

Humanitas

ANUARIO DEL CENTRO
DE
ESTUDIOS HUMANISTICOS

25



UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON
1998

Rifkin, Jeremy (1996). *El mundo virtual: Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era*. Paidós, México.

Appelberry, James B. (1991). "The Value of the Ability to Deal with Uncertainty in the Labor Market". *Journal of Human Capital*, Vol. 1, No. 2, pp. 1-14.

En Palacios, Roberto F. (1993). *El futuro de la economía mexicana: un estudio de la calidad y la productividad*. D.F., ANUIA.

Schultz, Theodore W. (1975). "The Value of the Ability to Deal with Uncertainty in the Labor Market". *Journal of Human Capital*, Vol. 1, No. 2, pp. 1-14.

Smith, Adam (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Edición de 1976 por R.H. Campbell y A.S. Skinner para Oxford University Press.

Segundo Informe de la Comisión de la Verdad y la Justicia. *Informe de la Comisión de la Verdad y la Justicia*. Vol. XIV, No. 2, Noviembre. Centro de Investigaciones Económicas, UANL.

García, Leonardo, Nora, Gómez Meza, Marco V. y Jorge Meléndez Barrón (1993). *El desarrollo de la industria y el comercio en Monterrey: un estudio de la educación y capacitación*. Cuernavaca, D.F., Previsión Social, México.

Katz, Lawrence F. y Kevin M. Murphy (1992). "Changes in relative wages, 1963-1987: supply and demand factors". *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 107, febrero.

Meléndez Barrón, Jorge (1994). "Los rendimientos de la inversión en capital humano y la estructura de salarios, 1976-1993". *Ensayos*, Vol. XIII, No. 1, mayo. Centro de Investigaciones Económicas, UANL.

Meléndez Barrón, Jorge (1994). "Los salarios en Monterrey: ¿quién ha ganado? 1990-1994". *Ensayos Económicos*, Vol. XXXII, No. 193, diciembre. Centro de Investigaciones Económicas, UANL.

Meléndez Barrón, Jorge (1996). "Demanda de educación y estructura salarial: evidencia del efecto de la habilidad para enfrentar el 'desequilibrio' en el Área Metropolitana de Monterrey". En: Tijerina Guajardo, José Alfredo y Jorge Meléndez Barrón, editores, *Capital Humano, Crecimiento, Pobreza: Problemática Mexicana. Tercer Encuentro Internacional. Ciencias Sociales*, Universidad Autónoma de Nuevo León, Monterrey.

Murphy, Kevin M. y Fama Welch (1993). "Inequality and relative wages". *American Economic Review*, Vol. 83, No. 2, mayo.

OCDE (1994). *The OECD Jobs Study: Facts, Analysis, Strategies*. Capítulo 7. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, París.

FOMENTO INDUSTRIAL Y DEFINICIÓN DE GRUPOS EMPRESARIALES MONTERREY 1940-1950

Lic. Isabel Ortega Ridaura
 Licenciada en Sociología por la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad Autónoma de Nuevo León y candidata a la Maestría en Metodología de la Ciencia en el Posgrado de la misma Facultad.

En la década de los cuarenta la industria en Monterrey¹ experimenta un crecimiento notable tanto en número de industrias como en el capital de las mismas. Se fortalecen las empresas (y grupos) ya existentes y surgen otras que posteriormente se convertirán en los grandes grupos que hasta la actualidad dominan la escena económico-industrial de la región, con proyección nacional e internacional.

En este periodo también, se incursiona en nuevas ramas como la química y petroquímica secundaria. Se habla pues, de un segundo auge industrial² cuya posibilidad se debe a la conjunción de numerosos factores que tiene que ver con:

1. Políticas de estímulo a la industria por parte del ejecutivo estatal que datan incluso del siglo pasado y que han otorgado toda clase de facilidades a los empresarios.
2. Por parte de los empresarios, una tradición de negociación con el gobierno para obtener ventajas para sus industrias.
3. Ventajas locacionales, como la cercanía de Monterrey al mercado más grande del mundo (el de los Estados Unidos de Norteamérica), la red ferroviaria que comunica la región, etc. (ver Cerutti) y que se ven reforzadas con la introducción del gas natural a principios de los años treinta.

¹ Nos referiremos a Monterrey pues en la capital del estado se concentraba —y lo sigue haciendo— más del 90% de las industrias de Nuevo León. Se considera asimismo bajo esta denominación a los municipios de Santa Catarina y San Nicolás de los Garza que en esa década ya tenían algunas fábricas y que hoy en día conforman el Área Metropolitana de Monterrey junto con Apodaca, Cd. Juárez, Gral. Escobedo, Guadalupe y San Pedro Garza García.

² El primer auge industrial es el que se da en la última década del siglo pasado y principios del actual. (Cerutti, 1983)

4. Una política nacional que inicia con Lázaro Cárdenas y se fortalece con Manuel Ávila Camacho, y que ve en la industrialización el camino para el desarrollo del país.

5. La coyuntura dada por la Segunda Guerra Mundial.

En el presente trabajo pondremos énfasis en el papel que ha tenido el gobierno (principalmente el estatal), en el desarrollo industrial de Monterrey, a través de su política de exenciones fiscales. Señalaremos cómo la década de los cuarenta es un periodo en el que la coyuntura de guerra hace de la política de estímulos a la industria una pieza clave de la política económica nacional. Aludiremos brevemente a los demás factores que hemos mencionado, para finalizar señalando los grupos industriales que surgen (o crecen) en el periodo en estudio.

ANTECEDENTES Y EVOLUCIÓN DE LA POLÍTICA DE ESTÍMULO A LA INDUSTRIA EN NUEVO LEÓN

Hacia finales del siglo pasado en Nuevo León hubo dos decretos que otorgaron incentivos a la industria. El primero data de diciembre de 1888 y fue emitido por el gobernador Lázaro Garza Ayala. En éste, se exime por siete años del pago de impuestos a todo giro industrial que se establezca en los dos años siguientes a la fecha de expedición de la ley, cuyo capital exceda los mil pesos. Asimismo, a los capitales invertidos en el cultivo especial de plantas diferentes y en la formación de haciendas en terrenos no cultivados.

El segundo decreto fue emitido siendo gobernador el Gral. Bernardo Reyes, en noviembre de 1889. Contiene un artículo único en el que se "autoriza al Ejecutivo del Estado, para que en los contratos que celebre en el presente periodo constitucional sobre obras de utilidad pública, conceda exención de contribuciones, por un término que no pase de veinte años, dando cuenta al H. Congreso del Estado del uso que haga de esta autorización".

El criterio de "obras de utilidad pública", como apunta Cerutti, era obviamente aplicado a muchas inversiones de carácter fabril, lo cual indica toda una postura con respecto a la promoción industrial. Pero también hay que resaltar el carácter un tanto discrecional de este decreto que deja en el Ejecutivo la decisión de a quiénes va a beneficiar, sin tener criterios claramente establecidos. Aquí, podríamos estar asistiendo a un antecedente importante de las relaciones y capacidad de negociación entre empresarios y gobierno. Tradición que consideramos pondrá a los industriales regiomontanos en una situación privilegiada frente a los del resto del país.

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

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

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

A diferencia de los decretos anteriores, las franquicias se otorgarían no sólo a industrias nuevas sino también a aquellas que ampliaran sus actividades ya fuera creciendo en tamaño, capital o número de trabajadores empleados. Asimismo, se podían acoger a la ley las empresas que tenían hasta más de cinco años en receso.

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

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

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

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

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

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

En esta "nueva ley", se extienden los beneficios a otros campos: se consideran como industrias nuevas las de transportes, cuando explotan nuevos medios o nuevas rutas, las extractivas cuando mejoran los métodos o explotan un recurso no utilizado antes, las que industrializan la agricultura y las que fomentan el turismo por nuevos procedimientos.

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

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

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

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

Además de la Ley sobre Protección a la industria, proporciona ventajas a las empresas la **Ley Sobre Franquicias a la Constitución de Nuevas Sociedades Anónimas**, de mayo de 1934. Su objeto beneficia exclusivamente a las sociedades industriales o las que fomenten la industria en la entidad. Exime el pago del 75% de los derechos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad, a los inmuebles en que se establece la fábrica o el organismo de fomento industrial. La condición es que en el plazo de un año se compruebe que la sociedad no ha dedicado los inmuebles a otro propósito.

Esto explica en gran medida la cantidad de empresas que se registran en el año de 1936, en su mayoría del grupo relacionado con la Cervecería Cuauhtémoc, que formaban parte de la misma como departamentos de producción que después cobran vida propia.

De este recuento de los decretos y leyes de estímulo a la industria podemos observar que nuestro estado tuvo ventajas ante los demás; entre las leyes específicas de estímulo a la industria, la de Nuevo León, promulgada en 1927, es la más antigua. Además hay que considerar sus antecedentes en los decretos desde 1888. Siguiendo el ejemplo de nuestro estado, Zacatecas promulgó una ley similar en 1930, Colima en 1934, Aguascalientes en 1935, Michoacán en 1936 y Chiapas en 1939. De este año también son las del Distrito Federal, Baja California y Quintana Roo. Las leyes de las demás entidades son posteriores a 1941 en que el presidente Ávila Camacho promulga a nivel federal la Ley de industrias nuevas y necesarias.

POLÍTICA INDUSTRIAL NACIONAL

El gobierno del presidente Lázaro Cárdenas (1934-1940), fincó las bases para el despegue industrial del país. Con la expropiación petrolera (1938) y la nacionalización del subsuelo y los ferrocarriles pone fin a la hegemonía del sector exportador. A su vez, la Reforma Agraria libera mano de obra y capital, parte de los cuales se va a la entonces incipiente industria.

El Estado reforzó su carácter de director del proceso económico. Realiza inversiones en infraestructura y servicios básicos, participa directamente, como propietario de medios de producción, dicta leyes de estímulo a la industrialización, etc. además de jugar un importante papel como comprador.

A través de Nacional Financiera (creada en 1933), orienta el crédito público hacia el desarrollo industrial. De 1940 a 1946, en la industria del hierro y acero, aparatos eléctricos, azúcar, papel y fertilizantes. A partir de 1947, en obras de infraestructura e industria pesada, y en los años más recientes, en la industria de bienes de capital.

La industrialización se vuelve una prioridad, parte medular de la política nacional para alcanzar el desarrollo. En abril de 1941, el presidente Avila Camacho decreta la Ley de industrias nuevas y necesarias.³ Esta ley pretende impulsar el desarrollo de las manufacturas, tiende a la sustitución de importaciones y a una diversificación -relativamente indiscriminada- de la producción industrial. Otorga exenciones por 5 años sobre todos los impuestos federales a las industrias nuevas así como a las consideradas prioritarias para el desarrollo del país. Esto incluye a las que elaboraran artículos no producidos nacionalmente o de oferta insuficiente.

En 1945 con la Ley de Fomento Industrial, se añaden algunos artículos a la ley anterior determinándose criterios más selectivos que cumplieran con determinados objetivos de desarrollo económico. El concepto de "nuevas o necesarias" se hace extensivo a las dedicadas a la exportación, el ensamble y la prestación de ciertos servicios.

En ese mismo año se crea el Banco de Fomento Industrial cuyos objetivos son "investigar, promover, organizar y financiar nuevas o necesarias industrias nacionales".

Con todo, no podría afirmarse que se haya llegado a plantear una estrategia explícita de desarrollo industrial, entendida como un conjunto de objetivos, instrumentos y medidas estrictamente coordinados entre sí y con la política global de desarrollo (Nafinsa).⁴

II GUERRA MUNDIAL 1939-1945

La coyuntura dada por la Segunda Guerra Mundial crea una serie de situaciones: disminuye o desaparece la importación de muchos bienes que abastecían el mercado interno (principalmente de consumo productivo y personal), aumenta la demanda externa de algunos productos, sobre todo los relacionados con la industria de guerra. El país se ve de pronto obligado a sustituir importaciones con bienes nacionales y a entrar en un

³Primera ley de promoción industrial de toda América Latina que consideraba la sustitución de importaciones como meta específicamente (Story).

⁴ Es hasta principios de los sesenta que comienzan a hacerse los primeros planes generales de desarrollo. (Nafinsa)

acelerado proceso de industrialización para poder cubrir las necesidades crecientes del mercado interno.

Hacia los años cuarenta la estructura industrial nacional se modifica principalmente en dos sentidos: la gran industria aparece como forma dominante de producción, desplazando a las manufacturas; y, la estructura industrial tiende a diversificarse con el surgimiento y desarrollo de nuevas ramas (Castro Muñoz, 1972).

En las décadas posteriores a la II Guerra Mundial, mientras que las industrias tradicionales (textil, cuero, alimentos y bebidas, tabaco..) siguen conservando un importante papel, surgen como contrapartida otras, que le dan un nuevo aspecto a la estructura industrial. Entre éstas se encuentran la industria del papel, química, productos minerales no metálicos, metálica básica, la producción de artículos metálicos, la industria eléctrica y la del transporte.

NUEVO LEÓN: COYUNTURA BÉLICA Y DESARROLLO INDUSTRIAL EN LA DÉCADA DE LOS CUARENTA

La expansión que se manifestó en el estado desde mediados de los 30, destacó modalidades que se irían acentuando en la década de los 40. Una de ellas fue la tendencia a la integración industrial (Cerutti y Ortega) y la otra, la expansión geográfica. Se crean numerosas empresas muchas de las cuales no son más que departamentos de las ya existentes que se separan para formar una industria aparte. El ejemplo más característico suele ser la Cervecería Cuauhtémoc, de la cual se generan empresas de vidrio, empaques, hojalata para sus corcholatas, materias primas, almacenes, etc. (Vidriera Monterrey, Empaques de Cartón Titán, Hojalata y Lámina, Malta, Almacenes y Silos, por mencionar algunas).

Los empresarios regiomontanos son los que están en mejores condiciones de aprovechar la situación generada por la II Guerra Mundial, ya sea porque tienen la capacidad productiva suficiente (o la manera de aumentarla), porque disponen de capital para rápida inversión (compra de equipo, maquinaria o lo que se requiera); porque poseen la tecnología o la manera de hacerse de ésta (muchos industriales regiomontanos importan tecnología de los Estados Unidos, reciben asesoría de especialistas y técnicos estadounidenses...).

Las dificultades de aprovisionamiento de hierro y acero (casi el 50% se importaba), obligan a aumentar la producción interna. En Monterrey, la Compañía Fundidora de Hierro y Acero instala un alto

horno nuevo elevando la producción en 500 toneladas diarias. En 1942, el grupo de la Cervecería Cuauhtémoc crea Hojalata y Lámina. Se instalan además, talleres para producir artículos de acero.

Medidas nacionales indirectamente van a beneficiar el establecimiento de industrias nuevoleonésas como sería la Expropiación petrolera, que abre la posibilidad de desarrollar la petroquímica secundaria. Asimismo, la industria químico-farmacéutica estaba principalmente en manos extranjeras (alemanes en su mayoría). Durante la II Guerra Mundial, el gobierno confisca los bienes de los súbditos de las potencias del eje. En esa década en Monterrey surgen Celulosa y Derivados (1944) dedicada a la fabricación de fibras y plásticos, y Protexa (1945) cuyo desarrollo estará siempre ligado al petróleo, su transportación y transformación de sus derivados.

Monterrey se vuelve (si es que no lo era ya), la ciudad industrial más importante a nivel nacional.⁵

En 1940, con sólo el 3.4% de los establecimientos industriales del país y el 4.9% del personal ocupado, esta entidad aportaba el 7.2% del PIB nacional, siendo los trabajadores 1.5% más eficientes que el resto del país. Hacia principios de la década de los cincuenta la región eleva a 7.8% su participación en el PIB industrial nacional a la vez que aumenta a 1.7% la productividad de sus trabajadores respecto a su contraparte nacional. (Sobrino, 1995)

El siguiente cuadro muestra el crecimiento industrial de la década en estudio considerando sólo los factores de número de establecimientos y personal ocupado. Puede observarse también cuáles son las industrias más dinámicas en el periodo.

⁵ En 1940 había en todo el país 31 mil establecimientos industriales, que empleaban a 509 mil trabajadores (8.7% de la PEA), con un PIB industrial nacional de 4.4 billones de pesos (de los cuales 83% eran generados por la producción de bienes de consumo inmediato y 17% por bienes duraderos, intermedios y de capital). En ese mismo año en Monterrey 1061 establecimientos ocupaban 25 mil trabajadores y producían 316.3 mil millones de pesos (Sobrino).

rubro industrial	1940	1950	% aumento	1940	1950	% aumento
	cantidad de industrias	cantidad de industrias		personal ocupado	personal ocupado	
Alimentos	385	388	0.70%	4694	2832	-39.6%
Bebidas	11	22	100%	1324	1917	44.7%
Tabaco	8	5	-37.5%	1215	1268	4.3%
Industria textil	35	41	17.1%	2106	1246	-40.8%
industria del vestido	68	121	77.9%	3452	5657	63.8%
cuero y calzado	195	46	-76.4%	2158	2441	13.1%
productos de madera	121	78	-35.5%	110	143	30%
Muebles	2	60	2900%	36	1066	2861%
papel y cartón	2	9	350%	345	818	137.1%
imprentas y editoriales	15	60	300%	547	761	39.1%
productos químicos	21	32	52.3%	389	535	37.5%
hule y plástico	1	6	500%	137	640	367.1%
minerales no metálicos	52	65	25%	2256	3944	74.8%
industria metálica básica	4	16	300%	2656	12723	379%
productos metálicos	71	111	56.3%	1556	3788	143.4%
maquinaria no eléctrica	7	78	1014.2%	290	2965	922.4%
artículos eléctricos	1	36	3500%	195	353	81%
Automotriz y transporte	8	19	137.5%	154	396	157.14%
Otras industrias	54	23	-57.4%	1160	374	-67.75%
TOTAL	1061	1215	14.5%	24782	43868	77%

*datos tomados de los cuadros: Área metropolitana de Monterrey: principales características industriales por grupo de actividad, 1940 y de 1950 en Sobrino, 1995.

De 1940 a 1950 la industria en Monterrey consolidó las prácticas de centralización de capital en torno a grandes empresas, tendencia que continuará varios años más. Las industrias metálicas básicas, las de minerales no metálicos y de tabaco mantuvieron elevadas tasas de crecimiento en producto y empleo, determinando el desempeño global de la industria en la ciudad. (Vellinga, 1989)

Esto puede constatararse claramente en el cuadro anterior: con un aumento de sólo 154 establecimientos (o sea, un crecimiento del 14.5%), el personal ocupado aumentó 77%, incorporándose a la fuerza laboral 19,086 individuos.

EXENCIONES FISCALES Y ESTÍMULO A LA INDUSTRIA

Las concesiones nos permiten no sólo apreciar el tipo de industrias que fueron beneficiadas con los estímulos fiscales por parte del gobierno sino también (dado que a partir de 1927 una de las condiciones era que fuese una industria nueva o innovadora), detectar en qué momentos fueron apareciendo nuevas ramas.

Hemos dividido en cinco periodos los años transcurridos desde la primera referencia de exención fiscal a una industria en 1886 hasta el año 1950 en que finaliza la década propiamente en estudio.

Universidad Autónoma de Nuevo León
 Capilla Alfonsina Biblioteca Universitaria

A continuación, se presenta una tabla en la que pueden observarse las concesiones otorgadas por artículo o grupo de artículos. Se destacan asimismo los rubros que van desapareciendo o disminuyen (como el de pozos de agua, velas y cerillos, cemento), las nuevas ramas en que se incursiona en las décadas treinta y cuarenta (medicinas, productos químicos, plásticos, artículos metálicos y eléctricos, impermeabilizantes, etc.) y las industrias típicas como alimentos, bebidas e industria textil.

Cuadro 2: Exenciones otorgadas en el estado de Nuevo León entre 1886 y 1950.

Producto / periodo	1886-1899	1900-1910	1911-1927	1928-1939	1940-1950	Total
Alimentos	16	3	5	22	11	57
Bebidas	6	3	4	1	8	22
Tabaco	3	1	1	2	1	8
Cerillos y velas	3	3	0	2	0	8
Cuero y calzado	1	2	1	3	2	9
Papel / cartón	0	1	1	4	4	10
Textil y algodón	3	1	0	14	10	28
Industria del vestido	3	2	1	14	7	27
Imprentas / editoriales	1	0	0	2	1	4
Productos madera	2	3	2	2	3	12
Muebles	2	1	1	4	4	12
Artículos cerámicos	2	0	0	2	5	9
Hule y plásticos	0	1 (hule)	0	3 ^d	4	8
Vidrio	1	2	0	2	6	11
Cemento	0	5	1	1	0	7
Materiales construcción	2	7	1	4	3	17
Minerales no metálicos	0	1	0	0	4	5
Fundición de metales	8	3	1	3 ^c	11 ^c	26
Artículos metálicos	2	2	2	15	31	52
Máquinas y herramientas	0	0	0	4	5	9
Artículos eléctricos	0	0	0	8	2	10
Automotriz y refacciones	2	1	2	3	3	11
Medicinas	0	0	0	0	4	4
Productos químicos	0	4	3	11	14	32
Gas / combustibles	0	2	0	2	0	4
Aislantes e impermeabilizantes	0	0	0	0	3	3
Otros (industriales)	7	4	2	11	15	39
Bancos	3	0	0	0	0	3
Pozos de agua	6	0	0	0	0	6
Construir / urbanizar	1	0	8	2	13	24
Espectáculos *	4	3	6	6	13	32
Comunicaciones y transportes	1	0	2	0	0	3
Servicios	1	6	0	3	0	10
Comercio	0	2	0	7	0	9
Turismo	0	0	0	1	1	2
Otros (no industriales)	2	1	3	1	2	9
Total condonaciones y exenciones	82	64	47	159	190	542

Fuente: AGENL. Catálogo de permisos y concesiones. 1886 - 1950.
 AGENL. Periódico Oficial del Estado de Nuevo León, 1936 - 1950.

- a) incluye hielo
 - b) incluye fibras vegetales
 - c) incluye soldadura
 - d) artículos de celuloide
 - e) incluye pinturas, abonos y fertilizantes, aguarrás...
- * Teatros, cines, balnearios, plazas de toros, clubes deportivos

En la década en cuestión, numerosas empresas aumentan de manera notable -y constante- su capital. Muchas de éstas desde su nacimiento han estado beneficiadas con exenciones fiscales por uno u otro motivo (ser industria nueva o necesaria, haber ampliado la planta, aumentado su capital...).

Si bien es cierto que cuantificar el efecto de las exenciones en la economía interna de las empresas es difícil, suponemos que éstas, permitieron acrecentar las utilidades. Desde luego que el crecimiento en capital no se debió a un sólo factor, sino a varios, entre los que podríamos mencionar: la racionalización de la producción, el auge del mercado regional, nacional e incluso internacional (en gran medida debido a la coyuntura dada por la II Guerra Mundial), etc.

LOS GRUPOS EMPRESARIALES Y SU CRECIMIENTO

En el desarrollo industrial de Monterrey, destacan una serie de grupos algunos de los cuales ya eran importantes en los años treinta. Hacia la década de los cuarenta, se fortalecen y expanden estos antiguos conglomerados industriales y se establecen nuevas empresas que darán lugar a los incipientes grupos, mismos que protagonizarán el desarrollo económico-industrial de las siguientes décadas.

Hemos seleccionado siete grupos que son importantes en la región, aclarando que esta clasificación ha sido hecha siguiendo el criterio de agrupación "familiar" en lo que se refiere a sus accionistas, más que por una autoconcepción de grupo industrial, que aún no se había desarrollado en esa época.

Si bien la Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey no dió origen a un grupo delimitado, hemos querido mencionarla por la importancia que tuvo en el desarrollo de la región y por todas las pequeñas y medianas empresas que surgen en torno suyo ya sea como proveedoras o como receptoras de sus productos.

Varias de las empresas que conforman estos grupos se han visto beneficiados con exenciones de impuestos incluso desde su origen a la vez que han transferido estos beneficios a sus filiales.

Fundidora (Accionistas varios)

fecha	empresa	giro	concesión
1900	Fundidora de Hierro y Acero de Monterrey	metálica	100% 30 años (1900)

Galletera Mexicana - Gamesa (Familia Santos)

Fecha	empresa	giro	concesión
1925	La Industrial, Fábrica de galletas y pastas	alimentos	50% 10 años (1923) reducc. imptos (1924) 75% 10 años (1949)
1936	Harinera Monterrey, S.A.	alimentos	75% 10 años (1949)
1941	La Fama, Fábrica de aceites y jabones	aceite/jabón	
	Galletera Mexicana, S.A.	galletas	concesión (1949)

Cementos Mexicanos -Posteriormente Cemex- (Familia Zambrano)

Fecha	empresa	giro	concesión
1931	Cementos Mexicanos, S.A.	cemento	
1934	Focos Mexicanos, S.A.	art. Eléctricos	75% 10 años (1935)
1941	Ampolletas Monterrey, S.A.	envases vidrio	75% 15 años (1943)
1941	Focos, S.A.	focos	75% 10 años (1948 +k)
1942	Proveedora de productos químicos, SRL	químicos	
1943	Cementos del Norte, S.A.	cemento	

Industrias Monterrey - IMSA- (familias Canales, Clariond, Garza)

fecha	empresa	giro	concesión
1936	Industrias Monterrey, S.A.		
1944	Garza y Domínguez, S.A.	construcciones	
1946	Muebles Tubulares, S.A.	muebles	ninguna de las
1946	Equipos Camiones Monterrey, S.A.	compra-venta autos	empresas de
1946	Industrias Metálicas, S.A. (Capital de Fam. Clariond y Barragán)	art. metálicos	este grupo tuvo
1947	Bowers, L.T.H. S.A. (antecedente de Acumuladores Mexicanos)	baterías	concesiones en
		estudio.	el periodo de
1948	Fincas Industriales Monterrey, S.A.	inmobiliaria	

Grupo en torno a la Cervecería Cuauhtémoc,

Mal denominado Grupo Monterrey etiqueta más bien ideológica. (Familias Garza, Sada, G. Sada y Garza Sada)

fecha	empresa	giro	concesión
1890	Cervecería Cuauhtémoc, S.A.	bebidas	100% 7 años (1890)
1909	Vidriera Monterrey, S.A.	vidrio	100% 12 años (1909)
1929	Fábricas Monterrey, S.A.	varios	100% 17 años (1930)
1930	Troqueles y Esmaltes, S.A.	art. Cerámicos	100% 17 años (1930)
1934	Talleres Industriales, S.A.	art. metálicos	75% 10 años (1930)
1934	Cía General de Automóviles, S.A. (capital de Fam. Zambrano también)	comercio	
1934	Cía. Constructora Popular, S.A. (capital de Fam. Zambrano también)	construcción	
1936	Vidrio Plano, S.A.	vidrio	75% 15 años (1937)
1936	Empaques de Cartón Titán, S.A.	cartón	
1936	Fábricas Monterrey, S.A.		
1936	Valores Industriales, S.A.	inversiones	
1936	Cristalería, S.A.	vidrio	
1936	Malta, S.A.	alimentos	
1936	Fomento de Industria y Comercio, S.A.	vidrio	
1936	Técnica Industrial, S.A.	servicios técnicos, consultorías	
1937	Productos Los Lirios, S.A.	alimentos	
1940	Construcciones, S.A.	urbanización	75% 20 años (1940)
1940	Almacenes y Silos, S.A.	almacenes	75% f. ind. (1940)
1941	Ferrosmaltes, S.A.	art. metálicos	
1942	Keramos, S.A. art.	cerámicos	75% 20 años (1942)
1942	Hojalata y Lámina, S.A.	ind. metálica	75% 20 años (1942)

1942	Industrial del Alcali, S.A.	pdtos. químicos	
1942	Inversora Industrial, S.A. (capital de Fam. Margain también)	inversiones	
1943	Valores Monterrey, S.A. inversiones		
1943	Fabricación de Máquinas, S.A.	máquinas liberación de imptos para terreno	75% 15 años (1944)
1943	Productos Etna, S.A.	art. Metálico	75% 10 años (1944)
1944	Productos de Lúpulo, S.A.	alimentos (Camilo G. Sada y otros)	
1944	Gas Industrial de Monterrey, S.A. junto con otros accionistas	gas	
1945	Celulosa y Derivados, S.A.	pdtos. químicos	
1946	Alcomex, S.A.	art. Aluminio	75% ind. (1946)
1949	Cuprum, S de RL	tubería de cobre	75% 5 años (1950)

Maldonado -posteriormente Copamex- (Familia Maldonado)

fecha	empresa	giro	concesión
1935	Bolsas Maldonado, S.A.	papel	75% 10 años (1928)
1948	Bolsas Ideal, S.A.	papel	

Protexa (Familias Lobo y Morales)

Fecha	empresa	giro	concesión
1943	Cía Berel	pinturas	Condonación (1943)
1944	Lobo y Torres, S.de R.L.	impermeabilizantes	
1945	Protexa, S. de R.L. (duró 5 años)	impermeabilizantes	75% 10 años (1944)
1947	Fábricas Protexa, S.A.	recubrimientos	75% 10 años (1948)
1949	Protexa Monterrey, S.A.	recubrimientos, instalac de tuberías	
1950	Vidrioflex Mexicano, S.A.	muebles y fibra de vidrio	
1950	Inversiones Industriales, S.A.	inversiones	

A MANERA DE CONCLUSIÓN...

La política de estímulos a la industria es una acción que se ha realizado en Nuevo León prácticamente desde el surgimiento de la industrialización. Las condiciones iniciales del otorgamiento de exenciones y prebendas era discrecional y estaba en manos del Ejecutivo Estatal. Esto motivó que los entonces incipientes empresarios desarrollasen una relación de diálogo y negociación con el gobierno para obtener los mayores beneficios posibles.

En los empresarios regiomontanos hay toda una tradición de negociación con el estado, lo que les ha llevado a obtener una serie de ventajas, independientemente del gobernante en turno. Además, la experiencia en la tramitación de exenciones y estímulos a nivel estatal permitió un mejor aprovechamiento de la situación nacional, durante la coyuntura dada por la II Guerra Mundial. Así, al decretarse en 1941 la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias, ante las necesidades de industrialización por sustitución de importaciones, quienes estuvieron en mejores condiciones de aprovecharla fueron precisamente, los empresarios de Nuevo León. Sus empresas están más capitalizadas, tienen mayores posibilidades de mejorar los métodos de producción, de aumentar su planta productiva, personal ocupado, etc.

Por otro lado, habría que señalar que la política de exenciones en Nuevo León, sobre todo cuando ya se establecen criterios más definidos para su otorgamiento, propicia la concentración de capital. Ya se habló de esta tendencia a la centralización en torno a grandes empresas, pero es que son éstas las que están en mejores condiciones para cumplir requisitos como el aumento de capital en grandes proporciones, la innovación tecnológica de los procesos, la fabricación de nuevos artículos, etc.

Por último, la política de exenciones fiscales a las industrias da margen a la posibilidad de mayor reinversión de capital. Incluso les permite a algunas empresas hacer inversiones en infraestructura, mismas que a su vez les crean condiciones favorables y las vuelven más competitivas. Tres ejemplos ilustrativos de ello serían:

1. En 1943 se asocian para construir una Planta de Energía Eléctrica

Vidriera Monterrey, S.A.*	Cementos Mexicanos, S.A.
Vidrio Plano, S.A.*	-----
Cervecería Cuauhtémoc, S.A.*	Cristalería, S.A.
Empaques de Cartón Titán, S.A.	Vidrios y Cristales, S.A.
Malta, S.A.	
Fábricas Monterrey, S.A.*	
Hojalata y Lámina, S.A.*	
Troqueles y Esmaltes, S.A.*	
Keramos, S.A.*	
En 1945 se unen las empresas	
Fabricación de Máquinas, S.A.* y Cementos del Norte, S.A.*	

2. En 1944, otro grupo aún mayor de empresas, fundan Gas Industrial de Monterrey, S.A. cuyo objetivo es la construcción de un gasoducto para traer combustible desde la frontera (puesto que el abasto nacional era insuficiente para las necesidades industriales). La inversión inicial fue de \$2'000,000.00 y participaron en ésta:

Cervecería Cuauhtémoc, S.A.*	Cementos Mexicanos, S.A.
Hojalata y Lámina, S.A.*	-----
Vidrio Plano, S.A.*	Vidrios y Cristales, S.A.
Vidriera Monterrey, S.A.*	Cristalería, S.A.
Troqueles y Esmaltes, S.A.*	-----
Keramos, S.A.*	Fábrica de Ladrillos Industriales y Refractarios, S.A.
Fabricación de Máquinas, S.A.*	-----
Fábricas Monterrey, S.A.*	Cía Fundidora de Hierro y Acero de Monterrey, S.A.*
Empaques de Cartón Titán, S.A.	
Malta, S.A.	

*Empresas que han gozado de exenciones fiscales.

3. ITESM. Así como en términos productivos los industriales han ido resolviendo sus problemas de falta de energéticos y de materias primas, también en el plano del capital humano realizan inversiones en esta década. En 1943 se funda el Instituto de Estudios Superiores de Monterrey, establecimiento educacional de nivel universitario destinado a generar cuadros para la dirección y administración de las empresas (Cerutti y Ortega), y suplir en gran medida los técnicos y especialistas que por mucho tiempo han traído del extranjero, sobre todo de Estados Unidos.

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

Bruce Wallace, Robert; Adriaan Ten Kate; Antonie Waarts y Ma. Delfina Ramírez. **La política de protección en el desarrollo económico de México.** Fondo de Cultura Económica, México, 1979.

Cárdenas, Enrique. **La hacienda pública y la política económica 1929-1958.**

FCE-Colegio de México, México, 1994.

Cárdenas, Enrique. **La industrialización mexicana durante la Gran Depresión.**

El Colegio de México, México, 1995.

Castro Muñoz, María Elena **Problemática del desarrollo industrial en México.**

Tesis profesional. Escuela Nacional de Economía, UNAM, México, 1972.

Cerutti, Mario. **Burguesía y Capitalismo en Monterrey 1850 - 1910.**

Claves Latinoamericanas. Segunda edición. México, 1989.

Garduño García, Horacio. **Nuevo León, un ejemplo de protección a la industria de la transformación.**

(Tesis de licenciatura en economía) UNAM, Escuela Nacional de Economía, México, 1958.

Garza Villarreal, Gustavo (coordinador). **Atlas de Monterrey.**

Gobierno del Estado de Nuevo León, Universidad Autónoma de Nuevo León, Instituto de Estudios Urbanos de Nuevo León, El Colegio de México, 1995.

Izquierdo, Rafael. "El proteccionismo en México" En: Solís, Leopoldo, La

Universidad Autónoma de Nuevo León
 Capilla Alfonsina Biblioteca Universitaria

León
economía mexicana. Análisis por sectores y distribución.

El Trimestre Económico, FCE, México, 1973.

Nacional Financiera, S. A. "La política industrial" En: Solís Leopoldo, *op. cit.*

Sobrino, Jaime. "Consolidación industrial autónoma, 1940-1960". En: Garza Villarreal, Gustavo, *Atlas de Monterrey*.

Gobierno del Estado de Nuevo León/ UANL/ Instituto de Estudios Urbanos de Nuevo León/El Colegio de México. 1995.

Vellinga, Menno. *Desigualdad, poder y cambio social en Monterrey*.

Siglo XXI, México, 1988.

Vellinga, Menno. *Industrialización, burguesía y clase obrera en México*,

Siglo XXI, México, 1979

LA EVALUACIÓN INSTITUCIONAL COMO ESTRATEGIA PARA EL MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR EN MÉXICO

Lic. Rogelio Cantú Mendoza
Catedrático del Colegio de Pedagogía
de la Facultad de Filosofía y Letras
de la Universidad Autónoma de Nuevo León

1. Primeras acciones de revaloración:

Diversas acciones emprendidas por el gobierno federal a través de la ANUIES han pretendido inducir en las universidades públicas tendencias de innovación y cambio para mejorar la calidad de los servicios que éstas brindan. Estas acciones han formado parte de programas diversos que buscan enfatizar los criterios cualitativos, más que los cuantitativos al valorizar la forma como se materializan las funciones de docencia, investigación y difusión de la cultura.

Como antecedente de estos esfuerzos se puede citar el Programa Integral para el Desarrollo de la Educación Superior (PROIDES) que en 1986, reconocía los principales problemas de la educación superior en los rubros de crecimiento de la matrícula, de recursos humanos, de recursos económicos y de inadecuada planeación y coordinación.

Muchos de los rasgos de la universidad pública que en 1986 diagnosticó el PROIDES, de heterogeneidad de la calidad, de desproporción entre docencia y administración, tendencia hacia el incrementalismo cuantitativo, insuficiente vinculación, no correspondencia entre la organización y las funciones, duplicación innecesaria de funciones, burocratización, etc., pretendían ser combatidos con diversas acciones.

También el PROIDES reconocía como puntos problemáticos "en relación al personal docente:

- Preparación inadecuada de profesores e incorporación de pasantes.
- Formación pedagógica poco satisfactoria.
- Falta de criterios para definir los programas de formación de profesores y de procedimientos de evaluación de los mismos.
- Ausencia de mecanismos institucionales para la incorporación de profesores de alto nivel".¹

En relación a la docencia el diagnóstico de que partía el PROIDES, reconocía una insuficiente definición de objetivos, mecanismos y criterios