Re Kg por He	462	362	420	570	--	--
	Pr en Ton	6706	4366	1152	831	--	--
1938	Su en He	Michoacán 21599	Guerrero 21688	Sonora 5220	Sinaloa 5021	Veracruz 3285	Total 60393
	Re Kg por He	429	347	613	479	492	426
	Pr en Ton	9272	7530	3200	2406	1616	25708
1939	Su en He	Guerrero 22856	Michoacán 21850	Sonora 3844	Sinaloa 4992	Veracruz 2770	Total 61156
	Re Kg por He	523	528	814	566	505	543
	Pr en Ton	11956	11525	2927	2825	1400	33196
1948	Su en He	Guerrero 49625	Sinaloa 27808	Michoacán 28161	Sonora 14240	Veracruz 3541	Total 139399
	Re Kg por He	506	488	420	517	665	522
	Pr en Ton	29104	13575	11821	7367	2356	72850
1949	Su en He	Guerrero 49106	Sinaloa 28289	Michoacán 31212	Sonora --	Veracruz --	Total 149794
	Re Kg por He	438	525	466	--	--	477
	Pr en Ton	21508	14851	14545	--	--	69969
1950	Su en He	Guerrero 51617	Michoacán 33963	Sonora 19583	Sinaloa 24840	--	Total 171032

	Re Kg por He	501	471	511	325	--	--
	Pr en Ton	25839	15999	10000	8072	--	--
1951	Su en He	Guerrero	Michoacán	Sinaloa	Sonora	Total	170032
	Re Kg por He	53139	34100	25752	18339	--	--
	Pr en Ton	516	530	461	517	--	--
	Re Kg por He	27429	18065	11869	9484	--	--
1952	Su en He	Guerrero	Michoacán	Sinaloa	Sonora	Total	170103
	Re Kg por He	53287	34840	24100	18214	--	--
	Pr en Ton	528	538	486	558	--	--
	Re Kg por He	28153	18744	11703	10162	--	--
1953	Su en He	Guerrero	Michoacán	Sinaloa	Sonora	Total	173724
	Re Kg por He	51776	43621	22141	16825	--	--
	Pr en Ton	547	370	567	556	--	--
	Re Kg por He	28321	16140	12548	9351	--	--
1962	Su en He	Guerrero	Michoacán	Oaxaca	Sonora	Sinaloa	27800
	Re Kg por He	65835	47317	33148	28734	27800	--
	Pr en Ton	627	620	638	724	734	--
	Re Kg por He	41267	29317	21145	20816	20398	--

* Los años agrícolas de 1928 a 1938, son estimaciones preliminares, los demás son datos definitivos. No obstante ello, son bastante confiables porque no alteran la tendencia que se muestra.

** La fuente consultada sobre la cifra de **Pr en Ton**, desde 1928 a 1949, se registra en kilogramos, nosotros la redondeamos a la unidad de toneladas.

Su en He: Superficie en hectáreas

Re Kg por He: Rendimiento medio de kilogramo por hectárea

Pr en Ton: Producción en toneladas
Fuente: elaboración propia, con base en datos de: Boletín Mensual, en: *Boletín Mensual* 35, Poder Ejecutivo Federal / Secretaría de Agricultura y Fomento / Dirección General de Agricultura y Ganadería / Departamento de Economía y Estadística, México, 15 de abril de 1929, p. 119; *Boletín de la Dirección de Economía Rural*, Secretaría de Agricultura y Fomento, año VIII, tomo 2, números 87-92, segundo semestre de 1934, p. 139; números 105-111 (106), febrero-septiembre de 1935, p. 104; año XV, números 164-176 (167, 168), enero-diciembre de 1940, p. 162; p. 221; números 284-295 (289), enero-diciembre de 1950, p. 216, p. 222; números 344-349 (348), enero-junio de 1955, pp. 6-9; *Resumen del Boletín Mensual de la Dirección General de Economía Agrícola*, México, Poder Ejecutivo Federal, Secretaría de Agricultura y Ganadería, números del 488 al 499, enero a diciembre de 1967, 1968, 70 p.

Anexo 7
Accionistas fundadores del Banco Mercantil de Michoacán, S.A., 1932

Agricultor/propietario	Acs	Comercio	Acs	Agroindustria	Acs	Agrocomercio **	Acs	Industria	Acs	Otros ***	Acs
José Laris Rubio	60	Gerardo Meier	50	Vicente Irigoyen	50	José Laris Rubio *	--	Lic. E. Laris Rubio	55	Gobierno del estado de Michoacán	500
Vicente Irigoyen *	--	Vicente Irigoyen*	--	Eusebio Gómez	55	Lic. E. Laris Rubio *	--	José Laris Rubio *	--	Banco Nacional de México, S.A.	100
Camilo Tron *	--	Máximo Diez *	--	Camilo Tron	50	Vicente Irigoyen *	--	Vicente Irigoyen *	--	Ing. P. Ortiz Rubio	50
Máximo Diez *	--	Camilo Tron *	--	Máximo Diez	50	Camilo Tron *	--	Antonio Huerta	20	Máximo Diez *	--
Lic. E. Laris Rubio *	--	Sergio Esteves	30	José Laris Rubio*	--	Máximo Diez *	--	Salvador Treviño	20	José Méndez V.	16
Claudio Tello Ponce	50	Abraham Leco	30	Lic. E. Laris Rubio*	--	Eusebio Gómez *	--	Dr. Luis G. Ibarrola	10	Enrique Ramírez	15
Antonio Ramírez	16	Bernardino Peraldi	20	Daniel Espinosa	20	Joaquín Santoyo A *	--	Camilo Tron *	--	Lic. José G. Soto	10
Miguel O. Ramírez	10	José Román	20	Manuel Ruiz Gómez	10		--	Máximo Diez *	--	J. José Hdz	10
Ma. Ulibarri de Lagüera*	--	José Ramírez	15	Ma. Ulibarri de Lagüera	10		--	Manuel Ruiz Gómez *	--	Lic. Luis Tena Vélez	5
Leopoldo M. Listas	10	Fidel León	10		10		--	Leonardo Zamudio *	--	Ing. José Laguardia	5
Alberto Espinosa	10	Carlos Gutiérrez Méndez	10		10		--	Miguel Jury *	--	Dr. Luis G. Arriaga	5
Eugenio González	10	Remigio Barbier	10		10		--	Neif Jury *	--	Dr. Antonio Díaz	5
Carlos Pérez	10	Alfonso Huerta	10		10		--		--	Víctor Martínez	5
J. Jesús Rdz. Zarco	5	Aurelio Delgadillo	5		5		--		--	José Ma. Vargas	2
Gabriel Ibarrola	5	Luis Ramírez	5		5		--		--	Julia M. de Curmichael	2
Domingo García	5	Leonardo Zamudio	5		5		--		--	Felipe Aguilera R.	2
Joaquín Santoyo A.	2	Heliodoro Durán	5		5		10		10	Francisco Rdz. Caballero	1
		José G. García	5		5					José López Méndez	1
		Miguel Jury	5		5					Ma. Carmen Mtz.	1
		Neif Jury	5		5					Luis G. Sámano	1
		Manuel S. Magaña	5		5					José Lino Cortés	1
		Cayetano Valdés	5		5					Ismael Martínez	1
		Marcelo (apellido ilegible)	3		3					José Córdoba Castro	1
		Fernando Álvarez	3		3					Pedro Díaz Gutiérrez	1
		Luis Cortés	2		2					Primo M. López	1

