

Un acercamiento al desempeño de la industria cervecera durante la recesión y la crisis económica de 1926-1932

An Approach to the Performance of the Brewing Industry during the Recession and Economic Crisis of 1926-1932

Adriana López Lópezⁱ
María Eugenia Romero Soteloⁱⁱ

Resumen: La historiografía sobre la recesión de 1926 y la crisis de 1929 en México no ha prestado suficiente atención a la forma en la que afectó a los sectores ligados al mercado interno. Este trabajo es un acercamiento al desempeño económico de la industria cervecera entre 1926 y 1932, que fueron los años en los que ocurrieron estos fenómenos. Se señalan los factores que determinaron su crecimiento y la manera en la que fue afectada por la recesión que inició en 1926 y por la crisis internacional de 1929.

Palabras clave: Industria cervecera; Recesión económica; Crisis económica.

Abstract: The historiography of the 1926 recession and the 1929 crisis in Mexico has not paid enough attention to the way it affected the sectors linked to the domestic market. This article is an approach to the economic performance of the brewing industry between 1926 and 1932, the years in which the recession and the crisis occurred. The factors that determined its growth and the way in which it was affected by the recession that began in 1926 and by the international crisis of 1929 are pointed out.

Keywords: Brewing industry; Economic recession; Economic crisis.

Recibido: 10 de agosto de 2023

Aprobado: 20 de abril de 2024

ⁱ Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía. ORCID: 0000-0002-6913-1354, adrianal@economia.unam.mx

ⁱⁱ Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía. ORCID: 0000-0001-8280-9177, romerosotelo@economia.unam.mx

Este trabajo fue realizado gracias al patrocinio del Programa de Becas Posdoctorales, Dirección General de Asuntos del Personal Académico, Universidad Nacional Autónoma de México

Introducción

La historiografía que ha analizado la recesión económica que ocurrió en el segundo lustro de la década de 1920 y la crisis de 1929 en México es muy reducida. La visión sobre estos fenómenos se ha concentrado en explicar lo sucedido con el sector externo, las finanzas públicas, la moneda y las políticas económicas y prácticamente ha dejado de lado el análisis de cómo se manifestó la recesión y la crisis en industrias específicas que producían para el mercado interno. La única industria sobre la que se ha investigado con mayor profundidad es la textil, pero todavía falta por conocer lo que pasó en otras industrias manufactureras. Con el fin de caminar en este rumbo, este artículo tiene como objetivo principal ofrecer un panorama del desempeño económico de la industria cervecera durante el periodo que va de 1926 a 1932, que fueron los años en los que ocurrieron la recesión y la crisis económica. El trabajo se enfoca en describir los principales obstáculos que influyeron en la dinámica del sector y la manera en que las empresas los enfrentaron. La hipótesis principal es que el desempeño de la industria cervecera durante los años de estudio dependía de algunos rasgos propios del sector que frenaban el óptimo funcionamiento de sus empresas, como su estructura productiva y la estructura del mercado cervecero, pero también de otros factores económicos que dificultaban o encarecían su producción, como los costos de transporte y la existencia de diferentes impuestos. Estos elementos determinaron en primera instancia el crecimiento de la industria y explican su vulnerabilidad ante choques económicos adversos, como la recesión que empezó en 1926 y la crisis de 1929. Por otra parte, la recesión y la crisis también influyeron en su desempeño por lo menos por dos vías, una directa y otra indirecta. La directa fue por la vía fiscal, ya que la reacción de la Secretaría de Hacienda fue aumentar la carga impositiva, y la indirecta a través de la disminución en las actividades comerciales en general, lo cual pudo frenar la demanda de sus productos. A pesar de estos obstáculos, la industria logró sobrevivir a la recesión y a la crisis.

Consideramos que esta aproximación al desempeño económico de la industria cervecera puede ayudar a entender cómo se transmiten los choques externos a industrias ligadas al mercado interno y, por lo tanto, puede contribuir a ampliar nuestro conocimiento sobre la recesión de 1926-1929 y la crisis de 1929-1932. El texto está organizado en tres apartados. En el primero ofrecemos un breve balance historiográfico sobre la recesión y la crisis económica para que el lector tenga una idea del estado de la cuestión y pueda ubicar la propuesta de este trabajo. En el segundo se ofrece un panorama del desempeño y los embates de la industria cervecera a través de tres temas: la evolución de las ventas; la estructura del mercado cervecero y los costos de transporte. En el tercero se analiza la cuestión impositiva vinculada a la cerveza.

La historiografía sobre la recesión y la crisis

En los siguientes párrafos ofreceremos un panorama general de los estudios que han abordado la recesión de 1926-1929 y la crisis de 1929-1932 en México, para lo cual los agruparemos según el tipo de enfoque y nos limitaremos a señalar las hipótesis principales sobre estos dos procesos. Por último, señalaremos el lugar que busca ocupar este trabajo en la historiografía.

Los primeros estudios que abordaron la cuestión de la recesión y la crisis de 1929 son los volúmenes 11 y 13 de la colección *Historia de la Revolución Mexicana* editada por El Colegio de México. Los trabajos abordan los temas en cuestión, pero como se trata de obras que ofrecen un panorama general de los periodos presidenciales, su acercamiento es muy limitado. Sobre la recesión, Krauze, Meyer y Reyes sostienen que la reconstrucción económica impulsada por Calles se vio interrumpida por una crisis que inició en julio de 1926 a raíz de una caída en los precios internacionales de algunos productos de exportación que afectaron las finanzas públicas y la circulación monetaria del país (Krauze et al., 1977). Acerca de la crisis, Meyer sostiene que la Gran Depresión interrumpió una etapa de relativo crecimiento. El autor no se detiene a explicar las causas de la crisis ni su devenir, sino a describir las tendencias de los sectores agrícola, externo, minero, servicios, manufacturero, electricidad, público y la banca. La depresión no duró mucho, ya que para 1933 la actividad económica se había reactivado y para 1934 ya se había superado la crisis (Meyer, 1978).

Desde una perspectiva macroeconómica, Cárdenas (1987, 1994) planteó la idea de que la crisis de 1929 había sido antecedida por una recesión económica que había empezado en 1926 y que se agravó en 1927 por la recesión económica en Estados Unidos. Los síntomas de esa recesión fueron la caída en los términos de intercambio y la reducción en las exportaciones de minerales y petróleo. La caída en las exportaciones contrajo la oferta monetaria y los ingresos públicos, que, sumados a una política económica ortodoxa que buscaba mantener el presupuesto equilibrado, disminuyeron la demanda agregada (Cárdenas, 1987, 1994). En su último libro, el autor modificó su periodización y aseguró que la economía creció entre 1925 y 1926, pero que sufrió “una fuerte desaceleración a partir de 1927 que se agravó fuertemente a partir de la gran depresión mundial que estalló en octubre de 1929” (Cárdenas, 2015, p. 379). La crisis estadounidense golpeó la demanda agregada por tres canales: la crisis afectó al sector exportador mexicano debido a la reducción en los precios y del ingreso nacional en Estados Unidos; provocó un deterioro de la balanza de pagos por el déficit en la balanza comercial y la reducción de las reservas internacionales, y afectó las finanzas públicas porque la mayor parte de los ingresos de la federación provenían de los impuestos al comercio exterior. La crisis se profundizó porque se pusieron en práctica políticas fiscales, monetarias y cambiarias de corte ortodoxo que acentuaron el ciclo depresivo (Cárdenas, 1994). La economía empezó a recuperarse a partir de la segunda mitad de 1932, cuando aumentaron los precios de las exportaciones de plata y petróleo y se pusieron en práctica políticas económicas expansivas. Ambos fenómenos contribuyeron a expandir la demanda agregada y el nivel de producción gracias a la capacidad instalada sin utilizar (Cárdenas, 1994, pp. 45–55).

Por otra parte, los textos de Knight (2015) y Lomelí (2023) ofrecen un panorama de la recesión y la crisis que toma en cuenta la economía política de la época. Knight (2015) ofrece una interpretación de la Gran Depresión en México que toma en consideración la economía política derivada de la Revolución, con el fin de mostrar las particularidades del caso mexicano con respecto al resto de América Latina, pero también porque considera que, en términos analíticos, el entrecruzamiento entre la Gran Depresión y la Revolución explican la economía política del cardenismo. Acerca de la recesión, Knight identifica que a finales de la década de 1920 se unieron dos aspectos coyunturales: a nivel externo ocurrió un deterioro de los precios relativos de los productos primarios; y a nivel interno, en 1927 la economía se había estancado al tiempo que había aumentado el gasto gubernamental debido a la Guerra

Cristera³⁸ y seguían los conflictos en torno al petróleo. El autor retoma el análisis de Enrique Cárdenas para mostrar los efectos de la Gran Depresión en México, pero enfatiza las particularidades estructurales de la economía mexicana con respecto a las de América Latina y Estados Unidos para explicar cómo logró superar este fenómeno. Una aportación importante es que menciona las medidas socioeconómicas de mediano plazo que pusieron en práctica los gobiernos a raíz de la Depresión: la reforma agraria, la reforma laboral y el nacionalismo económico (Knight, 2015).

Lomelí (2023) realiza un repaso del proceso de creación del marco institucional que permitió que el Estado interventor, planteado en la Constitución de 1917, hiciera compatible el crecimiento económico y la atención a las demandas de justicia social de obreros y campesinos. Señala que la recesión que empezó en 1926 se enmarcó en un contexto político y social adverso. El aumento en el gasto provocado por la construcción de obras de infraestructura y la guerra contra yaquis y cristeros empezaron a poner en aprietos las finanzas públicas, cuya situación se agravó cuando los ingresos públicos fueron afectados por la disminución de la producción petrolera, la depreciación de la plata y la recesión en Estados Unidos. Esta situación coincidió con la renuncia de Pani y la llegada de Luis Montes de Oca a la Secretaría de Hacienda, quien adoptó políticas tendientes a estabilizar la depreciación de la plata y reducir la inflación a través de una política fiscal restrictiva que ponía énfasis en la reanudación del pago de la deuda externa. Estas medidas tendieron a acentuar las tendencias recesivas. Por otra parte, la crisis de 1929 también inició en un contexto político adverso. En términos económicos, el autor considera que las políticas económicas ortodoxas (reanudación del pago de la deuda, búsqueda de estabilidad de precios y el restablecimiento del patrón oro) fueron un fracaso y acentuaron la crisis. La recuperación de la economía fue posible por el cambio en la política económica que impulsó Pani y por una serie de políticas impulsadas por el presidente Abelardo Rodríguez (Lomelí Vanegas, 2023).

Por último, se encuentran los trabajos que han analizado el desempeño de la industria textil y algunas de sus empresas. Gamboa (1990) identifica los momentos de crisis y recuperación de la industria entre 1921 y 1932. Para la autora, la industria atravesó por un periodo de recuperación entre 1925 y 1930, ya que durante esos años la producción y las ventas crecieron en términos reales. La recuperación se explica por: el aumento de la producción de algodón; la disminución de los conflictos laborales debido al colaboracionismo de la Confederación Regional Obrera Mexicana; el aumento de la productividad del trabajo y la homogeneización de la tarifa salarial que se logró tras la Convención Textil de 1927. Una propuesta interesante es que sostiene que a partir de la aprobación de la tarifa salarial algunos empresarios recurrieron a un argumento falso de crisis de sobreproducción para poner en práctica diversas medidas para reducir sus costos (no acatar los acuerdos salariales, reducir los turnos y días laborales, realizar cierres temporales y despedir personal) y “arrancar al Estado mayores

³⁸ La Guerra Cristera inició en 1926 como una confrontación política entre el gobierno federal y las autoridades eclesiásticas, debido a que estas últimas expresaron públicamente su oposición al contenido de algunos artículos de la Constitución de 1917 que limitaban sus actividades. El conflicto derivó en levantamientos armados populares en diferentes localidades de las regiones del bajío, el occidente, centro y centro-norte del país. Los cristeros, como se les llamó a los sacerdotes y creyentes armados, manifestaron oposición a las medidas gubernamentales que limitaban las actividades religiosas, a la reforma agraria y al poder del gobierno federal. El gobierno federal respondió militarmente a las rebeliones de los cristeros. Las hostilidades finalizaron en 1929 después de una serie de negociaciones políticas entre el gobierno y las autoridades religiosas, en las que participó como mediador político el embajador estadounidense Dwight Morrow (Meyer, 1978).

prebendas, como la rebaja del 2% en el impuesto federal y el aumento del 40% registrado por las ya de suyo elevadas tarifas arancelarias para los productos textiles” (Gamboa Ojeda, 1990, p. 40). Gamboa sugiere que es posible que en 1930 se empezaran a sentir los efectos de la crisis mundial en la industria textil, pero que hay mayor evidencia para 1931, cuando bajaron los indicadores sobre producción, ventas, número de obreros y consumo de textiles. Asimismo, las cifras indican que la crisis había sido superada para 1934. Para enfrentar la crisis los empresarios recurrieron al cierre de fábricas, la reducción de jornadas, suspensión de turnos, al incumplimiento de los acuerdos salariales de la Convención y consiguieron que el gobierno aumentara los aranceles (Gamboa Ojeda, 1990).

La historia de la Compañía Industrial Veracruzana Sociedad Anónima (CIVSA) que Gómez-Galvarriato (2016) cuenta en su libro *Industria y revolución* da una perspectiva diferente a la Gamboa sobre la recesión. A diferencia de Gamboa, Gómez afirma que “en 1926, una recesión global de la industria textil comenzó a afectar a CIVSA” (Gómez-Galvarriato, 2016, p. 348). La autora describe el desempeño de CIVSA entre 1926 y 1930 y las estrategias que puso en práctica para sortear los años complicados (despido de trabajadores, reducción de días laborales y disminución de precios). Gómez señala dos hechos que vale la pena destacar: en primer lugar, en la Convención Textil de 1927 se acordó una restricción legal a la adopción de nueva tecnología, medida que tuvo efectos nocivos de largo plazo para el país porque impidió que se invirtiera en nueva tecnología durante la mayor parte del siglo XX; en segundo lugar, asegura que para que las fábricas siguieran operando, el gobierno tuvo que aumentar los niveles de protección arancelaria entre 1927 y 1933 (Gómez-Galvarriato, 2016).

El grueso de la historiografía sobre la recesión y la crisis ha partido de un enfoque que privilegia la descripción de las principales variables macroeconómicas, el comportamiento de algunos sectores (público, exportador, y bancario) y las políticas públicas que se pusieron en práctica. Nos parece que un defecto que tienen estos trabajos es que no identifican que la recesión de 1926-1927 y la crisis de 1929 eran resultado de la inestabilidad económica que había ocasionado la Primera Guerra Mundial y que las políticas económicas que se pusieron en práctica en casi todo el mundo occidental durante la década de 1920 y en medio de la crisis, incluido México, eran parte del régimen de políticas económicas restrictivas vinculadas al patrón oro (Temin, 1995). Este asunto es de suma importancia, porque ayuda a entender ambos procesos desde una perspectiva histórica de más aliento que pone de manifiesto los problemas estructurales de la economía mundial en el periodo de entreguerras y no los ve solo como eventos provocados por coyunturas específicas (baja en precios de *commodities* o una burbuja bursátil).

Si bien estos estudios mencionan las tendencias generales de algunos sectores de la manufactura, no ahondan en su desempeño y eso impide saber con mayor profundidad cómo fueron afectados por la recesión y la crisis. Consideramos que es necesario seguir indagando en otras industrias para saber qué factores influyeron en su desempeño económico durante estos años y qué hicieron las empresas para enfrentar los diferentes obstáculos, ya que de esta manera es posible identificar otros rasgos de la economía mexicana que explican por qué una recesión o una crisis que afectan en primer lugar al sector externo, consiguen transmitirse a otros sectores ligados al mercado interno. Los siguientes dos apartados del capítulo buscan avanzar en esta ruta a través de la experiencia de la industria cervecera.

El artículo se enfoca en describir los obstáculos que influyeron en el desempeño económico del sector y la manera en la que las empresas sortearon dichas dificultades durante

los años de depresión y crisis, pero no toma en consideración cuestiones laborales, cambios arancelarios a la cerveza o sus insumos y el tema de la prohibición del alcohol en Estados Unidos. Estamos conscientes de que la omisión de los asuntos obreros y de los cambios arancelarios impone un sesgo al trabajo, pero por cuestiones de fuentes y extensión tuvimos que dejarlos de lado.

De igual forma, no incluimos un apartado sobre el efecto de la prohibición en Estados Unidos, ni de las campañas antialcohólicas que se pusieron en práctica en México por razones de espacio, pero vale la pena rescatar algunas aportaciones de las investigaciones más relevantes. Recio Cavazos (2002) sugirió que la prohibición de alcohol y de drogas en Estados Unidos tuvo los siguientes efectos en México: provocó un aumento del contrabando de bebidas alcohólicas y de otras drogas (marihuana, cocaína y opio); propició el establecimiento de casinos y locales expendedores de bebidas alcohólicas en algunas ciudades fronterizas; tuvo una correlación directa con la expansión de la industria cervecera porque la cerveza nacional no tenía que competir con la estadounidense y facilitó que algunas empresas pudieran exportar sus productos a algunos países de América Latina. Por su parte, Méndez Reyes (2004) estudió las campañas antialcohólicas que se pusieron en práctica entre 1916 y 1931, con énfasis en la campaña nacional de 1929. Destaca los paralelismos entre la prohibición en Estados Unidos y las campañas antialcohólicas que se emprendieron en México y coincide con Recio en que uno de los efectos de la prohibición estadounidense fue el aumento del contrabando de bebidas alcohólicas en la frontera norte y que en algunas ciudades norteamericanas, como Tijuana, Ciudad Juárez y Mexicali, proliferaran negocios dedicados al juego, la prostitución y la venta de bebidas embriagantes. Pierce (2008) y Campos Zárate (2014) analizaron con mayor profundidad las campañas antialcohólicas que se realizaron en Sonora y Michoacán. Pierce (2014) estudió las acciones de resistencia a las campañas antialcohólicas de pequeños productores de pulque, mezcal y cerveza entre 1910 y 1940. Los problemas señalados en esta historiografía sugieren que tuvieron cierta influencia en el desempeño de la industria cervecera durante la década de los veinte, pero consideramos que todavía no está suficientemente explicado dicho impacto y que se debería ahondar en él, por lo que queda esa tarea pendiente para trabajos futuros. En este artículo se sostiene que los factores que influyeron en el desempeño del sector entre 1926 y 1933 fueron: la estructura del mercado cervecero, los altos costos de transporte y el aumento en los impuestos a la cerveza provocado por la disminución de los ingresos fiscales del gobierno. Los primeros dos temas serán abordados en el siguiente apartado, pero la cuestión impositiva la tratamos en otro apartado porque se trata de un asunto más complejo.

Desempeño y embates de la industria cervecera

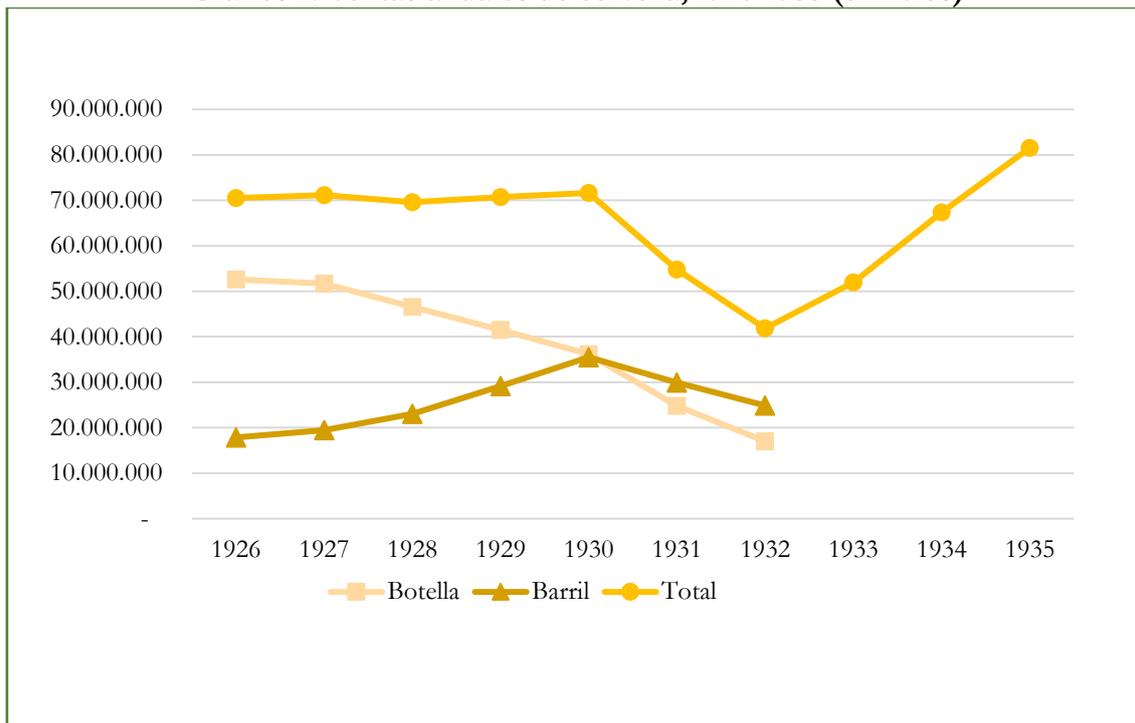
Durante el primer lustro de la década de los veinte la industria cervecera tuvo un buen desempeño económico, entre otras cosas, porque el producto ganó mercado entre la población y la prohibición estadounidense permitió que algunas empresas pudieran exportar sus productos hacia América Latina. Sin embargo, diferentes hechos y dificultades que se presentaron en los siguientes años provocaron que su producción no creciera al mismo ritmo y que las diferentes empresas tuvieran que idear maneras para sortearlos. Hasta 1924 la industria estaba formada por 22 empresas. Las tres fábricas que operaban a gran escala eran la Cervecería Cuauhtémoc, ubicada en Monterrey; la Cervecería Moctezuma, de Orizaba y la Cervecería

de Toluca y México, que se encontraba en Toluca. Las demás fábricas eran de tamaño mediano y se ubicaban en diferentes ciudades de la república (López López, 2018). En 1925 se inauguró la Cervecería Modelo en la ciudad de México, que también operaba a gran escala con tecnología moderna. El establecimiento de esta fábrica aumentó la competencia entre las cervecerías que también vendían sus productos en la capital. Como veremos más adelante, la rivalidad entre las empresas más grandes se exacerbó en los siguientes años y eso provocó que buscaran la manera de absorber a otras. Para octubre de 1928, una monografía industrial realizada por la Secretaría de Industria Comercio y Trabajo aseguraba que había 37 fábricas de cerveza, pero el Censo Industrial de 1930 registró solamente 30 establecimientos (México et al., 1929; Secretaría de la Economía Nacional, 1933).

Las ventas de alcohol tuvieron un comportamiento errático durante el segundo lustro de la década de 1920. Dadas las características del sector, las ventas se concentraban en las cuatro fábricas más grandes. Por ejemplo, en 1926 el 78,5% de las ventas del sector las realizaban la Cervecería Cuauhtémoc (30,5%), la Cervecería Moctezuma (30,3%), la Cervecería Modelo (10,9%) y la Cervecería Toluca y México (6,8%) (Asociación Nacional de Fabricantes de Cerveza –ANFC–, 1927a) Estas fábricas se caracterizaban por vender sus productos en diferentes regiones del país, lo que provocaba que tuvieran que competir no solo en las localidades en las que estaban establecidas, sino también en las ciudades más importantes o en mercados más distantes, como era el caso de la Cuauhtémoc, que vendía sus productos en las principales ciudades del país y en mercados lejanos, como Mérida, en Yucatán (Recio Cavazos, 2008). El resto de las ventas eran realizadas por las demás fábricas, que vendían sus productos en sus localidades o mercados regionales.

Los litros de cerveza vendidos por las empresas más importantes mostraron una tendencia descendente a partir de 1927, cuando cayeron 0,9% con respecto a las de 1926; la caída fue más pronunciada entre 1927 y 1928, ya que en estos años se redujeron 2,2% (Gráfico 1). Este comportamiento sugiere que el sector cervecero también fue afectado por la recesión general que han identificado los autores que mencionamos en el balance historiográfico.

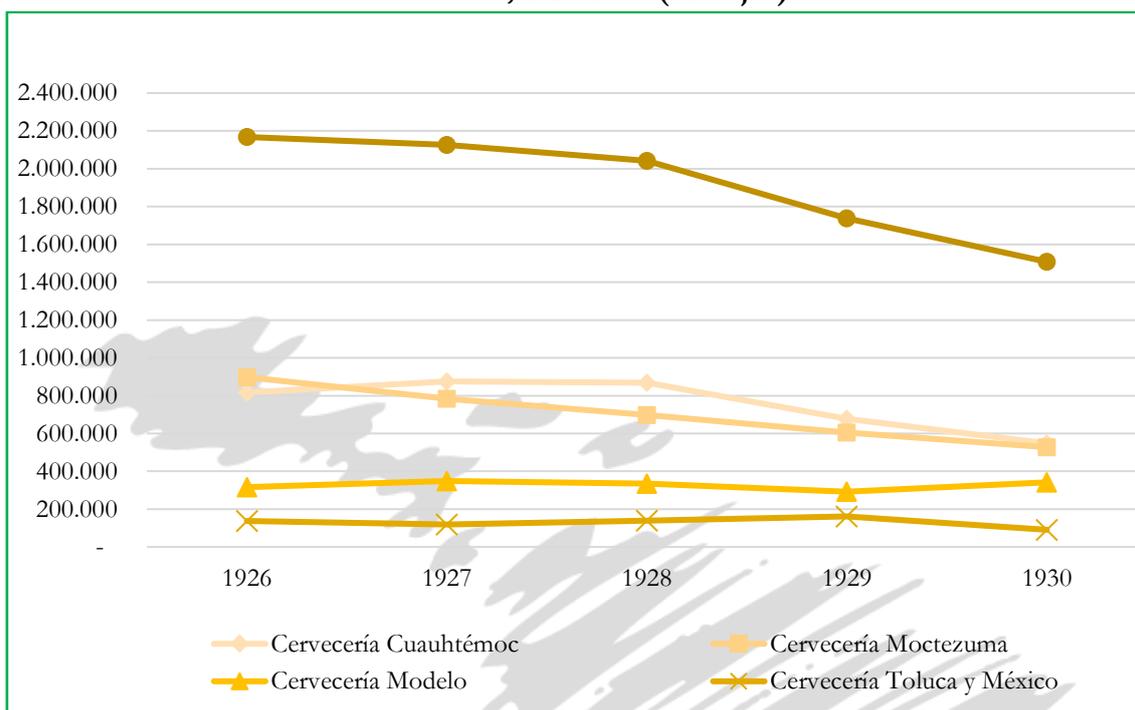
Gráfico 1: Ventas anuales de cerveza, 1926-1935 (en litros)



Fuente: Para los años 1926-1932: ANFC. (1933) y para el periodo 1933-1935: Guerrero Mills, Martha (2006, p. 177).

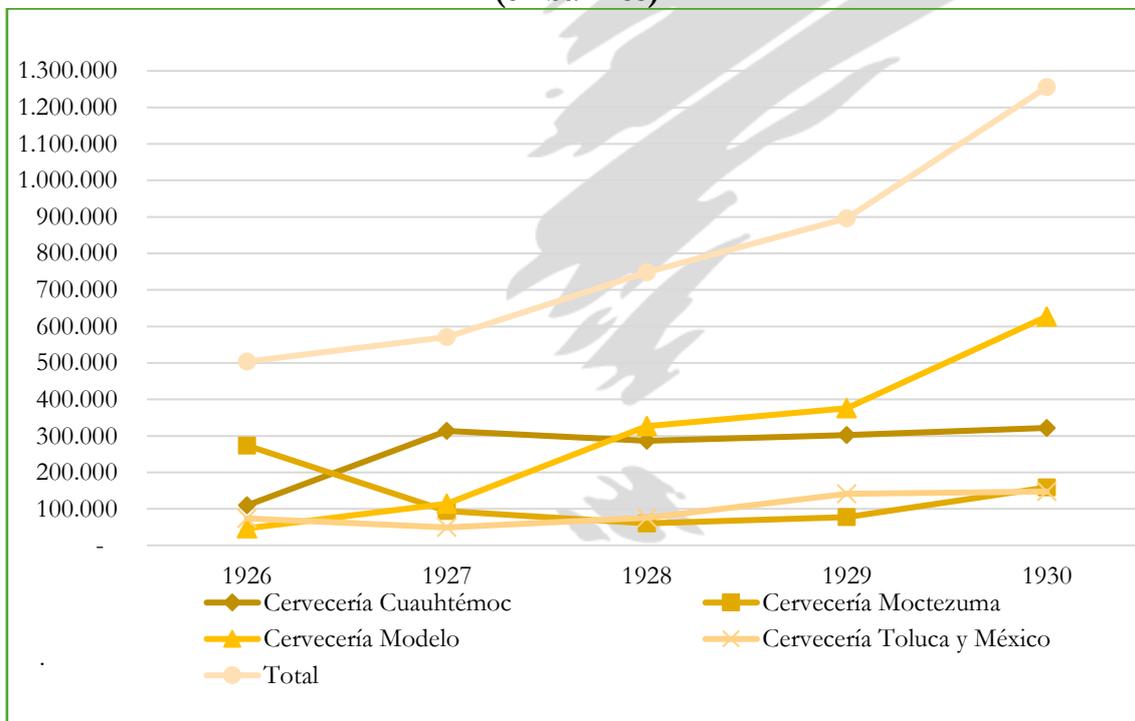
Si se analizan las ventas de cerveza de botella (cajas) por empresa vemos ciertas particularidades, por ejemplo, entre 1926 y 1927 aumentaron las ventas de la Cuauhtémoc y Modelo, pero en los siguientes dos años las ventas de ambas cayeron (Gráfico 2). Lo que deja ver una tendencia decreciente en las ventas de cerveza en botella para todas las cervecerías. Por otra parte, las ventas de cerveza en octavos –barril– (Gráfico 3) muestran dos cuestiones interesantes: la primera es que las ventas de la Modelo fueron las únicas que crecieron entre 1926 y 1930, mientras que las ventas de las demás compañías tuvieron un comportamiento errático. La segunda cuestión es que las ventas totales en barril tendieron a crecer durante todo el periodo. Es importante señalar que en 1926 las ventas en cajas representaban el 75% de las ventas totales y las ventas en octavos el 25%; para 1930 ambas representaban el 50%, pero para 1931 las ventas en botella solo eran el 45% y las de barril 55%. La caída de las ventas en cajas y el crecimiento de las ventas de octavos pueden explicarse porque durante estos años el impuesto del Timbre que pagaba la cerveza en botella era más alto que el que pagaba la de barril, como veremos en el apartado sobre fiscalidad. Este cambio en la estructura de las ventas, que pudo haber respondido a factores externos como la fiscalidad o a dificultades para abastecerse de envases de vidrio, también sugiere que las cerveceras tuvieron que reestructurar sus procesos productivos para hacer frente a estos embates y que, al parecer, la que pudo sortearlos de mejor manera fue la Modelo, que era la compañía más joven.

Gráfico 2: Ventas de cerveza en botella efectuadas por las principales compañías cerveceras, 1926-1930 (en cajas)



Fuente: 1926: ANFC (1926a), 1927-1930: ANFC (1931a).

Gráfico 3: Ventas efectuadas por las principales compañías cerveceras, 1926-1930 (en barriles)



Fuente: 1926: ANFC (1926a), 1927-1930: ANFC (1931a).

Volviendo a las ventas en litros (Gráfico 1), un asunto que resalta es que éstas se recuperaron entre 1929 y 1930, lo que podría sugerir que el sector había logrado recuperarse rápidamente de la recesión. Sin embargo, si tomamos en cuenta que durante 1926 y 1930 el

sector estaba atravesando un periodo de reestructuración (en las ventas de sus productos) y por otros problemas que revisaremos en los siguientes apartados, podemos pensar que esa recuperación de las ventas en litros solo expresaba los esfuerzos que habían hecho las diferentes empresas para ganar mercados y escondía la fragilidad del sector. Por ejemplo, si consideramos que las ventas en cajas tuvieron una tendencia negativa y hasta 1929 representaban más del 50% de las ventas totales, es posible sugerir que cuando estalló la crisis internacional a finales de 1929, el sector se hallaba en pleno proceso de cambio y eso permitió que pudiera sortear el primer año de crisis, pero a medida que la situación económica general se fue agravando, el sector entró en el ciclo depresivo general a partir de 1931, cuando las ventas cayeron 23,5% con respecto a las de 1930. Llama la atención que la campaña antialcohólica nacional que puso en práctica el presidente interino Portes Gil parece no haber tenido una influencia negativa en el desempeño del sector entre 1929 y 1930, lo cual pudo deberse a que existía un debate sobre si considerar o no a la cerveza como una bebida embriagante (Méndez Reyes, 2004; Pierce, 2008). Entre 1930 y 1932 las ventas cayeron 41,5% y empezaron a recuperarse a partir de 1933, de tal manera que para 1935 prácticamente ya se había superado el nivel de 1930 (Gráfico 1). Lo anterior sugiere que el año más duro para la industria fue 1932, así como lo fue para la economía en su conjunto. La caída en las ventas en los años más duros puede explicarse por la depresión económica, pero también por las medidas fiscales que se pusieron en práctica, ya que contribuyeron a aumentar los costos de producción y los precios en un contexto de menor demanda. Este asunto lo abordaremos con mayor detalle en el tercer apartado, pero por ahora cerraremos éste con un testimonio de la Asociación Nacional de Fabricantes de Cerveza, formada por los productores de cerveza del país, que da cuenta de la situación en la que se encontraban las compañías en 1932:

Nunca se había agobiado tanto a la Industria Cervecera con impuestos y cargas de todo género, como se ha venido haciendo en los últimos tiempos. Como consecuencia de esto, los costos de dicha industria han aumentado de manera exagerada; sus ventas han disminuido extraordinariamente, porque el precio al que pueden ser vendidos sus productos resulta muy pesado para las personas de recursos moderados y está fuera del alcance de las clases humildes [...] Las fábricas de cerveza se encuentran todas exhaustas y muchas de ellas totalmente arruinadas o a orillas del desastre final. Esta situación, que en cualesquiera otras circunstancias sería muy grave, lo es ahora extraordinariamente mayor, porque la pobreza general hace muchísimo más pequeño que de ordinario el número de personas, que siempre ha sido muy reducido, que pueden darse la satisfacción de tomar una botella de cerveza. (ANFC, abril 1932, p. 1)

Una vez que hemos analizado las tendencias generales del sector, a continuación nos referiremos a otros factores que influyeron en su desempeño. Primero abordaremos la cuestión de la estructura del mercado cervecero y después el problema de los fletes y los aranceles a la cebada.

Estructura del mercado cervecero: regulación de la competencia

La fuerte rivalidad que había entre las fábricas de mayor tamaño y algunas medianas provocó que desde 1925 ensayaran algunos acuerdos para regular la competencia en la ciudad de México, el mercado más importante del país. Estos acuerdos fueron coordinados por la Asociación Nacional de Fabricantes de Cerveza, que era una organización formada por apoderados de todas las fábricas de cerveza del país que tenía como finalidad fungir como representante de los productores ante el gobierno y realizar cualquier gestión legal o institucional que fuera

relevante para la industria (Recio Cavazos, 2008). Entre 1925 y 1927 se concertaron por lo menos dos acuerdos que buscaron hacer la competencia más justa al fijar los precios mínimos de los diferentes productos y limitar ciertas actividades que dieran ventajas adicionales. En diciembre de 1925 las Cervecerías Cuauhtémoc, Moctezuma, Toluca y México y la Central firmaron un convenio en el que se comprometían a fijar precios mínimos a todas las marcas de cerveza de botella y de barril y hacer un frente común a aquellas fábricas que no cumplirían lo acordado. Conviene citar los puntos cuatro y cinco del acuerdo:

Cuarto. “Queda expresamente convenido que ninguna de las cervecerías que firman procurará reducir sus ventas, sino por el contrario harán todos los esfuerzos y luchas posibles para ganar consumo.”

Quinto. “Tan pronto como termine la situación anormal que se trata de remediar se procederá a reajustar los precios y a suprimir los vicios del mercado, tales como subvenciones, descuentos, gratificaciones, reservas y demás prácticas defectuosas que actualmente se emplean: pues el fin esencial de este arreglo es procurar el orden y moralización en el mercado de cerveza para beneficio de todas las fábricas existentes en el país, incluyendo las que no firmen el siguiente acuerdo. (ANFC, 1926, diciembre 14, p. 2)

En ambos puntos se deja claro que no se trataba de un acuerdo que buscara limitar las ventas de las compañías, sino corregir lo que llamaban vicios del mercado, es decir, prácticas de algunas compañías que disminuían los precios de sus productos, como las subvenciones, los descuentos, entre otros, lo cual les daba una ventaja frente a sus competidores. Una cosa que llama la atención es que consideraban que se trataba de una situación anormal que podía solucionarse con la cooperación de los productores que habían firmado el acuerdo. Sin embargo, era difícil respetar un acuerdo de buena voluntad que no establecía penalizaciones específicas a los que lo rompieran y que además alentaba a las empresas a ganar consumo, por lo que no solucionaba la rivalidad entre los productores porque cada una buscaría vender más y eso solo podría lograrse a costa de las otras. Además, no debe pasarse por alto que las diferencias en el tamaño y la tecnología de cada empresa eran las que determinaban su posición en el mercado. De esta manera, era claro que las empresas grandes eran las que dictaban las pautas de la competencia y que las medianas estaban en desventaja frente a ellas.

A pesar de que las empresas grandes eran las que tenían mayores ventajas y oportunidades para competir, esa situación anormal se había vuelto insostenible para ellas y las orilló a buscar otras medidas para enfrentarla. Este fue el caso de la Cuauhtémoc y Moctezuma, que a mediados de 1926 iniciaron una serie de negociaciones organizadas y dirigidas por Manuel Gómez Morín, el presidente de la ANFC, para ver la posibilidad de crear una sociedad financiera que tuviera la forma de sociedad anónima (ANFC, 1926b, p. 3). En un memorándum en el que Gómez Morín resumía el proyecto se mencionaba que una de las causas era que “las dos negociaciones tienen una suma de problemas e intereses idénticos y su vinculación es lógicamente necesaria y de ella derivarán ambas ventajas enormes” (ANFC, 1926b, p. 4). Entre las ventajas que se resaltaban estaban la “compra en común de materias primas y la supresión de la competencia torpe”, así como “el control de envases, bombas llave, muebles, etc.” (ANFC, 1926b, p. 5). En suma, Gómez Morín proponía que las empresas se fusionaran para mejorar su posición en el mercado y enfrentaran mejor la situación económica por la que atravesaban. Aunque parecía una vía que podría ayudar a ambas empresas, el proyecto no se llevó a cabo.

Pero ese no fue el único proyecto que Manuel Gómez Morín propuso a las dos compañías.³⁹ Con el fin de que el acuerdo sobre precios que habían firmado el año anterior tuviera los efectos esperados, desde los primeros meses de 1926 el abogado les envió un programa de tres puntos que, en un inicio, podía ser puesto en práctica solo por estas dos compañías, pero que podía hacerse extensivo a las demás:

- a) La reunión obligatoria y frecuente de los jefes de las compañías interesadas para que juntos estudien y resuelvan sus problemas de precios, distribución de mercados, etc. para que conozcan, aclaren, eviten o repriman, los casos de incumplimiento de sus subordinados; para que, si es posible, o necesario, fijen reglas a que hayan de sujetarse la propaganda, los agentes, los contratos de venta; para que, especialmente, puedan lograr con el medio humano del mutuo conocimiento y de la estimación, destruir muchos de los motivos psicológicos del actual estado de cosas.
- b) Un medio para decidir que deberá hacerse en los casos de querrela, incumplimiento o disparidad de opinión entre las compañías interesadas.
- c) Un método para hacer efectivas las resoluciones que se adopten y para sancionar su incumplimiento o violación. (ANFC, 1926c, pp. 3-4)

Esta propuesta incluía otros asuntos que no se habían tocado en el acuerdo anterior, como la distribución de los mercados, el establecimiento de reglas que normaran la propaganda, los agentes y los contratos de venta, así como métodos para resolver conflictos y establecer sanciones específicas por incumplimiento o violación. Estas regulaciones buscaban contrarrestar las estrategias de la Modelo, que desde su apertura había puesto en práctica agresivas campañas publicitarias en la prensa, revistas, calles, tiendas y cantinas y promociones que animaban al público a consumir su producto, como la recolección de corcholatas que se intercambiaban por una cerveza.

En el memorándum se mencionaba que estas iniciativas buscaban resolver dos problemas que afectaban a las compañías, una producción inferior a la capacidad de producción; y los costos extra que representaban:

1. Una propaganda excesiva, contradictoria, negativa, ininteligente en muchos casos.
2. Un sistema de distribución sin sentido económico, que duplica los gastos (fletes, refrigeración, etc.); aumenta enormemente las pérdidas y normas (devolución de botellas, v.g.); desvincula a las compañías de su verdadero mercado y las pone incondicionalmente a merced de empleados inferiores (agentes, representantes, repartidores) y de los intermediarios cuyo interés frecuentemente es contrario al mejor interés de la industria y cuya capacidad es nula para realizar sin una dirección superior inteligente y coordinada un plan racional de distribución.
3. Un régimen de ventas, extraordinario en el mercado, y que, formando parte del punto anterior, merece sin embargo capítulo especial porque se basa en concesiones y granjerías completamente absurdas, a menudo inmorales y siempre motivo directo de los constantes choques entre las compañías [...]. (ANFC, 1926c, pp. 1-2)

Estos problemas amplían el panorama por el que atravesaban las empresas de gran tamaño. El tema del exceso de capacidad instalada no era un asunto nuevo y la historiografía económica sobre la industrialización ha sostenido que las empresas que operaban a gran escala se enfrentaban a ese problema desde el porfiriato (Haber, 1992). De esta forma, la Mo-

³⁹ Recio menciona que el primer arreglo que hicieron estas compañías data de octubre de 1925, cuando las dos compañías establecieron un acuerdo para regular las ventas y acciones que cada una podía realizar en la ciudad en la que estaba establecida la fábrica de su rival, es decir, en Monterrey y Orizaba, según fuera el caso. Por ejemplo, las cerveceras solo podían vender un máximo de 600 cajas al mes en el territorio de la otra; no podían hacer obsequios ni descuentos, ni tampoco podían poner anuncios, entre otros (Recio Cavazos, 2008).

delo, que era una empresa de este tipo, también se sumó a las compañías que operaban con capacidad ociosa (Guerrero Mills, 2006, p. 102). El segundo punto se refiere a prácticas que se habían implementado para aumentar las ventas, pero que resultaban ineficientes porque incrementaban los costos e impedían que los productores pudieran distribuir sus productos de manera rentable. Esta iniciativa tampoco se puso en práctica.

Los dueños de las compañías estaban conscientes de que la forma en la que operaban las empresas y las malas prácticas que habían desarrollado no eran los únicos factores que influían en el desempeño del sector. Así lo expresó Francisco Sada, el gerente general de la Cuauhtémoc, a Gómez Morín en una carta: “La mayor parte de los graves peligros que amenazan el provenir de la industria y buen número de las dificultades con que actualmente la misma industria tropieza para su desarrollo, no dependen solo de razones específicas que sean propias a las cervecerías, sino que están sujetos a condiciones que afectan la organización económica general y que deben ser satisfechas por procedimientos económicos de aplicación general, también” (Sada, 1926, octubre 1, p. 1).

Para 1927, la competencia entre las fábricas que vendían en la ciudad de México se había exacerbado y la ANFC promovió crear un nuevo acuerdo que regulara los precios que incluyera a la Modelo, ya que ésta aprovechaba las ventajas que le daba tener una fábrica moderna en la ciudad para vender sus productos a un precio más bajo que las otras. Las otras dos compañías que tenían sus fábricas en la capital eran la Central y la Nacional, pero eran de tamaño mediano y por ello no gozaban de la misma estructura de costos que la Modelo. Por otro lado, aunque los productos de la Cuauhtémoc y de la Moctezuma podían ser competitivos, estaban en desventaja porque los costos de transporte los encarecían. Al igual que el acuerdo anterior, se fijaron los precios mínimos de todas las marcas de cerveza de botella y de barril, pero a diferencia del anterior, también se acordó limitar la cantidad de anuncios que cada compañía podía difundir y se establecía el pago de una fianza (que era de 50.000 pesos para la Moctezuma, la Modelo y la Cuauhtémoc y de 25.000 pesos para la Central y la Cervecería Toluca y México) para asegurar el pago de una multa por incumplimiento del acuerdo (ANFC, 1927b, p. 1) Recio menciona que este acuerdo no duró mucho tiempo a pesar de que se habían previsto sanciones económicas a los que incumplieran, ya que era difícil de aplicarlas y las empresas tenían incentivos para bajar sus precios antes que sus competidoras (Recio Cavazos, 2008, pp. 187-188). Cabe mencionar que también se creó un acuerdo parecido para regular la competencia en Guadalajara, pero tampoco tuvo éxito.

Como pudimos ver, la industria cervecera llegó a la recesión de 1927 en medio de un conflicto entre las principales compañías que buscaban repartirse los mercados de las ciudades más importantes. Este asunto no era menor, ya que las empresas grandes tenían la necesidad de conquistar esos mercados para operar con mayor rentabilidad dada su capacidad de producción. Por su parte, las empresas medianas se veían obligadas a ajustarse a las reglas de competencia que dictaban las grandes, aun cuando no operaban bajo las mismas condiciones de producción ni tenían la misma estructura de costos. Resultaba muy complicado que las cuatro compañías más grandes llegaran a un acuerdo que fuera benéfico para todas, ya que cada una sabía que para poder seguir operando era imperativo que conquistaran los mercados. La fuerte competencia que existía entre las cuatro compañías más grandes no desapareció en el corto ni mediano plazo, ya que todavía en 1936, en un estudio que la ANFC hizo sobre la industria cervecera se mencionaba lo siguiente: “Las tres principales negociaciones han venido haciéndose una guerra absurda, cada vez más intensa, durante los últimos años;

gastan en publicidad, en dádivas, en diversas concesiones y de mil maneras diferentes, cantidades enormes. Han venido también quebrando sus precios y desmoralizando el mercado cada vez más” (ANFC, 1936, abril 6, p. 1). Este testimonio da cuenta que este problema propio de la industria seguía presente cuando estalló la crisis de 1929 y todavía en medio de la depresión general de 1932, el cual se sumaba a las dificultades que el contexto imponía, como la baja en el consumo, la cuestión impositiva, los altos fletes, entre otros.

Costos de transporte

Un problema que aquejó a la economía durante el primer lustro de la década de los veinte fue el mal funcionamiento de los ferrocarriles. A pesar de que el servicio se fue reestableciendo poco a poco, las compañías que dependían de este medio para transportar sus mercancías a larga distancia siguieron teniendo dificultades. Como mencionamos anteriormente, las cervecerías de tamaño mediano vendían sus productos en sus mercados locales y regionales porque eso les permitía su capacidad de producción, pero también por los problemas que tenían para llevar sus mercancías a otros mercados. Por su parte, las cervecerías más grandes se caracterizaban por enviar sus productos a mercados más distantes, pero al igual que las otras, también tuvieron problemas para movilizar sus mercancías. Para suplir la falta de carros, que era uno de los principales problemas, compañías como la Toluca y México y la Cuauhtémoc tuvieron que comprar su propio equipo para agilizar el transporte de sus insumos y de la cerveza (López López, 2018). Sin embargo, a partir de la segunda mitad de los veinte, los cerveceros comenzaron a quejarse de que los costos de los fletes eran muy altos.

Ante esa situación Gómez Morín, en representación de la ANFC, realizó gestiones con la Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas y con los Ferrocarriles Nacionales de México para pedirles que redujeran las tarifas de los fletes a la cerveza. En 1925, la ANFC inició gestiones con la Secretaría de Comunicaciones para informarles sobre la situación que atravesaba la industria cervecera a raíz del aumento en las cuotas de los fletes. En una carta que Gómez Morín escribió al secretario de esta dependencia, aseguraba que entre 1910 y 1925 la cuota por una distancia de 1000 km había aumentado 104%, provocando que “los productos de las fábricas no puedan casi salir de sus respectivos territorios, ya que actualmente de las veinte cervecerías no quedan prácticamente más que dos que están embarcando a distancia” (Gómez Morin, 1925, abril 15, p. 1). Por esa razón, le pedía que lo ayudara a gestionar una nueva tarifa a los carros mixtos que transportaran cerveza y agua mineral (Gómez Morin, 1925, abril 15, p. 2).

La negociación del abogado con los Ferrocarriles Nacionales no fue sencilla porque la compañía no atravesaba un buen momento financiero y Mariano Cabrera, el director, quería poner en vigor una nueva tarifa. Al respecto, Gómez Morín consideraba que esa nueva tarifa había sido formulada “no para dar seguridades a la industria sino para aumentar los ingresos de los FF.CC. porque se ha visto con toda evidencia que las altas cuotas actuales han reducido el movimiento de cerveza a su expresión más pequeña y que con las antiguas cuotas los FF.CC. recibían y ganaban mucho más de lo que ahora están percibiendo” (Gómez Morin, 1925, abril 21, p. 1).

El Cuadro 1 muestra cómo fue disminuyendo el tonelaje transportado por los Ferrocarriles Nacionales entre 1928 y 1932. En 1928 el costo por tonelada era de \$16,6 y se logró disminuir en 1929 a \$13,8, pero a partir de 1930, cuando la crisis ya empezaba a golpear a la

economía, subieron hasta llegar a \$21,9 por tonelada en 1932. Gabriela Recio asegura que Gómez Morín no tuvo éxito en las negociaciones para reducir las tarifas de los fletes porque todavía en 1932 seguía gestionando ante la Secretaría de Hacienda su reducción. Una cuestión interesante que la autora señala es que las compañías se vieron obligadas a empezar a usar camiones para distribuir sus productos (Recio Cavazos, 2008). Este cambio fue posible por el impulso que se dio a la construcción de carreteras en este periodo.

El aumento en los costos de transporte por ferrocarril que se dio durante el periodo de estudio da cuenta de otro problema que las cervecerías tuvieron que encarar durante los años de recesión y crisis. Si bien las compañías sortearon, en parte, esta dificultad gracias a la construcción de carreteras que el gobierno emprendió durante este periodo y a las gestiones que lograron hacer para reducir las tarifas, en última instancia dependieron de la voluntad de las otras partes y no fue un asunto sobre el que tuvieran control.

Cuadro 1: Movimiento de cerveza. Tonelaje transportado por los Ferrocarriles Nacionales y fletes pagados, 1928-1932

Años	Tonelaje (toneladas)	Fletes (pesos)	Flete/ton
1928	120.602	2.001.199,35	16,6
1929	106.254	1.465.652,49	13,8
1930	92.753	1.309.796,96	14,1
1931	53.514	940.964,54	17,6
1932	29.867	654.911,33	21,9

Fuente: ANFC (1932).

La cuestión hacendaria y los impuestos a la cerveza

Para entender la problemática fiscal en la que se enmarcaba la tributación a la industria cervecera conviene recapitular algunos rasgos de la hacienda pública posrevolucionaria entre 1925 y 1927. La reconstrucción económica del país tras la revolución no fue sencilla ni rápida en el ámbito de la hacienda pública. Los primeros gobiernos posrevolucionarios se dieron cuenta de la necesidad de reestructurar y fortalecer las finanzas públicas federales. Los secretarios de hacienda que ocuparon el cargo después de la promulgación de la Constitución y durante la década de 1920 impulsaron la reorganización del sistema fiscal y de la administración pública para lograr ese cometido. Cada uno avanzó en resolver estos asuntos durante su administración, pero con una visión muy específica del tipo de política económica que debía ponerse en práctica. En resumen, puede decirse que sus políticas se centraron en: el saneamiento de las finanzas públicas, lo que significaba conseguir equilibrio presupuestal; modernizar la estructura de los ingresos, que implicaba que la federación dejara de depender de los impuestos indirectos al comercio exterior e interior (Timbre⁴¹) y crear un impuesto que gravara las ganancias, los sueldos y salarios (*el income tax*); y combatir la anarquía fiscal, que en la

⁴¹ Las estampillas que se usaban para su recaudación se clasificaban en renta general (que gravaba diferentes trámites burocráticos y operaciones de compraventa), contribución federal (que era un recargo específico que los estados debían realizar por cada entero que ingresara a sus arcas y que debían transferir a la federación) y los impuestos especiales, que abarcaban el anual de minas, oro, plata, hilazas y tejidos de algodón, tabacos labrados, bebidas alcohólicas (que incluía a la cerveza), dinamita y explosivos, patentes, marcas, pesas y medidas.

época se relacionaba con dos asuntos. El primero era la desorganización de las finanzas públicas locales, que se caracterizaba por la existencia de numerosos gravámenes y su baja productividad. El segundo era la concurrencia fiscal entre los impuestos que cobraba la federación y los estados (Aboites Aguilar, 2003; Lomelí Vanegas, 2023; Marichal Salinas, 2015; Uhthoff López, 2017).

Durante los gobiernos de Álvaro Obregón y Plutarco Elías Calles, Alberto J. Pani dio pasos importantes en la consecución del equilibrio presupuestal, la modernización y el combate a la anarquía (Aboites Aguilar, 2003; Gómez Galvarriato, 2002; Lomelí Vanegas, 2004; Secretaría de Hacienda y Crédito Público –SHCP–, 1926). Sin embargo, a mediados de 1926 empezó una recesión en Estados Unidos que fue provocada por el shock económico producido por la Primera Guerra Mundial y que llevó al gobierno estadounidense a aplicar políticas económicas tendientes a mantener el patrón oro (Temin, 1995). A esta situación se sumó la caída de los precios internacionales de algunos productos agrícolas (trigo, azúcar, lana, entre otros), de la plata y el petróleo (Foreman Peck, 1995; Kindleberger, 1973; “Crisis agrícola en...”, 1926, p 3). La recesión estadounidense golpeó a la economía mexicana a través del sector exportador y de manera indirecta a las finanzas públicas, ya que la caída en los precios de la plata, el petróleo y de algunos productos agrícolas redujo la demanda internacional de estos productos y con ello cayeron los ingresos públicos, lo que provocó que las finanzas públicas fueran deficitarias en 1926.⁴² A principios de 1927, Luis Montes de Oca relevó a Pani del cargo y con ello también cambiaron los objetivos y prioridades de la política económica. Desde que asumió el cargo mencionó que durante su gestión dejaría a un lado las cuestiones políticas y se enfocaría en cuidar las finanzas públicas. El secretario creía que dos consecuencias negativas del orden económico derivado de la posguerra eran que había aumentado la intervención del Estado en la economía y eso había llevado a un aumento en el gasto público. La forma en la que consideró que podía contrarrestar la crisis fiscal y la tendencia creciente en la participación del Estado en la economía era manteniendo una política fiscal ortodoxa que privilegiara el equilibrio presupuestal y la reanudación en el pago de la deuda externa, aspectos que consideraba inseparables (Romero Sotelo, 2018).

La caída en los ingresos públicos provenientes del sector externo provocó que en 1927 las finanzas volvieran a ser deficitarias. Para revertir esta situación el secretario se propuso conseguir equilibrio presupuestal por tres vías durante el resto de su administración. Por el lado de los ingresos, se propuso continuar con el proyecto de reorganización fiscal y aumentar las contribuciones. En relación con los egresos, se encargó de limitar el gasto público a erogaciones indispensables y redujo el personal de diferentes dependencias. Con respecto a la cuestión de la deuda externa, desde que ocupó el cargo expresó que haría lo posible por hacer frente a sus obligaciones y por ello desde finales de 1927 se puso en contacto con el Comité Internacional de Banqueros para iniciar conversaciones para llegar a un nuevo acuerdo sobre la deuda (Romero Sotelo, 2023).

Montes de Oca cumplió el objetivo de mantener equilibrio presupuestal durante casi toda su administración, ya que entre 1928 y 1931 consiguió que las finanzas públicas fueran superavitarias. Ni aún en medio de la crisis internacional que inició en 1929 abandonó su ortodoxia y siguió implementando una política fiscal que ponía el acento en la consecución

⁴² El déficit también se explica porque ese año aumentaron los gastos en obras de infraestructura y se había reanudado el pago del servicio de la deuda bajo los nuevos términos pactados en la enmienda Pani-Lamont de octubre de 1925 (Bazant, 1968).

del equilibrio presupuestal por medio de recortes en el gasto, el aumento en los impuestos y la reanudación del pago de la deuda.⁴³ Enrique Cárdenas ha mostrado que estas políticas ortodoxas eran procíclicas y solo consiguieron acentuar la crisis (Cárdenas, 2015).

Los impuestos a la cerveza

Una vez que mostramos el panorama general de la hacienda pública, nos referiremos a los diferentes impuestos que recaían sobre la cerveza. Nos enfocaremos en el periodo que va de 1925 a 1933 para analizar de qué manera la recesión económica y después la crisis influyeron en el desempeño del sector. Primero nos referiremos a los impuestos que cobraba la federación y después mencionaremos los impuestos que se cobraban en algunos estados para ejemplificar el problema de la concurrencia fiscal y para contextualizar la postura de los productores de cerveza sobre este asunto.

Impuestos federales

Desde el Porfiriato la federación cobraba dos impuestos a la cerveza, el impuesto del Timbre que recaía sobre los productores nacionales y aranceles a la importación que pagaba la cerveza extranjera. Este último impuesto fungía más como una medida de protección al sector y por ese motivo dejaremos de lado su análisis. El impuesto del Timbre siguió cobrándose al reestablecerse el orden constitucional en 1917, pero su tasa, los productos que lo pagaban y la forma de recaudarse se fueron modificando entre 1917 y 1924. Entre abril de 1917 y diciembre de 1923 la cerveza pagaba dos impuestos: el impuesto especial del Timbre *ad valorem* sobre precio de venta de primera mano y un impuesto adicional sobre ventas de bebidas alcohólicas en botellas cerradas. En abril de 1924 se modificó el sistema de cobro y se estableció un impuesto de derrama que fijaba una cantidad de \$3.500.000 pesos que debía ser cubierta por todos los productores de cerveza nacional entre abril y diciembre de ese año. Gracias a las gestiones que realizó la ANFC los productores de cerveza consiguieron que en lugar de que se fijaran porcentajes específicos a cada compañía se cobraran cuotas fijas por cada litro de cerveza: 0,45 pesos la de barril y 0,125 en botella (López López, 2018; Márquez Colín, 2007). Márquez sugiere que este impuesto debe entenderse como parte de los esfuerzos de reorganización fiscal que buscaba maximizar el rendimiento de los impuestos y reducir los costos de recaudación, ya que se garantizaba que el pago del impuesto correspondería a la producción efectiva de las fábricas (Márquez Colín, 2007).

Durante el primer semestre de 1925 se mantuvo el mismo esquema de cuotas fijas por litro de cerveza y un monto mínimo de recaudación al año (Cuadro 2). Las dos diferencias con respecto a la del año anterior eran que se había disminuido la cuota del impuesto de la cerveza de barril y que la derrama mínima era de \$4.800.000. Este aumento en el monto no fue bien recibido por los productores de cerveza agrupados en la ANFC, quienes empezaron gestiones con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) para que reconsiderara los cambios en el impuesto. En una carta que la ANFC envió al secretario de Hacienda le manifestaba que era injusto que la cerveza tuviera un trato fiscal diferente al de otras bebidas

⁴³ En julio de 1930 firmó el convenio Montes de Oca-Lamont en un contexto en el que la crisis económica del país se había agravado y las circunstancias hicieron imposible la reanudación de los pagos (Romero Sotelo, 2023).

alcohólicas que tenían más grados de alcohol, ya que la cuota que pagaban las bebidas con menos de 96° era de 5 centavos por litro, mientras que la cuota para el litro de cerveza de barril era de 10,5 centavos, lo cual mostraba que “con el sistema actual todos los productos y brevajes [sic], fabricados sin escrúpulo alguno, clandestinamente y con sustancias gravemente nocivas para el consumidor, resultan grandemente beneficiados en comparación con la cerveza” (ANFC, 1925, febrero 3, p. 3). Además, la ANFC señalaba que la industria cervecera estaba en desventaja porque debían pagar la derrama suplementaria de \$4.800.000 sin importar si no producían o no vendían sus productos. Por esos motivos, le solicitaba, entre otras cosas, que se hiciera “un ajuste equitativo y prudente de las cuotas del impuesto señaladas para la cerveza” (ANFC, 1925, febrero, p. 4) Esta queja de los productores de cerveza no era exagerada, ya que Márquez señala que hasta 1922 el gravamen que pagaba la cerveza era menor que la de los alcoholes, pero que a partir de ese año y en particular con el cambio de enero de 1925 esta tendencia se había revertido (Márquez Colín, 2007).

En el primer semestre los fabricantes no cubrieron ni la mitad de lo previsto (2.400.000 pesos) y la SHCP los condonó de cubrir 275.275 pesos (ANFC, 1931b, p. 1). A este hecho se sumaron las gestiones que realizó la ANFC en los siguientes meses para que la SHCP suprimiera la derrama suplementaria de 4.800.0000 pesos en el mes de agosto de 1925 (ANFC, 1925, abril, pp. 4-5). Un cambio importante era que establecía una tarifa máxima y preveía reducciones en las tarifas si la recaudación semestral alcanzaba ciertos montos (SHCP, 1925, agosto, p. 930). Con esta modificación los productores solo pagaron \$2.169.654,31 en el segundo semestre de 1925 y eso provocó que la SHCP decidiera mantener la cuota máxima pagada por la cerveza de barril en 35 centavos y bajar la cuota de la cerveza en botella a 10 centavos para el primer semestre de 1926 (SHCP, 1925, diciembre, p. 610). Como la recaudación aumentó durante 1926, la SHCP decidió mantener las cuotas del litro de cerveza en barril a 25 centavos y 85 centavos el litro en botella para el periodo del 1° de julio de 1926 al 30 de junio de 1927 (Gráfico 4). Sin embargo, como la recaudación disminuyó durante el primer semestre de 1927, la SHCP aumentó las cuotas de ambos productos (Cuadro 2).

Las cifras de recaudación de 1926 sugieren que la recesión estadounidense y su impacto en el sector externo y en las finanzas públicas todavía no se había transmitido a los sectores que producían para el mercado interno para finales de año. Sin embargo, durante el primer semestre de 1927 se hace notoria la caída en la recaudación del Timbre a la cerveza, lo que sugiere que la recesión empezó a transmitirse y manifestarse en el sector cervecero a partir de entonces. El jefe del departamento de alcoholes, Luis M. Orozco, consideraba que la baja se podía atribuir:

[...] a la depresión económica que se deja sentir en la actualidad en todo el país y al aumento en el precio que se ha sostenido en el año actual en el que una conversación de cerveceros uniformó los precios de venta, cesando con este motivo la encarnizada competencia que se hicieron el año pasado, con el consiguiente beneficio para el público, y por otra parte, a las fuertes perturbaciones que se han registrado en la temperatura en algunas regiones del país donde el consumo de la cerveza es considerable, como por ejemplo, la región norte del litoral del Golfo, donde ocurrieron lluvias muy intensas y prolongadas que originaron hasta el desbordamiento de algunos ríos. (Orozco, 1928, pp. 13-14)

Conviene destacar los primeros dos puntos que Orozco señalaba: la “depresión económica” y los problemas ocasionados por la estructura del mercado de la cerveza que había llevado a que los cerveceros acordaran fijar precios máximos para frenar la competencia,

como vimos en otro apartado. La impresión de Orozco de que “la depresión” explicaba la baja en la recaudación se corresponde al observar la caída en las cifras de ventas totales por caja que empezó en 1927 y se extendió al resto de la década (Gráficos 1 y 2).

Esta caída en la recaudación no se reducía solo a la cerveza, sino también a otros rubros del Timbre. En un memorándum que Abel S. Rodríguez, el director general de las oficinas del impuesto del Timbre, le envió al secretario en septiembre de 1927 exponía que la caída en la recaudación general del impuesto del Timbre se explicaba por la supresión del impuesto sobre las ventas al por menor, las exenciones concedidas a las instituciones de crédito, la baja en la recaudación del impuesto sobre títulos mineros y las exenciones otorgadas a los estados de la Contribución Federal. Además, señalaba un punto que nos parece que es el más importante para este trabajo: “El impuesto del Timbre grava un gran número de actos mercantiles, y cuando en lo general sobreviene depresión en el comercio, industria, etc., disminuye consiguientemente el impuesto del Timbre” (Rodríguez, 1927).

Cabe mencionar que también cayó la recaudación del impuesto sobre la renta (ISR), que gravaba a la riqueza. En un memorándum de Luis G. Pardo, el jefe de departamento del ISR, señalaba que la recaudación del impuesto en la ciudad de México, Monterrey, Orizaba, Toluca, Puebla y Tampico había disminuido 14,2% durante el primer semestre con respecto a 1926 (Pardo, 1927, p. 4). Esa reducción la adjudicaba a la baja en la producción de petróleo (para el caso de Tampico) y a “trastornos” en el mercado de las industrias cervecera y textil para las demás ciudades. A nivel de cédulas, la I (comercio) había disminuido 1,8%, la II (industria) 17,9%, la III (agricultura) 17,3% y la V (participaciones) 13,7%.⁴⁴ Pardo decía que la caída en la cédula I se debía a la “depresión de los negocios mercantiles” y en la II a la “reducción de actividades de explotación del petróleo, sin que dejen de contribuir a ella las dificultades originadas por la competencia en la industria cervecera y depresión en la textil. Respecto de la minería, entiendo que la baja causada por reducción en precio de productos y en disminución de volumen de las exportaciones” (Pardo, 1927, p. 6).

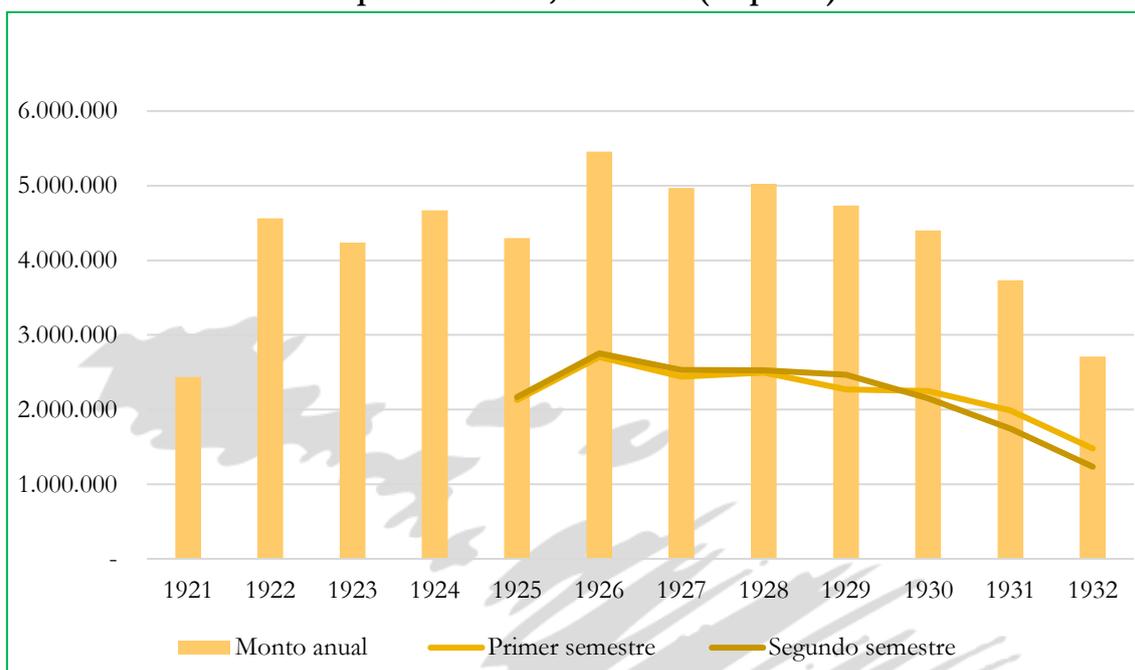
⁴⁴ Cálculos propios con cifras de Pardo (1927, p. 5).

Cuadro 2: Impuesto del Timbre sobre cerveza de producción nacional por ventas de primera mano e impuesto especial adicional, 1925-1933

Fecha de publicación de la ley	Impuesto del Timbre			Impuesto especial
	Producto	Cuota por litro (ctvs)	Especificidades	Especificidades
Ley 16/ abril/1924	Barril	0,045	Con obligación de que la industria pague como mínimo la suma de \$3.500.000 entre abril y diciembre de 1924.	
	Botella	0,125		
Ley 6/ enero/ 1925	Barril	0,035	Con obligación de que la industria pague como mínimo la suma de \$4.800.000.	
	Botella	0,105		
Ley 5/ agosto/ 1925	Barril	0,035	Se eliminó el sistema de derrama suplementaria y se estableció una tarifa que preveía reducciones a dichos tipos dependiendo de lo que se recaudara en el semestre anterior.	
	Botella	0,105		
Circular 7/ diciembre/1925	Barril	0,035		
	Botella	0,1		
Circular 12/ junio/1926	Barril	0,025		
	Botella	0,085		
Circular 7/ diciembre/1926	Barril	0,025		
	Botella	0,085		
Circular 17/ junio/1927	Barril	0,03		
	Botella	0,09		
Circular 22/ diciembre/1927	Barril	0,03		
	Botella	0,09		
Decreto 13/ enero/1928	Barril	0,0075		Se estableció un impuesto adicional sobre producción de cerveza, el cual se destinaría a los estados que quieran adoptarlo a cambio de la supresión de otros impuestos de esta naturaleza.
	Botella	0,015		
Circular 9/ junio/1928	Barril	0,03		
	Botella	0,09		
Circular 12/ diciembre/1928	Barril	0,03		
	Botella	0,09		
Circular 14/ junio de 1929	Barril	0,03		
	Botella	0,095		
Circular 11/ diciembre/1929	Barril	0,03		
	Botella	0,09		
Circular 15/ junio/1930	Barril	0,03		
	Botella	0,095		
Ley 29/ diciembre/1930	Barril	0,04	Durante el primer semestre de 1931 las cuotas serían de 95 centavos el litro en botella y de 35 centavos en barril. Si la recaudación rebasaba \$3,000,000 se cobraría una cuota adicional de 1 centavo por cada litro en botella y de 0.5 centavos por cada litro en barril.	Seguía vigente el impuesto especial de enero de 1928.
	Botella	0,105		
Circular 12/ junio/1931	Barril	0,04		
	Botella	0,105		
Decreto 31/ julio/1931	Barril	0,005	Se estableció un impuesto adicional sobre la producción de cerveza	
	Botella	0,015		
Circular 28/ junio/1932	Barril	0,4		
	Botella	0,105		
Circular 27/ diciembre/1932	Barril	0,4		
	Botella	0,105		
Decreto 15/ junio/1933	Barril	0,04	Se derogaba el impuesto progresivo dependiendo de la recaudación.	
	Botella	0,04		
Decreto 27/ junio/1933	Barril	0,075		Se homogeneizó la tarifa para los diferentes tipos de cerveza
	Botella	0,075		

Fuente: ANFC (1931b) SHCP (1933, junio 30, p. 4); SHCP (1932, diciembre 26, p. 1); SHCP (1933, junio 16, p. 635); SHCP (1933, junio 28, p. 795).

Gráfico 4: Recaudación por concepto de impuesto del Timbre por venta de cerveza de primera mano, 1921-1932 (en pesos)



Fuentes: 1921-1924: ANFC (1925). 1925-1932: (SHCP, 1925, diciembre, p. 610; 1926, junio, p. 705; 1926, diciembre, p. 3; 1927, junio, p. 1; 1927, diciembre, p. 8; 1928, junio, p. 2; 1928, diciembre, p. 1; 1929, junio, p. 1; 1929, diciembre, p. 2; 1930, junio, p. 5; 1931, junio, p. 1; 1931, diciembre, p. 2; 1932, junio, p. 4; 1932, diciembre, pp. 1-2), ANFC (1931, p. 1).

La recaudación del impuesto del Timbre mejoró en 1928 seguramente como consecuencia del aumento en las tarifas, pero esta estrategia de la SHCP no dio los mismos resultados en los siguientes años, ya que la recaudación siguió cayendo a pesar de que aumentaron las cuotas en junio de 1929 y en diciembre de 1930 se publicó una nueva ley que reemplazaba la de agosto de 1925 (Gráfico 4). En esta ley se volvían a establecer cuotas progresivas dependiendo del monto de recaudación semestral (SHCP, 1931, enero 2, p. 1). Como la recaudación siguió disminuyendo durante el primer semestre de 1931, el 30 de julio se creó un impuesto adicional de 15 centavos por cada litro de cerveza en botella y de 0,5 centavos por litro de cerveza en barril (SHCP, 1931, agosto, p. 5). En medio de la crisis, Montes de Oca optó por aumentar las cuotas y crear impuestos adicionales para compensar la baja en la recaudación, pero esta medida no arrojó los resultados esperados porque ésta siguió cayendo durante el segundo semestre de 1931 y todo 1932 (Gráfico 4). Estas disposiciones se sumaban a otras “medidas extremas para balancear el presupuesto, tales como el despido de empleados públicos, la reducción de sus salarios y el aumento de impuestos extraordinarios, aun en medio de una profunda recesión” (Cárdenas, 1994, p. 37).

Los cerveceros agrupados en la ANFC no esperaron para manifestarle al secretario de Hacienda que la industria cervecera estaba pasando por una situación fiscal “extraordinariamente difícil” debido al incremento en las cuotas que entraron en vigor el 1° de julio de 1931 y el impuesto adicional del 30 de ese mismo mes, ya que significaban un aumento del 28% para la cerveza de barril y del 33,3% para la de botella (ANFC, 1931c, pp. 1-2). Además, en el memorándum se mencionaba que la industria cervecera estaba fuertemente gravada y que incluso pagaba más impuestos que otras industrias que producían bebidas alcohólicas.

Por ello, le pedían al secretario de hacienda que derogara el impuesto especial “y que, en una revisión general de los impuestos sobre la industria, se considere, equitativa y económicamente, la situación de desproporcionalidad fiscal en que la cerveza se encuentra colocada” (ANFC, 1931a, p. 6).

Veamos su postura. Se aseguraba que los productores de cerveza pagaban a la federación diversos tipos de impuestos, por ejemplo, por concepto de Timbre pagaban el timbre de primera mano, el impuesto extraordinario y el impuesto especial (que describiremos en el siguiente apartado); pero también pagaban a la federación aranceles por la importación de diversas materias primas, el ISR, uno sobre sueldos de empleados, un 10% adicional sobre deuda pública, timbres de renta interior, uno de 2% sobre ventas de segunda mano, uno de verificación de básculas, cédula cuarta y el ISR pagado al ferrocarril por carros refrigeradores. A estos gravámenes se sumaban diversos impuestos alcabalariorios que cobraban los estados. Según sus cálculos, la suma de estos impuestos pagados a la federación y a los estados sobre producción y venta de cerveza promediaba \$0,1804 centavos por litro. Esta situación se contraponía a lo que ocurría con otras industrias que producían bebidas alcohólicas, como era el caso del pulque, cuyos gravámenes ascendían a \$0,0127 centavos por litro (ANFC, 1931a, pp. 2-3).

El diferencial de impuestos entre las industrias que producían bebidas alcohólicas no era nuevo y los cerveceros ya le habían señalado estos puntos al gobierno en otras ocasiones, pero en este contexto de crisis económica y fiscal su crítica a la política fiscal cobraba sentido, porque si la federación quería aumentar la recaudación, lo lógico era que aumentara los impuestos a las industrias que tenían grandes niveles de producción, como era el caso del pulque, y no que los disminuyera.⁴⁵ Sin embargo, es muy posible que en ese contexto la SHCP prefiriera recaudar menos que incentivar la evasión fiscal de las industrias sobre las que no tenía mucho control, como era el caso del pulque, que podía ser producido por grandes o pequeños productores que podían ubicarse en regiones comunicadas o en localidades remotas y de los cuales era difícil o imposible conocer cuál era su producción exacta, y, por el contrario, aumentar los impuestos a las industrias sobre las que tenía mayor control, como era el caso de la cerveza, cuyos productores estaban bien identificados y sobre los cuales las autoridades fiscales ejercían una mayor vigilancia.

Lo sucedido con el impuesto del Timbre a la cerveza muestra que el objetivo de Montes de Oca de conseguir equilibrio presupuestal a través del aumento en las tarifas tenía efectos contraccionistas en el rendimiento de los impuestos, ya que a medida que se aumentaban las cuotas la recaudación bajaba, y también tenía efectos recesivos en las actividades económicas que gravaba, ya que también disminuyeron las ventas de cerveza en botella, como vimos en la Gráfico 1. De esta manera, se confirma la hipótesis de que la política fiscal que Montes de Oca puso en práctica cuando inició la recesión entre 1926 y 1927 y en medio de la crisis económica (1929-1932) fue procíclica ya que contribuyó a acentuar el ciclo económico depresivo (Cárdenas, 1994; Romero Sotelo, 2023). Sin embargo, a diferencia de lo que Cárdenas sugiere sobre el efecto positivo en la recaudación que tuvo el aumento en las cuotas a la cerveza hasta 1929, nosotros acabamos de mostrar que dicho aumento pudo haber incrementado la recaudación en 1928, pero no entre 1926 y 1929 (Cárdenas, 1994).

⁴⁵ Márquez cita un estudio de la ANFC de 1925 en el que se hace referencia al diferencial de impuestos que pagaban los establecimientos que producían alcoholes y la cerveza (Márquez Colín, 2007).

Montes de Oca dejó Hacienda en febrero de 1932 y fue relevado por Alberto J. Pani. La información de los Cuadros 2 y 3 muestra que Pani no modificó las cuotas del Timbre en 1932 y que tampoco aumentó la recaudación ese año que, por el contrario, siguió cayendo. Enfatizamos en este hecho, porque si bien la política económica cambió cuando Pani asumió el cargo, dicha transformación no se manifestó en el corto plazo. Por ejemplo, todavía en 1932 se consiguió equilibrio presupuestal, pero no fue hasta 1933 cuando se abandonó la idea de mantener el equilibrio y se incurrió en un déficit mayor al presupuestado (Gómez Galvarriato, 2002). En materia cervecera, en 1933 realizó dos reformas al impuesto del Timbre: uniformó el cobro sin importar si era de barril o en botella y mantuvo la cuota más baja para ambos productos (4 centavos). Estos cambios reflejaban una mejor comprensión de la situación porque la evidencia mostraba que cobrar dos cuotas diferentes influía de manera diferente en las ventas de los productos: las ventas de la cerveza en botella tendieron a disminuir en relación con las ventas de la cerveza en barril mientras se mantenía una cuota más alta a la primera y más baja a la segunda. Al establecer una cuota igual para ambos productos se podía incentivar el crecimiento de las ventas de las cervezas en botella y con ello, aumentar la recaudación. Aquí tenemos un ejemplo del efecto contra cíclico de la política fiscal que Pani puso en práctica.

Es importante señalar que el impuesto del Timbre y el impuesto especial sobre la cerveza se mantuvieron hasta 1939, cuando se derogó el impuesto especial y se estableció una cuota única de 0,0475 centavos por litro, de las cuales se les otorgaría una participación de 0,0075 centavos a los estados que derogaran los impuestos sobre la cerveza (Aboites Aguilar, 2003).

Impuestos estatales

Ahora analizaremos la cuestión de los impuestos estatales. En el apartado sobre el panorama fiscal mencionamos que una de las características del sistema era la anarquía, ya que cada estado tenía su propia estructura de impuestos y sucedía que algunos de esos gravámenes recaían sobre los mismos productos, industrias o actos que gravaba la federación. Durante el segundo lustro de los veinte la SHCP dio dos pasos para combatir la concurrencia: creó impuestos especiales que se aplicarían a industrias específicas y cuyos rendimientos se repartirían entre los estados siempre y cuando suprimieran los impuestos locales a dicha industria y utilizó la contribución federal para uniformar los sistemas hacendarios y la combatir la anarquía. Veamos lo sucedido con el impuesto especial a la cerveza de 1928 y la exención de la contribución federal.

El 14 de enero de 1928 la SHCP creó un impuesto adicional a la cerveza cuyo rendimiento correspondería a los estados, territorios y al Distrito Federal que no gravaran la producción o las ventas de primera mano de ese producto con otra clase de impuesto (SHCP, 1928, enero 16, p. 1). Este impuesto solo sería cobrado en los estados o territorios que cumplieran con ese requisito y tuvieran la anuencia de la SHCP. Los únicos estados a los que se les concedió este impuesto fueron Nuevo León y Veracruz (SHCP, 1928 enero 24, p. 4; SHPC, 1928, enero 31, p. 4). Lo anterior significa que la federación no tuvo éxito para combatir el problema de la concurrencia fiscal y mucho menos la llamada anarquía, ya que el grueso de los estados siguió gravando a este sector con diversos impuestos. En el Anexo incluimos un cuadro en el que se muestran los impuestos que algunos estados cobraban por

la venta de cerveza durante el primer semestre de 1930. El panorama fiscal que se dibuja en el cuadro es muy diverso ya que había estados que sólo cobraban un impuesto de patente o de ventas al mayoreo o menudeo, como era el caso de Campeche, Coahuila, Guerrero, Michoacán, Morelos, Sonora, Tamaulipas y Veracruz; pero en el extremo estaba Oaxaca que cobraba cuatro impuestos diferentes. Los impuestos recaían sobre diferentes actos o actividades y tenían tasas muy diversas y se cobraban en diferentes tiempos.

De todos los gravámenes, el que resalta por el nombre y las implicaciones económicas que tenía era el impuesto por introducción de cerveza al estado que se cobraba en Oaxaca y Yucatán, ya que era un impuesto abiertamente alcabalatorio que iba en contra de lo dispuesto en la fracción IV del artículo 117 de la Constitución. Éste es un claro ejemplo de las alcabalas posporfirianas o alcabalas del siglo XX que los estados cobraban en el periodo posrevolucionario a pesar de estar prohibidas por la Constitución (Aboites Aguilar, 2001). Cabe mencionar que muchos de los impuestos que se incluyen en el cuadro también podían ser considerados como alcabalatorios porque gravaban productos que provenían de otro estado, como el impuesto de patente a agencias distribuidoras de Michoacán o el impuesto de “4% sobre ventas de cerveza de botella al mayoreo que pagaban almacenistas o agentes” en Aguascalientes (ver Cuadro 3 en el Anexo al final de este artículo).

Durante estos años la ANFC siguió muy de cerca el asunto de los impuestos alcabalatorios y tanto la asociación como las cervecerías asociadas hicieron gestiones con la Secretaría de Hacienda o los gobiernos de los estados para intentar modificarlos. Por ejemplo, en una carta que la Cervecería Cuauhtémoc le escribió a la ANFC le informaba que el impuesto sobre las ventas del 4% que se cobraba en Aguascalientes era alcabalatorio y que iniciarían gestiones con el gobierno del estado para que lo derogara (ANFC, 1931, mayo, p. 1). De igual manera, la ANFC realizó gestiones con la SHCP para que el estado de Coahuila derogara los impuestos alcabalatorios (ANFC, 1931, abril 15, p. 7).

La historiografía sobre este tema ha sugerido que durante las décadas de 1930 y 1940 se hicieron más frecuentes las noticias y quejas sobre la existencia de impuestos alcabalatorios y que el problema persistió por lo menos hasta la década de 1970 (Aboites Aguilar, 2001). La información que contiene el cuadro del Anexo fue elaborada con las leyes de impuestos que los estados habían publicado hasta entonces, lo que significaba que muchos de esos gravámenes se habían creado por lo menos durante el segundo lustro de la década de 1920. Esta situación sugiere que además de la llamada depresión económica, las diferentes industrias enfrentaron trabas a la circulación de mercancías debido a la existencia de las alcabalas posporfirianas, las cuales a su vez entorpecían la integración del mercado nacional.

Ahora veamos lo que sucedió con la contribución federal. Aboites señala que entre 1925 y 1927 la SHCP “derogó el pago de la contribución federal a los impuestos estatales relativos a las industrias de hilados y tejidos, minería y tabacos, que duplicaban los impuestos federales de las mismas industrias” (Aboites Aguilar, 2003, p. 157). La idea de esta medida era reducir la carga impositiva hacia estas industrias y que los estados vieran la voluntad de la federación para la coordinación fiscal, pero no tuvo los resultados esperados porque los estados aumentaron las cuotas de los impuestos y los ingresos de la federación disminuyeron (Aboites Aguilar, 2003). Ante esta situación, en la ley de ingresos de 1929 la SHCP disminuyó la tasa de la contribución federal de 25 a 20% y propuso un programa de exenciones para los estados que orientaran sus sistemas hacendarios de acuerdo con criterios específicos que se publicaron en la circular número 21-2-16 (SHCP, 1929, enero, pp. 3-4).

La SHCP concedería las exenciones una vez que hubiera estudiado y verificado que las leyes de ingresos de los estados y municipios cumplieran con los requisitos citados. Las exenciones podían ser a todos los impuestos estatales, o bien a todos los impuestos estatales y locales o solo a determinados impuestos. Por ejemplo, entre 1929 y 1930, Nuevo León y Sinaloa consiguieron una exención total de impuestos locales y estatales, mientras que Tamaulipas, Puebla, Hidalgo, el Estado de México y Veracruz, lograron que se les eximiera de algunos impuestos (SHCP, 1929, agosto, pp. 1-2; 1930, enero 23, 2-3; 1930, enero 24, pp. 1-2; 1930, febrero, pp. 3-4; 1930, marzo, p. 5; 1930, abril, pp. 3-4; 1930, mayo, pp. 1-2).

La ANFC estuvo al pendiente de los cambios en las leyes de ingresos de los estados que se dieron a partir de 1929 y estableció comunicación con la SHCP para ofrecer su opinión sobre los impuestos que consideraba que no estaban en concordancia con el espíritu modernizador. En un memorándum sobre la ley de ingresos de Sonora de 1931, la ANFC se mostraba inconforme con los nuevos impuestos que entrarían en vigor a cambio de que la SHCP exentara al estado del 20% de contribución federal. Acerca de los impuestos a la cerveza, señalaban que en la nueva ley se había condensado en un solo concepto el pago por la venta y fabricación de cerveza, pero que el nuevo impuesto, además de ser muy elevado, no distinguía a los productores de cerveza de los vendedores, ni los diferentes tipos de comercio (los depósitos de cerveza de primera mano o los expendios de cerveza al mayoreo). Creían que, si bien el impuesto en nombre ya no era alcabalarío, sí lo era si se consideraba que gravaba las ventas de los expendios de otras cervezas de la república. Además, decían que la nueva ley no tomaba en consideración el contenido del decreto del 13 de enero de 1928 “que tiende precisamente a uniformar no solo los sistemas de tributación fiscal que gravitan sobre la cerveza, sino muy especialmente también, las cuotas que se apliquen en las diversas entidades de la federación”, ya que la cuota del nuevo impuesto era 300% más alta que la cuota del impuesto especial y además adolecía de las imprecisiones señaladas (ANFC, 1931, abril, 13, p. 2). El testimonio de la ANFC sugería que el gobierno del estado había modificado su ley de impuestos en apariencia para conseguir la exención de la contribución federal, pero que en el fondo dicha ley tenía imprecisiones y además aumentaba las cuotas de los impuestos.

No siempre la ANFC se mostró crítica de las leyes de ingresos de los estados y siguió muy de cerca el proceso de aprobación de la exención de la contribución, como fue el caso de Veracruz, donde la ANFC realizó gestiones junto con la Cámara de Comercio y el gobierno del estado para que la SHCP expidiera el decreto de exención del 20% federal al estado y a los municipios (Guerra, 1931, p. 3). Este caso muestra que, si ley de ingresos no aumentaba las cuotas a la cerveza, los fabricantes de cerveza se verían beneficiados por la exención de la contribución federal.

El experimento de la contribución federal también tuvo poco éxito para combatir la heterogeneidad fiscal y la anarquía, ya que la recaudación de la federación disminuyó y los gobiernos de los estados y municipios no eliminaron del todo los impuestos que supuestamente habían derogado. No debemos olvidar que este espíritu modernizador se dio en medio de una crisis económica que afectaba a todas las actividades económicas sobre las que recaían los principales impuestos y que ese hecho provocó que la federación no pudiera compensar la caída en la contribución federal con el aumento de otros gravámenes. Lo mismo ocurrió con los ingresos de los estados que se habían subido al tren de la modernización, ya que éstos también se redujeron, como les ocurrió a Sinaloa, Nayarit y Tabasco. Dado este balance, la

federación decidió abandonar este proyecto en la ley de ingresos de 1934 (Aboites Aguilar, 2003).

Conclusiones

El desempeño de la industria cervecera entre 1926 y 1933 se explica por características propias de la industria que afectaron su óptimo funcionamiento, como la estructura oligopólica del sector, que provocaba que el mercado fuera controlado por las empresas más grandes y que existiera una fuerte rivalidad entre ellas. El problema de fondo era que las empresas de gran tamaño tenían una gran capacidad de producción y que los diferentes mercados, en particular los de las ciudades más grandes, no podían absorber la producción de todas las empresas. La competencia tan abrupta que se dio en la ciudad de México, que era el mercado más importante del país, llevó a que las empresas recurrieran a diferentes estrategias para aumentar el consumo de su producto, entre las que estaban la propaganda, promociones y bajar sus precios. Las empresas se dieron cuenta que a ninguna le convenía la guerra de precios y por ello llegaron a ensayar acuerdos para fijar los precios mínimos y limitar las estrategias de competencia. Otros elementos que influyeron en el desempeño de las empresas en estos años fueron el aumento en los costos de los fletes, en los aranceles a la malta (asunto que no pudimos tratar en este trabajo por la extensión) y en los diferentes impuestos. Ambos asuntos fueron de importancia para las empresas porque implicaba un aumento en sus costos de producción en un contexto de guerra de precios. Consideramos que estos rasgos de la industria la hacían vulnerable porque su funcionamiento normal dependía de la buena voluntad de las empresas más grandes para repartirse el mercado, de que pudieran conseguir mejores tarifas de fletes con los Ferrocarriles Nacionales y del cabildeo con la Secretaría de Hacienda para que no aumentara los aranceles a la malta o bien que no aumentara las cuotas del impuesto del Timbre o creara nuevos impuestos.

Ante esta situación endeble es entendible que la industria fuera golpeada muy fácilmente por la recesión general que inició en la segunda mitad de 1926. Nosotros sugerimos que la recesión empezó a golpear a la industria en 1927, ya que en este año las ventas tienen su primera caída. La recesión se extendió en el sector hasta 1929, cuando la crisis internacional vuelve a golpear a la economía mexicana. Este segundo choque externo provocó que la industria atravesara por una etapa depresiva que se extendió hasta 1932. Esto nos lleva a sugerir que la industria cervecera atravesó por un periodo de recesión y de crisis entre 1927 y 1932.

Nos parece importante enfatizar en la cuestión de la transmisión de la recesión a la industria porque creemos que este punto no ha sido suficiente reflexionado. Cuando analizamos la cuestión fiscal, casi todos los jefes de departamento de las diferentes oficinas señalaron la depresión económica como la causa de la disminución en la recaudación, pero ninguno ofreció una explicación más detallada de qué había provocado esa depresión. Llamamos la atención sobre este punto porque para ellos la depresión se trataba de un fenómeno que afectaba a toda la economía y se sumaba a los problemas propios del sector cervecero. Sin embargo, nos parece que precisamente esos problemas propios del sector explican en alguna medida la depresión y nos ayuda a darnos una idea de la manera en la que se van gestando estos fenómenos económicos. Lo sucedido en la industria cervecera sugiere que la conjunción de obstáculos que parecen inconexos, pero que afectan el desempeño de un sector a lo

largo de varios años, puede tener efectos negativos más profundos si el sector de arrastre de la economía, en este caso el sector exportador, experimenta un periodo de bajo crecimiento o un choque externo. Esta hipótesis no es descabellada si pensamos en los efectos de arrastre que seguía teniendo el sector exportador en la economía, en particular en el enlace fiscal tan significativo que tenía y que ponía en una situación vulnerable a las finanzas públicas. De tal manera que, ante una baja en la recaudación, Hacienda respondía aumentando los impuestos internos y externos, con lo cual añadía una presión extra a un sector que ya estaba en una situación difícil, como era el caso de la industria de la cerveza. Sin duda, todavía queda por indagar con mayor profundidad este asunto, pero lo ponemos sobre la mesa para continuar discutiendo y analizando este problema. De igual manera, no está de más señalar que la recesión y la crisis en México eran resultado de procesos de mayor alcance histórico y espacial que habían iniciado en la Primera Guerra Mundial a raíz de la insistencia de las principales potencias económicas por regresar al patrón oro y mantenerlo.

Referencias

- Aboites Aguilar, L. (2001). Alcabalas posporfirianas. Modernización tributaria y soberanía estatal. *Historia Mexicana*, LI(2), 363–393.
- Aboites Aguilar, L. (2003). *Excepciones y privilegios: Modernización tributaria y centralización en México, 1922-1972*. El Colegio de México.
- ANFC (1925). *Cuadro*. Archivo Manuel Gómez Morín, Micropelícula Biblioteca Daniel Cosío Villegas, CE/A, 017.2, G6335, Leg. 32.
- ANFC (1925, febrero 3). *Carta al Secretario de Hacienda*. Archivo Manuel Gómez Morín, Vol. 310, Exp. 1085.
- ANFC (1925, abril 6). *Acta de la segunda asamblea general ordinaria de la ANFC*. Archivo Manuel Gómez Morín, Micropelícula Biblioteca Daniel Cosío Villegas, CE/A, 017.2, G6335, Leg. 32.
- ANFC (1926, diciembre 14). *Convenio celebrado entre la Moctezuma, Cuauhtémoc, Toluca y México y Central*. Archivo Manuel Gómez Morín, Micropelícula Biblioteca Daniel Cosío Villegas, CE/A, 017.2, G6335, Leg. 32.
- ANFC (1926a). *Cuadro comparaciones de las ventas en el año 1926*. Archivo Manuel Gómez Morín, Micropelícula Biblioteca Daniel Cosío Villegas, CE/A 017.2 G6335 Leg. 31.
- ANFC (1926b). *Memorándum*. Archivo Manuel Gómez Morín, Micropelícula Biblioteca Daniel Cosío Villegas, CE/A 017.2 G6335 Leg. 31.
- ANFC (1926c). *Resumen de Memorándum II*. Archivo Manuel Gómez Morín, Micropelícula Biblioteca Daniel Cosío Villegas, CE/A 017.2 G6335 Leg. 31.
- ANFC (1927a). *Comparaciones de las ventas en pesos en el año 1926*. Archivo Manuel Gómez Morín, Micropelícula Biblioteca Daniel Cosío Villegas, CE/A, 017.2, G6335, Leg. 31.
- ANFC (1927b). *Puntos de acuerdo*. Archivo Manuel Gómez Morín, Micropelícula Biblioteca Daniel Cosío Villegas, CE/A, 017.2, G6335, Leg. 31.
- ANFC (1931). *Ingreso que percibe el gobierno de la industria cervecera*. Archivo Manuel Gómez Morín, Vol 309, Exp.1084.
- ANFC (1931, abril 15). *Puntos que deben tratarse en la sesión*. Archivo Manuel Gómez Morín, Vol. 309, Vol. 1084.
- ANFC (1931, abril, 13). *Memorándum*. Archivo Manuel Gómez Morín, Vol. 309, Vol. 1084.
- ANFC (1931, mayo 9)). *Correspondencia recibida*. Archivo Manuel Gómez Morín, Vol. 309, Vol. 1084.
- ANFC (1931a). *Ventas efectuadas por las principales cervecerías*. Archivo Manuel Gómez Morín, Vol 309, Exp. 1084.
- ANFC (1931b). *Cuadro impuestos federales a la cerveza*. Archivo Manuel Gómez Morín, Vol. 309, Vol. 1084.
- ANFC (1931c). *Memorándum para el señor Secretario de Hacienda*. Archivo Manuel Gómez Morín, Vol. 309, Vol. 1084.
- ANFC (1932). *Movimiento de cerveza*. Archivo Manuel Gómez Morín, Vol. 310, Exp. 1085bis.
- ANFC (abril de 1932). *Memorándum para el Sr. Lic. Don Eduardo Bustamante*. Manuel Gómez Morín, Vol. 310, Exp. 1085bis.
- ANFC (1933). *Ventas de cerveza en botella y barril e impuestos pagados*. Archivo Manuel Gómez Morín, Vol. 310, Exp. 1085bis.
- ANFC (1936, abril 6). *Algunos datos generales sobre la industria cervecera en México*. Manuel Gómez Morín, Vol. 356, Exp. 1236.
- ANFC (ca. 1930). *Impuestos sobre la venta de cerveza en las distintas entidades de la república*. Archivo Manuel Gómez Morín, Vol. 309, Exp. 1084.

- Campos Zárate, M. (2016). *Embriaguez y alcoholismo en una ciudad en transición: Morelia 1920-1940* [Tesis de maestría]. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.
- Cárdenas, E. (1987). *La industrialización mexicana durante la gran depresión*. El Colegio de México.
- Cárdenas, E. (1994). *La hacienda pública y la política económica, 1929-1958*. El Colegio de México, Fondo de Cultura Económica.
- Cárdenas, E. (2015). *El largo curso de la economía mexicana. De 1780 a nuestros días*. El Colegio de México, Fondo de Cultura Económica.
- Crisis agrícola en los Estados Unidos (1926, septiembre 17). *El informador*, p. 3.
- Foreman Peck, J. (1995). *Historia Económica Mundial. Relaciones económicas internacionales desde 1850*. Prentice Hall International.
- Gamboa Ojeda, L. (1990). Momentos de crisis y recuperación en la industria textil mexicana, 1921-1932. *La palabra y el hombre*, 75, 23–53.
- Gómez Galvarriato, A. (2002). La política económica del nuevo régimen. Alberto J. Pani 1923-1927, 1931-1933. En L. Ludlow Wiechers (Ed.), *Los secretarios de hacienda y sus proyectos: 1821-1933* (pp. 381–412). Universidad Nacional Autónoma de México.
- Gómez Morín, M. (1925, abril 15). *Carta a Eduardo Ortíz*. Archivo Manuel Gómez Morín, Micropelícula Biblioteca Daniel Cosío Villegas, CE/A, 017.2, G6335, Leg. 31.
- Gómez Morín, M. (1925, abril 21). *Informe sobre el asunto de los fletes*. Archivo Manuel Gómez Morín, Micropelícula Biblioteca Daniel Cosío Villegas, CE/A, 017.2, G6335, Leg. 31.
- Gómez-Galvarriato, A. (2016). *Industria y revolución. Cambio económico y social en el valle de Orizaba, México*. El Colegio de México, Universidad Veracruzana, Fondo de Cultura Económica.
- Guerra C. (1931, noviembre 13). *Memorándum de las gestiones*. Manuel Gómez Morín, Vol. 309, Exp. 1084.
- Guerrero Mills, M. (2006). *Empresa y empresarios: El caso de la Cervecería Modelo. 1876-1955* [Tesis de Maestría]. Facultad de Filosofía y Letras, Instituto de Investigaciones Históricas, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Haber, S. (1992). *Industria y subdesarrollo. La industrialización de México, 1890-1940*. Alianza Editorial.
- Kindleberger, C. (1973). *The World in Depression 1929-1939*. University of California Press, Berkeley and Los Angeles.
- Knight, A. (2015). Carácter y repercusiones de la Gran Depresión en México. En A. Knight y P. Drinot (Eds.), *La Gran Depresión en América Latina* (pp. 269–307). Fondo de Cultura Económica.
- Krauze, E., Meyer, J., y Reyes, C. (1977). *Historia de la Revolución Mexicana, 1924-1928. La reconstrucción económica*. (Vol. 11). El Colegio de México.
- Lomelí Vanegas, L. (2004). La Convención Fiscal Nacional de 1925. *Economía Informa*, 323, 50–55.
- Lomelí Vanegas, L. (2023). La economía política de la reconstrucción del Estado mexicano. De la promulgación de la Constitución a la expropiación petrolera (1917-1938). En L. Lomelí Vanegas y R. Gamboa Ramírez (Eds.), *Estado, economía y sociedad en el México posrevolucionario* (pp. 67–132). Universidad Nacional Autónoma de México., Grano de Sal.
- López López, A. (2018). *La industria manufacturera en el México posrevolucionario. Empresas, empresarios y trabajadores, 1917-1924*. Centro de Estudios Históricos, El Colegio de México.
- Marichal Salinas, C. (2015). *Historia mínima de la deuda externa de Latinoamérica*. El Colegio de México.
- Márquez Colín, G. (2007). ¿Modernización fiscal? Impuestos sobre bebidas alcohólicas, 1884-1930. En E. Sánchez Santiró (Ed.), *Cruda realidad. Producción, consumo y fiscalidad de las bebidas alcohólicas en México y América Latina, siglos XVII-XX*. Instituto Mora.
- Méndez Reyes, J. (2004). De crudas y moralidad: Campañas antialcohólicas en los gobiernos de la posrevolución (1916-1931). *Memorias del segundo congreso de historia económica. La historia económica hoy, entre la economía y la historia*.
- México, SICyT, y Dirección de Publicaciones y Propaganda. (1929). *Monografía sobre el estado actual de la Industria en México*. Talleres Gráficos de la Nación.
- Meyer, L. (1978). *Historia de la revolución mexicana, periodo 1928-1934: El conflicto social y los gobiernos del maximatismo* (Vol. 13). El Colegio de México.
- Orozco, L. M. (1928, septiembre 28). *Memorándum*. Centro de Estudios de Historia de México, CARSO, Archivo Histórico Luis Montes de Oca, CMLXXV.78.7784.
- Pardo, L. G. (1927, septiembre 19). *Memorándum*. Centro de Estudios de Historia de México, CARSO, Archivo Histórico Luis Montes de Oca, CMLXXV.77.7681.
- Pierce, G. K. (2008). *Sobering the Revolution: Mexico's Anti-Alcohol Campaigns and the Process of State-Building, 1910-1940* [Tesis de Doctorado]. University of Arizona.
- Pierce, G. K. (2014). Pulqueros, Cerveceros, and Mezcaleros: Small Alcohol Producers and Popular Resistance to Mexico's Anti-Alcohol Campaigns, 1910-1940. En G. K. Pierce y A. Toxqui (Eds.), *Alcohol in Latin America: A social and cultural history* (pp. 161-184). The University of Arizona Press.
- Recio Cavazos, M. G. (2002). Drugs and Alcohol: US Prohibition and the Origins of the Drug Trade in Mexico, 1910-1930. *Journal of Latin American Studies*, 34(1), 21–42.

- Recio Cavazos, M. G. (2008). *El abogado y la empresa: Una mirada al despacho de Manuel Gómez Morín, 1920-1940*. Centro de Estudios Históricos, El Colegio de México.
- Rodríguez, A. S. (1927, septiembre 25). *Memorandum*. Centro de Estudios de Historia de México, CARSO, Archivo Histórico Luis Montes de Oca, CMLXXV.77.7754.
- Romero Sotelo, M. E. (2018). *Luis Montes de Oca 1892-1958*. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Romero Sotelo, M. E. (2023). Luis Montes de Oca (1892-1958). La defensa del libre mercado. En L. Lomeli Vanegas y R. Gamboa Ramírez (Eds.), *Estado, economía y sociedad en el México posrevolucionario* (pp. 217–290). Grano de Sal.
- Sada, F. (1926, octubre 1). *Carta a Manuel Gómez Morín*. Archivo Manuel Gómez Morín, Micropelícula Biblioteca Daniel Cosío Villegas, CE/A, 017.2, G6335, Leg. 31.
- Secretaría de la Economía Nacional. (1933). *Memoria presentada por el Lic. Primo Villa Michel, Secretario del ramo al H. Congreso de la Unión en obediencia del art. 93 constitucional, el 1° de septiembre de 1933*. Poder Ejecutivo Federal.
- SHCP (1925, agosto 14). Decreto modificando los artículos 1° y 2° del 2 de enero de 1925. *Diario Oficial*.
- SHCP (1925, diciembre 15). Circular no. 27-233. *Diario Oficial*.
- SHCP (1926). *Memoria Primera Convención Nacional Fiscal*.
- SHCP (1926, junio 15). Circular no. 9-48. *Diario Oficial*.
- SHCP (1926, diciembre 15). Circular no. 9-100. *Diario Oficial*.
- SHCP (1927, junio 25). Circular no. 9-49. *Diario Oficial*.
- SHCP (1927, diciembre 27). Circular no. 21-97. *Diario Oficial*.
- SHCP (1928, diciembre 18). Circular no. 26-(015) “28”- 22. *Diario Oficial*.
- SHCP (1928, enero 16). Decreto por el que se establece un impuesto adicional. *Diario Oficial*.
- SHCP (1928, enero 24). Circular Núm. 21-3. *Diario Oficial*.
- SHCP (1928, enero 31). Circular Núm. 21-8. *Diario Oficial*.
- SHCP (1928, junio 20). Circular no. 26-015 “28” /1048. *Diario Oficial*.
- SHCP (1929, enero 19). Circular Núm. 21-2-16. *Diario Oficial*.
- SHCP (1929, junio 17). Circular no. 26-I-203. *Diario Oficial*.
- SHCP (1929, agosto 27). Decreto que exceptúan de contribución federal. *Diario Oficial*.
- SHCP (1929, diciembre 16). Circular no. 26-6-357. *Diario Oficial*.
- SHCP (1930, enero 23). Decreto que exceptúan de contribución federal. *Diario Oficial*.
- SHCP (1930, enero 24). Decreto que exceptúan de contribución federal. *Diario Oficial*.
- SHCP (1930, febrero 12). Decreto que exceptúan de contribución federal. *Diario Oficial*.
- SHCP (1930, marzo 20). Decreto que exceptúan de contribución federal. *Diario Oficial*.
- SHCP (1930, abril 22). Decreto que exime del pago de contribución federal. *Diario Oficial*.
- SHCP (1930, mayo 14). Decreto que exime del pago de contribución federal. *Diario Oficial*.
- SHCP (1930, junio 21). Circular no. 26-4-196. *Diario Oficial*.
- SHCP (1931, enero 2). Ley de impuestos sobre la fabricación de cerveza. *Diario Oficial*.
- SHCP (1931, junio 15). Circular no. 26-11-121. *Diario Oficial*.
- SHCP (1931, agosto 1). Decreto que establece un impuesto adicional. *Diario Oficial*.
- SHCP (1931, diciembre 28). Circular no. 26-11-247. *Diario Oficial*.
- SHCP (1932, junio 30). Circular no. 26-9-113. *Diario Oficial*.
- SHCP (1932, diciembre 26). Circular no. 25-12-205. *Diario Oficial*.
- SHCP (1933, junio 16). Decreto que modifica el artículo 1° de la Ley de impuestos. *Diario Oficial*.
- SHCP (1933, junio 28). Decreto que modifica el artículo 3°. *Diario Oficial*.
- SHCP (1933, junio 30). Circular Núm. 26-9-113. *Diario Oficial*.
- Temin, P. (1995). *Lecciones de la Gran Depresión*. Alianza Editorial.
- Uhthoff López, L. M. (2017). La reconstrucción de la administración pública, las comisiones estatales, y el papel de los nuevos cuadros de especialistas durante la posrevolución en México. *Economía*, 40(80), 223–249. <https://doi.org/10.18800/economia.201702.006>

Contribución de autoría (taxonomía CRediT)

Adriana López López: conceptualización, investigación, metodología, visualización, redacción - borrador original y redacción - revisión y edición.

María Eugenio Romero Sotelo: conceptualización, investigación, metodología, visualización, redacción - borrador original y redacción - revisión y edición.

Anexo

Cuadro 3: Impuestos sobre la venta de cerveza en las distintas entidades de la república, primer semestre de 1930

Estado	Impuestos que gravaban directa o indirectamente a los productores o vendedores de cerveza
Aguascalientes	* 4% sobre ventas en botella, al mayoreo, por almacenistas o agentes
	* 3% sobre ventas en barril
Baja California	Impuesto adicional sobre el impuesto federal de producción
Campeche	Impuesto de patente
Coahuila	Por ventas al mayoreo
Chiapas	* 3% sobre ventas
	* Patente
Chihuahua	* 1,8% sobre ventas
	* Impuesto a la cerveza
Distrito Federal	Impuesto adicional sobre el impuesto de fabricación
Guerrero	Patente al mayoreo
Hidalgo	Ventas al mayoreo y al menudeo (por vasos)
Michoacán	Patente a agencias distribuidoras
Morelos	6% sobre factura en ventas de primera mano.
Nuevo León	11% al millar anual sobre monto total de ventas
Oaxaca	* Por introducción de cerveza al Estado:
	*2% sobre toda compraventa
	* Patente
	* 10% adicional sobre cualquier pago
Sinaloa*	Por cajas o barriles
Sonora	Expendios de cerveza, sobre ventas anuales
Tamaulipas	En envases cerrados para consumir fuera del establecimiento
Tabasco	*Patente
	* El comercio y la industria pagan un impuesto anual de acuerdo con calificación de capital
Veracruz	Patente
Yucatán	*Producción o introducción de cerveza
	*Patente de primera
	*Patente de segunda

* Información anterior a la abolición de impuestos en abril de 1930.

Fuente: ANFC (*Circa* 1930), p. 4.