

Empresarios y empresas del ayer en Michoacán

Contexto y aspectos generales sobre las cadenas productivas del aceite y harina, 1930-1960*

Abel Padilla Jacobo**
a.padilla.jacobo@gmail.com

RESUMEN

Este trabajo problematiza algunos factores insertos en las cadenas productivas del aceite y la harina en Michoacán (particularmente lo transformado en Morelia) durante el modelo de sustitución de importaciones en México (1930-1960). El texto plantea dos preguntas: ¿cuál fue la política económica y las condiciones estatales y federales para el desempeño de dichas cadenas productivas? ¿En qué consistió la estrategia empresarial

* Las ideas planteadas en este documento son derivadas de reflexiones del autor en torno a la investigación de grado *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*, Facultad de Historia, UMSNH. El lector puede sentirse tentado a conocer a mayor profundidad aspectos o detalles de las variables que aquí se presentan, o más aun de otras vertientes, sin embargo, por la disponibilidad no exhaustiva de fuentes de información para esta etapa de la historia de Michoacán y de México, y por el marco normativo de este espacio de investigación y divulgación, sólo ofrecemos reflexiones generales. Por lo cual, en su caso, remitimos al lector a la citada investigación.

** Maestro en Historia por la División de Estudios de Posgrado y Licenciado en Historia por la Facultad de Historia de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. El autor agradece a los dictaminadores las sugerencias y comentarios hechos a versiones preliminares del texto, cualquier error u omisión son responsabilidad absoluta del mismo.

Fecha de recepción:
20 de octubre de 2010
Fecha de aceptación:
30 de noviembre de 2010

para el desarrollo de las mismas? El documento se divide en dos partes, en la primera se bosqueja el modelo de sustitución de importaciones que guió a la industrialización mexicana, proceso del cual se destaca el escenario prevaleciente en Michoacán para el despunte de los encadenamientos agroindustriales; en la segunda parte se aborda la estrategia de un pequeño grupo de empresarios michoacanos que invirtieron su capital en las diferentes actividades derivadas de la producción de aceites comestibles y harinas elaboradas en la entidad.

Palabras clave: industrialización de México, sustitución de importaciones, desempeño económico, cadenas productivas del aceite y la harina, empresarios y empresas en Michoacán.

Clasificación JEL: B10, B19

La industrialización de México: contexto y condiciones históricas de la política económica

Los antecedentes más claros del proceso de industrialización mexicana datan del siglo XIX, con acentuación hacia la época porfirista. Asimismo, al inicio de la revolución, el aparato productivo nacional se localizó en ciudades y regiones como la ciudad de México, Monterrey, Guadalajara, Veracruz, Puebla, entre otras, es decir, su localización estuvo concentrada. Además, por otra parte, la industria se encontraba poco diversificada, con fuerte concentración en bienes básicos y sólo algunos ejemplos de bienes intermedios y de capital. Incluso, hacia los años cuarenta, cuando se concebía el modelo de sustitución de importaciones para las décadas siguientes, la planta industrial de cuño porfirista ya llevaba a cabo una sustitución de importaciones orientada al estímulo del mercado interno (Haber, 1992; Haber, 1993; Cerutti, 1992).

Al margen de los impactos de la década revolucionaria, las características estructurales de la industrialización iniciada en el siglo anterior no se alteraron, y persistió una continuidad en tal proceso económico (Haber, 1992) y político. De modo que la política económica orientada a la sustitución importaciones (1930-1960) impulsó la industrialización y a la economía en general con la manufactura de productos alimenticios, vestido y vivienda (Cárdenas, 1987). En términos sintéticos, la política económica se centró en un marco jurídico de fomento fiscal, financiero y de construcción de infraestructura básica para la producción y distribución de los bienes y servicios. En el sector primario, se puso especial atención a la reforma agraria, así como a la modernización y productividad del sector con la introducción de tecnología, innovación y aprendizaje, irrigación y electricidad, e insumos y crédito para intensificar y extender la producción.

En cuanto a la política industrial, se desglosó en diversas políticas instrumentales, a través de éstas, se decretaron leyes de fomento a la industria; se destinaron cantidades considerables del ingreso para la inversión en infraestructura básica orientada a la economía; se creó NAFINSA en 1934, y se reguló el mercado de capitales de la banca privada para el impulso a la industria. Asimismo se trató de regular y controlar la estabilidad de los precios durante el crecimiento económico con inflación (Garza, 1992: 8; Del Ángel y Marichal, 2003: 693-701; Cárdenas, 1994: 115-123). Con la política exterior buscó proteger e impulsar el mercado y el desarrollo productivo nacional mediante mecanismos aduanales en la balanza comercial de ciertos bienes. Así también se persiguió el pacto Estado-patronos-trabajadores, que llevó a corporativizar la conciliación y arbitraje por parte del Estado ante los representantes del capital y del trabajo.

Sin embargo, con esta política económica, si bien el Estado mexicano trató de impulsar la industrialización nacional, no fue territorial y económicamente uniforme, y por ende tendió a dirigir los recursos a aquellos lugares de mayor fertilidad económica; de condiciones históricas más favorables (con trayectorias y experiencias económicas y empresariales previas). Se consideraron también los tipos y potencialidades de mercados; tipos de recursos naturales regionales; capacidad de integración a otros procesos productivos; infraestructura previa, y con ello la ubicación y condición geográfica de las entidades; así como la diversificación y aumento de la demanda; es decir, a zonas donde existían fuerzas de atracción económica que generasen condiciones de fertilidad empresarial y económica proclives a la articulación de *externalidades* que las estimularan y reprodujeran.¹

Con características múltiples y diversas, de este panorama se destacan a la ciudad de México y su impacto en el centro del país (Garza, 1985); el corredor desde el oriente mexicano de Veracruz y Puebla a la capital del país; el occidente; El Bajío; el noroeste (Cerutti, 2007); el noreste (Cerutti, 1992; Cerutti, 2000); el suroeste o sureste; o bien, al reducir la escala de observación a lo local, sobresalen un grupo de ciudades y agrocidades también ubicadas al interior de estas mismas regiones.²

Entre estos espacios se presentaron casos de éxito en el periodo sustitutivo, como fue la agricultura comercial del noroeste (con la

¹ No obstante los avances en estas líneas de estudio, hace falta mayor investigación sobre el desempeño económico mexicano en estas décadas, en la cual se debata la distribución y el impacto regional de los recursos monetarios, materiales e intangibles, públicos y privados; sobre todo porque es una etapa donde los recursos federales fueron altamente significativos para potenciar regiones o localidades en el territorio nacional, que cabe señalar, no alcanzaban a ser dinamizadas por los gobiernos estatales y municipales.

² La historiografía económica reconstruye ahora el mercado interno y la integración económica regional y local de México en el siglo XX. Esta diversidad temática está en tratamiento por la historiografía sobre todo del norte mexicano, la cual privilegia la utilización de conceptos y metodologías que tienen que ver con agrocidades, tejidos productivos y empresariales, sistemas productivos locales o economías difusas.

denominada “revolución verde”) y el crecimiento agroindustrial e industrial de algunas ciudades de aquella misma zona o del noreste; 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 y relaciones de producción, como da cuenta este documento.

En suma, la industrialización en México de 1930 a 1960 o 1970 evidencia procesos de integración económica y espacial enteramente complejos y diversos, en donde mientras algunas zonas se consolidaron y prosperaron, otras emergieron, y algunas no se incorporaron con igual intensidad y celeridad y se estancaron.

El modelo económico impulsó el mercado y la industria nacional mediante la manufactura de bienes básicos que no se producían en el país, en donde una de las actividades fundamentales fue la agroindustria (Aboites, 1989; Hewitt, 1999).

Con este panorama, el proceso de reforma agraria y la modernización y extensión del sector agropecuario fue crucial. El tema es más complejo, si a lo anterior se incorpora el perfil del productor, ya fuese empresario o ejidal-comunal, determinado en buena medida por la intensidad de mercado (desde el local hasta el externo) y la densidad poblacional campesina solicitante de tierra, ello en combinación con la ubicación geográfica y el tipo de suelo cultivable; elementos todos que fueron considerados y negociados en la aplicación de la política económica federal y su desglose estatal y municipal.

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. Es por ello que se incentivó en menor medida 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. En síntesis, este fue el escenario nacional en donde Michoacán quedó inserto, y del cual se desprenden las condiciones prevalecientes para ubicar geográficamente dónde se localizaron las cadenas productivas agroindustriales del aceite y la harina, dos productos básicos que se incorporaron a la dieta del México urbano, no de exportación.

La política económica para el desarrollo de las producciones del ajonjolí-aceite y trigo-harina en Michoacán

A través del proceso de interiorización e integración de “lo nacional” al caso de historia económica que nos ocupa, Michoacán presenta tanto

convergencias como divergencias en ciertos factores, quizá también distorsiones, ello dependió de las características y peculiaridades de la entidad que permiten hablar de las condiciones del espacio, en algunos sentidos incluso únicas.

En este esquema, la ubicación geográfica y los recursos naturales michoacanos cobraron significancia al relacionarse con el tipo e intensidad de mercados en los cuales se integraron. A falta de mayor investigación al respecto, podemos referir que entre 1930 y 1960, la estructura económica de Michoacán debió experimentar cambios cuantitativos e incipientes ejemplos cualitativos, por ende, en conjunto, la economía de la entidad afirmó su tendencia histórica a producir bienes básicos principalmente agropecuarios, es decir, sin mayor actividad de transformación al interior.³ En consecuencia, bajo la construcción del mercado nacional de la época, Michoacán quedó integrado a otros espacios regionales a partir de diversos bienes o factores productivos en especialidades productivas.

En este artículo nos centramos en el ajonjolí-aceite comestible y trigo-harina michoacanos, puesto que fueron dos producciones representativas y duraderas de esos años y del espacio estudiado, además aparecen dentro de los alimentos básicos, condición que exigió su impulso por parte del gobierno municipal, estatal y federal (Cárdenas, 1987: 157; Cárdenas, 1994). Por lo anterior, la discusión se centra en los actores sociales (políticos, empresarios y campesinos productores), a partir de ellos, detectamos que en Michoacán existió una política económica que emuló a la del gobierno federal, además, como lo trataremos más adelante, esta entidad figuró por más de treinta años entre los principales productores nacionales de ajonjolí y de trigo, aunque no sucedió lo mismo con su participación en aceites y harinas.

La política 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. De entrada, al margen de la ventaja comparativa por volumen de producción del ajonjolí y del trigo, la política económica en el estado no planteó ninguna atención especializada a estas materias primas, ni aun como cadenas productivas en tanto productos manufacturados, en todo caso, se integraron con otros cultivos para su fomento.

En materia de impulso al campo, la reforma agraria fue contundente-

³ Las variables para problematizar esta idea son diversas, aquí referimos una: ésta es el papel de la demanda regional, es decir, Michoacán ofertaba un porcentaje importante de productos para abastecer la fuerte demanda de ciudades en crecimiento poblacional como la ciudad de México o Guadalajara por ejemplo. Los bienes podrían ser de consumo final, mientras que como insumos naturales, suministraban al relativamente cercano sector industrial emplazado justamente en estas mismas ciudades. Desde este ángulo, la hipótesis consistiría en que la demanda regional (de materias primas) se constituyó en una fuerza poco favorecedora para el desarrollo industrial al interior de la entidad, y más bien incentivó al sector primario en algunas zonas michoacanas.

te, al menos en su fase de repartición del suelo; por tanto, la tenencia de la tierra pasó de hacendados y rancheros a mayoritariamente ejidatarios y en menor grado a pequeños propietarios. Empero, esta situación es matizable en los espacios trigueros y ajonjolineros de análisis en Michoacán. Por ejemplo, mientras que en las zonas trigueras del entonces Distrito de Morelia y del centro-sur y noreste michoacano fue avasallador el reparto (sólo para Morelia, Aguilar, 2001: 165-170), éste sería más pronunciado a partir de la menor o mayor incorporación a mercados más ávidos, y por tanto de presencia empresarial en estas regiones trigueras. Esto, a diferencia de la Tierra Caliente, zona suministradora de ajonjolí al país, donde pese al mayor porcentaje de la tenencia de la tierra ejidal, se conformó un grupo de empresarios que modificó las relaciones de producción con los ejidatarios en aquella región, por lo cual lograron controlar la producción y distribución de la oleaginoso en la entidad orientada hacia mercados regionales y nacionales (Leónard, 1995: 9, 75).

Del mismo modo se incentivó la producción y modernización del proceso agrícola con la introducción de maquinaria y equipo, igualmente con la electricidad e irrigación, insumos, semillas mejoradas, capacitación, etc. En la práctica, sin embargo, la distribución de los recursos económicos fue desproporcionada, esto porque cobró sentido la condición del productor (empresarios del campo y/o pequeños propietarios y/o arrendatarios, campesinos y/o ejidatarios) y su capacidad de gestión (institucional y/o informal) ante el Estado. Lo anterior fue potenciado por el binomio: tipo de cultivo-región productora, sobre todo al relacionarlo con la capacidad productiva y de vinculación al mercado.⁴

Por otra parte, existió una política fiscal que contempló contribuciones y fomento para los sectores agropecuario e industrial. Esta política fue abierta, no exclusiva para alguno o varios bienes de los dos sectores, al respecto se decretaron cuatro leyes de fomento industrial (1929, 1936, 1957 y 1962) cuyo impacto en el empresariado michoacano fue mínimo. Por otro lado, detectamos que, en esta época, la política fiscal y hacendaria requirió de ingresos crecientes, ello influyó en gravar, antes que fomentar, actividades a la alza (impulsadas por el mercado) como fue la lucrativa fase de distribución del ajonjolí.⁵

Conjuntamente con estas políticas instrumentales también se planteó el impulso a los dos sectores desde el mercado de capitales, tanto de orden público como privado, federal y local-regional. De este modo, además de las sucursales nacionales del Banco Agrícola y del Banco

⁴ Este párrafo es una síntesis del autor sobre el tema, con base en una consulta exhaustiva en diversas fuentes, destaca la prensa (*La Voz de Michoacán*, 1948-1960) y el *Archivo Histórico Municipal de Morelia* (AHMM, 1929-1970).

⁵ Para construir la política fiscal (en sí la política económica en general) y su impacto en Michoacán, se consultó, entre otras fuentes: el *Periódico Oficial del Estado de Michoacán* (POEM, 1929-1970), *Archivo de Notarías de Morelia*. Registro Público de Comercio (ANM/RPC), la prensa (*La Voz de Michoacán*, 1948-1970) y el AHMM, 1929-1970.

Ejidal establecidas en la entidad, en Morelia y Michoacán sobresalió la banca local-regional, por lo que, entre 1932 y 1946, se constituyeron nueve instituciones bancarias, ello como reflejó de un proceso incipiente de acumulación de capital en esas décadas (rural y urbano), donde existió una participación destacada de empresarios relacionados con las cadenas productivas del aceite y la harina michoacanos.⁶

Además, aunado a las distintas circunstancias que moldearon el impacto de las políticas referidas, también observamos que las políticas orientadas a la infraestructura rural y urbana (esta segunda en particular para Morelia) fueron centrales. El tema es complejo. Desde 1925 y al transcurrir el siglo, la construcción de infraestructura (comunicaciones, electricidad, agua, irrigación, cuencas hidrológicas, etc.) en México fue uno de los sectores que mayores y constantes partidas del presupuesto federal y de los estados absorbió (Cárdenas, 2003: 261). Por tanto, debemos entender que en esta época la construcción de infraestructura -como proceso histórico, no como dado *per se*-, jugó un papel significativo para la emergencia, definición y consolidación de ciudades y regiones protagónicas de la industrialización mexicana. Es por ello que el punto de debate radica en la distribución y negociación regional de los recursos federales, sobre todo para entidades como Michoacán, cuyas características y condiciones lo hacían más necesario.⁷

Aunado a lo anterior, bajo este marco de construcción histórica de la infraestructura moderna de México, Michoacán no figuró entre las entidades más favorecidas por los recursos federales (como sucedió con el crédito, la red nacional de carreteras, o la electricidad),⁸ de modo que las finanzas municipales y estatales fueron un factor central que influyó tanto para el fomento económico general pero también para el casi nulo estímulo a las distintas fases de las cadenas productivas que nos ocupan.

Ejemplo de esta situación fue la insuficiencia y por largos años ineficiencia en los servicios de electricidad y agua en la ciudad de Morelia y en el ámbito rural regional, situación que hacía más complicado modernizar, ampliar y diversificar los sectores industrial y agrícola; por cierto, política perseguida desde el rubro fiscal vía exención de impuestos, y con la cual nos permite problematizar, desde este ángulo, sobre los motivos de la débil reacción de los empresarios a esta política.

⁶ Aunque cuatro de estas instituciones se liquidaron en menos de cuatro años. No obstante, construimos la hipótesis de que el capital en rotación constituyó un mercado con cierta intensidad para ocasionar encadenamientos agroindustriales e industriales, y en consecuencia estimular la economía regional. Véase POEM, Morelia, tomos LIX-LXXXIV, varios números, 1938-1962.

⁷ Esto fue evidente dada su amplia extensión geográfica y su geografía física compleja, lo cual era contrastante con unas finanzas municipales y estatales limitadas para emprender proyectos de infraestructura costosos y dilatados en su construcción.

⁸ Para el tema del crédito véase FIRA (Informe 1956-1958), *La Voz de Michoacán* (1948-1960); para la red nacional de caminos, Garza, 1985: 278-282; para la electricidad, Barkin en Garza, 2003: 50, *La Voz de Michoacán* (1952-1956).

En consecuencia, si no se posibilitaba la sincronía y coherencia entre dichas políticas específicas, nos parece, como hipótesis, que la construcción de carreteras en Michoacán, dada su paulatina construcción, no se logró optimizar por una menor competitividad de las manufacturas morelianas y michoacanas ante mercados más amplios. Mientras que, en particular para el ajonjolí-aceite y trigo-harina, que sí eran productos que podían competir en mercados regionales y nacionales, al parecer las comunicaciones “llegaron tarde”, y no estuvieron al ritmo del crecimiento del mercado, esto fue más diáfano con la oleaginosa, transformada o sin transformar (mapa 1).

Mapa 1. Construcción de vías de comunicación en Michoacán, 1930-1960



Nota. Privilegiamos las construcciones carreteras que quedan circunscritas al espacio económico generado por la oferta y demanda de productores agrícolas e industriales del trigo-harina y el ajonjolí-aceite en Michoacán; véase las zonas productoras en el mapa 2.

Fuente: Elaboración propia.

Abordada brevemente la política económica, entendida y circunscrita bajo las condiciones construidas históricamente a nivel estatal y federal para el desempeño económico, ahora, ante este escenario, tratamos las estrategias de los empresarios agrícolas e industriales michoacanos insertos en las producciones agroindustriales señaladas.

Empresarios michoacanos en las cadenas productivas del aceite y la harina⁹

Empresarios, producción y distribución de las semillas

En la política central del Estado mexicano para modernizar el proceso agrícola y ampliar el suelo cultivable existió una distribución desglosada (por todo el país y por actores sociales) de los recursos, información, tecnología, infraestructura, crédito, tanto a nivel municipal, estatal y federal como privado. En Michoacán dicha distribución también fue recibida entre los diversos productores del ajonjolí y del trigo, sin embargo, justamente por tal diversidad de productores, se presentaron beneficiarios en mayor o menor proporción y en distintos rubros. Aunque al margen de lo anterior, en su conjunto como sectores productivos agrícolas, definimos metafóricamente la etapa de 1930-1960 como “el milagro michoacano”, esto por su alto y sostenido volumen de producción en el promedio nacional, empero, en la realidad, las fuerzas económico-sociales de este “milagro michoacano” son históricas, y presentaron ventajas comparativas por clima, suelo y tipo de producto, mismas que fueron aprovechadas por una élite regional al incorporarlas al mercado y crear las condiciones mínimas (más no suficientes) para ello.

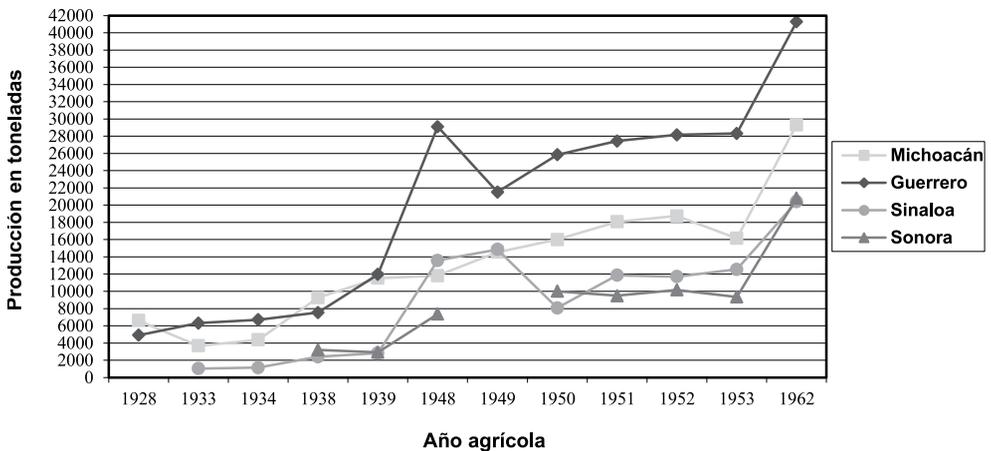
Por lo que respecta a la producción ajonjolinería michoacana en los años seleccionados 1928-1962 (gráfica 1), podemos advertir lo siguiente. La entidad muestra una tendencia a la alza, más acelerada hacia los años cincuenta; por lo general se posicionó entre los tres principales estados productores. La superficie sembrada casi se cuadruplicó hacia 1962 respecto de 1928, merced a la reforma agraria y al mercado que extendieron la tierra cultivable, aunque el rendimiento medio ascendió relativamente poco (de 516 a 620 kg por hectárea), lo que arrojó que la producción casi se quintuplicara (de 6,605 a 29,317 toneladas).

Michoacán y Guerrero fueron en conjunto las entidades que produjeron el mayor volumen de ajonjolí para el mercado nacional, esto debido a que tenían mayor superficie sembrada, por ende, su producción era más extensiva que intensiva en comparación con el noroeste (Sinaloa y Sonora) por ejemplo, región cuyo rendimiento era mayor. En cuanto a la participación de Michoacán en el total nacional, observamos una tendencia a la baja, paradójica y paralelamente con una tendencia a la alza en su interior, es decir, aunque se tendía a producir más, otras entidades lo hacían con mayor productividad, rentabilidad y extensión cultivada.

⁹ Hacemos una advertencia y una precisión. Primero, por insuficiencia documental, no es posible abordar en su totalidad los insumos semi e industrializados requeridos en las distintas fases de las cadenas productivas del aceite y de la harina. Segundo, en esta oportunidad nos centramos en la producción agrícola que se procesaba en Morelia, aunque sin desatender el aparato aceitero y harinero nacional.

A partir de los años sesenta, la producción de ajonjolí perdió ventajas comparativas en el mercado ante otras oleaginosas como la copra, la semilla de algodón, el cártamo y la soya, lo cual terminó por afectar a la tierra caliente michoacana. A esto se suman otras desventajas (por infraestructura insuficiente) que muestra la entidad para optimizar este recurso natural, no obstante, en los años analizados, Michoacán floreció como suministrador nacional de esta semilla para la emergencia de la industria aceitera del país.

Gráfica 1. Michoacán entre las principales entidades productoras de ajonjolí en México, 1928-1962



Nota. Los datos de los años agrícolas de 1928 para Sinaloa, y los de 1928-1934 y 1949 para Sonora, no están disponibles.
Fuente: Gráfica 2.2, anexo 6, en Padilla, 2010: 109, 268-269.

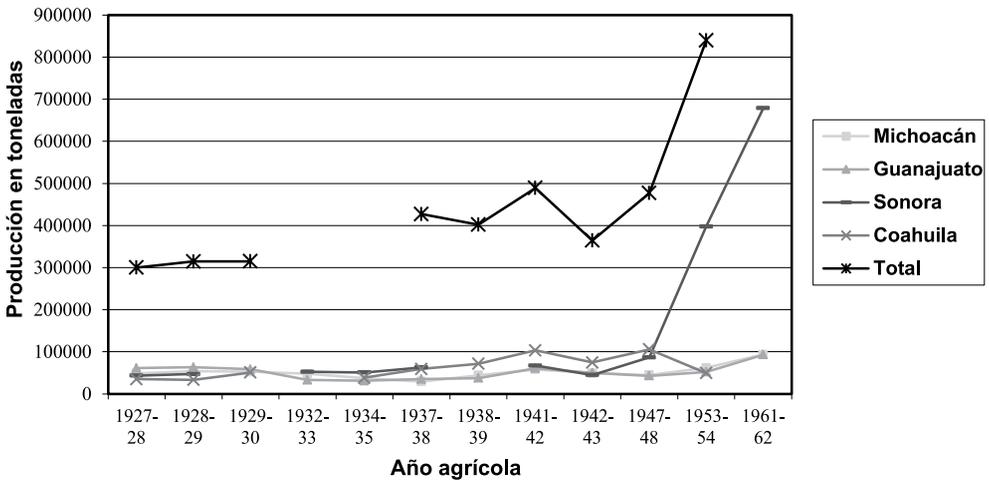
En relación al trigo, con base en los 12 años agrícolas seleccionados (gráfica 2), destacamos los siguientes aspectos. Michoacán siempre se ubicó entre las primeras cuatro entidades del país. Al comparar los años agrícolas 1927-28 y 1961-62 de la propia entidad, registramos que la superficie cosechada tendió a la baja, acentuándose entre el intervalo de 80 mil y 70 mil hectáreas, pero sorprende que el rendimiento medio ascendiera de 602 a 1,317 kg por hectárea, y consecuentemente la producción casi se duplicó, de 48,936 a 93,484 toneladas. Esto se debió sobre todo a la irrigación de valles (destaca el Chapala-Zamora) a partir de los años cuarenta en adelante, y a la introducción de semillas mejoradas e insumos, además de cierta maquinaria y equipo.

Por otro lado, en el centro del país, Michoacán debió competir con Guanajuato, y en menor medida con Jalisco y Puebla, para abastecer a las ciudades de esta misma gran zona. Mientras que, desde los años treinta, las potentes regiones del noroeste y centro-norte empezaban a

posicionarse entre los principales productores, situación que se tornó más clara desde finales de los cuarenta en adelante con la “revolución verde” sonorense. Así, en el noroeste se intensificó, extendió y se modernizó la producción, gracias a la inversión federal (en infraestructura y banca) y al capital privado acumulado por una activa y poderosa élite empresarial regional (Cerutti, 2006: 87-120).

Por lo que respecta a la participación de Michoacán en los totales nacionales disponibles se muestra una tendencia descendente, no obstante de ciertas fluctuaciones: su más alta participación fue con un 17.1% y la más baja de 6.9%. Esta tendencia a la baja no pararía, y Michoacán empezó a perder posiciones a favor de Sonora, y se incorporarían estados como Baja California Norte, Chihuahua, Jalisco y Zacatecas.

Gráfica 1. Michoacán entre las principales entidades productoras de trigo en México, 1927-1962



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: Gráfica 2.1, anexo 5, en Padilla, 2010: 107, 266-267.

Esta capacidad productiva sostenida de Michoacán tuvo nombres y apellidos. En el proceso del aceite y la harina (producción agrícola, distribución hacia los centros de transformación y distribución final), destacan empresarios españoles, franceses, de Oriente Próximo y sólo algunos nacionales. En este sentido, respecto al reducido grupo de hombres de negocios de Tierra Caliente que producían y comerciaban el ajonjolí, ubicamos a individuos y familias, entre los cuales sobresalen la familia Irigoyen, Rufino Castillo, Luis Alcaraz, los

hermanos Pardo, Salvador Patiño, Julián Abraham y su hijo Juan, Miguel Abraham, Pedro Zegbi y Pedro Kuri, entre otros (Leónard, 1995: 82, 85).

Este pequeño grupo lo conformaban algunos integrantes de la oligarquía de cuño porfirista y varios empresarios nuevos. Los primeros supieron y pudieron sobreponerse a la revolución y a la reforma agraria, mientras que los segundos se incorporaron por la coyuntura del “negocio” del ajonjolí. En conjunto, podemos referir que tanto la reforma agraria, como la reconversión productiva ocurrida con el ajonjolí, la ganadería y el crédito fueron factores claves que reorganizaron la economía y la sociedad de esta región.

De esta manera se generaron ciertas condiciones de actividad empresarial regional, originadas por un mercado a la alza de la oleaginosa en los años treinta y cuarenta, que hicieron que la estructura del trabajo en sus esferas de mando se complejizara. Así, registramos al grupo productor y comercializador y a los comerciantes e intermediarios, mismos que, al poseer el dominio de la producción y de la distribución, fueron los que ostentaron el contacto directo con los dirigentes de las aceiteras Santa Lucia y “Tron Hermanos” en Morelia. (Leónard, 1995).

Por otro lado, estos empresarios también trataron de elevar la producción y productividad mediante la modernización del proceso agrícola. No obstante, en este proceso fueron importantes las peculiaridades del cultivo del ajonjolí como del suelo y del clima tierracalienteño. Por ejemplo, esta semilla no requería de abundancia de agua (para considerar la irrigación), o no gozaba de las famosas “semillas mejoradas”, mientras que para optimizar realmente la introducción de maquinaria, como el tractor, se requería de extensiones considerables de suelo plano, ello al contemplar la geografía física compleja de la región. Entonces, si bien estos empresarios introdujeron innovaciones en el proceso agrícola, como maquinaria, equipo, insumos y electricidad (aunque ya pasada la mitad del siglo), también los aspectos geográficos referidos tuvieron su importancia en el proceso de cultivo (Leónard, 1995: 88, 94). Combinados, estos factores influyeron en el relativo incremento del rendimiento por hectárea de la semilla en Tierra Caliente.

En este afán por modernizar el proceso agrícola (incluso no sólo el cultivo del ajonjolí), existieron empresarios destacados, tales fueron los casos de los Irigoyen y los Abraham. Estas dos familias tenían presencia en casi todas las fases de la cadena del aceite, tanto como productores agrícolas y comercializadores como transformadores de la semilla. Queremos rescatar aquí su injerencia en la modernización del proceso agrícola, en tanto que constituyeron sociedades o empresas que apuntalaron esta fase de la cadena. Por su parte, Miguel Abraham Salgado destacó en la comercialización de maquinaria y equipo agrícola en Michoacán.¹⁰ Mientras que los accionistas de la sociedad “Hermanos

¹⁰ Véase publicidad *Tractores Universales, S.A.*, en *La Voz de Michoacán*, 1953-1954.

Irigoyen y Cía. Sucesores” sobresalieron como banqueros de la región, ya que ofertaban capital en tres de las cuatro modalidades principales, a saber, capital propio (agio); como agentes corresponsales de la referida banca local-regional establecida en Morelia (institucionalizado); y el más importante, como receptores, controladores y distribuidores del capital financiero inyectado por el grupo industrial que procesaba la semilla ubicado en el centro del país y de Morelia por supuesto. La cuarta modalidad fue el capital público federal mediante una sucursal del Banco Ejidal establecida en Huetamo.¹¹

Por otro lado detectamos los mercados de la semilla, y con estos la red empresarial de la cadena del aceite (producida con ajonjolí) entre los tierracalienteños y los industriales de Morelia, de la ciudad de México, de Jalisco, del Estado de México, de Guerrero, algunos otros en entidades más alejadas en el norte, este y oeste del país. Entonces, en el suministro de esta materia prima, los empresarios de Tierra Caliente se vieron sujetos a las ventajas y desventajas (naturales y materiales) de la geografía física michoacana, sus tipos de caminos y de transportes, además del gravamen fiscal sobre la comercialización de esta semilla, en suma, estos aspectos delinearon un contorno peculiar a esta fase de la cadena en la entidad (mapa 2).

En otro orden de ideas, por lo que respecta a la producción y distribución del trigo, detectamos evidentes contrastes en comparación con la región ajonjolinería. Por ejemplo, la geografía de la producción triguera en la entidad fue más dispersa, existieron varias regiones ofertantes. Una de éstas, la zona analizada, no se incorporó a mercados más intensos, puesto que su mayor producción se orientó al mercado local de Morelia (al sector industrial harinero), a diferencia de otras regiones trigueras michoacanas como sucedió con la más importante: el valle Chapala-Zamora (mapa 2). Asimismo, el trigo no fue una semilla tan atractiva, en precio, como fue la oleaginosa.

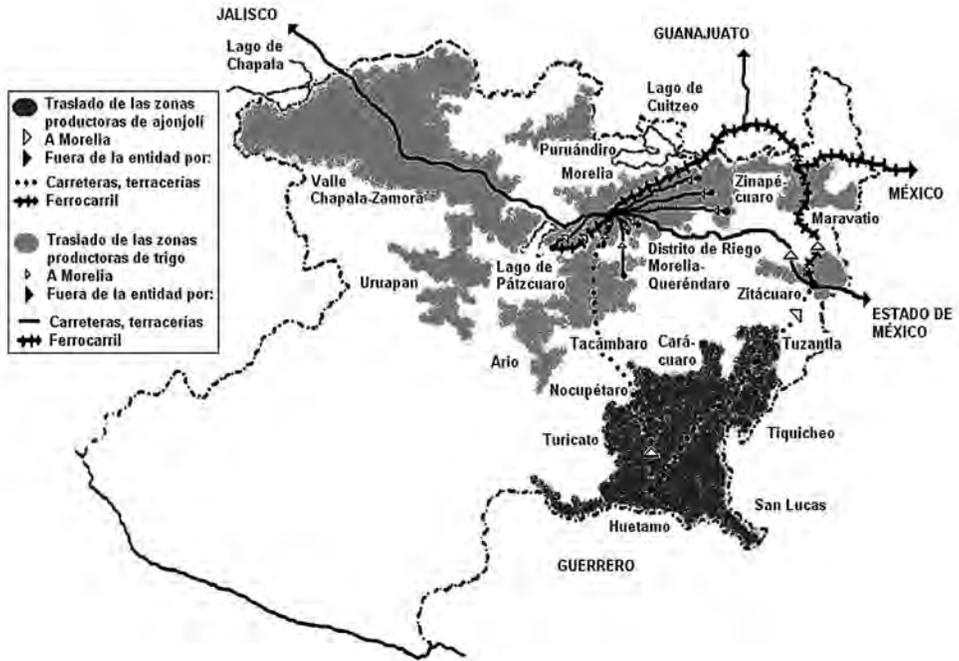
Estos aspectos derivados del binomio trigo-mercado se deben analizar conjuntamente con el impacto de la reforma agraria. Al igual que Tierra Caliente, la tenencia de la tierra en la zona triguera estudiada pasó a manos de ejidatarios y pequeños propietarios. Lo cierto es que no detectamos mayor actividad empresarial en la producción de la gramínea, en todo caso, más que en la producción de la semilla, fue en la fase de comercialización donde operaron varios empresarios, algunos de ellos independientes y otros involucrados directamente en la producción agrícola y su transformación en harina, es decir como industriales.

No obstante lo anterior, esto no significó que no se hubiese impulsado la modernización del proceso productivo, aun cuando la mayoría de los productores fuesen grupos ejidales. A través de la prensa de aquellas décadas reconstruimos un flujo de financiamiento y de información estatal orientada al cultivo de este grano. Se discutía que las regiones

¹¹ Véase ANM/RPC, tomo XXV, registro 3107, febrero de 1940, pp. 122-123; Léonard, 1995: 93.

trigueras michoacanas, por su suelo y clima, gozaban del privilegio del Estado para realizar “ensayos” para la introducción de “semillas mejoradas”. Asimismo, parte de los recursos públicos (incluso particulares) se orientaron a la construcción de infraestructura rural para mejorar los cultivos. Sin embargo por ejemplo, la introducción de electricidad, de bienes de capital e intermedios agrícolas fue lenta. Aun así, al aprovechar la geografía física de las zonas cultivables, se llegó a irrigar extensiones de cierta consideración, esto -a diferencia del ajonjolí- ocasionó que no fluctuara en demasía la oferta del trigo a lo largo del año, puesto que existía oferta tanto de temporal como de riego.¹²

Mapa 2. Zonas productoras de ajonjolí y trigo en el estado y su distribución al mercado regional en la ciudad de Morelia y en el país, 1930-1960



Fuente: Elaboración propia.

¹² Situación histórica construida por el autor a partir de una revisión exhaustiva en *La Voz de Michoacán* (1948-1960) y el AHMM (1929-1970).

Empresarios, producción y distribución del aceite y de la harina

En la transformación y la comercialización de la harina y de los aceites comestibles destacaron españoles y franceses, cuyos molinos se ubicaban en Morelia. Entre estos extranjeros advertimos una cohesión entre connacionales (paisanaje, familia) y por uniones matrimoniales, nos referimos a los hermanos Prudencio, Eusebio e Higinio Gómez García, Gregorio Gómez, Manuel Ruiz, Máximo Diez, Ramón R. Díaz, Mateo Haya, los Irigoyen, Julián, Camilo y Luis Tron, los hermanos Ollivier, los Sauve, entre otros. Además, estos europeos incorporaron a sus negocios a otros empresarios nacionales, varios de ellos con formación profesional.

En el periodo de análisis, estos hombres de negocios transitaron de pequeños a medianos industriales del aceite y la harina en los mercados donde operaron, por tanto eran parte significativa de la burguesía moreliana y michoacana. Esto nos permite señalar que, entre ellos, difícilmente veremos al modelo integral del empresario schumpeteriano y/o chandleriano, en todo caso, lo que observamos en nuestros empresarios son 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.

En esta oportunidad tomamos como referente analítico a las empresas aceiteras Negociación Industrial Santa Lucía, S.A. y “Tron Hermanos y Cía. Sucesores”, S.A. (ambas establecidas en 1918), y a la Harinera Michoacana, S.A. (establecida en 1939).¹³ Por más de treinta años, el comportamiento de estas tres empresas nos permite visualizar su estrategia empresarial en términos generales.¹⁴ Al respecto, destacamos primeramente que antes de 1930 la mayoría de estos empresarios ya operaban en la zona vinculados a otras actividades económicas. Así, conforme transcurría el siglo, acumularon conocimiento sobre este espacio mercantil el cual debió contribuir a estimular su emprendimiento, puesto que en el mercado nacional de entonces emergieron nuevos nichos de mercado debido a la demanda creciente de bienes alimenticios del México urbano y rural.

De modo que, con un enfoque local y regional, nos permite advertir su incursión al mercado, y destacar que pese a la falta de condiciones suficientes de fertilidad industrial hacia 1930 en Morelia y Michoacán,

¹³ Cabe señalar que en estas décadas Morelia fue la ciudad con el mayor número de molinos en Michoacán, pero no logró erigirse como el principal centro harinero michoacano.

¹⁴ No obstante que para construir el comportamiento de estas empresas existe el obstáculo de la falta de fuentes de primera mano, puesto que no conservaron archivos particulares. Para conocer mayores detalles de su comportamiento en general, véase Padilla, 2010: 136-169. Es oportuno señalar que para esta parte no existe historiografía, por tanto el texto está construido con base en diversas fuentes archivísticas, hemerográficas y orales del autor.

logaron hacer crecer sus empresas, al paralelo también, de una mayor competencia cuantitativa y cualitativa del aparato aceitero y harinero nacional. Veamos la estrategia empresarial.

En términos comparativos de la oferta michoacana de las dos semillas respecto a la demanda de las empresas señaladas existen notables diferencias.¹⁵ Juntas, “Tron Hermanos” y Santa Lucía, las dos aceiteras más importantes establecidas en el estado, demandaban alrededor del 15 y 20% de la producción estatal a inicios de los cuarenta.¹⁶ Mientras que en esos mismos años Harinera Michoacana demandaba cerca del 13% del trigo michoacano.¹⁷ Lo cierto es que el aceite y la harina transformados en Morelia cubrían porcentajes moderados respecto a la oferta ajonjolinería y triguera estatal. Aun así, con la interacción entre ventajas y desventajas prevaecientes en Michoacán, este pequeño grupo de empresarios logró aprovechar un mercado regional y nacional que se ensanchó y se diversificó. Así el panorama, podemos detectar la “mano visible” de estos actores económicos ante las imperfecciones o insuficiencias del mercado.

En cuanto a la cadena del aceite, en la estrategia de estos empresarios fue indispensable asegurar el abasto continuo y de almacenamiento de la semilla en Morelia mediante su financiamiento. Esto fue clave para consolidar nuevas y/o renovadas relaciones empresariales entre los industriales Máximo Díez, los hermanos Gómez García, Manuel Ruiz y los hermanos Tron con los tierracalenteños Irigoyen, Castillo o los Abraham 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.¹⁸ De este modo los españoles y franceses lograron asegurar el suministro de la semilla para no parar la producción ante una demanda de aceite a la alza. Esta interrelación entre empresarios michoacanos toma más relevancia al considerar que el mayor flujo de capital para el cultivo de la oleaginosa provenía de los industriales del centro de país.

Por lo que respecta a los dirigentes de Harinera Michoacana, Prudencio Gómez y Máximo Díez, al parecer no llegaron a alterar el ritmo de su producción por falta de materia prima. Por sus zonas de

¹⁵ Aunque por falta de fuentes (públicas y privadas) no contamos con información mínima suficiente para construir la oferta y la demanda por treinta años, sino sólo datos aislados y aproximados.

¹⁶ AHMM, Morelia, c. 260, exp. 7, febrero de 1943; POEM, Morelia, t. LXXXIV, no. 29, 21 de junio de 1962; Leyva, 1952: 37-38.

¹⁷ Este porcentaje parece elevado dado que debieron influir factores diversos que alteraran el registro correcto de la oferta y la demanda, entre otros aspectos. Entrevista realizada al Contador Público Privado Jesús Carrillo de *Harinera Michoacana, S. A.*, en noviembre de 2007, en Morelia, Michoacán.

¹⁸ Lo interpretamos así, debido a que en los costos unitarios de producción del aceite, más de un 90% lo absorbía la semilla de ajonjolí (cosa parecida sucedió con la harina). Véase *Revista de Estadística*, Secretaría de Economía Nacional, México, volumen XVI, números 1-5 (1), enero-mayo de 1953, p. 26.

abasto (centro norte, centro sur, noreste estatal), mejor comunicadas por carreteras y por el ferrocarril, llegaban camiones y tanques con la gramínea que se compraba a “pie de cosecha” o en Morelia, con o sin intermediarios.

En referencia a los insumos semi e industriales, las tres empresas los obtenían a nivel regional (en particular al interior del estado) y nacional, y aunque eran importantes en el proceso productivo, no ocurría así en los costos totales de producción, en donde participaban con alrededor del 5% para el aceite y 3% para la harina. En este sentido, en la producción de aceites destaca la tierra fuller, carbón blanqueador, ácido fosfórico y sosa cáustica; mientras que para la elaboración de harinas el más importante fue la costalera. En consecuencia, considerando estos insumos y su participación en los costos totales, y hasta lo ahora investigado, no detectamos igual vinculación interempresarial como ocurrió con las semillas.

Por otra parte, “Tron Hermanos”, Santa Lucía y en menor medida Harinera Michoacana experimentaron innovaciones productivas y organizativas en su interior. Por ejemplo, las dos aceiteras, si bien operaban desde 1918 como sociedades en nombre colectivo o comanditas, fue hasta 1934 cuando se constituyeron en sociedades anónimas (S.A.). Esta modalidad de asociación empresarial les reportó privilegios y obligaciones jurídicas, les confirió un “tinte moderno” en la administración, es decir, si las empresas estaban en crecimiento, hubo la necesidad de imprimir mayor eficiencia en la organización, y así maximizar y administrar mejor 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 y franceses siempre poseyeron el capital mayoritario y por ende la toma de decisiones. De modo similar, Harinera Michoacana experimentó esta emergente profesionalización administrativa.

En cuanto a innovaciones productivas -considerando la definición schumpeteriana-, podemos señalar que modernizaron sus procesos productivos al incorporar nueva maquinaria y equipo en diferentes fases. Con ello experimentaron nuevas formas de producir, incluso “Tron Hermanos” empezó a fabricar botes metálicos para envasar la producción, por ende es un ejemplo de cierta integración productiva. Asimismo se insertaron en nuevos mercados y lanzaron nuevos productos (diferentes aceites y grasas vegetales) y subproductos (jabones, salvado, granillo).

Con el tema del crédito para innovar, llama la atención que si bien la participación de estos empresarios en la banca local-regional fue destacada, a través de un análisis del comportamiento de la inversión en el capital fijo de las tres empresas nos orilla a creer que no necesitaron de este financiamiento institucionalizado para modernizar sus procesos, y más bien este mercado de capitales funcionó en la fase de comercialización de lo producido. En todo caso, es muy posible

que la acumulación de capital dirigida a la inversión en el activo fijo haya provenido de la prosperidad de las empresas.

Ahora bien, como se muestra en el mapa 3, los mercados de las tres empresas fueron regionales. Santa Lucía y “Tron Hermanos” surtían mercados de ciudades en crecimiento, sobre todo en el centro y centro norte del país (la gran región consumidora del aceite elaborado exclusivamente con ajonjolí), además de Morelia y algunos centros urbanos michoacanos. Al parecer la demanda de este “nuevo” producto urbano hizo posible que estas dos medianas empresas morelianas pudiesen competir en el intenso mercado de la ciudad de México y de Guadalajara; incluso, eventualmente, “Tron Hermanos” llegó a colocar aceite en Estados Unidos durante la Segunda Guerra Mundial. Por su parte Harinera Michoacana situaba un porcentaje importante de su producción en Morelia y al interior de la entidad, en la ciudad de Guadalajara, y en menor medida en Colima, además, efímeramente, alcanzó zonas interregionales como Veracruz y Mazatlán, previo a la expansión del aparato harinero nacional al mediar el siglo.

Mapa 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 y más diversos.
Fuente: Elaboración propia.

Un último aspecto trascendente a referir es el impacto mutuo causado entre estas actividades agroindustriales y la industria local de Morelia. Las empresas aludidas (más otros molinos harineros y otras producciones) fueron el referente de la industria local en aquellas décadas, sin embargo, éstas, junto a la política económica, no lograron estimular a la industria local ni ésta a su vez incentivó cualitativamente a las cadenas productivas señaladas, sobre todo en sus fases de transformación y distribución del producto final. Sólo se generaron algunos encadenamientos industriales sencillos. A lo largo de 1930 a 1960, la industria local mostró un crecimiento cuantitativo pero no se diversificó, por ende estuvo concentrada en bienes básicos.¹⁹ Quizá los encadenamientos más representativos se dieron, por un lado, entre el sector harinero y la proliferación de pequeñas unidades productivas de panadería, pastelería, pastas para sopa y galletería, y por otro, entre la producción de aceites y la elaboración de jabones.²⁰

Consideraciones finales

A través del caso de estos empresarios extranjeros que invirtieron capital en actividades comprendidas dentro de las cadenas productivas de aceite y la harina michoacanos, destacamos algunas puntualizaciones.

Sin duda, los factores geográficos, sociales, económicos y políticos en combinación con las condiciones históricas locales, regionales y nacionales donde operaron estos empresarios fueron significativos para moldear sus “formas” de hacer negocios. Estructural y coyunturalmente, fue la época del estímulo a la industrialización mexicana y al mercado nacional por parte de un Estado fuerte mediante la sustitución de importaciones (1930-1960). Como resultado, este proceso económico-político nacional fue heterogéneo porque acentuó diversos y diferenciados efectos local-regionales sin equilibrar el impulso al desarrollo regional, puesto que cada ciudad, entidad o región mostró circunstancias y canales distintos que definieron la forma e intensidad de su integración al mercado interno en expansión. Michoacán fue parte de este todo nacional.

Michoacán se incorporó a este proceso nacional con sus condiciones y factores históricos, lo cual evidenció ciertas fortalezas pero también otras limitaciones que a menudo significaron depender económicamente del Gobierno federal, nos referimos a que, por su coyuntura económica (una economía concentrada en los sectores agropecuario y comercial, sin una estructura industrial consolidada de caño porfirista) y sus características geográficas, la entidad requirió de

¹⁹ Esta falta de diversificación industrial está relacionada con el hecho de que hacia 1930 la industria de Morelia era muy incipiente, no tenía una estructura de orden porfirista que permitiese cambios cualitativos en aquellos años posrevolucionarios.

²⁰ Véase tablas 2.1 y 3.2, Padilla, 2010: 134-135, 196.

fuertes inversiones de las tres instancias de gobierno, lo cual sólo se cumplió parcialmente. Esto porque la política económica michoacana durante 1930-1960 contempló además del fomento, a la regulación y la contribución. Así, el impulso económico se centró en los sectores agropecuario e industrial, reforma agraria, fiscal y de creación de infraestructura, en su conjunto sin embargo, estas políticas afines no se optimizaron debido a que no terminaron por sincronizarse y coordinarse.

Desde otro ángulo de este asunto, destacamos que no existió una política en exclusividad para el estímulo de las cadenas productivas, sino más bien éstas se integraron al fomento en general de los sectores agrícola e industrial, que para la industria por cierto, fue una política que fracasó. De modo que existe un desfase de ritmos entre la política industrial fiscal y el desarrollo coyuntural de la industria en Morelia y Michoacán, el cual obedecía más a la demanda de bienes de consumo básico en crecimiento. Mientras que el beneficio de la infraestructura creada fue paulatino y con obstáculos frecuentes y diversos, registramos limitaciones, insuficiencia e ineficiencia; entre otras razones destacamos la compleja geografía física de la entidad en contraste con recursos económicos no siempre suficientes ni constantes en el mediano y el largo plazo.

Los factores y condiciones históricas anteriores estimularon y delinearón la estrategia empresarial de los actores económicos investigados. Al respecto, este trabajo muestra un caso de cómo inciden en una estrategia empresarial elementos racionales, coyunturales, espaciales, fortuitos e irrepetibles que, en conjunto, se vuelven funcionales al reaccionar ante un mercado creciente y expansivo, es decir, existe una reciprocidad entre el mercado y el empresario, ambos factibles de re-caracterizarse en el tiempo y en el espacio.

Al definir la o las estrategias empresariales de estos agricultores, comerciantes e industriales del aceite y la harina en Michoacán destacamos varios aspectos. De entrada, fue fundamental para el éxito de sus empresas el hecho de tener una experiencia previa sobre el espacio mercantil que ellos mismos desarrollaron antes del despunte de los encadenamientos tratados, esto les permitió, junto al estímulo del mercado nacional, reducir el riesgo, ser rentables y ampliar sus operaciones (incluso diversificar su inversión).

El camino no fue sencillo, estos hombres vivieron en un contexto de quiebre bajo el proyecto del Estado mexicano posrevolucionario, mismo que influyó en su desempeño empresarial, con esto, entre 1930 y 1960, los vínculos interempresariales en las cadenas productivas muestran una transición, o sea, los actores analizados se movieron entre relaciones tradicionales y conservadoras y relaciones modernas. Bajo esta coexistencia, sus vínculos personales fueron más funcionales en comparación con sus prácticas institucionalizadas o impersonales (como fue en la banca, en órganos empresariales, etc.). En el mismo

sentido, falta mayor investigación para problematizar la estrategia de éstos y otros empresarios ante los representantes de la política.

Como actores de su tiempo y de su espacio, estos españoles, franceses y libaneses diseñaron mecanismos de reconversión productiva y de innovación para aprovechar las ventajas comparativas de los recursos naturales michoacanos estimulados coyunturalmente por el mercado nacional y la industrialización, con lo cual pudieron sobreponerse a las desventajas que presentó la misma región, como lo fue su geografía física, un sector industrial poco desarrollado antes de 1930, la misma reforma agraria y una política económica que no potenció cualitativamente la economía local y estatal, ello al no presentar las condiciones suficientes de infraestructura básica (factor clave en esta época) para la producción y distribución de los bienes estudiados.

Por otra parte, en la relación entre el mercado regional y los empresarios analizados, las fuerzas de la oferta y de la demanda regional fueron significativas, lo cual hizo que se disgregaran o no se permitiera la concentración de condiciones históricas para una fertilidad empresarial industrial en Morelia y Michoacán. Al respecto, estos empresarios buscaron el espacio donde existiera el menor riesgo y la mayor rentabilidad, lo cual los condujo a transformar las semillas en Morelia y Michoacán pero también a trasladar esa producción a los espacios industriales del centro del país. En este sentido fue significativa su visión y participación en estas dos cadenas agroindustriales michoacanas con salidas interestatales.

Aunque lo anterior no fue suficiente para que en la entidad se conformaran externalidades o un entorno construido históricamente. Contexto que generaría mayores elementos de atracción y fertilidad económica, industrial y empresarial, y por tanto prácticas más impersonales e institucionales, en suma, basamento para generar mejores y mayores condiciones de innovación que las mostradas al paliar o distribuir el riesgo. Con lo anterior, destacamos que estos empresarios no heredaron un entorno de experiencia empresarial acumulada en procesos productivos y organizativos “modernos” o complejos (altamente tecnificados o “industrializantes”), como tampoco observamos, salvo excepciones muy específicas, relevos generacionales que los promovieran.

Es indispensable continuar problematizando el papel del Estado en el desarrollo local y regional relacionado con el tipo de economía y los actores económicos michoacanos posteriores a los años setenta, puesto que en esta temporalidad se experimenta otro quiebre histórico que sin embargo guarda profundas permanencias como base de los cambios originados en Michoacán con la apertura de la economía nacional.

Fuentes

Archivo:

Archivo Histórico Municipal de Morelia (AHMM), 1929-1970
Archivo de Notarías de Morelia. Registro Público de Comercio (ANM/RPC)

Hemerografía:

La Voz de Michoacán, 1948-1970
Periódico Oficial del Estado de Michoacán (POEM), 1929-1970
Anuario Estadístico de la Producción Agrícola de los Estados Unidos Mexicanos 1978, México, SARH/DGEA, 1980, p. 175.
Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura, FIRA (Informe 1956-1958), texto inédito, 1958.
Revista de Estadística, Secretaría de Economía Nacional, México, volumen XVI, números 1-5 (1), enero-mayo de 1953, p. 26.

Entrevistas:

Entrevista realizada al Contador Público Privado Jesús Carrillo de *Harinera Michoacana*, S. A., en noviembre de 2007, en Morelia, Michoacán.

Bibliografía

- Aguilar, F., (2001), *Morelia. Urbanización en tierra ejidal*, UAM-Xochimilco, México.
- Aboites, L., (1989), *Industrialización y desarrollo agrícola en México*, UAM-Xochimilco/Editorial Plaza y Valdés, México.
- Cárdenas, E., (1987), *La industrialización mexicana durante la gran depresión*, El Colegio de México, México.
- Cárdenas, E., (1994), *La Hacienda Pública y la Política Económica en México 1929-1958*, FCE/El Colegio de México, México.
- Cárdenas, E., (2003), “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*, FCE, El Trimestre Económico 94, México, pp. 240-276.
- Cerutti, M., (1992), *Burguesía, capitales e industria en el norte de México*, Alianza Editorial/UANL, México.
- Cerutti, M., (2000), *Propietarios, empresas y empresarios en el norte de México: Monterrey de 1848 a la globalización*, Siglo XXI Editores, México.
- Cerutti, M., (2006), “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*, Editorial UAS, UAS, México, pp. 87-120.
- Cerutti, M., (2007), “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*, UNAM-IVE, UAM-Iztapalapa, Plaza y Valdés Editores, México, pp. 125-173.

- Cerutti, M., (2008), “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, pp. 97-128.
- Del Ángel, G. y C. Marichal, (2003), “Poder y crisis: historiografía reciente de crédito y la banca en México, siglos XIX y XX”, en *Historia Mexicana*, volumen LII, número 3, México, pp. 677-724.
- Garza, G., (1985), *El proceso de industrialización en la ciudad de México, 1821-1970*, El Colegio de México, México.
- Garza, G., (1992), *Descentralización, tecnología y localización industrial en México*, El Colegio de México, México.
- Garza, G., (2003), *La urbanización de México en el siglo XX*, El Colegio de México, México.
- Haber, S., (1992), *Industria y Subdesarrollo. La industrialización de México, 1890-1940*, Alianza Editorial, México, 278 p.
- Haber, S., (1993), “La industrialización de México. Historiografía y análisis”, en *Historia Mexicana*, volumen XLII, número 3, enero-marzo, México, pp. 649-688.
- Hewitt de Alcántara, C., (1999), *La modernización de la agricultura mexicana, 1940-1970*, Editorial Siglo XXI, México.
- Leónard, E., (1995), *Una historia de vacas y golondrinas. Ganaderos y campesinos temporeros del Trópico Seco Mexicano*, El Colegio de Michoacán/IFICD/FCE, México, 307 p.
- Leyva, A., (1952), *La industria del aceite de ajonjolí en México*, Escuela Nacional de Economía de la UNAM, México.
- Padilla, A., (2010), *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 de maestría, División de Estudios de Posgrado, Facultad de Historia, UMSNH, Morelia, 271 p.