

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

Los años veinte han sido considerados tradicionalmente como un período de reconstrucción económica durante el cual se manifestaron las rupturas que la Revolución Mexicana marcó con el Porfiriato. Desafortunadamente las investigaciones académicas serias sobre la Revolución y las décadas posteriores a ella han resaltado con frecuencia el aspecto político, relegando el estudio de la economía a un segundo plano. En consecuencia, mientras que en la historiografía tradicional existen demasiadas interpretaciones sobre los efectos inmediatos de la Revolución, en la historiografía económica las preguntas superan por mucho a las respuestas.

Las continuidades que pueden distinguirse en la economía mexicana y su relación con el papel que jugó la industria durante los años veinte, son temas para los cuales no se han ofrecido explicaciones consistentes debido a la persistencia de argumentos poco fidedignos sobre las consecuencias económicas de la Revolución. Y es que la interpretación adecuada del desempeño de la economía entre 1921 y 1929 depende crucialmente de la idea que se tenga sobre lo ocurrido entre 1910 y 1920.

Los trabajos de Raymond Vernon (1963) y Leopoldo Solís (1970) ejemplifican muy bien la idea que tradicionalmente se tenía acerca de las consecuencias de la Revolución sobre la economía. Para Vernon (1963: 79) los años diez fueron “años perdidos para México, al menos en términos de crecimiento actual”. Solís (1970: 86-8) va más allá al decir que 1910-1935 es “un período sin crecimiento económico sostenido” y que de 1910 a 1915 hubo “una vertiginosa caída de la vida económica... en todos sus aspectos” debido a “la destrucción de equipo de capital, sobre todo en algunas ramas, (que) parece haber sido

cuantiosa”¹. Vernon (1963: 79-80) sostiene que “los primeros signos de resurgimiento económico” aparecen entre 1920 y 1930 gracias a un incremento en las exportaciones de metales industriales hacia Estados Unidos y Europa y a “un crecimiento en las industrias manufactureras de México”. Solís (1970: 89-96), por su parte, reconoce que el sector industrial registró un crecimiento “bastante acelerado” en la década de los veinte, pero centra su análisis en una comparación de las balanzas de pagos de 1910 y 1926.

A partir de la tesis de destrucción de capital físico fue lógico suponer que durante los años veinte la economía se recuperaba de una devastación total. Fue así que la obra de Enrique Krauze, Jean Meyer y Cayetano Reyes (1977) presentó el período presidencial de Plutarco Elías Calles (1924-1928) como los años de *la* reconstrucción económica. La reconstrucción, de acuerdo con los autores, tuvo como eje central la llamada “nueva política económica”² del presidente Calles³, que en su expresión más simple implicó una considerable inversión pública en obras de infraestructura, principalmente carreteras y obras de irrigación, pero que en un contexto más amplio abarcó también el saneamiento financiero y crediticio, una red de escuelas centrales agrícolas, la creación de organismos como el banco central y bancos de desarrollo, entre otras cosas (Krauze, Meyer y Reyes, 1977: 17-26). Respecto a la industria, la contribución de esta obra fue mucho más limitada, pues únicamente describe el desempeño de la minería y el petróleo hacia finales de la década.

¹ Todavía en su edición del año 2000, la obra de Solís mantiene la tesis de que de 1910 a 1935 “no se registra crecimiento económico” (p. 77) y el único cambio significativo en sus argumentos respecto al período 1910-1929, es la incorporación del enfoque de Krauze, Meyer y Reyes (1977) sobre el programa de reconstrucción que ocurrió de 1924 a 1928.

² Lo que los autores entienden por *política económica* corresponde más a lo que hoy es referido como *políticas públicas*, que al uso de instrumentos fiscales, monetarios y cambiarios para la consecución de ciertos objetivos, como lo plantea la teoría macroeconómica.

³ Este es el enfoque adoptado por Solís (2000: 88-9) en la tercera edición de su obra publicada por el FCE.

Los análisis revisionistas tuvieron sus antecedentes en el artículo pionero de John Womack (1978), quien basado en una selección de la historiografía económica dedicada específicamente a los años de la Revolución concluyó que la destrucción fue más bien limitada. Womack reconoce el deterioro en la agricultura, la ganadería, las finanzas y los transportes, pero señala que en este último caso si bien “los ferrocarriles estaban destruidos o gravemente deteriorados... lo más costoso era el uso que hacían de ellos las facciones militares y políticas”. Partiendo de este argumento desarrolló una interpretación más precisa de lo que realmente ocurrió con la industria en aquellos años:

Las plantas industriales sufrieron pocos daños físicos: la lucha les cerraba el camino a mercados lejanos, pero ampliaba los mercados inmediatos. La dificultad del transporte provocó una grave recesión en casi todas las zonas industriales del centro y del norte en 1913, y en la ciudad de México durante los dos años siguientes. Pero desde 1916 los principales centros fabriles empezaron a llevar constantemente su producción y para finales del decenio la mayoría había alcanzado nuevamente el nivel de 1910 (Womack, 1978: 398).

El período 1913-1916 es precisamente el más violento de la lucha armada e inicia con el levantamiento para derrocar a Victoriano Huerta. El uso de los ferrocarriles para transportar las tropas y el armamento de las facciones revolucionarias dislocó entonces el mercado interno e impidió que las industrias se abastecieran de materia prima y que colocaran sus productos terminados en el mercado. Por lo tanto, si la dislocación del mercado interno, no la destrucción de capital físico, fue el principal escollo para la industria durante el período revolucionario, entonces debe suponerse que una vez regularizado el servicio ferrocarrilero se reactivó la actividad industrial.

Este último razonamiento fue adoptado por otro análisis revisionista, el de Stephen Haber (1989), sobre la industria de manufacturas. Haber reconoce que durante la lucha armada hubo poca destrucción de capital físico y que en consecuencia casi toda la planta

manufacturera emergió intacta, pero argumenta que hubo un efecto “psicológico”, una crisis de confianza e incertidumbre entre los inversionistas, que se manifestó en un cese de inversión en planta y equipo nuevos “en los años siguientes a la Revolución”. El nuevo papel que jugaban ahora los obreros en el Estado mexicano, continúa, tuvo un impacto profundo en las perspectivas de los inversionistas, que dejaron de colocar recursos en las firmas de manufacturas.

Para sustentar su hipótesis, Haber estimó series sobre tres principales indicadores financieros para una muestra de 10 a 13 empresas: el valor en libros de la planta física, el precio y el rendimiento de las acciones de las compañías y los dividendos pagados por éstas. Menciona entonces que el valor de la planta física de Compañía Industrial de Orizaba, S. A. (CIDOSA), la algodonera más grande del país, cayó 16% de 1920 a 1924; el de El Buen Tono, la segunda cigarrera más importante, cayó 21% entre 1918 y 1924; y la Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey registró una aparente inversión de capital en 1920-1921 pero tal situación se revirtió más tarde (Haber, 1989: 141-2). A partir de sus series, Haber también estima la relación del valor de mercado respecto a valor en libros del acervo de capital, semejante a la q de Tobin, para justificar que los inversionistas percibían en la manufactura una inversión no rentable. Por último señala que la inversión registrada en las industrias de bienes de producción se debió a los grandes pedidos de acero y cemento del gobierno hacia finales de los años veinte, pero que esto fue la excepción y no la norma en las manufacturas (Haber, 1989: 165-8).

Debe advertirse, sin embargo, un desacierto grave en las conclusiones de Haber: la generalización que hace para toda la industria de manufacturas a partir de una muestra de empresas muy importantes pero poco representativas de todo el sector. CIDOSA era la textil algodonera más grande del país, pero no la única; su producción combinada con la de

Compañía Industrial de Veracruz (CIVSA), Compañía Industrial de Atlixco (CIASA) y San Antonio Abad sumaba 30% de la producción nacional, por lo que quedan fuera a las firmas que producían el 70% restante. Fundidora Monterrey, por su parte, era responsable de prácticamente toda la producción de acero del país, pero entre 1910 y 1920 no había logrado satisfacer más del 15% de la demanda nacional (Toledo y Zapata, 1999: 131).

Es muy probable que muchas compañías textiles, incluyendo CIDOSA y CIVSA hayan dejado de invertir durante los años veinte, pero es poco convincente argumentar que la razón fue “psicológica” y de mera incertidumbre. Una razón más técnica podrían ser los inventarios que progresivamente fueron acumulándose, de los cuales las firmas no pudieron deshacerse con facilidad porque el gobierno las obligó a permanecer abiertas como respuesta a las demandas sindicales. Otro argumento plausible es el de Aurora Gómez (2002), quien encontró que, al menos en el caso de CIVSA, el cese de inversiones se explica por la caída en las utilidades esperadas debido a los incrementos salariales concedidos a los sindicatos.

Una omisión todavía más grave en el trabajo de Haber es que subestima el impacto del establecimiento de nuevas firmas en distintas actividades manufactureras. Él mismo cita los casos de las compañías Ford Motors, Du Pont de Nemours, Palmolive (Haber, 1989: 143-4), de capital extranjero; la cigarrera El Águila y las cervecerías Modelo y Central, de capital doméstico (Haber, 1989: 163-4), pero no les da mayor importancia. Sin embargo, la magnitud de las sumas invertidas para el establecimiento de estas empresas no debería ignorarse: tan sólo la Cervecería Modelo se fundó con un capital de 3.5 millones de pesos oro (Herrero, 2002: 45), cifra equivalente, por ejemplo, a casi el 10% del crédito de largo plazo otorgado por la banca privada en 1925 (Cárdenas, 1987: 220) y en 1927 su capital sumaba ya 6 millones de pesos oro (Herrero, 2002: 50). La misma Fundidora

Monterrey, a pesar de tener una amplia capacidad instalada ociosa, invirtió importantes sumas de dinero en la modernización e instalación de maquinaria y equipo nuevos (Torres y Zapata, 1999: 158-9; Gómez, 1990: 110).

Los argumentos de Haber sobre la incertidumbre y el cese de inversiones tampoco son consistentes con los resultados obtenidos por Enrique Cárdenas (1987) en su trabajo sobre la industrialización de México durante los años treinta. Cárdenas demostró que, contrario a la idea que tradicionalmente se tenía en el sentido de que la sustitución de importaciones inició hasta los años cuarenta, este proceso “estaba ya bastante avanzado en muchas industrias en 1929”. Los productores de mercancías como ropa interior, azúcar y alcohol, tabaco, calzado y jabón suministraban prácticamente todo el mercado interno para finales de los años veinte, de manera que la sustitución ocurrió en las industrias de textiles, de alimentos varios, de productos de la construcción y vidrio, y de bienes de hule y papel, que todavía dependían de las importaciones para cubrir el mercado interno (Cárdenas, 1987: 118-9). En realidad, dice Cárdenas (1987: 9), “el sector industrial se convirtió en el motor del crecimiento durante la década de los treinta y, probablemente, desde algunos años antes”.

En resumen, Womack encontró que la Revolución causó pocos daños en la planta física industrial del país, de manera que hacia 1917-1919 la industria retomó el dinamismo que había mostrado hacia finales del Porfiriato. Cárdenas demostró que al iniciar los años treinta el sector industrial estaba mucho más desarrollado de lo que tradicionalmente se pensaba. Entonces quedaba pendiente por establecer qué pasó exactamente con la industria mexicana entre 1920 y 1929 y los argumentos de Haber, que concibieron este período como años de incertidumbre, desconfianza y cese de inversiones, no llenaron este vacío.

El objetivo de esta tesis es por lo tanto presentar una interpretación del desempeño de la industria mexicana durante los años veinte, que refleje el dinamismo que este sector tuvo en realidad y que lo convirtió en motor del crecimiento económico durante ese decenio. Mientras que las actividades primarias perdían importancia en el valor de la producción total desde hacía varios años, el sector industrial incrementaba su participación. Aún excluyendo la minería y el petróleo, industrias de enclave, el dinamismo es evidente y significativo: la participación de las manufacturas en el PIB creció de 9% en 1921 a 12.9% en 1930; la industria de la construcción incrementó su participación de 1.7% a 2.5% del PIB en el mismo período; y la de generación de electricidad pasó de 0.3% a 0.7%, un incremento del 133%, entre 1921 y 1930. Considerando que la población ocupada por el sector industrial creció 20.4% de 1921 a 1930 mientras que el valor real de la producción de este sector aumentó 48.7% en el mismo período⁴, es posible argumentar también que la productividad del trabajo en la industria se incrementó durante los años veinte.

Este desempeño fue posible a pesar de una serie de cambios institucionales que bien pudieron haberlo impedido. La Constitución de 1917 modificó los derechos de propiedad sobre los recursos naturales del subsuelo, afectando los intereses de las compañías extranjeras cuyo capital dominaba en la minería y el petróleo. La Constitución también institucionalizaba los derechos laborales que varios sindicatos habían conseguido ya desde principios de siglo en algunas regiones del país. En la práctica, la fortaleza del movimiento obrero, la intervención del gobierno en los conflictos laborales y la falta de consenso entre los industriales para agruparse en un grupo único de presión, se tradujeron en un cambio en las relaciones obrero-patronales que impidió a muchos empresarios tomar decisiones sobre

⁴ Tanto para la población ocupada como para el valor de producción se consideran a las industrias de manufacturas, construcción y generación de electricidad y se excluye a la minería y el petróleo. Los cálculos se hicieron a partir de Nacional Financiera (1963: 29) y Solís (2000: 82-3).

producción, contrataciones y despidos en la forma como acostumbraban hacerlo durante el Porfiriato.

El período estudiado en esta investigación tiene como antecedente inmediato la recuperación de las principales industrias de México al concluir la parte más violenta de la Revolución entre 1917 y 1919 y se extiende hasta la antesala de la Gran Depresión de 1929 cuyos efectos, como señala Cárdenas (1987), comenzaron a sentirse en México desde 1926-1927. El análisis que se presenta es de corto plazo, pues comprende únicamente alrededor de diez años, pero se espera que al presentar una visión más global que la de autores como Haber, permita tener una idea más precisa y adecuada sobre lo que realmente ocurrió con la industria mexicana durante los años veinte, para desarrollar así un panorama de largo plazo al vincular los resultados obtenidos en trabajos más avanzados sobre la Revolución y la Gran Depresión.

La elaboración de esta tesis requirió la compilación de estudios aislados que se han hecho para industrias, firmas o regiones específicas y en algunos casos se advierte sobre los riesgos de generalizar las conclusiones. La obra global más completa sobre la economía mexicana en los años veinte es el reporte elaborado por Joseph Sterrett y Joseph Davis para el Comité Internacional de Banqueros en 1928 y es un testimonio valioso de la percepción que se tenía sobre los acontecimientos de aquella época. De particular importancia fueron los trabajos de Marvin Bernstein (1965) sobre la minería, de Lorenzo Meyer (1968) sobre la industria petrolera, de James Wilkie (1967) sobre el gasto gubernamental y de Enrique Krauze, Jean Meyer y Cayetano Reyes (1977) sobre el gobierno de Calles. Se consultaron también estudios mucho más recientes como el de Aurora Gómez Galvarriato (2002) sobre la industria textil, el de Noel Maurer (2002) sobre el sistema financiero y el de Stephen Haber, Armando Razo y Noel Maurer (2003) sobre los derechos de propiedad. La historia

económica sobre el siglo XIX escrita por Enrique Cárdenas (2003) y su estudio sobre la industrialización mexicana en los años treinta (1987) son también puntos de partida y llegada, respectivamente, para esta investigación.

Como en todo trabajo de historia económica la obtención de estadísticas es uno de los mayores retos, especialmente cuando se trata de series agregadas. Todos los trabajos mencionados arriba contienen información estadística valiosa sobre las variables que se analizan en esta investigación, misma que fue completada o contrastada con las cifras publicadas en Solís (1970), Cárdenas (1987) y en documentos como Nacional Financiera (1963, 1972, 1974). El acervo preparado por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (2000) también fue de mucha utilidad y en varias ocasiones sus cifras provenían de las fuentes aquí citadas o eran consistentes con ellas. También se revisó el Anuario de la Dirección General de Estadística (1931).

En el siguiente capítulo se dedican algunas páginas a revisar la separación que hacia principios del siglo XX ocurrió entre la *economía* y la *historia económica*, que derivó en metodologías de investigación distintas, cuya principal diferencia es la importancia otorgada a la econometría. De alguna manera esto es una respuesta a las críticas de quienes desacreditan la relevancia de un trabajo de historia económica que no presenta evidencia econométrica, pues por lo general reaccionan más ante la mera ausencia de la econometría porque subestiman o ignoran el valor de la historia económica como disciplina. En el mismo capítulo se mencionan también conceptos macroeconómicos, institucionales y microeconómicos relevantes para el desarrollo de varios de los argumentos planteados en este trabajo.

Los capítulos 3 y 4 representan la parte central de la investigación. El capítulo 3 describe la situación general de la economía durante los años veinte. Además de revisar los

cambios en las características generales de la población y la estructura ocupacional, también se analiza el contexto económico e institucional dentro del cual se desarrolló la industria, haciendo énfasis en los cambios provocados por la Constitución de 1917 y en la ortodoxia de la política económica de las autoridades. En el capítulo 4 se aborda el desempeño de las tres principales industrias del país, comenzando por la minería, que desde tiempos de la Colonia fue la principal actividad industrial; seguida del petróleo, una industria joven que rápidamente adquirió una importancia sobresaliente; y terminando con las manufacturas, la tercera industria más importante. En los tres casos se discute la manera como los cambios institucionales afectaron el desempeño de cada sector. El panorama de continuidad que puede trazarse a partir de la historia económica que aquí se presentará, se resume finalmente junto con los alcances y limitaciones de esta investigación en el capítulo concluyente.