

HACIA UNA POLÍTICA PARA LA INDUSTRIA CERVECERA

JAIME SOBRINO *

El objetivo del trabajo consiste en analizar las características más relevantes de la industria cervecera en el país para el periodo 1980-1993, y su prospectiva hacia el año 2000, así como proporcionar algunas ideas sobre el papel de la política industrial para el fomento y promoción de dicha industria. El análisis abarca elementos macroeconómicos, evolución de las exportaciones, consideraciones microeconómicas y conceptualización del ramo como una cadena productiva manejada por el productor y en condiciones de organización empresarial del tipo duopólica.

La producción industrial es una etapa superior en la evolución de las sociedades y soluciona parte de los problemas estructurales en la medida en que una economía diversificada y más autosuficiente es probable que tenga mayor estabilidad que otra monoprodutora o especializada en pocas ramas de actividad. Sin embargo, se ha visto que las leyes del mercado por sí solas no son suficientes para conseguir el progreso económico.¹

La localización industrial en cualquier país con economía de mercado se caracteriza por un proceso de concentración espacial en sus principales regiones y ciudades, como respuesta a la utilización y desarrollo de un vasto conjunto de economías de aglomeración ligadas a la escala. Estas ventajas se dividen en economías de urbanización (para cualquier tipo de actividad industrial) y de localización (o ventajas específicas para cierto tipo de grupos productivos).²

Desde el punto de vista de la economía espacial, la localización de cualquier unidad productora está en función a la adquisición de sus

* Coordinador de Docencia y miembro del Grupo de Estudios Urbano-Regionales de El Colegio Mexiquense. El autor agradece la colaboración de Isela Orihuela.

¹ Brice, M., *Desarrollo industrial*, McGraw-Hill, Madrid, 1961, pp. 3-21.

² Goodall, B., *La economía de las zonas urbanas*, Instituto de Estudios de Administración Local, Madrid, 1977, pp. 45-87.

insumos y la distribución del producto, por lo que los factores de la producción constituyen al mismo tiempo los determinantes primarios de la localización. Dichos factores de la producción son: *a*) mano de obra (en términos de cantidad demandada o especialización requerida); *b*) tierra (en términos de superficie requerida y disponibilidad de condiciones generales para la producción); *c*) capital (como acumulación originaria local o regional, inversión foránea y acceso a crédito) y *d*) relaciones industriales (derivadas de los encadenamientos, complementariedades y aprovechamiento de economías de aglomeración).

En términos generales, los factores de localización que han impulsado un patrón de concentración espacial del tipo centro-periferia se pueden resumir en accesibilidad al mercado, adopción de innovaciones, transporte, economías de aglomeración, oferta de mano de obra y amenidades. El desarrollo económico ha demostrado que a cierto nivel de concentración espacial de las actividades industriales, comienza a emerger una serie de diseconomías de aglomeración y un cambio en los determinantes primarios de localización hacia consideraciones que tienen que ver directamente con la política industrial adoptada por el Estado y aspectos internos de la empresa, por lo que paulatinamente se tiende a una descentralización de las actividades o a un modelo periferia-centro, en donde los factores locacionales que toman lugar son la oferta de mano de obra, diseconomías de aglomeración, acceso a recursos naturales, encadenamientos o relaciones intersectoriales e interestaciales, amenidades y preferencias y la política adoptada por el Estado a partir de mecanismos de fomento y promoción a la actividad productiva.

1. EL PAPEL DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL

La planeación del desarrollo económico debe considerar objetivos reales y políticas de inversión que propicien la maximización del bienestar. Un propósito de una tarea de industrialización es que ésta puede ser un modo de incrementar el ingreso nacional, por lo que se deben identificar aquellos proyectos que cumplan con esta meta; otro es que puede permitir mejorar la estabilidad tanto de divisas como del ingreso nacional mediante la diversificación de las exportaciones; finalmente, un tercero puede ser el procesamiento de materias primas y aprovechamiento de procesos productivos con un alto contenido de valor agre-

gado, apoyados en las cadenas sectoriales y espaciales derivadas de las fases de producción, exportaciones y comercialización.

El concepto de política industrial alude a dos grandes grupos de instrumentos que la conforman.³ En el primero, los instrumentos son de tipo horizontal por aplicarse en forma general, de tal manera que no tienen impacto a favor o en contra de ningún sector en particular. En este caso caben algunas acciones de la política macroeconómica como serían tipo de cambio, finanzas públicas, políticas en materia de condiciones generales de la producción, y leyes sobre propiedad e inversión; por otro lado, el segundo grupo abarca instrumentos verticales de tipo sectorial o selectivos, en donde los incentivos se otorgan únicamente a sectores previamente escogidos.

La política industrial de los países desarrollados ha tenido como objetivos básicos atenuar los efectos inmediatos y coyunturales de la fase recesiva del ciclo económico, y diseñar una serie de estrategias de largo plazo para promover su competitividad y asegurar un ajuste estructural adecuado ante el nuevo entorno económico internacional.

Para el caso de México, las acciones en materia de política industrial comenzaron a desarrollarse a partir de los años cuarenta con el propósito de solucionar el problema de la velocidad del crecimiento. La velocidad apunta hacia cierta dirección y etapas del desarrollo industrial que en este caso era un crecimiento endógeno vía sustitución de importaciones.⁴

El modelo de sustitución de importaciones agotó sus bondades, dejando a principios de los años ochenta un sector industrial con los siguientes efectos negativos.⁵

- Una política proteccionista a la competencia internacional.
- Bajos niveles de productividad y autofinanciamiento.
- Pobre integración nacional.
- Débil penetración en los mercados internacionales.

Así, la nueva estrategia de cambio estructural adoptada desde prin-

³ García Rocha, A. (coordinador). *La política industrial en México*, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, 1994, p. 23.

⁴ Para mayor detalle sobre las sendas de la industrialización véase a Gereffi, G. y Wyman, D. *Manufacturing miracles*, Princeton University Press, Nueva Jersey, 1990, pp. 3-21.

⁵ Minian, I. y Hilkey, H., *Cambio estructural en Europa y México*, Centro de Investigación y Docencia Económicas, México, 1989, pp. 219-223.

cipios de los años ochenta perseguía el crecimiento económico mediante la reorientación de la industria hacia el comercio exterior, impulsando la modernización y el potencial en los grupos con capacidad exportadora. El objetivo primario era darle a la industria manufacturera el papel rector vía su inserción en los mercados internacionales; para lograrlo se instrumentó una serie de acciones entre las que destacaron las siguientes: *a)* estabilidad en los precios relativos del dólar; *b)* estímulos fiscales a la exportación; *c)* ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), ocurrido en 1986 y priorizando las negociaciones para el intercambio de productos agropecuarios, renglón que se estaba tratando en la ronda de Uruguay, y que tuvo un acuerdo parcial hasta finales de 1992; *d)* racionalización de la protección; y *e)* concesión de permisos de importación temporal.

Aunado a lo anterior, el poder ejecutivo formuló el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988, cuyo propósito general era la búsqueda de una sociedad más igualitaria a través de la consolidación del carácter mixto de la economía, la defensa de la planta productiva, el cambio estructural hacia un nuevo patrón de industrialización y especialización del comercio exterior más articulado al interior y competitivo al exterior, el desarrollo y adaptación de tecnologías adecuadas y la búsqueda de una desconcentración territorial no dispersa. La planeación normativa del desarrollo industrial se complementó con programas de desarrollo industrial y comercial, realizados para las industrias automotriz, electrónica, petroquímica y maquiladora, las cuales fueron identificadas como las más aptas para la primera etapa de diversificación exportadora.

Esta primera etapa de liberalización no fue del todo afortunada y sus efectos fueron, en alguna medida, truncados por los efectos de la crisis interna. La desafortunada estrategia se patentiza en que los costos sociales fueron elevados y caracterizados por la disminución en el ingreso real del personal con ocupación formal, la mayor desigualdad social propiciada por el deterioro en la distribución del ingreso, el aumento en la carga del servicio de la deuda (llegando a representar más de la mitad del gasto neto devengado del sector público), las bajas tasas de inversión y del crecimiento del PIB y una tasa inflacionaria que rebasó los tres dígitos en algunos años.⁶

⁶ Dussel, E., "From export-oriented industrialization: recent developments in Mexico's manufacturing sector, 1988-1994", en Otero, G. (Ed.) *Forthcoming. Neoliberal revolution: economic restructuring and politics in Mexico*, Westview Press, Boulder, Colorado, p. 4, 1995.

Ante el escenario precedente, el periodo 1989-1994 se caracterizó por una época de transición que condicionó el desarrollo de la política industrial. Se pasó a una economía más abierta, por lo que el propósito inicial de las acciones consistió en promover los mercados competitivos que motivaran inversión eficiente y creación de empleos productivos. La estrategia tomó forma a partir de medidas de carácter estructural referidas a la apertura comercial, desregulación económica y de tipo macroeconómico coyuntural enfocadas a lograr la estabilización global vía el control de la inflación.⁷ Sin embargo, las acciones emprendidas propiciaron un desarrollo industrial basado en el procesamiento de insumos importados, afectando los encadenamientos sectoriales o integración nacional, la balanza comercial y el desempeño global de la industria en su conjunto. En efecto, entre 1989 y 1994, las importaciones totales tuvieron una tasa de crecimiento promedio del 18.2% anual (considerando valores a precios corrientes del dólar), pero la dinámica de los bienes importados para uso intermedio fue 9.4%, y su participación en las importaciones totales pasó de 7.5% en 1989 a 71.5% para 1994. Por tal motivo, la industrialización seguida por el país durante dicho lapso se caracterizó por el procesamiento de insumos importados, así como por su no correspondencia hacia la exportación subsecuente.

Los instrumentos de la política industrial incluyeron promoción de la inversión, comercio exterior, política comercial, normalización y calidad, tecnología, capacitación y asistencia técnica, pequeña y mediana industria, medidas de carácter financiero y ecológico, programas sectoriales y política regional.

El modelo macroeconómico adoptado mostró al menos cinco aspectos críticos.⁸

1. La liberalización de las importaciones y sus elevadas tasas de crecimiento, estuvo fomentada por la sobrevaluación del peso, la cual fue estimada en más del 30% hacia 1994.
2. Las elevadas tasas reales de interés reflejaron una ineficiencia del sector financiero para ser capaz de generar inversión, por lo que la participación de la inversión local en relación con el PIB se mantuvo constante durante el periodo (alrededor del 20%) y por abajo de los niveles registrados a principios de los años ochenta.

⁷ García Rocha, A., *op. cit.*, pp. 79-80.

⁸ Dussel, E., *op. cit.*, pp. 8-11.

3. La estrategia de liberalización fomentó más a las importaciones que a las exportaciones, deteriorando la balanza comercial y propiciando un cambio de una industrialización orientada a la exportación, hacia otra orientada a la importación.
4. La sobrevaluación de la moneda inhibió los encadenamientos hacia atrás en la medida en que la industrialización orientada a la importación significó mayor uso de insumos y bienes de capital no producidos en México; y por otro lado, las tasas reales de interés limitaron inversiones con el consecuente efecto en el avance tecnológico y encadenamientos hacia adelante.
5. Como resultado de todo lo anterior, el modelo no propició la consolidación de una estrategia y estructura productiva bien definida, ya que hubo avances, pero también obstáculos para la consecución ya sea de un proceso productivo intensivo en capital, o su especialización hacia un proceso intensivo en mano de obra.

La crisis económica del país iniciada a finales de 1994 fue producto de fallas en el mercado y errores del gobierno.⁹ La falla del mercado se debió a una especulación financiera, preferentemente de los extranjeros, que fue optimista y mal informada acerca de las perspectivas de la economía mexicana. Por otro lado, las fallas del gobierno se pueden resumir en una política de sobrevaluación de la moneda en el marco de un programa de liberalización comercial, y una política de reducciones sucesivas del IVA. La política cambiaria tuvo efectos negativos sobre los factores básicos de la producción (empleo y capital), mientras que la política fiscal fortaleció la preferencia por la liquidez en vez del estímulo al ahorro interno.

Los aspectos negativos del modelo de desarrollo se pueden resumir en déficit comercial creciente, altas tasas reales, drástico aumento de las importaciones de insumos, sobrevaluación del peso y afectación del patrón de especialización y ventajas competitivas. Esto propició un modelo de industrialización hacia las importaciones, por lo que se trastocaron los procesos de relaciones intersectoriales e interestaciales, con la consecuente caída de los encadenamientos o efectos hacia adelante y hacia atrás.

Cabe mencionar que la etapa actual del desarrollo industrial a nivel internacional se caracteriza por un sistema integrado de producción y servicios al productor, lo que ha conformado dos cadenas globales de

⁹ Ros, J., "La crisis mexicana: causas, perspectivas, lecciones", en *Nexos*, núm. 209, 1995, pp. 44-47.

funcionamiento: una cadena manejada por el productor y una cadena manejada por el comprador.¹⁰ Por tanto, el hecho de que en México el desarrollo económico reciente haya obstaculizado la consolidación de cadenas productivas indica la necesidad de reorientar las acciones horizontales y verticales de la política industrial para coadyuvar al logro de las interrelaciones y consecución de un mayor valor agregado.

Con tal precedente, en lo que resta del trabajo se analizarán, como caso de estudio, las principales características de la industria cervecera del país, a efecto de conocer su desempeño macroeconómico desde 1980, su posición ante la estrategia de apertura comercial, su funcionamiento microeconómico enfatizando la formación y cambio de los encadenamientos hacia adelante y hacia atrás, y sus escenarios posibles derivados de las leyes del mercado y las acciones recomendadas en el marco de la posible política industrial que permita fomentar y promover su crecimiento.

2. DESEMPEÑO MACROECONÓMICO DE LA INDUSTRIA CERVECERA

La industria cervecera del país se caracteriza por un proceso de concentración técnica y empresarial, y el desarrollo de una cadena manejada por el productor en la medida en que las grandes empresas han jugado un papel central en la gestión del proceso productivo, ya que controlan y deciden los eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante.

Las grandes corporaciones cerveceras comenzaron a gestarse hacia finales del siglo pasado. La naturaleza perecedera del producto, la falta de un sistema de transporte eficiente y el poco desarrollo de sistemas de refrigeración impidieron centralizar la producción nacional en una sola cervecería, por eso es que floreció una serie de pequeños productores regionales. Cuando las condiciones generales se desarrollaron, los oligopolios nacionales de las décadas de los años veinte y treinta se conformaron como tales a partir de la absorción de productores regionales más pequeños, y consolidándose tres grandes sociedades: Cuauhtémoc, Moctezuma y Modelo.

El siglo pasado, Monterrey desarrolló las condiciones necesarias y suficientes para su despegue industrial. Hasta 1870, su base económica estaba sustentada en una vigorosa actividad comercial, cuyo em-

¹⁰ Gereffi, G. y Korzeniewicz, M. (eds.), *Commodity chains and global capitalism*, Praeger, Westport, 1994, pp. 95-122.

puje definitivo lo dio la Guerra de Secesión norteamericana. A partir de esa fecha, comerciantes locales empezaron a invertir en actividades industriales. Uno de ellos fue Isaac Garza quien, en sociedad con John Schaidler, crearon la Cervecería Cuauhtémoc en 1890, con el propósito de aprovechar las ventajas que el extremoso clima regiomontano ofrecía. La cervecería fue un negocio redondo, pero llegó el momento en que la adquisición de insumos se convirtió en un verdadero cuello de botella. Así, en 1909 se creó Vidriería Monterrey, para producir envases; en 1936, Fábricas Monterrey para corcholatas y Empaques de Cartón Titán para cajas de transporte y manejo; finalmente, Central de Malta en 1957, para asegurar el insumo natural más importante. La integración vertical estaba hecha, pero no quedó ahí, pues en 1943 se fundó Hojalata y Lámina (HYLSA); en 1952 Spicer de autopartes, y en 1962 Polioles, en el campo de la química.

La integración vertical condujo a la necesidad de formar grupos empresariales. En 1936 se crearon el grupo Valores Industriales (VISA), cuyas empresas ancla eran Cervecería Cuauhtémoc, Central de Malta y Fábricas Monterrey; y por el otro lado el grupo Vitro, con Vidriería Monterrey a la cabeza. La concentración económica llegó a tal grado, que en 1974 se fundó el Grupo Industrial Alfa con el liderazgo de HYLSA, Polioles, Spicer y Empaques de Cartón Titán.

Por otro lado, la Cervecería Moctezuma se fundó en 1896 en la ciudad de Orizaba con la finalidad de aprovechar las ventajas derivadas de la oferta regional de insumos y la demanda que por el producto se originaba en el oriente del país. El crecimiento de ésta no fue tan exitoso como el anterior y no conformó procesos de encadenamiento. A la empresa de Orizaba se le añadió otra en Guadalajara y una más en Monterrey.

Finalmente, la Cervecería Modelo se fundó en 1925 y causó el cierre de la Compañía Toluca y México, cuya planta compró en 1935. La Compañía Toluca y México se fundó en 1865 por el inmigrante suizo Agustín Marendes y de ser un reducido centro de producción, se convirtió en una gran sociedad a finales del porfiriato. La planta se localizó en Toluca y su mercado principal era la Ciudad de México, aunque también distribuía su producto en todo el centro del país.¹¹

De esta manera, al comenzar la etapa industrializadora de sustitución

¹¹ Haber, S., *Industria y subdesarrollo. La industrialización de México, 1890-1940*, Alianza Editorial, México, 1992, pp. 72-75.

de importaciones, la industria cervecera ya acusaba un perfil netamente oligopólico y un patrón de localización espacial triangular figurando en las aristas las ciudades de Monterrey, Toluca, Ciudad de México y Orizaba. Esto permitió rápidamente sustituir importaciones y aprovechar un mercado nuevo para un producto que no se había distribuido a gran escala. La cerveza pronto remplazó al pulque como la bebida favorita de la clase trabajadora, debido en gran parte a la publicidad masiva de los principales productores, quienes desde el principio compitieron entre sí con base en las marcas comerciales y la calidad que los consumidores asociaban con éstas.

El triángulo locacional Monterrey-Toluca-Orizaba indujo áreas de mercado naturales en un principio para cada una de las compañías. Sin embargo, las estrategias de crecimiento y los avances en los canales de comercialización propiciaron la creación de nuevas plantas elaboradoras en diversas partes del territorio y la compra de pequeñas unidades locales. Con ello, el mercado fue cada vez más competitivo, reforzado por la política proteccionista que inhibía la competencia extranjera.

Para 1980, el producto interno bruto del país (PIB) ascendía a 889.8 mil millones de nuevos pesos,¹² de los cuales 178.3 mil millones eran generados por la industria manufacturera, lo que representaba 20.04%. Por otro lado, la industria de cerveza y malta arrojó un PIB de 3.8 mil millones de nuevos pesos, equivalentes a 0.42% del nacional y 2.11% de la industria manufacturera (véase el cuadro 1). Estos datos indican que a nivel rama de actividad la producción de cerveza y malta no es tan representativa, por lo que su importancia radica más bien a nivel de la conformación de cadenas oligopólicas manejadas por productores y las experiencias de integración y encadenamientos logrados.

En 1980, la composición porcentual del PIB de la rama de actividad cerveza y malta se distribuía de la siguiente manera: 23.21% para remuneraciones al personal ocupado; 49.45% para excedente bruto de explotación; y 27.34% por concepto de impuestos indirectos. Cabe mencionar que por la característica alcohólica del producto, el Estado ha gravado a la cerveza con un impuesto que se contabiliza dentro de la recaudación de impuestos especiales de producción y servicios.¹³

¹² Todos los valores monetarios están a precios constantes de 1993.

¹³ Los impuestos especiales de producción y servicios se aplican a venta de gasolina, tabacos labrados, alcohol, cerveza, seguros y aguas envasadas. Entre 1980 y 1993, la aportación de la cerveza ha significado entre 10 y 12% de la recaudación de este impuesto.

CUADRO 1. PIB total, de la industria manufacturera y de cerveza y malta, 1980-1993
(En millones de nuevos pesos de 1993)

Año	(a) PIB total	(b) PIB industria manufacturera	(c) PIB cerveza y malta	(c/a) %	(c/b) %
1980	389 835.9	178 330.3	3 758.8	0.42	2.11
1981	968 092.9	189 816.3	4 440.6	0.46	2.34
1982	961 734.4	184 597.0	4 640.9	0.48	2.51
1983	921 789.0	170 157.9	3 920.0	0.43	2.30
1984	954 876.2	178 692.9	3 509.8	0.37	1.96
1985	979 975.9	189 556.4	3 834.4	0.39	2.02
1986	944 258.1	180 611.9	3 718.0	0.39	2.06
1987	962 151.2	187 179.8	3 537.9	0.37	1.89
1988	977 808.5	193 389.5	3 920.3	0.40	2.03
1989	1 012 480.4	207 642.5	4 259.9	0.42	2.05
1990	1 049 376.8	217 105.3	4 519.3	0.43	2.08
1991	1 087 438.8	225 820.0	4 968.9	0.46	2.20
1992	1 117 940.6	230 943.1	5 309.8	0.47	2.30
1993	1 122 928.0	227 533.1	5 335.7	0.48	2.35

FUENTE: Precios ajustados con base en información del Sistema de Cuentas Nacionales, 1980-1993.

Por otro lado, el valor bruto de la producción (VBP) de cerveza y malta ascendió a 7.6 mil millones de nuevos pesos, por lo que el PIB representó 49.7% de éste, mientras que la demanda intermedia consumió el 50.3% restante.

Por las características en el consumo del producto, la demanda por cerveza se encuentra estrechamente relacionada con el ingreso de la población. Así, entre 1980 y 1982, años en los que se observó un crecimiento en el ingreso real de la población, el PIB de la industria cervecera aumentó de 3.8 a 4.6 mil millones de nuevos pesos, lo que significó una

elasticidad de crecimiento¹⁴ respecto a la industria manufacturera en su conjunto de 8.4%. En otras palabras, durante este lapso la mercancía cerveza se manifestó como un bien superior.

Sin embargo, entre 1982 y 1988, años caracterizados por recesión económica, altas tasas de inflación, contracción del ingreso real de la población y apertura comercial, el PIB cervecero disminuyó de 4.6 a 3.9 mil millones de nuevos pesos y su elasticidad se ubicó en -19.4% en relación con el comportamiento de la industria en su conjunto. Con esto, la industria cervecera se ubicó dentro de las ramas de actividad más golpeadas por los efectos de la crisis económica.

Finalmente, entre 1988 y 1993 observó una recuperación importante derivada de la reactivación del mercado interno y su inserción al comercio internacional. El PIB pasó de 3.9 a 5.3 mil millones de nuevos pesos y una elasticidad de 15.7%. Estos 5.3 mil millones de nuevos pesos representaron 0.48% del PIB global del país y 2.35% de la industria manufacturera, porcentajes ligeramente más elevados en comparación a 1980, y que se explican por la elasticidad alcanzada en los primeros años de la década de los ochenta, ya que el dinamismo ocurrido durante el sexenio de Salinas de Gortari permitió tan sólo ajustar la caída del sexenio anterior.

Para 1993, el VBP del ramo cervecero y malta se ubicó en 10.3 mil millones de nuevos pesos, de los cuales 48.3% representaron consumo intermedio y 51.7% de valor agregado (o PIB). Al comparar estas cifras respecto a 1980, se concluye por tanto que durante este lapso la estructura no sufrió grandes modificaciones con la salvedad de que pasó a ser una rama preferentemente generadora de PIB en detrimento relativo del consumo intermedio.

La composición del PIB de 1993 sí registró cambios significativos respecto al de 1980, ya que las participaciones de remuneraciones al personal ocupado y del excedente bruto de explotación se redujeron a 19.44 y 45.27% respectivamente, mientras que la de impuestos indirectos ascendió a 35.29% (véase el cuadro 2). Esto indica que durante el periodo de análisis el impuesto especial al producto sufrió un incremento real del 29 por ciento.

Por otro lado, en 1980 la tasa bruta de ganancia era 24.6%, mientras que para 1993 se ubicó en 23.4%. Esta ligera disminución en el

¹⁴ La elasticidad de crecimiento se obtiene del cociente entre el cambio en el producto de la rama industrial respecto al año final e inicial, en comparación con el cambio ocurrido en la industria manufacturera para los mismos años.

CUADRO 2. *Composición del PIB de la Industria Cervecera, 1980-1993*
(Cifras porcentuales)

<i>Año</i>	<i>PIB total</i>	<i>Sueldos y salarios</i>	<i>Excedente bruto de explotación</i>	<i>Impuestos indirectos</i>
1980	100.00	23.21	49.45	27.34
1981	100.00	22.76	52.22	25.02
1982	100.00	21.51	54.48	24.01
1983	100.00	18.31	53.21	28.48
1984	100.00	18.67	53.46	27.87
1985	100.00	16.52	51.62	31.86
1986	100.00	16.47	50.66	32.87
1987	100.00	16.11	56.66	27.24
1988	100.00	13.94	49.79	36.27
1989	100.00	16.40	48.04	35.56
1990	100.00	17.94	47.91	34.15
1991	100.00	17.77	47.11	35.12
1992	100.00	18.72	44.48	36.80
1993	100.00	19.44	45.27	35.29

FUENTE: Sistema de Cuentas Nacionales, 1980-1993.

excedente de explotación se puede explicar por la tendencia al mayor uso de capital (o aumento en la intensidad del mismo),¹⁵ hecho característico en todo proceso de producción y que Marx denominó la “ley de la baja tendencial en la tasa de ganancia”.

El número total en empleos formales de la industria cervecera pasó de 23 133 en 1980 a 27 140 en 1993 (véase el cuadro 3), lo que equivale a una tasa de crecimiento anual de tan sólo 1.2% en promedio. Cabe mencionar que la demanda ocupacional observó una reducción más o menos importante en los años de 1983 y 1982, permaneciendo con muy pocos cambios en el resto de los años. El total de empleos de 1993 representaban 1.13% del total de la industria manufacturera.

¹⁵ La tasa bruta de ganancia se estimó al dividir el excedente bruto de explotación entre el VBP. Por otro lado, la intensidad de capital es una relación que se obtiene al dividir el monto del capital entre el personal ocupado. Dicha intensidad pasó de 0.350 en 1975 a 0.486 para 1988.

De esta manera, la industria cervecera al contar con mayor participación del PIB que personal ocupado respecto al total industrial nacional, indica que en este sector se obtiene una mayor productividad parcial del trabajo (2.1 veces más), así como una remuneración media más alta.

CUADRO 3. *México: empleo en la industria cervecera, 1980-1993*

<i>Año</i>	<i>Demanda total</i>	<i>(%) industria manufacturera</i>	<i>Remuneración media^a</i>	<i>Remuneración base 1980</i>
1980	23 133	0.95	37.71	100.00
1981	23 812	0.93	42.44	112.53
1982	25 008	1.00	39.92	105.85
1983	22 710	0.98	31.60	83.78
1984	23 471	0.99	27.92	74.04
1985	23 832	0.97	26.59	70.49
1986	24 207	1.01	25.30	67.08
1987	24 678	1.02	23.09	61.22
1988	24 628	1.01	22.18	58.82
1989	26 540	1.06	26.33	69.80
1990	27 582	1.10	29.40	77.94
1991	27 028	1.08	32.67	86.64
1992	26 515	1.08	37.49	99.40
1993	27 140	1.13	38.22	101.35

(a) Remuneración anual en nuevos pesos de 1993.

FUENTE: Sistema de Cuentas Nacionales, 1980-1993.

3. LA INDUSTRIA CERVECERA ANTE LA APERTURA COMERCIAL

Ante el agotamiento del modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones y atención del mercado interno, la política económica del gobierno federal durante los años ochenta buscó afanosamente establecer una estrategia sustentada en la reactivación de la base exportadora y la liberalización de importaciones. Para tal efecto, y en un primer momento se echó mano del petróleo, aprovechando la coyuntura dinámica existente. Esto implicó una petrolización de la economía, no tanto por su peso creciente en la estructura sectorial, sino por

la importancia de PEMEX en las finanzas públicas y los desequilibrios macroeconómicos generados a raíz de su voluble cotización en los mercados mundiales.

Al mostrar sus deficiencias, dicha coyuntura trató de ser cambiada hacia una política construida. Las estrategias de las administraciones de Miguel de la Madrid y Carlos Salinas de Gortari giraron en torno a una acelerada apertura económica. Los resultados iniciales fueron halagüeños, no sin efectos colaterales negativos.

La apertura comercial se expresó primero en la decisión de ingreso de México al GATT en 1986, lo que implicó un proceso acelerado de apertura sustentado en la desregulación de diversos sectores, ramas industriales y actividades comerciales. Al mismo tiempo, se avanzó en la eliminación de diversos controles y subsidios de tipo administrativo, fiscal y financiero.

La política industrial de Salinas de Gortari incluyó la consolidación de la apertura comercial, particularmente en las complejas negociaciones que terminaron con la firma y puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio (TLC) con América del Norte, así como diversos acuerdos bilaterales y el ingreso a la OCDE.

La promoción del comercio exterior incluyó varios instrumentos. La Comisión para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX) fue un mecanismo de coordinación de políticas y acciones de fomento y solución a problemas de los exportadores; el esquema del Programa de Aliento a las Exportaciones (Altex) reconoció el papel de las grandes empresas exportadoras y promovió facilidades administrativas, fiscales y financieras; por otro lado, el Programa para la Importación Temporal (Pitex) se especializó en la atención a empresas que requerían importaciones temporales para lograr exportaciones o para sustituir insumos nacionales más costosos. A la par, se instrumentaron medidas para consolidar la industria maquiladora, y el Banco Nacional de Comercio Exterior continuó su modernización y adaptación a las nuevas circunstancias comerciales e industriales. Finalmente, se elaboró una nueva ley de metrología y normalización que define los procedimientos para la creación y aplicación de normas de productos y servicios.

La apertura comercial es irreversible y los datos dan cuenta de ella. En 1980, la suma de las exportaciones e importaciones representó 8.31% del PIB total; porcentaje que se eleva hasta 19.30% en 1989 y 32.37% en 1993 (véase el cuadro 4). Esto implicó una tasa de crecimiento pro-

medio en las transacciones de 7.4% anual en el periodo 1980-1993. Durante la década de los años ochenta, la elasticidad de la base exportadora respecto a la demanda de productos importados fue 1.28, por lo que la balanza comercial pasó de un déficit acumulado de 69.3 mil millones de nuevos pesos en la década de los años setenta, a 205.0 mil millones de nuevos pesos de superávit en los ochenta.

CUADRO 4. *México: comercio exterior, 1980-1993*
(En millones de nuevos pesos de 1993)

<i>Año</i>	<i>Comercio total</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Importaciones</i>	<i>% del comercio respecto al PIB</i>	<i>Exportaciones industria</i>
1980	144 562	64 338	80 224	16.25	14 824
1981	157 990	70 487	87 504	16.32	14 394
1982	185 726	108 723	77 003	19.31	17 387
1983	169 763	120 868	48 895	18.42	29 562
1984	164 745	109 622	55 124	17.25	31 714
1985	159 313	95 349	63 964	16.26	28 327
1986	161 433	91 233	70 200	17.10	44 995
1987	172 510	104 603	67 907	17.93	53 585
1988	166 424	83 766	82 657	17.02	50 278
1989	195 379	92 437	102 942	19.30	53 381
1990	227 004	104 841	122 163	21.63	59 136
1991	327 381	150 831	176 550	30.11	114 844
1992	358 546	152 905	205 641	32.07	120 173
1993	363 484	160 847	202 638	32.37	132 116

FUENTE: Precios ajustados con base a información del anexo del Sexto informe de gobierno de Carlos Salinas de Gortari, 1994.

Como se observa en el cuadro 4, la apertura comercial se incrementó sustancialmente a partir de 1991, pero desde 1989 el saldo en la balanza comercial volvió a ser negativo y se incrementaba año con año, con excepción de 1993. De esta manera, la ventaja inicial de la estrategia de crecimiento exógeno sólo rindió frutos en el lapso 1983-1988, apalancada fundamentalmente por la política de subvaluación del peso.

La industria cervecera no ha estado exenta de la apertura comercial. En 1980, las exportaciones cerveceras totalizaron 100 millones de

nuevos pesos, equivalentes a 0.67% de las exportaciones manufactureras del país. Tal porcentaje se mantuvo prácticamente constante en el periodo 1980-1984, año en el que las exportaciones sumaron 172 millones de nuevos pesos (véase el cuadro 5). Pero las oportunidades que ofrecía la apertura comercial se aprovecharon entre 1985 y 1987, años en que las exportaciones pasaron de 286 a 1 102 millones de nuevos pesos y una participación ascendente en el total exportador manufacturero. A partir de 1987 y hasta 1993, el volumen de exportaciones no sufrió cambios significativos, lo que habla de un cierto estancamiento y la necesidad de instrumentar mecanismos verticales que permitan una mayor y mejor incorporación del producto a los mercados internacionales.

CUADRO 5. *México: exportaciones de la Industria Cervecera, 1980-1993*
(En millones de nuevos pesos de 1993)

<i>Año</i>	<i>Exportaciones totales</i>	<i>(%) respecto a exportaciones industriales</i>	<i>(%) res- pecto a su VBP</i>
1980	100	0.67	1.32
1981	95	0.66	1.12
1982	143	0.82	1.69
1983	152	0.51	2.17
1984	172	0.54	2.65
1985	286	1.01	4.08
1986	661	1.47	9.56
1987	1 102	2.06	16.54
1988	758	1.51	10.70
1989	635	1.19	7.73
1990	637	1.08	7.21
1991	597	0.52	6.17
1992	629	0.52	6.15
1993	608	0.46	5.89

FUENTE: Sistema de Cuentas Nacionales.

Cabe mencionar que las exportaciones de cerveza representaron 5.89% del VBP en 1993, por lo que se deduce que es una actividad que hasta el momento se encuentra supeditada básicamente al com-

portamiento del mercado interno. Este porcentaje aumentó de 1982 a 1987, año que representó 16.54%; sin embargo, a partir de ese momento la participación de las exportaciones en el producto total ha disminuido paulatinamente.

Las operaciones de comercio internacional de la cerveza se efectúan a través de una sola fracción arancelaria, la 2203.00.01, que comprende exclusivamente cerveza de malta.¹⁶

México realizó en 1990 exportaciones por 637 millones de nuevos pesos, de los cuales 612 millones (96%) se dirigieron a Estados Unidos para ubicarse como el tercer país proveedor de dicho producto por abajo de Holanda y Canadá. Las importaciones de cerveza mexicana representaban 16.8% de las totales del mercado estadounidense y enfrentaban un arancel de 2%, tres décimas porcentuales por arriba de su arancel ponderado. Este arancel representaba un impuesto específico de 1.6 centavos de dólar por litro.¹⁷

Las negociaciones que involucraron a la industria cervecera en el TLC se realizaron en las mesas de trabajo sobre aranceles y barreras no arancelarias, reglas de origen y normas. En la mesa sobre aranceles y barreras no arancelarias se tomaron como punto de partida las propuestas arancelarias formuladas en 1991 y se redujeron los obstáculos impuestos por los canadienses, de tal manera que el arancel disminuirá en un lapso de siete años. Por otro lado, en la mesa sobre reglas de origen se observó que no existían problemas regionales con los insumos y el producto final, ya que todos cumplieron con la regla de cambio de capítulo, la cual permite la importación fuera de América del Norte de la malta para la elaboración de la cerveza. Finalmente, en la mesa de normas se establecieron criterios de acción y normatividad sobre aspectos fitosanitarios, de medio ambiente e industriales.

4. FUNCIONAMIENTO MICROECONÓMICO DE LA INDUSTRIA CERVECERA

La dinámica industrial del país en los años ochenta estuvo determinada tanto por las transformaciones ocurridas en el destino de la producción (qué se produjo), como de las adecuaciones a las funciones de producción de los distintos grupos de actividad (cómo se produjo).

¹⁶ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Tratado de Libre Comercio en América del Norte. Aluminio y cerveza*, Monografía núm. 14, México, 1991, p. 23.

¹⁷ *Ibid.*, pp. 23-24.

Ante los desequilibrios macroeconómicos internos y el tránsito hacia una política económica sustentada en la apertura comercial, las unidades productoras se vieron forzadas a buscar nichos y coyunturas del mercado local, adecuarse a la segmentación del mercado, colocar mercancías fuera de las fronteras del país y, paralelamente, reorganizar sus procesos productivos a fin de optimizar el uso de factores y realizar las sustituciones pertinentes. La estrategia de cambio en las funciones productivas fue bautizada durante el segundo lustro con el nombre de reconversión industrial.

La función de producción es un concepto abstracto que ilustra algunas de las relaciones técnicas de producción existentes en un tiempo determinado, estimando cuantitativamente la cantidad de producto generado. En términos operativos, la función de producción es una ecuación que traduce las cantidades utilizadas de medios de producción y fuerza de trabajo por cantidad de producto generado.¹⁸ Dicha ecuación estima el volumen de factores de la producción (capital y trabajo) utilizados por unidad de producto.

Una de las funciones de producción neoclásica más utilizada en estudios empíricos es la del tipo Cobb-Douglas que incluye el uso de los factores capital (K) y mano de obra (L), y cuya formulación es:

$$Y = A * K^a * L^b$$

En donde:

- A Estima el nivel de utilización de las técnicas de producción en el tiempo de aplicación. Es un estimador del desarrollo tecnológico, o un índice de la productividad total de los factores.
- ^a Es la elasticidad del producto respecto al capital, o el aumento porcentual en el producto que tendría lugar a raíz de un incremento del 1% en los activos, manteniendo constante la cantidad de personal ocupado.
- ^b Es la elasticidad del producto respecto al personal ocupado, o el aumento porcentual en el producto que tendría lugar ante un aumento del 1% en la demanda ocupacional, manteniendo constante el acervo de capital.

¹⁸ Heertje, A., *Economía y progreso técnico*, Fondo de Cultura Económica, México, 1984, pp. 142-161.

^a y ^b indican elasticidades del producto respecto a cada factor, pero la sumatoria de ambos no necesariamente es la unidad, por lo que se supone una función de producción con elasticidad constante de sustitución de factores, pero no unitaria.¹⁹ Si la sumatoria de ambos es superior a uno, implica la existencia de economías de escala; cuando es uno se tienen rendimientos constantes y cuando es menor que uno la firma o grupo industrial presenta rendimientos decrecientes conforme se eleva el volumen de producción.

Al aplicar las funciones de producción, según los datos del censo industrial de 1988,²⁰ para la industria manufacturera en su conjunto; el grupo industrial de alimentos, bebidas y tabaco; y la industria cervecera, los resultados fueron los siguientes:

Industria manufacturera	$VBP = 0.148 * K^{0.470} * L^{0.635}$
Alimentos, bebidas y tabaco	$VBP = 0.141 * K^{0.439} * L^{0.656}$
Industria cervecera	$VBP = 0.262 * K^{0.470} * L^{0.660}$

Estas funciones indican diferencias en los procesos productivos. Por principio de cuentas, para los tres casos la sumatoria de las elasticidades es mayor a uno, lo que indica la existencia de economías de escala. Sin embargo, dichas economías son más importantes para el caso de la industria cervecera (1.130) en relación con el conjunto manufacturero (1.105) y del grupo de alimentos, bebidas y tabaco (1.095). Por tanto, el proceso productivo de la cerveza era más eficiente que los otros dos, propiciado tanto por la combinación de los factores pro-

¹⁹ Katz, J., *Production functions, foreign investment and growth*, Preager Press, Nueva York, 1969, pp. 37-42.

²⁰ Para obtener las funciones de producción de la industria global y por grupos de actividad, se utilizó como fuente de información la siguiente base de datos derivada del censo industrial de 1989:

- Y Producción bruta total, o suma del valor a precios constantes de los productos elaborados por los establecimientos (a precios de venta en fábrica), más la variación de existencia, ingresos por maquila, activos fijos producidos para el consumo de la misma unidad productiva y otros ingresos brutos derivados de la actividad.
- K Activos totales, o valor a precios constantes de los activos fijos netos (bienes duraderos y de capital que tienen capacidad de producir o que coadyuvan a la producción de otros bienes y servicios) a su costo de reposición, más las existencias totales que pertenecieron a los establecimientos a fin del año de informe.
- L Personal ocupado total promedio, o suma de los promedios de personal ocupado por establecimiento.

ductivos, como por los patrones de concentración técnica, aspecto que será analizado más adelante.

Al comparar el parámetro "A" se observa que también la industria cervecera alcanzó un valor más elevado, lo que habla de la existencia de mayor productividad global de los factores y el uso de técnicas de producción más eficientes.

Para los tres casos se percata un mayor uso relativo del factor trabajo sobre capital. La mayor propensión al uso de mano de obra en los años ochenta obedeció a determinantes económicos, siendo el más importante su abaratamiento en comparación con el capital. En 1980, el sueldo promedio anual de un trabajador en la industria manufacturera fue 29.8 millones de pesos, disminuyendo a 19.2 para 1988. Esto implicó una caída en el precio relativo de la mano de obra superior al 30% en relación con el factor capital.

Sin embargo, el ajuste en el precio relativo de la mano de obra no significó una mayor demanda para este factor, sino más bien una contracción muy severa en los niveles de inversión, sobre todo en grupos tradicionales como alimentos, bebidas, textil y metálica básica.

La productividad es un indicador de la eficiencia y eficacia del sistema económico en la producción de bienes y prestación de servicios. La eficiencia se relaciona con la mejor relación posible de costos entre los medios y los resultados; entre el uso de factores y maximización de la cantidad de producto o satisfacción. La eficacia se relaciona con las medidas para satisfacer requisitos de cantidad y calidad, con base en un conjunto de necesidades sociales que deben ser cubiertas en aras de la calidad de vida y bienestar de la población.

La productividad es una relación cuantitativa entre volumen producido y masa de factores empleados, lo que implica que en el cociente el numerador es la producción y el denominador cualquiera de los factores que intervienen en el proceso productivo. Cuando se relaciona la producción con un solo factor, se denomina productividad parcial, mientras que si se cuantifica el uso de los factores capital y trabajo, se estaría ante una productividad total de éstos.

La relación capital-producto, denominada densidad de capital, es el monto de capital requerido por unidad de producto. Con base en los datos del censo industrial, para 1988 dicha relación fue 0.952 para el conjunto de la industria manufacturera; 0.525 para el grupo de alimentos, bebidas y tabaco; y para la industria cervecera 1.688. La mayor densidad de capital de esta última alude a procesos de producción tec-

nológicamente más complejos o con una base tecnológica más desarrollada. La densidad de capital de la industria cervecera sólo era superada por la mostrada en los grupos de papel y cartón, minerales no metálicos y metálica básica.

La relación capital-trabajo se denomina también intensidad del capital y enfrenta a los factores básicos del proceso de producción de mercancías. En ella se expresa la cantidad (expresada en términos monetarios) de capital empleado por hombre ocupado, y la intensidad aumentará en el tiempo cuando el proceso de innovación tecnológica sea lo suficientemente amplio para transformar las condiciones generales de producción. Esta relación era significativamente más elevada en el caso de la industria cervecera (0.486), en comparación con la industria manufacturera en su conjunto (0.093) y sólo equivalente con el grupo de metálica básica.

Para el mismo año de 1988, la productividad parcial de la mano de obra de la industria nacional reportó un valor 0.222, lo que indicaba una producción anual de 222 mil nuevos pesos en promedio por trabajador ocupado. Por otro lado, la productividad parcial del trabajo en la industria cervecera fue 0.288. Así, la superioridad productiva y salarial de los trabajadores de la cerveza se derivaba de la necesidad para contar en este proceso productivo con capital humano, es decir trabajo calificado y con mayor preparación educativa.²¹

Los cambios que ocurren en los agregados económicos o en las funciones individuales de uso de factores, propician modificaciones en el consumo intermedio y por tanto en las relaciones espacio-sectorial que se generan entre los distintos sectores de actividad.

El aumento en la demanda final de un bien cualquiera implica probablemente un mayor uso de capital y mano de obra, pero también la adquisición necesaria de más materias primas o bienes y servicios intermedios que requiere dicha producción. Por lo anterior, la demanda intermedia (o las relaciones intersectoriales) es inducida en el sentido de que sus cambios no son más que consecuencia y requisito de las transformaciones en la demanda final, cuyo desempeño es autónomo o no depende tanto de leyes internas del propio sistema económico.²²

La matriz insumo-producto permite conocer y analizar las caracterís-

²¹ Véase Ballance, R., *International industry and business*, Allen and Unwin Inc, Gran Bretaña, 1987, pp. 125-153.

²² Vuskovic, P., *Los instrumentos estadísticos del análisis económico*, Centro de Investigación y Docencia Económicas, México, 1984, p. 130

ticas de las relaciones intersectoriales, ya que ilustra la magnitud de compras de insumos que son necesarios para producir una unidad de un bien determinado, la distribución sectorial y por demandantes finales de las ventas y las repercusiones que tendría sobre las necesidades de producción de cada sector un aumento en la actividad de cualquier rama destinada a satisfacer una mayor demanda final.

Con base en la información proporcionada por las matrices de 1980 y 1989, se observa que la industria cervecera mostró ciertos cambios en la estructura de sus compras o insumos demandados. Por principio de cuentas, la demanda intermedia disminuyó de 50.32 a 48.20%, por lo que el coeficiente técnico del PIB se elevó de 49.68 a 51.80% (véase el cuadro 6).

Respecto a la demanda intermedia, la industria cervecera compraba insumos a los tres sectores económicos y 32 de las 72 ramas de actividad en las que el sistema de cuentas nacionales divide a la estructura económica nacional. A nivel sectorial, el ramo cervecero destinaba una mayor parte de sus compras al terciario (0.1908 en 1989), seguido por el secundario (químicos, para embotellado y empaque, energía, y otros insumos industriales) con 0.1695 y finalmente los primarios con 0.1127. Esto indica que dicha industria ha alcanzado mayores encadenamientos globales con actividades comerciales y de servicios en relación con los industriales y agropecuarios, tendencia que se fortalece con el paso del tiempo.

A nivel de la adquisición por tipo de insumos naturales e industriales se observa que las destinadas a embotellado y empaque son más relevantes en comparación con aquellos propios del producto. Por tal motivo se puede concluir que, dejando de lado otros elementos que componen el costo de producción cuando uno adquiere una cerveza el precio que paga por ella está determinado en más del 50% por el costo de embotellado y menos de la mitad por el producto mismo. Es decir, se paga más por tener la botella o lata en la mano, que por el beneficio de la bebida.

Por otro lado, de los insumos utilizados del sector terciario resalta el peso relativo del proceso de comercialización, en el que se incluyen los márgenes al comercio y las actividades de transporte y almacenamiento. Dicho proceso representaba en 1989 poco más del 12% del costo total de producción, cifra mayor a todos los insumos naturales demandados, a las remuneraciones otorgadas, y similar al realizado para embotellado y empaque.

CUADRO 6. *Industria Cervecera: insumos demandados, 1980-1989*

	1980 total ¹	Coefficientes técnicos	1989 total ¹	Coeffi- cientes técnicos
VBP	7 565.8	1.0000	8 224.4	1.0000
<i>Demanda intermedia</i>	3 807.0	0.5032	3 964.5	0.4820
1. <i>Insumos naturales</i>	973.0	0.1286	926.9	0.1127
Cebada	401.0	0.0530	506.6	0.0616
Malta y lúpulo	485.7	0.0642	347.9	0.0423
Otros	86.3	0.0114	72.4	0.0088
2. <i>Insumos químicos</i>	68.1	0.0090	85.5	0.0104
3. <i>Embotellado y empaque</i>	1 076.6	0.1423	1 056.8	0.1285
Latas y corcholatas	423.7	0.0560	433.4	0.0527
Cartón y papel	304.9	0.0403	313.3	0.0381
Vidrio	235.3	0.0311	173.5	0.0211
Impresiones	112.7	0.0149	136.5	0.0166
4. <i>Otros insumos industriales</i>	30.3	0.0040	96.2	0.0117
5. <i>Energía</i>	138.5	0.0183	155.4	0.0189
Derivados del petróleo	36.3	0.0048	13.2	0.0016
Electricidad	102.1	0.0135	142.3	0.0173
6. <i>Servicios</i>	1 461.7	0.1932	1 569.2	0.1908
Comercio	587.1	0.0776	588.9	0.0716
Transporte y almacenamiento	338.2	0.0447	408.8	0.0497
Profesionales	342.7	0.0453	453.2	0.0551
Otros	193.7	0.0256	118.4	0.0144
7. <i>Insumos importados</i>	59.0	0.0078	74.0	0.0090
PIB	3 758.8	0.4968	4 259.9	0.5180
1. <i>Remuneración asalariados</i>	872.4	0.1153	698.7	0.0850
2. <i>Ganancia</i>	1 858.9	0.2457	2 046.6	0.2488
3. <i>Impuestos indirectos</i>	1 027.5	0.1358	1 514.6	0.1842

¹ En millones de nuevos pesos de 1993.

FUENTES: INEGI. Matriz insumo-producto, año 1980. SECOFI. Matriz insumo-producto, actualización 1989.

De esta manera, el proceso global de producción de la industria cervecera se puede caracterizar por tres fases definidas, y en cada una de las cuales se incorpora una cantidad creciente de valor agregado: ela-

boración de cerveza, embotellado y empaque y comercialización. Las dos primeras fases propician encadenamientos hacia atrás con el sector primario (insumos naturales) y secundario (vidrio, productos metálicos y cartón), mientras que la tercera empuja encadenamientos hacia adelante con el sector terciario (comercio, transporte y servicios profesionales). Como se observa en el cuadro 7, el proceso global de producción presenta una generación ascendente de tipo vertical y horizontal en la generación de valor agregado. Es vertical por el hecho de que la fase de comercialización acapara la mayor generación de valor; es horizontal porque dicha fase ha ganado participación en el tiempo y en detrimento de las otras dos.

CUADRO 7. *Industria cervecera: incorporación de valor agregado en sus fases de producción, 1980-1989*
(cifras porcentuales)

<i>Fases</i>	<i>1980</i>	<i>1989</i>
Total	100.00	100.00
1. Elaboración	28.84	27.11
2. Embotellado y empaque	30.66	29.87
3. Comercialización	40.49	43.02

FUENTE: Cálculos del autor con base en los datos del cuadro 6.

Para complementar el análisis sobre relaciones intersectoriales, organización espacial de la producción y ejemplificación de la industria cervecera como una cadena manejada por el productor, es necesario describir ahora las características de las firmas industriales cerveceras, caracterizadas por el establecimiento de un duopolio a nivel nacional.

Diferentes estudios de corte teórico así como investigaciones estadísticas, han demostrado que con el progreso económico la estructura y distribución espacial de la industria se caracteriza por un triple proceso de concentración,²³ el cual se caracteriza por:

²³ Garza, G., *Industrialización en las principales ciudades de México*, El Colegio de México, México, 1980, pp. 49-50.

- a) Concentración de la producción en pocas unidades productoras, denominada también concentración técnica. Dichas unidades generalmente son de gran tamaño y se agrupan en sociedades o razones sociales conformando la concentración económica. Las sociedades logran posiciones de monopolio tanto por el producto que ofrecen, cuanto por las áreas de mercado que abarcan. Las sociedades al establecer mecanismos de fusión o adquisición, obtienen eslabonamientos verticales u horizontales. Se centralizan las actividades directas y administrativas, dando lugar a la conformación de grupos empresariales o concentración financiera. Para estos tres tipos de concentración, el éxito en la producción se basa en factores microeconómicos, ligados a la consecución de economías de escala vía los aumentos en la productividad del trabajo y la mejor organización del proceso productivo.
- b) Concentración de la producción en pocos grupos industriales, denominada concentración sectorial y cuya observancia en el espacio queda supeditada a factores generales de aprovechamiento de ventajas absolutas para la localización interregional y ventajas comparativas para la localización internacional.
- c) Concentración de la producción en pocos puntos del territorio o concentración espacial, ocurriendo generalmente en zonas urbanas que explotan ventajas iniciales para la localización industrial, y desarrollan un vasto conjunto de economías de aglomeración ligadas a la escala: economías de urbanización (para cualquier tipo de actividad industrial) y de localización (o ventajas específicas para cierto tipo de grupos productivos).

La tendencia de la producción industrial en las economías de mercado es hacia su concentración en pocas unidades productoras y la consolidación de mecanismos de centralización, que derivan en la conformación de grandes sociedades o aun grupos empresariales. La industria cervecera es un claro ejemplo de dicha centralización.

La Cervecería Modelo es el consorcio cervecero más grande del país, el séptimo grupo empresarial más importante por volumen de ventas y la doceava empresa fabricante de cerveza a nivel internacional. En 1992, las ventas consolidadas del grupo ascendieron a 4 893.7 millones de nuevos pesos, cantidad sólo superada por los grupos Vitro (11 043.4); Carso (8 526.6); Alfa (8 320.8); Cementos Mexicanos (7 387.7); Fomento Económico Mexicano (FEMSA) (7 010.1); y Desc (5 521.7 millones de nuevos pesos).²⁴

²⁴ Datos actualizados con base en la información proporcionada por *Expansión*, núm. 623, 1993, p. 102; y Mercamétrica Ediciones, *Industridata. Empresas grandes*, México, 1994, p. 473.

El grupo industrial es un claro ejemplo de cadena productiva manejada por el productor, ya que sus principales subsidiarias se han fundado o adquirido para tener el control en la integración vertical de las fases del proceso productivo: elaboración, embotellado y empaque y comercialización; es decir, desde la selección de la semilla y germinación del lúpulo, hasta la comercialización del producto. Para la adquisición de insumos naturales, el grupo cuenta con las empresas Cebadas y Maltas y Extractos y Maltas. Cebadas y Maltas es la empresa más relevante en el primer ciclo de integración vertical. La planta se ubica en Calpulalpan, Tlax. y arrancó operaciones en marzo de 1984. Su capacidad de producción es de alrededor de 100 mil toneladas de malta al año y puede almacenar 200 mil toneladas de cebada en sus 63 silos. Esta infraestructura le permite ser una de las más grandes del mundo en su ramo. El insumo lo distribuye a las elaboradoras-embotelladoras del grupo por tren o carretera.

Las empresas elaboradas y embotelladoras de la bebida de moderación suman siete, y está en proyecto una octava en la ciudad de Zacatecas:

1. Cervecería del Pacífico, ubicada en Mazatlán, Sin., elaboradora de las marcas Pacífico y Ballena.
2. Cervecería Modelo de Guadalajara, elaboradora de las marcas Estrella, Corona, Corona Familiar, Victoria, Modelo Especial y Clara.
3. Cervecería Modelo de Torreón, elaboradora de la marca Modelo.
4. Cervecería Modelo de México, la planta más grande del grupo y ubicada en el Distrito Federal. Las marcas que produce son Corona, Modelo, Modelo Especial, Negra Modelo y Victoria.
5. Cervecería Modelo, ubicada en Ciudad Obregón, Son., y elaboradora de las marcas Corona, Modelo Especial y Victoria.
6. Cervecería Yucateca, ubicada en Mérida y elaboradora de las marcas Carta Clara, Montejo y León Negra.
7. Compañía Cervecera del Trópico, la más reciente de las embotelladoras y la segunda más importante por volumen de producción. Se ubica en Tuxtutepec, Oax., y elabora las marcas Corona, Modelo Especial y Victoria.

En 1992, las siete plantas produjeron 21.9 millones de hectolitros, participando con 52.03% de la producción nacional y 1.9% del mercado mundial.²⁵ Para ese mismo año, las exportaciones significaron 8% de

²⁵ *Expansión*, núm. 637, 1994, pp. 23-24.

sus ventas totales, pero 70% de las del país en el ramo. Los productos de la Modelo se venden en 68 países, siendo el destino principal Estados Unidos, donde la marca Corona es la segunda más importante, atrás de la Heineken. Las exportaciones se realizan a través de sus siete elaboradoras.

Para los insumos requeridos en la fase de embotellado y empaque, el grupo cuenta con las empresas Empaques de Cartón United, Empaques Modernos de Guadalajara, Empaques Modernos San Pablo y la Nueva Fábrica Nacional de Vidrio. Las tres primeras proporcionan las cajas de cartón necesarias, mientras que en la última se fabrican las botellas de las distintas marcas del producto.

Finalmente, para la fase de comercialización, el grupo cuenta con bodegas, flotillas de transporte y 663 distribuidoras, agencias y subagencias. Del total de distribuidoras, 454 son subsidiarias del propio grupo, mientras que 179 son concesionadas. En estas distribuidoras se desplaza 83% de las ventas internas y el 17% restante se adquiere directamente en las plantas elaboradoras. Estas agencias distribuyen el producto a los distintos establecimientos que venden para consumo final. Los comercios establecen generalmente acuerdos verbales con las distribuidoras sobre volumen, precio y periodo de entrega, y en cerca del 25% de los casos se establecen convenios de exclusividad (lo que significa que no pueden vender marcas de cerveza del grupo Cuauhtémoc-Moctezuma), a cambio de beneficios como obsequios de anuncios, refrigeradores, mesas, sillas y precios especiales.

En 1992, el grupo Modelo inició un acuerdo con la empresa Anheuser-Busch, el consorcio cervecero más grande del mundo y con un volumen de ventas equivalente a 9.0% del mercado mundial, con la finalidad de fortalecer su estrategia exportadora. El acuerdo, concluido en 1993, consistió en crear mecanismos para que dichas empresas se conviertan en distribuidoras exclusivas de productos de importación en sus respectivos países, así como la adquisición del 17.7% de las acciones de Modelo por parte de la norteamericana. Con dicha asociación se espera una complementariedad en los mercados internacionales, ya que las marcas manejadas por cada compañía se dirigen, gracias a la mercadotecnia y publicidad, a mercados diferentes.

Sin embargo, el grupo Modelo no sólo ha suscrito acuerdos de cooperación para la exportación de sus productos con Anheuser-Busch, sino también con Barton Beers y Gambrinus Importing Company para la distribución en Estados Unidos y Canadá, además de contar con las

siguientes como distribuidores exclusivos: Procermex, para el mercado sudamericano; Eurocermex, para el mercado europeo; e Iberocermex, para las ventas en España.

De esta manera, el grupo Modelo es una cadena manejada por el productor, y ha evidenciado una evolución creciente en su fase de comercialización, la cual le reporta mayor cantidad de valor agregado, y su estrategia reciente se ha enfocado hacia la consecución de mayores nichos comerciales en el mercado internacional.

La Cervecería Cuauhtémoc-Moctezuma complementa el duopolio cervecero del país, pero presenta mecanismos de encadenamiento del proceso productivo más complejo que la Modelo desde el punto de vista financiero. En 1992, esta corporación produjo 20.3 millones de hectolitros, equivalentes a 47.97% del mercado nacional y es la catorceava empresa más grande del giro a nivel internacional, participando con 1.8% de la producción mundial.²⁶ Esta empresa estableció las bases de lo que llegaría a ser el grupo VISA y desarrolló a la ciudad de Monterrey, ya que sus procesos de encadenamiento vertical impulsaron la creación de empresas de vidrio, hojalata, lámina, cartón y papel.

Ante los problemas económicos y financieros que enfrentó VISA en los años ochenta, precedidos de una enorme diversificación en los setenta, el grupo asumió una estrategia de adelgazamiento y especialización sectorial, y actualmente es propietaria de 60% de las acciones de FEMSA, la cual posee 100% de las acciones de Cuauhtémoc-Moctezuma.²⁷ FEMSA es el quinto grupo empresarial más importante del país con ventas en 1992 por 7 010.1 millones de nuevos pesos y con empresas en el ramo de la industria cervecera (Cervecería Cuauhtémoc-Moctezuma) y refresquera (Coca Cola, Sprite, Fanta, Peñafiel, Balseca, Etiqueta Azul y Extra Poma), además de los eslabonamientos hacia atrás al controlar la producción de cebada y malta; y hacia adelante al participar en negocios relacionados con la comercialización de los productos. Asimismo, FEMSA ha desarrollado encadenamientos horizontales con la fundación de negocios en las áreas de servicios profesionales e inmobiliarios.

Los insumos naturales para la producción de cerveza son adquiridos principalmente a través de Central de Malta, fundada en 1957 y ubicada a 53 kilómetros al noreste de la ciudad de Puebla. Por otro lado,

²⁶ *Ibid.*

²⁷ *Expansión*, núm. 570, 1991, pp. 48-54.

las botellas de vidrio las adquiere del grupo VITRO y las cajas de cartón son abastecidas por empresas medianas pertenecientes al propio grupo FEMSA, más algunas compras que realiza a las corporaciones cartoneras más grandes del país (Smurfit y Empaques de cartón Titán).

En 1985 la Cervecería Cuauhtémoc adquirió parte de las acciones de Moctezuma, hasta ese momento la tercera más grande del país, y para 1988 esta última se incorporó totalmente al grupo FEMSA. En la actualidad, Cuauhtémoc-Moctezuma cuenta con nueve plantas elaboradoras en las ciudades de Monterrey (2), Orizaba, Nogales, Veracruz, Tecate, Toluca, Guadalajara (2) y Culiacán, a las que se les agregarán en los próximos años una ubicada en Navojoa y otra en Campeche.

De las ventas totales, 95% se destinan a consumo interno y 5% para exportación, la cual representa 30% del volumen exportador del país. Aunque la presencia exportadora de Cuauhtémoc-Moctezuma es mucho menor que su competidor, este grupo también se ha preparado para conseguir una mejor posición en el mercado internacional. Así lo demuestra su asociación con Heineken, empresa holandesa y segunda más grande a nivel internacional. El acuerdo incluye no sólo mecanismos de comercialización exclusiva (tal y como es el caso de Modelo-Anheuser) para penetrar nichos de mercado foráneo, sino además la recepción de asesoría técnica para modernizar las nueve plantas existentes y dos en construcción. Esto implica que el convenio suscrito por Cuauhtémoc-Moctezuma abarca avanzar y hacer más eficientes las fases de elaboración y embotellado del producto, al mismo tiempo que consolidar su fase de comercialización internacional.

5. ESCENARIOS PARA LA INDUSTRIA CERVECERA HACIA EL AÑO 2000

Los impactos de una política industrial en el país para la industria cervecera estarán determinados en gran medida por las acciones internas que adopte el duopolio de producción. Esto es así ya que ambos grupos han desarrollado una cadena consolidada y manejada por el productor, y en la cual se tiene pleno dominio y control de las fases de elaboración, embotellado y comercialización. Por otro lado, el destino fundamental de la producción es el mercado interno, pero las exportaciones ofrecen oportunidades potenciales para su expansión. Las ventas al exterior representan un reto y deberán ser fomentadas, ya que la fase de comercialización, como se ha mencionado anterior-

mente, conforma la etapa de mayor generación de valor agregado tanto a nivel vertical (a lo largo del proceso productivo), cuanto horizontal (a través del tiempo).

La demanda interna de cerveza se relaciona estrechamente con la tasa de crecimiento del PIB y del ingreso real de la población. Con base en esto, el volumen global de consumo de cerveza a futuro estará condicionado por el comportamiento de la economía en su conjunto. De acuerdo a las primeras cifras del Plan Nacional de Desarrollo, 1995-2000 se espera que, una vez superada la etapa de crisis económica, el PIB crezca a una tasa anual de 5% anual. Por otro lado, especialistas en materia económica han reconocido que dicha tasa de crecimiento se alcanzará hasta 1998, de tal manera que para 1995 se esperaría una tasa negativa y del orden del 2% siendo positiva y del 2% en 1996; y del 3% en 1997.²⁸

Si se toman en cuenta las tasas anteriores de crecimiento del PIB y la elasticidad de la demanda del consumo local respecto al mismo PIB experimentada por la industria cervecera en el periodo 1980-1993, el consumo interno proyectado pasará de 42.41 millones de hectolitros en 1994 a 49.51 para el año 2000, lo que equivaldría a una tasa promedio de crecimiento de 2.61% anual. Sin embargo, los efectos de la crisis actual propiciarán una contracción en la demanda para 1995 y muy escasa recuperación en los años 1996 y 1997, llegando en el último año a un volumen similar al demandado en 1994 (véase el cuadro 8).

Con los datos se concluye que la evolución de la industria cervecera del país estará determinada en gran medida por los posibles efectos positivos de la política macroeconómica en su conjunto, y no por acciones individuales y sectoriales, las cuales han sido ya practicadas al interior de las unidades productivas desde la década de los años ochenta y que les han permitido consolidar las fases de elaboración y embotellado.

La orientación locacional de las firmas cerveceras es hacia el mercado ya que el peso, volumen y fragilidad del producto es mayor que el de los insumos. Por esta razón, las unidades han tendido a localizarse en las ciudades más grandes del país, conformando cada una de ellas mercados regionales. Con el avance del transporte y la infraestructura

²⁸ Información recabada del diario *Reforma*, correspondiente a los días 1, 2 y 3 de junio de 1995.

vial, así como de la mayor aceptación del producto por parte de la población, la cerveza se ha hecho accesible a lo largo de todo el territorio nacional, con lo que los mercados regionales originales de cada establecimiento se han ampliado, al mismo tiempo que se han trasladado las áreas de mercado de las dos grandes corporaciones en un afán de expandir su volumen de ventas.

Del volumen total producido, menos de la mitad se consume en las ciudades donde se ubican las firmas cerveceras, mientras que la otra parte se distribuye al resto del territorio nacional. Esto equivale a un desplazamiento de más de 25 millones de hectolitros al año, cantidad que circula a lo largo de las carreteras del país. Este dato se debe tomar en cuenta en las políticas dirigidas a las tarifas de cobro de peaje en las casetas de Caminos y Puentes de Ingresos y Servicios Conexos, ya que un aumento de éste repercute directamente en los costos globales de producción de la mayor parte de la producción cervecera.

De acuerdo a las estrategias adoptadas por ambas corporaciones para el abastecimiento del mercado interno y la organización de la población en el territorio, en la actualidad se encuentran en construcción tres plantas adicionales: una en Zacatecas (Modelo), otra en Navojoa y la tercera en Campeche (ambas de Cuauhtémoc-Moctezuma). Sin embargo, por su ubicación y economías de localización que ofrecen, a mediano plazo es muy probable que se tomen en cuenta como selección locacional a ciudades como Puebla, Chihuahua, León y San Luis Potosí.

Cabe mencionar que en los acuerdos y convenios suscritos entre las compañías mexicanas y extranjeras se restringió la inversión directa de las segundas en suelo mexicano, a pesar de la posibilidad que existe gracias al TLC y las leyes de inversión extranjera directa que existen en el país. Con ello, las empresas mexicanas se han protegido de la competencia internacional por el mercado interno y más bien lo han controlado a partir de los mismos convenios, al convertirse en distribuidores exclusivos de mercancías importadas, lo que les permite establecer y negociar volúmenes de productos introducidos, e inhibir la competencia respecto a las marcas nacionales.

La elaboración de cerveza en México presenta ventajas comparativas derivadas del costo de producción y calidad del producto. Dichas ventajas quedan manifiestas al recordar que México genera 1% del PIB manufacturero mundial, pero concentra cerca de 4% de la producción cervecera y poco más de 3% del comercio internacional del producto.

Como se mencionó con anterioridad, las exportaciones mexicanas aumentaron considerablemente a partir de 1985, pero en el periodo 1989-1994 no mostraron avance sustancial. Por lo anterior, el duopolio se ha asociado con las dos corporaciones más grandes del mundo con la finalidad de aprovechar cadenas de comercialización creadas por las multinacionales extranjeras y participar más activamente en la fase de comercialización, la cual se ha conformado en la fase con mayor generación de valor agregado en el proceso global de producción.

Estas asociaciones tienen la finalidad de acelerar el ritmo de exportaciones mexicanas. Según información y comentarios de empresarios de Modelo y Cuauhtémoc-Moctezuma,²⁹ se esperaría que a partir de 1995, las exportaciones aumenten 10% al año, por lo que el volumen pasará de 2.65 millones de hectolitros en 1994 a 4.69 para el año 2000 (véase el cuadro 8).

De esta manera, el volumen total de elaboración de cerveza en México pasará de 45.06 millones de hectolitros en 1994 a 54.20 para el año 2000. Para este último año, las exportaciones representarán 8.65% de la producción total, contra 5.88% de 1994.

La producción estimada a futuro de la industria cervecera estará determinada por dos elementos: el comportamiento del consumo interno y las exportaciones. Para el primer caso, su desempeño dependerá en gran medida del crecimiento económico global del país, situación que estará comandada por la política macroeconómica que se adopte y en un menor porcentaje por las políticas adoptadas en el sector de comunicaciones y transportes. En el segundo caso, el éxito dependerá de la fortaleza de los acuerdos y convenios suscritos entre Modelo y Anheuser, y Cuauhtémoc-Moctezuma con Heineken. Si bien el TLC incorporó la disminución del arancel de cerveza a tasa cero en siete años, esto no fomentará mayores volúmenes de exportación, ya que a la fecha la tasa arancelaria es apenas de 2%. Por ello, y en un afán de incentivar exportaciones, las acciones del gobierno mexicano quedarán reducidas a apoyar y avalar los acuerdos comerciales individuales establecidos.

Finalmente, y con base a la función de producción obtenida para la industria cervecera, la demanda ocupacional estimada pasará de poco más de 28 mil empleos en 1994 a cerca de 34 mil en el año 2000 (véase el cuadro 8). Esto significa un crecimiento promedio de 1 000 nuevas

²⁹ Véase *Expansión*, núms. 570, pp. 48-58; 615, pp. 58-61 y 637, pp. 20-27.

CUADRO 8. *Industria cervecera: producción global y demanda ocupacional, 1990-2000*

Año	Producción total ¹	Consumo interno ¹	Exportaciones ¹	(%) de consumo interno	(%) de exportaciones	Demanda ocupacional
1990	39.09	36.27	2.82	92.79	7.21	27 582
1991	40.75	38.24	2.51	93.84	6.16	27 028
1992	42.17	39.58	2.59	93.86	6.14	26 515
1993	43.85	41.27	2.58	94.12	5.88	27 140
1994	45.06	42.41	2.65	94.12	5.88	28 163
1995	43.99	41.07	2.92	93.36	6.64	27 944
1996	44.89	41.68	3.21	92.85	7.15	28 056
1997	46.32	42.79	3.53	92.38	7.62	28 950
1998	48.80	44.92	3.88	92.05	7.95	30 500
1999	51.43	47.16	4.27	91.70	8.30	32 144
2000	54.20	49.51	4.69	91.35	8.65	33 875

¹ Millones de hectolitros.

FUENTE: Para los años 1990 a 1994, datos proporcionados por el Sistema de Cuentas Nacionales de México, anexo del sexto informe de gobierno de Carlos Salinas de Gortari y revista *Expansión*, núms. 570, 615 y 637.

Para los años 1995 al 2000, proyecciones a partir de un modelo de cambio y participación.³⁰

fuentes de trabajo al año, caracterizadas por ofrecer remuneraciones más altas que el promedio industrial, pero también mayor calificación. Las remuneraciones al personal ocupado representan poco más de 8% de las ventas totales. Los trabajadores constituyen, empero, un punto

³⁰ Del modelo de cambio y participación, se derivó la siguiente función que indica la elasticidad anual de crecimiento del volumen para consumo interno: $Y = (0.011641) X + 0.995325$; donde Y es la tasa de crecimiento anual (en términos de hectolitros) de la industria cervecera, y X es la tasa de crecimiento estimada del PIB total nacional. Por otro lado, las exportaciones se proyectaron considerando una tasa anual de crecimiento del 10%. Finalmente, el empleo se estimó a partir de considerar un volumen promedio de producción de 1 600 hectolitros por trabajador al año, promedio que resultó en el periodo 1985-1994.

El modelo de cambio y participación separa el crecimiento real observado, o estimado en este caso, para cada variable en cuestión si ésta lo hiciera como el conjunto de la economía nacional; el componente estructural, que compara el crecimiento entre el sector manufacturero y la economía en su conjunto; finalmente, el componente diferencial establece las diferencias de crecimiento entre el grupo industrial en cuestión y la industria manufacturera.

débil para las empresas cerveceras, sobre todo en Modelo donde según palabras del exasesor sindical, antes se podían discutir problemas internos y negociar mejoras en las condiciones de trabajo, pero ahora en vez de negociar, la empresa corta cabezas.³¹

Ante este panorama, y como ejemplo, la política industrial deberá ser acompañada por medidas que protejan y respeten la organización laboral. Esto se podría lograr con la formulación de una legislación en materia de trabajo que fomente y promueva la democratización del trabajo, lo que permitiría que los empleados tuvieran injerencia en la organización de las fuerzas productivas. Para el caso de la industria cervecera, la democratización del trabajo debería comprender, en una primera parte, a las fases de elaboración y embotellado del producto por ser más susceptibles. Sin embargo, esta democratización tendría que abarcar, posteriormente, la fase de comercialización.

Si bien es cierto que no se puede asociar el desempeño de la industria cervecera solamente con la política industrial adoptada, también lo es que algún efecto debe tener ésta sobre el comportamiento y resultados de la rama. Del desarrollo del trabajo se puede concluir que el impacto más relevante se obtendrá de manera indirecta y a partir de la política macroeconómica en su conjunto, debido a la naturaleza y comportamiento de la demanda por el producto; asimismo, la política sectorial deberá estar enfocada para avalar los acuerdos suscritos en materia de comercialización foránea, e incentivar la consecución de una mayor cantidad de convenios, situación que queda garantizada por el hecho de que el país presenta ventajas comparativas para la producción de cerveza.

El debate sobre la política industrial y su utilidad no se debe solamente a consideraciones teóricas o de carácter ideológico en cuanto al papel del Estado en la economía, sino también se deriva del fracaso o éxito en su aplicación. Para el caso de la industria cervecera, el Estado se enfrenta a una cadena consolidada y manejada por el productor, por lo que aparentemente su actuación puede ser limitada. Sin embargo, es innegable que será necesario replantear la posición que ha asumido esta bebida alcohólica en la dieta de los mexicanos, revisar los impuestos indirectos, coadyuvar a las exportaciones y tener mayor presencia en las relaciones obrero-patronales.

³¹ *Expansión*, núm. 637, 1994, p. 22.