

5. GONZALEZ Marín, María Luisa. LA INDUSTRIALIZACIÓN EN MÉXICO. Coedición de la UNAM, IIES, Miguel Ángel Porrúa, México, 2002, pp. 7-78.

INTRODUCCIÓN

Por increíble que parezca, naufragó también este buque en Coyo-Hueso Alcatrazes, perdiéndose por tercera vez la maquinaria. Tal parecía que los dioses y los hombres conspiraban contra los husos de algodón; mas Antuñano insistió y se construyó de nuevo la maquinaria, se puso en camino, y aunque sufrió demora por el bloqueo de los puertos por la escuadra francesa, consiguió poner en movimiento siete mil husos. El ejemplo del Señor de Antuñano ha sido seguido por otros, y ha proporcionado a la industria de Puebla un impulso decisivo, además de ofrecer el más extraordinario ejemplo de perseverancia en la lucha en contra de lo que llaman los hombres, "mala suerte", que aniquila a los débiles pero que sirve de acicate a los fuertes.

MARQUESA CALDERÓN DE LA BARCA,
La vida en México.

EN LOS últimos tiempos la industria mexicana ha tratado de incorporarse al mercado mundial, lo que implica fuertes transformaciones en ella, acompañadas de cambios en la política económica. La primera manifestación de ese estado de cosas fue la polémica entre los partidarios del proteccionismo y del liberalismo, cuyo punto central de discusión estaba en el papel del Estado en el fomento al desarrollo y especialmente a la actividad industrial. Éste es un problema de gran importancia porque en países como México, que surgen tardíamente al capitalismo, el Estado es una institución clave en el proceso de la industrialización, sin su apoyo decidido nunca se hubiera logrado.

En este trabajo se examina cómo se fue presentando en México el desarrollo de la industria y los retos que enfren-

ta actualmente. El periodo central de estudio comprende de 1982 a 2000, en el que la política económica sufrió cambios profundos y la industria se convirtió en exportadora, dejando en un segundo lugar el fortalecimiento del mercado interno.

A principios de los años ochenta, las bases sobre las que descansaba la industrialización cambiaron, el modelo de sustitución de importaciones (msi) se acabó y sus detractores le atribuyeron el fracaso de la industria, se decía que era un sector sin capacidad para exportar, con baja productividad, alta dependencia tecnológica y fuertemente supeditado al apoyo estatal. Además, se agregaba que había engendrado una clase empresarial poco dinámica (que vivía a la sombra del gobierno) e incapaz de conquistar el mercado mundial. El responsable de todo este proceso de industrialización, que había culminado con el fracaso de los años ochenta, era el proteccionismo.

Éste tenía que acabarse y en su lugar establecer un modelo capaz de modernizar la industria y prepararla para la competencia en el mercado mundial. De ahí en adelante la eficiencia de la industria se mediría por su capacidad para exportar, las ramas y empresas sin esta capacidad tendrían que sucumbir, tales son las leyes del mercado a las cuales no se puede escapar en los tiempos actuales.

Para fortalecer la nueva política, las críticas al proteccionismo se fueron a los extremos: el populismo era la causa de nuestros problemas, el Estado acostumbró a la sociedad a esperar que "papá gobierno" resolviera los problemas. Se decía que había que crear una nueva cultura que tuviera como base la independencia individual, la libertad mercantil, donde todos

tienen la oportunidad de participar y sólo los mejores podrían triunfar. Principio que puede aplicarse tanto a un individuo, una empresa o una nación. El control estatal de la economía mostró su ineficiencia y llevó al país a la quiebra; la nueva política, llamada "neoliberalismo", convirtió a la industria en un sector poderoso y exportador.

Estas fueron las argumentaciones que se dieron para justificar los cambios en las políticas económicas, las verdaderas razones, como siempre, se ocultaron tras esta palabrería. *El resultado ha sido un desmantelamiento de la industria, lo que algunos llaman un proceso de desindustrialización, que llevó a una mayor dependencia hacia la economía estadounidense y a la conversión de la industria en una gran maquiladora, con los peligros que esto supone.*

Llegar a este punto de quiebra, obliga a realizar un recuento breve de los esfuerzos y la manera en que se logró en México la industrialización.

LOS PRIMEROS INTENTOS DE INDUSTRIALIZACIÓN

COMO CITA Alfonso Reyes, la Corona Española trató siempre de mantener sujetas a sus colonias con el objeto de evitar que se convirtieran en sociedades más poderosas que ella y alejar el peligro de que le disputaran la supremacía económica y política. Dentro de tal política se llevaron a cabo muchas prohibiciones para el desarrollo de ciertas actividades, entre las cuales estaban los obrajes¹ (embrión de la manufactura como lo llama Chávez Orozco).

Los obrajes durante toda la época colonial estuvieron sujetos a prohibiciones tanto productivas como en las condiciones de trabajo de sus obreros. Vivieron siempre en una continua contradicción [Chávez Orozco, 1938], perseguidos por las autoridades y multiplicándose ante la demanda interna de productos. Se cerraban unos y se abrían, a veces de manera clandestina, otros. El obraje fue tolerado pero nunca se fomentó su crecimiento, en parte por la preocupación española respecto a la competencia con sus productos y también por las condiciones tan terribles en que vivían los indios que trabajaban

¹ Obraje era una institución donde se fabricaban, con equipos e instrumentos manuales, algunos bienes de consumo y se utilizaba mano de obra asalariada, pero sus condiciones de trabajo eran terribles.

en ellos. El crédito se le negaba a los obrajes, se prohibía el comercio con otras colonias y se ponían limitaciones para producir telas.

Aunque las prohibiciones dificultaron la proliferación de obrajes, no lograron su extinción, éstos proliferaron en las principales ciudades como México, Puebla, Antequera (Oaxaca) y Valladolid.

El rigor mismo de la persecución con que las autoridades coloniales amenazaban todo impulso industrial, es sin duda buena prueba de que el monto de la producción era considerable. Humboldt estimaba que la producción manufacturera novo-hispana a principios del siglo xix, ascendía a la suma de siete u ocho millones de pesos anuales [Chávez Orozco, 1974: 202].

Se calcula que había 60 000 trabajadores ocupados en la industria textil.

La actividad industrial no estaba en las preocupaciones de los hombres con dinero, para ellos eran más rentables la minería, el comercio y la agricultura.

La prohibición de España a los obrajes de sus colonias, en especial a los textiles, obedecía también al temor de que se fortaleciera una clase empresarial, sobre la cual no se tuviera control.

En la etapa del México independiente, los esfuerzos para crear una industria estuvieron a cargo de Lucas Alamán. Para él la conversión de México en un país próspero atravesaba forzosamente por el desarrollo de la industria. Recomendaba para su desenvolvimiento, mecanizarla y usar las exenciones de

impuestos para alentar las importaciones de maquinaria y equipo y "decretar, no prohibiciones, sino tarifas protectoras que contrarrestaran las diferencias de precios entre las mercaderías importadas y las del país, hasta que éstas, producidas por medios mecánicos, pudieran venderse más baratas" [Potash, 1959: 36].

Pensaba lograrlo por dos vías: la primera el crédito y la segunda los aranceles a los productos importados. Con ese objeto se creó el Banco de Avío, que tenía como propósito fomentar la industria otorgando préstamos y maquinaria, "por primera vez se señaló la creación del sistema fabril como objetivo" [Potash, 1959: 78].

Sin embargo, no pudo cumplir con su cometido por la inestabilidad política posterior a la guerra de Independencia y el apoyo que pedían otros sectores económicos. Los esfuerzos por crear fábricas están ilustrados de manera excelente en el libro *La vida en México* de la marquesa Calderón de la Barca.

En las luchas entre conservadores (en particular Lucas Alamán) y liberales se manifiestan también las discrepancias con respecto al fomento de la actividad industrial.

Para los primeros, lo mejor era el proteccionismo, para los segundos, la libertad de comercio. Así que cuando subían los conservadores al poder, la lista de productos con aranceles se ampliaba y cuando lo hacían los liberales, se reducía. En el caso de estos últimos, la necesidad de recursos los obligaba a echar para atrás sus propias decisiones arancelarias, ya que la fuente principal de recursos del gobierno (siempre en quiebra)

eran los ingresos de las aduanas. La liberación comercial volvía a dar marcha atrás.

Los conservadores, especialmente Lucas Alamán, tampoco podían destinar grandes recursos al fomento industrial, había que pagar los gastos corrientes del gobierno, el ejército, la burocracia, las deudas. Los créditos otorgados a los empresarios industriales fueron pocos y un buen porcentaje terminó canalizándose a actividades diferentes a la industria.

Aunque el gobierno apoyó poco a la industria, el debate sobre el proteccionismo, o mejor dicho una versión arcaica de éste, y el liberalismo, mostraba que la industrialización en México no estaba dentro de los problemas más importantes del país. Todavía necesitaban hacerse grandes transformaciones sociales y políticas para que fuera el eje del desarrollo económico, las cuales se llevarían aproximadamente un siglo. Mientras esto llegaba, las mercancías inglesas seguían inundando el país, y la producción interna competía con ellos. El contrabando fue una práctica muy extendida y los gobiernos la combatían, no para defender las fábricas mexicanas, sino para evitar la merma de los ingresos aduanales.

La diferencia entre conservadores y liberales respecto al fomento de la industria está en que los segundos pensaban que la prosperidad del país pasaba por la creación de un Estado laico, capaz de encabezar el fomento a las actividades económicas. Entre éstas, los cambios en la agricultura eran los más importantes: sin liberar a las haciendas de la usura de la Iglesia, y de los bienes de manos muertas, México nunca alcanzaría la prosperidad ni la independencia. Había que romper con las viejas

estructuras heredadas de la Colonia. Ellos creían en el liberalismo económico y en la abolición de las trabas a la circulación de mercancías.

Los conservadores, si bien querían fomentar la industria, creían que era posible lograrlo sin tocar el poder de la Iglesia y sus propiedades, y sin dar el paso a la formación del Estado moderno.

La industria prototipo del siglo XIX es la textil. Los inventos científicos y técnicos encuentran aplicación en ella y a la vez ésta tiene un efecto multiplicador sobre la técnica y otras ramas industriales.

Durante los 33 años de la dictadura porfirista grandes cambios se dieron en el terreno económico que afectaron el crecimiento industrial. México se incorpora a la economía mundial mediante las exportaciones de materias primas agrícolas y minerales. Se incrementa la inversión extranjera sobre todo en los medios de transporte (ferrocarril) y en algunas ramas industriales (textil, petróleo, tabaco, electricidad, etc.). El crecimiento de la agricultura de exportación y la especialización regional en algunos cultivos, aunado a la construcción de los ferrocarriles repercutieron en todas las actividades productivas. Al mejorar los medios de transporte, la agricultura estuvo en condiciones de vender sus productos en los mercados externo e interno. La industria contó con materias primas a menor costo.

Las actividades preferidas del capital extranjero fueron: ferrocarriles, minería y agricultura y en los últimos años del Porfiriato el petróleo. A medida que el capitalismo estadounidense

se fortalecía, fue desplazando al capital inglés y francés. Una tercera parte de la inversión externa de Estados Unidos estaba en México, en ferrocarriles, minería y petróleo.

La inversión británica se encontraba en los ferrocarriles, electricidad, telégrafo, minería y comercio. La inversión francesa, en la industria, sobre todo en la textil, siderúrgica y del tabaco. Las inversiones alemanas, menos cuantiosas, estaban en la industria cervecera y, en las postrimerías del Porfiriato, en la hulera.

Si bien la industria no era la principal actividad, el taller artesanal quedó atrás y en su lugar aparecieron las fábricas modernas, con maquinaria importada y obreros asalariados. Surgieron también los primeros intentos de crear sindicatos que limitaran los abusos de los patrones. El Partido Liberal Mexicano de Ricardo Flores Magón y su programa de reivindicaciones probaron que el trabajador artesanal había perdido fuerza y ocupaba su lugar el proletariado moderno. Las huelgas de mineros y obreros textiles fueron movimientos precursores de la Revolución mexicana.

EL MODELO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES (1946-1981)

REALMENTE resulta difícil hablar de que en México existió un modelo de industrialización, entendido éste como la elaboración de un plan que guiara la política económica y especialmente la industrial. Cuando se habla de proteccionismo, de modelos de sustitución de importaciones (MSI), en realidad se hace referencia a procesos que se llevaron a cabo sin tener claros los objetivos y sin que éstos obedecieran a un plan preconcebido de industrialización. Es decir, que las condiciones se fueron presentando y la presión económica fue tan fuerte que la industrialización se impuso poco a poco. La sustitución de importaciones se veía como una política que lograría una mayor independencia económica. También hay que reconocer que el Estado supo responder a esta presión y su reacción fue de apoyo y fomento. La crítica está entonces en su incapacidad de trazar un plan de desarrollo industrial que impulsara las industrias claves, mejorara la eficiencia productiva, aumentara y diversificara las exportaciones, fortaleciera las cadenas productivas, relocalizara y descentralizara las actividades industriales y mejorara la calidad de los productos mexicanos.

A pesar de lo acertado de las críticas, hay que destacar que en esta política proteccionista estaba implícita la necesidad de basar el desarrollo en el mercado interno y evitar que el déficit de la balanza de pagos marcara los límites de nuestro crecimiento; para lograrlo, el mejor instrumento era fomentar y fortalecer el proceso de industrialización, el cual se convirtió en el eje del desarrollo económico nacional a partir de los años cuarenta.

Llegar a ese punto implicó llevar a cabo algunas de las tareas pendientes de la Revolución mexicana y convertir al Estado en el pivote del crecimiento económico. La reforma agraria cardenista, la expropiación petrolera, la nacionalización de los ferrocarriles, la creación de Nacional Financiera, del Instituto Politécnico Nacional, y de otras instituciones fueron las bases que se necesitaban para dar ese impulso al proceso de industrialización: "...el aparato estatal se orienta a impulsar el proyecto de industrialización del país, disponiendo de un aparato económico propio, gradualmente más fuerte, a través de la creación en estos años de 19 organismos y empresas" [Meyer, Ulloa y otros, 1997: 4].

Hasta antes de los años treinta, el único instrumento de política industrial utilizado fue el arancel, pero se usaba más con fines de recaudación que de fomento. La crisis de 1929 obligó a establecer una política de crecimiento hacia adentro debido a que los déficit en la balanza comercial y en las finanzas públicas hacían necesario aplicar el proteccionismo. Se pensaba que era la medicina que permitiría crecer en lo interno y

escapar a los vaivenes de la economía mundial [Nafinsa, 1975]. Se elevaron aranceles para aumentar los ingresos fiscales y bajar el déficit de la balanza de pagos y se gravaron también las importaciones.

En los años de posguerra en que las economías de los países desarrollados se recuperaban y empezaba a exportar, el Estado aplicó tarifas arancelarias (tasas *ad valorem*)² a listas de productos, sobre todo bienes de consumo importados, bienes suntuarios y de consumo duradero. Se inicia con ello, propiamente, el llamado modelo de sustitución de importaciones, que en su primera etapa, 1946-1956, elabora principalmente bienes de consumo.

Para que este modelo funcionara se requerían dos cosas: que el Estado protegiera a la industria de la competencia externa y que el sistema económico fuera capaz de generar divisas para importar bienes de capital e intermedios, necesarios para la producción industrial.

En esta primera etapa ambas condiciones se dieron: la agricultura se modernizó y las divisas para la industrialización se obtuvieron mediante las exportaciones agrícolas. Los instrumentos de protección a la industria estuvieron presentes: los aranceles a la importación y los subsidios a las exportaciones, las licencias de importación (principal instrumento de protección y regulación de las compras en los mercados internacionales), programas de fabricación, política fiscal, incluyendo regímenes preferenciales a las empresas manufactureras, la Ley

²Impuestos de acuerdo al valor de las mercancías.

de Industrias Nuevas y Necesarias para promover la creación de empresas, y las ventas de insumos baratos producidos por las empresas estatales. Todos estos instrumentos crearon un clima favorable para la expansión industrial, asegurando un rápido proceso de formación de ahorro y de capitales, atrayendo capital extranjero [Nafinsa, 1975: 203].

En la segunda etapa del MSI (1956-1970) creció la producción de bienes intermedios y de consumo duradero. Se otorgaron apoyos estatales, pero las divisas se obtuvieron por medio de los créditos externos y de la inversión extranjera directa. Las exportaciones manufactureras repuntaron (1961), aunque no alcanzaron a financiar las importaciones de su propio sector.

La tercera etapa (1970-1982) corresponde al fomento de la producción de bienes de capital, sobre todo de aquellos ligados a la industria petrolera y eléctrica. La forma de crear empresas cambió, pues se hizo mediante la coinversión del capital estatal con el privado nacional y extranjero. Las divisas se obtuvieron por medio de créditos externos y exportaciones petroleras.

La política proteccionista parecía incapaz de contribuir al manejo de la balanza de pagos, la deuda externa e interna creció a pasos agigantados hasta llegar en 1982 con López Portillo como presidente, a 45.5% del PIB. Los objetivos de dicha política como el control de la balanza de pagos y la protección a la industria, parecían ya no tener sentido. El resultado no sólo contradecía sus objetivos, sino que había llevado al país a la quiebra. Todas las fallas de la economía se le atribuyeron a

la política proteccionista. Empezó una nueva etapa en la economía mundial que rechazó los principios fundamentales del proteccionismo: la intervención estatal en la economía y la protección arancelaria. La nueva política pugló por la libertad comercial y el achicamiento del Estado.

Sin embargo, las principales críticas al MSI las hicieron sus propios partidarios en los años sesenta. Consideraron irresolubles dos problemas esenciales. El primero, la generación de divisas por la vía de las exportaciones manufactureras y el segundo, el desarrollo de la industria de bienes de capital. El excesivo proteccionismo también provocó los siguientes resultados:

- Una industria con poca capacidad de competir en el mercado mundial.
- Falta de integración de las cadenas productivas.³
- Creciente dependencia tecnológica.
- Escaso aumento en la productividad.
- Productos de baja calidad y precios elevados.
- Creciente endeudamiento externo.
- Grandes utilidades a los empresarios manufactureros.
- Mala distribución del ingreso.

A más de 20 años del rechazo del MSI hay que considerar los logros que tuvo para la economía mexicana y en particular para la industria. Durante su vigencia se presentó el llamado "milagro mexicano", con tasas de crecimiento industrial de 8.3%

³ Cadena productiva comprende las diversas ramas industriales que intervienen en la elaboración de un producto.

de 1953 a 1965, superiores a las del PNB en esos años. Asimismo se establecieron las empresas monopólicas, sobre todo en la industria manufacturera, México dejó de ser un país rural, se fortalecieron los grupos industriales, se robusteció el sistema financiero, la población asalariada aumentó, al igual que el mercado interno. Las exportaciones manufactureras también se elevaron aunque no al ritmo que el crecimiento económico requería.

Las grandes deficiencias de este modelo fueron su incapacidad para desarrollar la industria de bienes de capital y la de no mejorar la distribución del ingreso. Resulta claro que la clave para el funcionamiento del MSI estaba en los bajos salarios, el apoyo estatal y las altas utilidades de los industriales.

¿Es realmente defendible este modelo? La respuesta es que cumplió su cometido: iniciar la industrialización y convertir a la manufactura en el sector clave del desarrollo económico. El precio pagado fue muy alto y estuvo, como siempre, a cargo del pueblo. Años de dictadura del Partido Revolucionario Institucional (PRI), control del movimiento obrero y campesino, empobrecimiento del campo y una industria a la que todavía le faltaba mucho para llegar a ser exportadora y al mismo tiempo productora de mercancías de buena calidad y bajo precio para el consumo interno.

La política industrial del Estado no supo corregir a tiempo los excesos del modelo, no tuvo un plan guía, en síntesis no quiso someter a los industriales a las necesidades de la competencia externa, fue incapaz de privilegiar ramas e industrias y por

sobre todo ello, permitió que por medio del manejo de los bienes públicos se generaran cuantiosas fortunas, se hicieran despilfarros y, por último, que creciera la corrupción, todo lo cual hizo mella en el MSI.

El desarrollo económico basado en la sustitución de importaciones había llegado a su fin, las economías tendrían que reestructurarse sobre otras bases.

EL MODELO DE INDUSTRIALIZACIÓN ORIENTADO A LA EXPORTACIÓN (1982-2000)

EN 1982 LA economía mexicana estaba en quiebra, los precios del petróleo habían bajado, la elevación de las tasas de interés provocaron una cuantiosa fuga de capitales y la deuda externa se hizo impagable. Los ojos del gobierno de López Portillo se dirigieron hacia el FMI para que lo auxiliara. Se necesitaba que este organismo fuera el aval para renegociar la deuda. Se firmó una Carta de Intención que comprometió al gobierno a que aplicara un rígido programa de austeridad, que implicaba flexibilizar el control de cambios, disminuir el aumento de la deuda externa y bajar el déficit público. A cambio se le ofrecía a Estados Unidos la venta de petróleo "como pago adelantado por mil millones de dólares que ese país daría a México para ayudar a estabilizar su balanza de pagos" [Mirón y Pérez, 1988: 156].

Aun con estos acuerdos, la economía mexicana iba en picada, pues la fuga de capitales y el monto de la deuda seguían creciendo; se tomó entonces la decisión de declarar la suspensión de pagos, la nacionalización de la banca y el control de cambios.⁴ Se dejó al gobierno siguiente (Miguel de la Madrid) llevar a cabo los cambios que la economía internacional

⁴La relación del peso con el dólar u otra moneda extranjera, la fija el gobierno mediante el Banco de México.

y la nueva política de los países desarrollados estaban reclamando.

La nueva posición de la industria en la economía mundial

A este respecto, lo primero que cabe destacar es que a partir de los años setenta, empieza a descender la importancia de la industria dentro del PIB con la consecuente baja del empleo industrial en los principales países capitalistas, mientras que la producción y el trabajo en los servicios crece de manera ininterrumpida.

En los países desarrollados la producción de servicios representa entre 60 o 70% del PIB y emplean casi a 70% de la población ocupada. Es tal su auge, que varios autores hablan de la "tercerización de las economías",⁵ de que se ha llegado a la sociedad posindustrial, lo cual plantea nuevos retos a la actividad manufacturera, al empleo y a la sociedad en su conjunto, ya que los servicios modernos se desarrollan y fortalecen en las economías fundamentalmente urbanas, donde la industria y la agricultura se han desarrollado de manera poderosa.

En general, podemos afirmar que durante la revolución científico-técnica el volumen de los servicios crecerá hasta el punto de llegar a ocupar del 40 al 60% de la fuerza de trabajo nacio-

⁵Se llama sector primario a la agricultura, caza y pesca; sector secundario a la industria; y sector terciario al comercio y los servicios.

nal en las próximas décadas, con una mayor proporción todavía a largo plazo. La civilización hacia la que nos dirigimos podría denominarse con bastante exactitud "civilización postindustrial, civilización terciaria, civilización de los servicios, etcétera" [Bells, 1976: 133].

Esta tendencia causó grandes estragos en el empleo industrial y es lo que llevó a considerar que se vive un proceso de desindustrialización, lo que significa que la industria dejó de ser el eje del desarrollo económico y su lugar fue ocupado por los servicios. Prueba de ello es que la revolución científico tecnológica se llevó a cabo en los servicios, provocando el surgimiento de nuevas actividades de servicios y revolucionando los sistemas de producción de la industria y la agricultura. Algunos autores señalan que la profunda revolución que provocó la cibernética posibilita el uso del término "ruptura epistemológica", en vista de que se tiene la impresión "de que se han roto modos de ser, sentir, actuar, pensar y fabular. Algo parecido a las drásticas rupturas epistemológicas representadas por el descubrimiento de que la Tierra ya no es el centro del universo según Copérnico, el hombre ya no es hijo de Dios según Darwin, el individuo es un laberinto poblado de inconsciente según Freud" [Ianni, 1996: 3].

Cada mes, cada año, miles de nuevos productos/servicios con tecnología de punta son lanzados al mercado, por ejemplo la gran cantidad de software que tiene aplicación tanto en la computadora personal como en la producción de piezas para las máquinas-herramientas más complejas. Aparecen nuevas ramas de servicios (telemática, marketing y todo lo relaciona-

do con el manejo gerencial de las empresas) y nuevos descubrimientos científicos tienen su aplicación en varias ramas del sector servicios.

La industria, al igual que la agricultura, no podía quedarse rezagada frente al avance de los servicios, tuvo que transformarse, hacerse más productiva, redefinir su localización, su estructura y su dinámica. En suma, para estar en condiciones de competir en el mercado mundial, necesitaba incorporar los adelantos tecnológicos, cambiar las formas de organización del trabajo, aprovechar las ventajas que ofrecen los países con mano de obra barata y aplicar la llamada producción flexible y llevar a cabo una reestructuración productiva que la pusiera en un nivel de competencia. En los años setenta y ochenta los países más avanzados en ese terreno eran Japón y Alemania, mismos que desplazaban a Estados Unidos de la competencia internacional. Los países perdedores en la segunda guerra mundial aparecían como los triunfadores en el mercado mundial. Japón llevó a cabo una reestructuración en la industria aplicando nuevas formas de organización del trabajo, disminuyendo el tamaño de las fábricas, dispersando su producción hacia países con mano de obra barata (subcontratación) y desarrollando nuevas formas de asociación con el capital extranjero, etc. Alemania basaba su transformación en una alta productividad, en la utilización de tecnologías de punta, la reducción del tamaño de sus empresas (como la textil) y el aumento de su productividad. El gran gigante, Estados Unidos, con su obeso aparato industrial empezaba a quedarse atrás y a sufrir las consecuencias: pérdida de competitividad y creci-

miento del déficit de la balanza comercial. En especial las grandes empresas prototipo de la producción en masa y de las gigantescas concentraciones de trabajadores se convertían en un obstáculo para la nueva producción flexible.

La reestructuración de la industria implicaba una serie de transformaciones entre las cuales cabe destacar:

a) *La reducción del tamaño de las empresas y la introducción de tecnología de punta.* La gran fábrica parece haber llegado a su fin, debido a que las plantas en la actualidad deben ser de menor tamaño para adecuar su producción a la oferta. Como consecuencia de este proceso el desempleo amenaza permanentemente a los trabajadores.

b) *La producción flexible.* Se relaciona con los sistemas de fabricación llamados "justo a tiempo" o de "cero inventarios", en las cuales las empresas programan la producción de cierto tipo de bienes y contratan personal según las necesidades del mercado. Mantienen un número reducido de trabajadores de base (con todas las prestaciones) y un grupo, que tiende a crecer cada vez más, de trabajadores que son contratados por horas, a tiempo parcial, como trabajador por su cuenta o a domicilio, que carecen de prestaciones y que se van convirtiendo en el prototipo del trabajador actual.

c) *Proliferación de empresas subcontratadas.* Elaboran una parte del producto o realizan algunos de los servicios que requieren las plantas, como limpieza, mensajería y cobranza. Dentro de esta subcontratación prolifera también el trabajo a domicilio, que forma parte de los ahorros que los empresarios hacen de capital fijo⁶ y salarios. Cerca de 90% de estos trabajadores son mujeres.

d) *La creación de la fábrica global.* Se llama de esta manera al proceso mediante el cual las empresas transnacionales (ET) instalan

⁶ Está compuesto por la maquinaria, equipo, los edificios y las construcciones.

plantas en varios países del Tercer Mundo, para que realicen ciertas fases del proceso productivo, aprovechando la mano de obra barata que existe en ellos. Algunos la llaman "manufactura global de bajos salarios" y en México las conocemos como maquiladoras. El desarrollo de los medios de comunicación, especialmente la microelectrónica, permitieron su crecimiento por todo el orbe. Según Octavio Ianni [1996], con la fábrica global se intensifica y generaliza el proceso de dispersión geográfica de la producción, de las fuerzas productivas (que comprenden el capital, tecnología, fuerza de trabajo, división social del trabajo), de la planeación y del mercado. De hecho, las alianzas estratégicas de las grandes corporaciones y los movimientos internacionales de capital se hacen al margen de los gobiernos.

e) *Venta de empresas estatales (EE)*. A partir de la adopción de la política neoliberal, la existencia de esas empresas llega a su fin. Todos los gobiernos fueron cediendo a las presiones y se deshicieron de ese tipo de empresas. Se argumentó principalmente que las EE distorsionaban el funcionamiento del mercado al manejar precios subsidiados o controlados y que por lo tanto llevaban a cabo una competencia desleal con las empresas privadas (EP). Otra cuestión que resaltó, fue la corrupción o malos manejos en las EE, ya que provocaban fuga de recursos y el aumento del desequilibrio en las finanzas gubernamentales, cuando en el nivel mundial se exigían finanzas públicas sanas.

Grandes empresarios privados y ET compraron empresas estatales, en especial aquellas que estaban en los sectores energético o básico, pues prometían altas utilidades. Los ejemplos de Chile, Argentina, Venezuela y otros países, dan cuenta de la profundidad del proceso de privatización, que se extendió a servicios que son parte de las obligaciones del Estado, como la distribución del agua potable, la recolección y tratamiento de la basura, el correo, la telefonía, las carreteras, etc. Se impuso el pensamiento que pugnaba por el libre mercado y el desplazamiento del Estado de las actividades productivas e incluso sociales, olvidándose que las sociedades para funcionar requieren de bienes y servicios que no son atractivos para el capital privado o que sólo son atractivos cuando están destinados a sectores de altos

ingresos. Cuando en Estados Unidos e Inglaterra se dejó la construcción de vivienda exclusivamente al mercado, millones de personas se quedaron sin techo, surgiendo el concepto de *underclass*, como se les llama a las víctimas del mercado [Hobsbawm, 1995].

f) *Flexibilidad laboral y nuevas formas de organización del trabajo (NFOT)*. La introducción de estas nuevas formas de organización del trabajo obedece a la necesidad del sistema de crear una nueva relación capital-trabajo. La competencia, la revolución tecnológica, la apertura comercial, la reestructuración productiva, la producción flexible y la llamada fábrica global, presionan para que estos cambios se den en todos los países y en todas las actividades.

¿En qué consisten estas nuevas formas de organización del trabajo? La respuesta consta de dos partes. La primera, corresponde a las transformaciones que se dan en la compra y venta de la fuerza de trabajo, la llamada desregulación del mercado laboral, que consiste en aplicar medidas que adecuan la mano de obra a los vaivenes del mercado, lo cual implica dismantlar las leyes de protección obrera, cambiar contratos colectivos y fragmentar los sindicatos.

La segunda, que corresponde a los cambios en las formas de trabajo dentro de las empresas, rompe con ciertos principios tayloristas,⁷ en vez de la separación tajante entre el trabajo manual (obrero) y el intelectual (gerentes, ingenieros, contadores, etc.), la nueva teoría propone la flexibilidad de la división del trabajo y de las funciones de los puestos, es decir que en el proceso productivo todos los empleados de la empre-

⁷El principio taylorista básico es que el trabajo manual (ejecución) debe estar separado del trabajo de concepción (intelectual) en el proceso productivo.

sa tienen las mismas responsabilidades y deben intervenir directamente. Sin embargo, el cambio más importante se dio al incluir la supervisión dentro de las tareas de los trabajadores directos. La empresa dejaba en manos de los mismos trabajadores la vigilancia de su trabajo. Esto se tradujo en el surgimiento del obrero polivalente, desapareciendo con ello buen número de categorías laborales. Los instrumentos para llevar a cabo estos cambios fueron: los grupos o equipos de trabajo, círculos de control de calidad, control estadístico del proceso de producción y sistema justo a tiempo [De la Garza y Arteaga, 1998: 79].

Las condiciones políticas que hicieron posible estos cambios, fueron la derrota obrera frente al neoliberalismo, la caída del socialismo real, la crisis de los sindicatos y la desaparición de los partidos proletarios. Entendemos que estos fenómenos no pueden verse desde un punto de vista de causa efecto, sino que están interrelacionados y su despliegue no da elementos para considerar cuál fue el primero en desencadenar el proceso de cambio; todos interactuaron. Lo que sí es claro, es que esta nueva relación capital-trabajo presupone lo que se llama una estructura productiva "monista", que consiste en una comunidad fabril donde no sólo se fuerza al obrero a trabajar, sino que además, se exige una "movilización total" de toda su fuerza de trabajo, en la que está incluida su capacidad intelectual y lo que pueda quedarle de creatividad. Se trata en síntesis, de que el obrero le pertenece a la empresa, que su tiempo, pensamiento, fuerza y esparcimiento estén sujetos a sus necesidades [Ravelli, 1996].

¿Cómo se llevaron a cabo estos cambios en la industria mexicana? La empresa no fue fácil porque existían dos obstáculos importantes que vencer: a) las EE que tenían un enorme peso económico y político, y b) el movimiento obrero que podía oponerse a la pérdida de sus conquistas laborales. Ambos obstáculos fueron haciéndose a un lado, hasta que a fines del sexenio del presidente Carlos Salinas prácticamente todas las EE fueron privatizadas. Veamos ahora cómo se presentaron las principales transformaciones en la industria y el llamado proceso de desindustrialización.

Cambios en la industria manufacturera. Los años de la crisis, 1982-1987

Así pues había dos obstáculos para la reestructuración industrial, que eran las EE y los sindicatos. Para privatizar las EE el gobierno siguió la estrategia de denunciar el enorme peso que éstas tenían en las finanzas públicas. Empezó por hablar del enorme crecimiento de esas empresas, del abuso de gobiernos anteriores al comprar empresas ineficientes, que absorbían grandes cantidades de recursos, que siempre trabajaban con números rojos, lo que gravitaba sobre todos los mexicanos; asimismo se culpaba a las EE del fracaso de la industrialización, porque siempre el Estado rescataba a las empresas en quiebra y las saneaba con recursos del gobierno.

La estrategia para debilitar a los sindicatos de las EE consistió en seguir una política reactiva a las demandas obreras; por ejemplo, cuando había revisión salarial o de contrato, las empresas

no entraban a la negociación y obligaban con su actitud a que el sindicato estallara la huelga o aceptara la eliminación de cláusulas en los contratos colectivos. Si los trabajadores no aceptaban los ofrecimientos, la empresa se declaraba en quiebra, se liquidaba al personal, se vendía y se abría después con nuevos obreros y nuevos contratos colectivos. Algunos ejemplos de esto fueron los casos de Across, Kelvinator, Aeroméxico, Dina, Concaril, etcétera.

En los casos en que los sindicatos aceptaban los recortes de los contratos y las liquidaciones, la venta de las empresas de todos modos se llevaba a cabo. La ventaja de esta forma de negociación estaba en que los sindicatos lograban conservar cierta fuerza. fueron los casos de Telmex, Altos Hornos, Sicartsa y otras.

La escasa oposición de las masas trabajadoras a la privatización de las EE, es un hecho que llama la atención, sobre todo por el enorme peso ideológico que tuvo el nacionalismo revolucionario en el movimiento obrero. Quizá habría que considerar algunos elementos que tienen que ver con la disciplina dentro de los sindicatos y los arreglos entre la cúpula obrera y el gobierno. Sin embargo, también desempeñaron un papel importante en este proceso las campañas publicitarias que denigraban al empleado público. Se les exhibió como burócratas que sólo cobraban pero no trabajaban; además, se les culpaba de la crisis, ya que el exceso de personal ocasionaba el aumento de la inflación y del déficit público. También algunas conquistas obreras fueron manejadas como abusos de los sindicatos, en particular se criticó a los trabajadores de Telmex y de Aero-

méxico. Lo mismo que se está haciendo ahora (2002) con los trabajadores electricistas (se manejan como excesos: el monto de sus jubilaciones, la energía eléctrica gratis para ellos y otras), todo para justificar la privatización de la Compañía de Luz y Fuerza del Centro y de la Comisión Federal de Electricidad.

Las privatizaciones iniciaron con Miguel de la Madrid pero se profundizaron con Carlos Salinas. En ambos gobiernos varios dirigentes opositores y ex funcionarios señalaron que el proceso de venta de las EE estaba plagado de irregularidades y de corrupciones. Al amparo de estas ventas se favorecía a ciertos grupos industriales, empresarios y funcionarios, todos coludidos para hacer un excelente negocio con los bienes de la nación. De aquí surgieron nuevos grupos financieros industriales y se redujo la planta productiva, ya que muchas empresas limitaron la cantidad y los tipos de bienes fabricados. Otras tuvieron como giro principal la comercialización.

Otro factor que influyó en la reestructuración industrial fue la entrada de México al GATT⁸ (por sus siglas en inglés). Lo que significó una apertura casi total, pues se redujeron las tarifas arancelarias y las fronteras se abrieron a la comercialización. Si queremos señalar el momento de la muerte del proteccionismo es precisamente 1986, cuando se firma el protocolo de ingreso a ese organismo. El efecto fue catastrófico para la industria nacional, debido a que no estaba preparada para la

⁸Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio. El ingreso a este organismo implica que México acepta ir liberando de aranceles las mercancías que importa y en retribución los países que pertenecen a este organismo se obligan a permitir sin aranceles la entrada de exportaciones mexicanas.

competencia, cientos de empresas quebraron, otras cerraron sus puertas para siempre, algunas se convirtieron en comercializadoras, incluso hubo ramas industriales que desaparecieron. El resultado de esta catástrofe fue un aumento del desempleo, miles de trabajadores fueron despedidos y otros miles no pudieron encontrar ocupación en la industria. El empleo en la manufactura era de 2 557 400 personas en 1981 y bajó a 2 429 800 personas en 1987.

La apertura de fronteras, la aplicación de políticas recesivas, la venta de las empresas estatales, la reconversión industrial (como se llamó en estos años a la reestructuración) y los cambios a la ley de inversiones extranjeras tuvieron un efecto desastroso sobre la industria, en especial sobre la de manufactura.

La baja de la producción, empleo e inversiones fueron las consecuencias inmediatas. Hasta 1988 la producción manufacturera alcanzó el nivel que tenía en 1981. En 1994, el empleo todavía no había podido recuperar la cifra alcanzada en 1981. Los gastos de inversión en la manufactura bajaron de 25 851 millones de pesos (precios de 1970) en 1981 a 8 070 millones de pesos en 1987. La magnitud del desastre llevaba forzosamente a una reorganización de la industria, de sus relaciones con el Estado, con los trabajadores y con el capital extranjero. La industria fue una antes de 1982 y otra muy diferente a partir del neoliberalismo: cambió su estructura y composición.

De 1982 a 1987, los principales indicadores económicos de la industria se vinieron abajo. La tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) de la producción creció sólo 0.68%, la

formación bruta de capital⁹ fija cayó -8.4%, la productividad del trabajo se estancó en 0.2%, el empleo remunerado decreció -1.2%. Los salarios, que representaban 34.06% del PIB en 1981, bajaron a 25.53% en 1987. Sólo las exportaciones crecieron de manera constante (21.81%), las importaciones decrecieron (8.5%). Con una política recesiva,¹⁰ el gobierno de Miguel de la Madrid trataba de aliviar la presión sobre la balanza comercial, recurriendo a la vieja estrategia de condicionar el crecimiento a los resultados de la balanza de pagos. La industrialización quedaba de esta manera en segundo lugar dentro de las políticas económicas.

Los límites que enfrenta la industrialización, los marcan las relaciones económicas con el exterior. Sin embargo, bajar las importaciones a costa de reducir el crecimiento económico como hizo este gobierno, se tradujo en un empobrecimiento de la población.

El fomento a las exportaciones no petroleras fue un objetivo que se cumplió a medias pero que transformó la dinámica y la recomposición de la industria. Los principales ganadores de las políticas de ajuste fueron las ET y los grupos industriales financieros; en lo que respecta a la reestructuración productiva se impuso el dominio de esos ganadores a la industria manufacturera. Ellos deciden qué se produce, qué se exporta y a dónde, con qué tecnología, etc. La reestructuración se rea-

⁹La formación bruta de capital fijo corresponde a las inversiones que se hacen en la compra de maquinaria, equipo y en la construcción o compra de edificios para las empresas.

¹⁰Es la política que reduce la inversión y el gasto público con el objeto de disminuir la actividad económica.

lizó con el propósito de integrar a la economía mexicana con la economía de Estados Unidos; las FI fueron los ejes centrales "... y han pasado a liderar el comercio entre los dos países, en gran medida a través de operaciones intrafirma" [Bielschowsky y Stumpo, 1995: 155]. Para llegar a ese punto se llevó a cabo un plan de choque, también llamado "ajuste al aparato productivo". He aquí sus resultados.

De 1982 a 1987, aunque la industria manufacturera se estancó, hubo algunas divisiones que mantuvieron tasas de crecimiento superiores a la media (0.68%), como la industria química (3.6%), alimenticia (1.9%) y editorial (1.65). Otras decrecieron, como: la textil (-1.47%), maquinaria y equipo (-1.52%), la madera y sus productos (-0.23%), y otras industrias (-0.26%). Las que tuvieron un crecimiento alrededor del promedio general fueron las metálicas básicas (0.91%) y los minerales no metálicos (1.3 por ciento).

Es una etapa de ajuste, donde la estrategia de las empresas fue tratar de sobrevivir, se aplicaron varias tácticas tendientes a conformar las nuevas relaciones en la industria; entre esas tácticas destacan las siguientes:

a) *Aprovechar la reducción del mercado interno para exportar.* La política de reducir el crecimiento económico para que no existan presiones sobre la balanza de pagos tuvo efectos devastadores sobre el nivel de vida de la población. Se manifestó en la baja del empleo, la reducción de los salarios reales y el encarecimiento de los servicios sociales, como los de salud, educativos y otros, que antes ofrecía el Estado y ahora tienen que pagarse.

La baja de los ingresos de la población también se tradujo en una reducción de la demanda de bienes y servicios, que influyó para que las empresas quebraran, y la inversión y producción disminuyeran. Sólo las grandes compañías tuvieron las condiciones para resistir la baja del mercado interno y salir fortalecidas de esta etapa de ajuste.

Las empresas que tenían inversiones en tecnología avanzada o de punta, pertenecían a las ET o a grupos industriales, fueron las que estuvieron en mejores condiciones de exportar. En la industria alimenticia esto se ilustra con la producción de cerveza y malta, que requiere de grandes inversiones y tiene compañías que poseen tecnologías de punta que les permiten abastecer el mercado nacional y competir en el internacional. De 1982 a 1986 las exportaciones de cerveza crecieron 38% promedio anual y se destinaron casi totalmente a Estados Unidos. El mercado estaba controlado por dos empresas monopólicas: Cervecería Modelo y Cervecería Cuauhtémoc-Moctezuma, que hicieron alianzas con algunas ET.

Otro ejemplo es la industria química, cuyo crecimiento está relacionado con las posibilidades de exportación de los productos químicos y petroquímicos. En este último caso, los que más se venden al extranjero son productos basados en recursos naturales, elaborados con tecnología de punta y con precios competitivos, las empresas que los fabrican son en su mayoría de capital nacional [Unger, 1990]. Los productos químicos que más se exportan son los "productos que se comercializan sobre todo entre filiales de una misma empresa transnacional" [Unger, 1990: 121]. Corresponde por tanto a las

políticas de reparto del mercado que realizan las corporaciones, es decir las ET deciden qué productos químicos se producen en los países donde ellas tienen establecidas sus compañías filiales, en los cuales tienen poco que ver las necesidades del mercado interno. Por ejemplo, Dupont estableció una planta para producir fluorhídrico en Matamoros, igual a la de Houston. De acuerdo con su conveniencia la ET utiliza la integración horizontal (establecimiento de plantas) o vertical (comercio entre sus propias empresas subsidiarias o sucursales). Más de 90% de la producción de las filiales de los conglomerados de la industria química se exporta, y de allí 80% es comercio intrafirmas [Unger, 1990: 132]. Lo que significa que las ET tienen en México una extensión de sus fábricas, quizá es más correcto decir que tienen departamentos que les surten de productos químicos.

Al favorecer las ventas al exterior, las ET que tienen mejores condiciones para exportar, fortalecen su posición en el mercado mundial por medio de múltiples mecanismos, uno de los cuales es el comercio intrafirmas, que en realidad es un intercambio de insumos entre las grandes corporaciones. Según Chomsky con este tipo de comercio, las corporaciones buscan violar la disciplina del mercado (las exportaciones no se rigen totalmente por la oferta y la demanda), internacionalizan el riesgo y cuentan con un mando centralizado que tiene efectos decisivos en el comercio mundial. El comercio intrafirmas es parte de un comercio cautivo, donde los mercados están garantizados para las empresas transnacionales y repercute en la productividad de las empresas.

b) *Establecer filiales de empresas transnacionales para aprovechar las ventajas de la mano de obra barata y la cercanía del mercado estadounidense.* La competencia de las ET en el mercado mundial, las obligó a reorganizarse, especializando a algunos países en la producción de determinadas partes de un bien final; el ejemplo clásico es la industria automotriz. Por ejemplo, para abaratar sus exportaciones, la Ford trasladó a México su planta de Cleveland para fabricar motores de alto rendimiento; lo mismo sucedió con la Chrysler y la General Motors. La estrategia de las ET era utilizar las plantas de México como productoras de motores y partes de motor, utilizando las ventajas de mano de obra barata, calidad y precio del aluminio, y la cercanía al mercado estadounidense. Las exportaciones de motores representaron 72% del total a fines de este periodo [Unger, 1990]. Mundialmente esta industria se convertirá en el prototipo de la reestructuración, aunque en México apenas empiezan a aplicarse estas nuevas estrategias. Ante la baja del mercado interno el gobierno realizó una serie de ajustes, redujo el número de empresas (salieron del mercado la Renault, Rambler American y otras), los modelos (sólo se autorizaba producir automóviles de cuatro y máximo seis cilindros) y pidió su transformación en exportadora. En los años noventa el resultado fue que la industria automotriz mexicana quedó prácticamente integrada con las corporaciones estadounidenses. Esto se profundiza más en el periodo 1988-2000.

c) *Compra y fusiones de empresas.* Las grandes empresas manufactureras, pertenecientes a poderosos grupos industriales-financieros, durante los años de crisis se fusionaron con

empresas, compraron otras y se asociaron con el capital extranjero. Los ejemplos más conocidos son los de la industria del vidrio y del cemento, con dos empresas líderes (Vitro y Cemex) que prácticamente controlan la totalidad de la producción. Las exportaciones de cemento crecieron de 1982 a 1986 en 131.1% promedio anual. Las de vidrio lo hicieron en 43.9% en el mismo periodo.

d) *Conversión de empresas productoras en comercializadas*. Con la baja del crecimiento económico, las industrias que producían para el mercado interno se vieron muy afectadas y sin posibilidades de exportar a corto plazo. Las que más resintieron esta baja fueron la textil, del calzado, juguete, electrodomésticos y bienes de capital. La industria textil se vino abajo al reducir su importancia dentro del PIB de 13% en 1981 a 10% en 1987; como reflejo de ello perdieron su empleo 20 500 personas. El sector que resultó con más daños fue la fabricación de hilado y tejido de telas de algodón y sintéticas el cual, para ajustarse a los lineamientos de la política del momento, redujo sus importaciones y trató de competir en el mercado externo; pero la apertura comercial de 1985, que la puso a competir con los textiles chinos y coreanos, sacó del mercado a las empresas textiles que no tenían calidad y precios competitivos.

Las plantas textiles que sobrevivieron a la crisis se reestructuraron aprovechando lo que los empresarios llaman "nichos de mercado",¹¹ es decir, produciendo lotes pequeños de "telas

¹¹ Los "nichos de mercado" son los mercados exclusivos para un cierto tipo de bienes.

exclusivas" para boutiques y casas de moda, o convirtiéndose en maquiladoras de marcas famosas.

Otro ejemplo es la empresa Canadá, fabricante de calzado, que al no poder competir con las importaciones coreanas y chinas, redujo su producción a unos cuantos modelos y se dedicó a comercializar los zapatos importados. Las empresas pequeñas y medianas que controlaban más de 70% de la producción de la industria del calzado, no pudieron resistir la competencia y la industria casi se desintegró. Muchas de las empresas pasaron a la informalidad, otras buscaron los "nichos de mercado" y otras más se dedicaron a la maquila para la exportación.

El último ejemplo de este fenómeno lo constituye la industria de bienes de capital (IBC) que estaba muy ligada al sector público, por lo cual, cuando éste redujo su inversión, la demanda de bienes de capital disminuyó, presentándose la quiebra y cierre de muchas empresas. En especial este sector se vio afectado por la baja de la inversión pública en Comisión Federal de Electricidad (CFE) y Petróleos Mexicanos (Pemex), debido a que 80% de la demanda para la IBC venía de esas dos empresas. Por ejemplo, casi desapareció la industria de máquinas-herramientas, que era básica en el desarrollo de la industria y en la expansión tecnológica. Las plantas que sobrevivieron se dedicaron a producir uno o dos bienes y a aprovechar la infraestructura y el conocimiento del mercado para comerciar maquinaria y equipo importado.

Entre las ramas que desaparecieron están la del juguete y la de aparatos electrodomésticos. De productoras, se convir-

tieron en maquiladoras o en comercializadoras. Las filiales de las ET establecidas en México cerraron e instalaron maquiladoras en la frontera norte. Tal fue el caso de Phillips, que cerró su planta de Toluca y estableció una maquiladora en Ciudad Juárez. También la empresa TV del DF que fabricaba televisores bajo licencia de Sony cerró su planta, pero sigue importando y distribuyendo la marca en México.

Al final de 1987, todavía le quedaban a la política neoliberal muchas tareas pendientes. Faltaba concluir las privatizaciones, consolidar la integración de la economía mexicana con la estadounidense (firma del TLCAN), avanzar en la reestructuración industrial, sanear las finanzas públicas, controlar la inflación y fortalecer el capital financiero. Si bien en la etapa de ajuste se habían sentado las bases de la nueva política, los años por venir requerían acelerar el proceso de cambio.

La conversión de la industria en maquiladora o proceso de desindustrialización, 1988-2000

En la etapa de la globalización¹² los elementos clave son los requerimientos de las ET. Ellas necesitan distribuir su producción en países con mano de obra barata para estar en mejores

¹²Globalización se utiliza aquí como la apertura comercial de casi todos los países del mundo, al comercio de bienes y servicios, a la inversión extranjera directa, al capital financiero y al conocimiento (capacitación gerencial, difusión de la tecnología, construcción de una infraestructura de información, etcétera).

condiciones de competir en el mercado mundial. Su estrategia es invertir en la construcción de plantas maquiladoras, o llegar a acuerdos con firmas para que maquilen; esto se da aunado a las políticas de apertura comercial y las privatizaciones, elementos que transforman la industria, conforme a los intereses de las ET. La manera en que los gobiernos de los países receptores aprovechan las políticas para fortalecer la industria, y utilizan o incluso negocian la introducción de tecnologías de punta, depende en mucho del papel que desempeñe el Estado. En la política de apertura comercial y reestructuración Argentina, México y Chile no opusieron resistencia y las empresas y sectores exportadores se encuentran dominados y controlados por las ET, las cuales deciden qué ramas fortalecer, cuáles conviene o no desarrollar, a quiénes se les otorgan tecnologías de punta, etc., en síntesis el mercado mundial es su mercado.

De hecho las economías nacionales se vuelven eslabones de las ET. Enrique Dussels resume la posición de los economistas que sostienen la llamada "industrialización orientada a las exportaciones" (IOE) cuando dice

el libre comercio y la apertura total de las economías, la abolición de las barreras arancelarias y no arancelarias, las estrategias anti-inflacionarias y un Estado minimalista ligado a las políticas fiscales y monetarias restrictivas son las metas macroeconómicas y las principales propuestas de la IOE. El sector privado es concebido como el motor del desarrollo y de la futura industrialización [Dussel, 1997: 36].

Las empresas exportadoras representan el gran cambio y el "gran éxito" de la nueva política, veamos entonces su comportamiento.

Industrias orientadas a la exportación

De 1987 a 2001 las principales ramas exportadoras son: automotriz (motores, autopartes y automóviles), equipo electrónico y de telecomunicación, química y petroquímica, cemento, vidrio e industria maquiladora. Con excepción del vidrio y cemento las demás se encuentran dominadas por las ET, que ocupan los primeros lugares como exportadoras. En general, desde la crisis de 1995, las ventas al exterior de la industria manufacturera crecieron menos que las exportaciones de las maquiladoras. De 1995 a 2000, las exportaciones de la manufactura aumentaron a un promedio anual de 12.6%, mientras que las exportaciones de las maquiladoras lo hicieron a 20.6% promedio anual.

a) *Industria automotriz*. Dominada 100% por las ET y convertida por las necesidades de la competencia mundial en una de las principales industrias exportadoras de México, es el prototipo de la "reestructuración productiva". En ella encontramos *comercio intrafirmas, producción flexible, maquila, producción global, introducción de la flexibilidad laboral, integración a la economía de EUA, utilización de tecnologías de punta, producción orientada a la exportación y dominio de las ET*.

Tres de sus empresas, General Motors, Ford y Chrysler, están dentro de las 10 más importantes, sólo después de Pemex y Teléfonos de México. La Volkswagen y Nissan, aunque de menor tamaño, también exportan al mercado estadounidense por medio de México [*Expansión*, 13 de agosto de 1997].

¿Qué consecuencias tiene todo esto para la economía mexicana? Son muchas, entre las cuales destacaremos dos: *la integración al mercado estadounidense y la especialización productiva*. Ambas forman parte de las estrategias de las ET en su búsqueda por la competitividad y distribución geográfica de la producción, esto implica que la industria automotriz quede sujeta a las políticas que en materia de ventajas de la organización corporativa determinan las matrices de las ET. Ellas deciden el ritmo de las innovaciones tecnológicas y si éstas se difundirán en México o a otros países; el gobierno mexicano carece de fuerza para influir al respecto. Un solo ejemplo. En 2001, los obreros de la Volkswagen estallaron una huelga; después de días de paro y de haber llegado finalmente a un acuerdo la empresa amenazó con retirarse del país por las peticiones "exageradas" que habían hecho los trabajadores.

La integración con Estados Unidos implica que en la división internacional del trabajo se acepta que la industria automotriz mexicana dependa totalmente de la economía estadounidense y esto no responde a las necesidades de políticas macroeconómicas internas.

b) *Industria electrónica*. Otro ejemplo de industrias exportadoras es la electrónica, la cual en el periodo de ajuste (1981 a 1987) prácticamente desapareció, pero bajo las nuevas condiciones vuelve convertida en una gran industria maquiladora. Se afirma esto porque tales industrias: i) se han concentrado en la frontera norte, para estar más cerca del mercado estadounidense y conformar una región económica que abarca de Tijuana a California; ii) las maquiladoras del sector de la informática son

las que ensamblan: iii) la tecnología de los componentes más caros se importa; iv) los consumidores y los proveedores se encuentran disociados del mercado mexicano; v) es una rama industrial cuya balanza comercial es negativa. Según un estudio [Mattar y Schatan, 1993] en el caso de las compañías de computadoras, el comercio intrafirmas alcanza 100% de las exportaciones y 80% de las importaciones.

Este sector se encuentra dominado por las ET, que determinan, de acuerdo con sus estrategias de planeación en escala mundial, lo que cada país debe fabricar [Mattar y Schatan, 1993: 117].

"Las operaciones mexicanas de ET, aun tratándose de productos de frontera como los de IBM, Hewlett Packard, están restringidas a operaciones de ensamble, los componentes de alto valor se importan de Estados Unidos y el Lejano Oriente" [Arjona y Unger, 1996: 207]. Las exportaciones de aparatos eléctricos y electrodomésticos en 1999 representaban 52.59% de la totalidad de las exportaciones de las maquiladoras.

En el caso de la fabricación de aparatos electrodomésticos y de bienes industrial y científico, las importaciones son ahora de 100%. También se redujo la producción de equipo de telecomunicaciones con lo cual la relación exportación/importación fue 1 a 20. Lo que sí se fortaleció fue el sector de informática, especialmente en los rubros de servicios que se otorgan a los clientes.

c) *Industria química*. Después del periodo de ajuste esta industria sufre serias transformaciones. En primer lugar, se cam-

bia la legislación para que el capital extranjero pueda invertir en la petroquímica básica y secundaria, se reducen —medianamente reclasificaciones— los productos petroquímicos de elaboración exclusiva del Estado, hasta quedar en ocho para los primarios y 13 para los secundarios. En segundo lugar, los cambios en el nivel mundial en las empresas químicas repercuten en México: se acelera la integración de la industria química a la economía estadounidense, proliferan las fusiones de empresas, se reducen los productos a fabricar, se cierran plantas y finalmente se presenta la desintegración de las cadenas productivas. Por ejemplo, en México la petroquímica produce cuando mucho insumos intermedios; en cambio Basf, Mistubishi o Shell elaboran desde la materia prima como el estireno hasta productos muy sofisticados como lentes o cintas magnéticas [Expansión, 10 de abril de 1996].

El resultado de estas estrategias ha ocasionado la concentración de la producción en unas cuantas empresas, la especialización de esta industria en unos cuantos productos (los que convienen a las ET) y el fortalecimiento de grupos industriales en los cuales se dio una fusión entre el capital nacional privado y el extranjero. Quizá el caso más sonado fue la compra que hizo la empresa alemana Hoechst de Celanese Mexicana.

d) *Industria maquiladora*. Actualmente, aprovechar el interés que tienen las ET de instalar plantas con mano de obra barata es parte de la política de casi todos los gobiernos del Tercer Mundo. Incluso, China basó su despegue industrial de las últimas décadas atrayendo este tipo de inversión. México

lo hace desde los años sesenta, pero a partir de la profundización de la competencia mundial (1971), Estados Unidos amplió el establecimiento de las maquiladoras, buscando la mano de obra barata y aprovechando la cercanía con su mercado. Al principio, eran sobre todo plantas de ensamble; después empezaron a instalarse las llamadas de "segunda generación" esto es, con tecnología moderna, tanto en equipo como en proceso y que introdujeron las nuevas formas de organización del trabajo y, finalmente, todavía con poca difusión, las de "tercera generación", donde se tienen centros de investigación de diseño y desarrollo [Carrillo y Hualde, 1997].

La mano de obra barata y la cercanía al mercado de Estados Unidos, atrajeron también a empresas de Japón, Corea, Taiwan y Hong Kong. En especial las empresas de productos electrónicos de estos países, instalaron filiales, que junto con las de origen estadounidense han convertido a Tijuana en una parte del eje industrial urbano de San Diego-Los Ángeles-San Francisco. La mayoría de las maquiladoras están relacionadas con firmas localizadas en California. Este ejemplo de integración de una región de México con el mercado estadounidense, es considerado como un "enclave"¹³ porque su efecto sobre la economía nacional es reducido. Lo mismo sucede con la industria del vestido, química y otras.

En el caso de las maquiladoras de la confección, según un estudio de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL),

¹³Enclave en economía se considera el establecimiento de una o varias empresas que producen mercancías sólo para el mercado mundial y el efecto que estas actividades tienen sobre la economía nacional es muy reducido.

las ET especializan a los países de Centroamérica y el Caribe para la fabricación de determinado grupo de prendas:

México y la República Dominicana fueron los principales proveedores de los Estados Unidos de casi todas las categorías de vestuario; Costa Rica destacó en el suministro de pantalones, short, abrigos y sacos; Jamaica y Guatemala tuvieron una participación importante en camisas y blusas [ONU/CEPAL, 1996: 32].

Frente a la competencia del Sudeste Asiático y el ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC) las maquiladoras de la confección se verán muy afectadas y además, según el mismo estudio, México sólo es competitivo en la elaboración de pantalones *blue jeans*.

¿Cuáles son las ventajas para la economía mexicana de la instalación de maquiladoras? En primer lugar el empleo; cada vez crece más la mano de obra ocupada en ellas y, desde hace tiempo, se establecen en varias regiones del centro y sur del país. Es innegable que el efecto de las maquiladoras sobre la ocupación es importante y que en los años noventa constituyó uno de los sectores de mayor crecimiento del empleo industrial. En 1999, los trabajadores de estas empresas representaban más de 29% de la población ocupada en la manufactura. También es innegable, que en las zonas en que se establece se crea consumo, los trabajadores demandan bienes y servicios, lo que lleva a un incremento de ciertas actividades ligadas al comercio y a algunas pequeñas empresas manufactureras.

Sin embargo, las maquiladoras también tienen inconvenientes, sobresaliendo entre ellos: salarios bajos, escasez de presta-

ciones sociales, movilidad de la mano de obra, escaso efecto en la economía y ausencia de sindicatos. En síntesis, pareciera que la ventaja más importante de la maquila es el empleo a bajo precio, condición que exigen las ET para establecer las maquiladoras; después entran en consideración otros factores como la existencia de ciertas materias primas, cercanía a grandes mercados, buenas vías de comunicación, etcétera.

Dentro de la estrategia de las ET de establecer maquiladoras hay diferentes ejemplos. En el caso de países como Corea del Sur se insiste en que su industria empezó como maquiladora y se convirtió después en un poderoso sector que afectó a toda la economía y cuyas empresas tienen alta competitividad internacional.

En México, el efecto de las maquiladoras es pobre y se presta para dar una falsa imagen del poder exportador de su sector manufacturero. Para atraer este capital hay que ofrecer mano de obra barata y con pocas prestaciones. Además de empleo ¿qué otras aportaciones hacen las maquiladoras? La entrada de inversión extranjera directa, la especialización productiva que favorece a las economías de escala, la competencia internacional y las divisas (dólares). Se considera a esta industria como una de las actividades que genera más divisas, sin embargo cuando se analiza el comportamiento de su balanza comercial tal afirmación no es tan positiva. Ya veíamos, que en el caso de varias ramas (automotriz, química, electrónica) el comercio intrafirmas da la apariencia de provenir de una industria manufacturera poderosa, cuando en realidad es sólo una subcontratación o maquila entre matrices y filiales.

Las exportaciones por maquiladoras en 1999 representaron 52% de las manufactureras y 47% de las totales. Lo que es indudable son las ventajas de la industria maquiladora para Estados Unidos, según *Expansión* [octubre de 1996: 95] "...Está ampliamente estudiado cómo la reestructuración industrial de Estados Unidos ha hecho de la relocalización de segmentos productivos un fenómeno creciente en las ramas de transporte, electrónica y textil. Es tan fuerte este fenómeno que la TMCA de las importaciones vinculadas a la producción compartida fue de 10.9%." México ocupa un sitio importante en las tres ramas mencionadas dentro del valor subcontratado por Estados Unidos. Esta política permitió a ese país recuperar ventajas en la competencia mundial y elevar la productividad en los últimos años.

El éxito o fracaso de las maquiladoras no está en las condiciones internas, sino en el comportamiento que siga la economía de Estados Unidos; en épocas de crisis tenderán a disminuir y en las de expansión a florecer.

Existen discusiones sobre la conveniencia o inconveniencia de favorecer a la industria maquiladora. De acuerdo con el punto de vista que se tenga se pone el acento en los aspectos positivos o negativos. Sin embargo, los elementos clave para evaluar su función en México son dos: los efectos que tiene sobre la industria manufacturera y su capacidad de generar empleo.

En el primer caso, los efectos sobre la economía son escasos, más que apoyar el crecimiento industrial del país, apoya al de Estados Unidos, entre otras cosas porque sólo 5% de los

insumos que utilizan las maquiladoras se surten en el país. Además, su establecimiento obedece a la estrategia de las ET, por lo que la industria crece sin tomar en cuenta las necesidades internas, por eso se habla de un proceso de desindustrialización, que no se manifiesta sólo en el cierre de plantas, sino sobre todo en que las exportaciones y los bienes consumidos no se producen en México (en el mejor de los casos se maquilan) y por lo tanto el eje de la evolución económica dejó de ser la industria. En los años noventa, las maquiladoras multiplicaron su número y sus exportaciones, creció el empleo en ellas, pero el resto de las actividades apenas pudieron sostenerse, el auge maquilador no llegó a las manufacturas. En cambio en China, el auge de las maquiladoras ha favorecido el crecimiento de otras actividades. ¿Dónde está la falla en México?

Industrias destinadas al mercado interno

Después de la etapa de ajuste, las industrias que destinan su producción al mercado interno tuvieron que reestructurarse y adecuarse a las nuevas condiciones. Aquí nos referimos sólo a dos: la alimentaria, la textil y del vestido.

Tres factores fueron los que más las afectaron: la reducción del mercado interno, la apertura de fronteras y el endeudamiento en dólares. Por ejemplo, la baja del poder adquisitivo redujo el crecimiento del consumo de los hogares de 26% (promedio anual) en 1989 a 8.3% en 1994. La apertura de fronteras inundó los supermercados y las tiendas departamentales con alimentos y vestidos importados, los cuales crecieron entre 1989 y 1995 a 15% promedio anual; sólo después del

"error de diciembre" se redujeron este tipo de importaciones. Veamos cómo se reestructuraron algunas ramas.

a) *Industria alimentaria.* Es una actividad básica para la población de cualquier país, pues su producción puede aumentar o disminuir, pero jamás desaparecer porque llevaría a la sociedad a la extinción o al caos económico. Entre más grande y poblado sea un país, más necesidad tiene de poseer un fuerte sector alimentario, que junto con la agricultura constituyen los sectores clave para alcanzar la soberanía. Por ello son tan importantes los cambios y ajustes que acontecieron en la industria alimentaria. La manera en que enfrentó la apertura comercial y los cambios en la política económica. Después de los ajustes por la contracción del mercado interno, el endeudamiento en dólares, los avances tecnológicos y la apertura comercial, la industria alimentaria se caracteriza por:

1. *Baja competencia internacional.* Pocos productos tienen la calidad y el precio para ser exportados, la mayoría son alimentos con un escaso proceso de transformación. Lo cual se debe, según algunos autores, al bajo nivel de ingresos de la población [Shwedel, 1994].
2. *Desintegración de las cadenas productivas.* La apertura comercial a los productos agrícolas importados provocó que las empresas los prefirieran y basaran su fabricación en ellos. En especial crecieron las importaciones de oleaginosas, carne de cerdo, maíz y leche.
3. *Crecimiento del sector informal.* La baja del mercado interno y las políticas de ajuste provocaron la quiebra de muchas empresas, las cuales para sobrevivir entraron a la economía informal. Trabajadores y desempleados encontraron en la creación de micronegocios de alimentos la oportunidad de obtener un ingreso.

En realidad los "changarros" proliferan sobre todo en la elaboración y preparación de alimentos.

4. *Heterogeneidad tecnológica.* La mayoría de las empresas poseen tecnología atrasada o tradicional; las que tienen tecnología de punta son las grandes empresas que dominan el mercado interno y el sector exportador. Por ejemplo la industria del tabaco, la fabricación de leche en polvo, la elaboración de cerveza, algunas empresas productoras de bebidas alcohólicas y las procesadoras de frutas y legumbres.

5. *Fortalecimiento de grupos industriales.* Con la reducción del mercado interno y la apertura de fronteras las empresas tuvieron que trazar nuevas estrategias, dentro de las cuales destaca la creación de grupos industriales. Las grandes empresas alimentarias se asociaron con el capital extranjero, compraron empresas, incurrieron en otras ramas industriales, comerciales o de servicios, formaron *holding*,¹⁴ compraron franquicias,¹⁵ etc. Por ejemplo: la compra de Gruma (Grupo Maseca) de Banorte; las alianzas estratégicas que llevó a cabo la Cervecería Modelo; la internacionalización del Grupo Bimbo que tiene inversiones en toda América; y la maquila a marcas internacionales que hizo Maizoro.

Todos estos cambios llevaron al rompimiento de las cadenas productivas en varias ramas industriales; resultando especialmente perjudicada la cadena agricultura-industria alimentaria. Las importaciones de piña, manzanas, oleaginosas y maíz han vuelto incosteable su cultivo, dañando a la agricultura y a los campesinos.

¹⁴ *Holding*: aquella sociedad que controla las actividades de otras, mediante la adquisición de todas o una mayoría de sus acciones. Puede formar una compañía subsidiaria, con el propósito de adquirir una sociedad existente mediante la compra de acciones con efectivo, u ofreciéndole a cambio sus acciones. Diccionario de Economía de Arthur Seldon y F.G. Pennance.

¹⁵ *Franquicias*: significa adquirir los derechos para usar la marca de una compañía.

Las exportaciones de alimentos se concentran sólo en unas cuantas empresas mexicanas (Maseca y Bimbo), otras son filiales de las ET (Del Monte, Herdez, Nestlé) o tienen franquicia y la gran mayoría sobrevive como micro y pequeña empresas dentro del sector informal, produciendo sólo para mercados locales. La otra cara de este proceso es el desempleo y su complemento, la conversión de la industria alimentaria en un enorme universo de "changarros". Quizá ninguna industria haya padecido de manera tan negativa las políticas neoliberales.

b) *Industria textil y del vestido.* La industria de bienes de consumo, que ocupa el segundo lugar en importancia, tuvo un proceso parecido a la alimentaria. La cadena productiva se rompió tanto en lo que corresponde a la fabricación de fibras sintéticas como a la fase de hilado y tejido, quedando separados de la confección. Esta situación provocó un creciente déficit en la balanza comercial, por el aumento de las importaciones de materias primas, insumos y maquinaria. La industria textil difícilmente podrá recuperarse, sobre todo tras el ingreso de China a la OMC (2002). Otro fenómeno que dañó a la industria textil fue la dispersión de su producción: en 1996, de los 3 000 establecimientos que integraban el ramo textil sólo 5% eran grandes, 15% medianos y 85% micros y pequeños, lo que dificulta la inversión productiva y la competitividad, además de que las pequeñas y medianas empresas no tienen capacidad para obtener créditos. El resultado es una industria textil atrasada frente a los competidores extranjeros. Sólo exportan aquellas empresas que forman parte de los grupos industriales, que obtienen recursos de los bancos pertenecientes a ellos

o que se modernizan mediante las asociaciones con el capital extranjero, como son las alianzas estratégicas con las ET. Por ejemplo La Compañía de Parras realizó una alianza estratégica con Cone Miles Corporation, para crear una planta productora de mezcilla, cediéndole a ésta 20% de las acciones.

El resto de las empresas han disminuido sus inversiones en maquinaria y equipo a una tasa promedio anual de -6.9% entre 1989 y 1995. Tal parece que el camino para mantenerse en el mercado es convertirse en maquiladora. La confección es la única opción real para la industria textil y del vestido, debido a lo barato de la mano de obra femenina, a las deplorables condiciones en que realiza su trabajo, a la flexibilidad laboral, a la extensión del trabajo a domicilio en el campo y especialmente al proyecto de las ET de establecer maquiladoras de la confección en nuestro país.

Industrias fabricantes de bienes intermedios

Dentro de estas industrias nos referiremos sólo a las del cemento, vidrio y siderúrgica porque ilustran varios fenómenos característicos de la reestructuración industrial como son: la modernización tecnológica, la orientación de la producción hacia las exportaciones y la consolidación de grupos industriales.

a) *Industria del cemento.* Al estar fuertemente ligada a la construcción esta industria es muy sensible al ciclo económico y está muy afectada por la reducción de las inversiones públicas en obras de infraestructura. Se reestructuró centralizando la producción en unas cuantas empresas (Cemex y Apasco), asociándose con el capital extranjero para obtener tecnolo-

gías de punta, diversificando mercados y fortaleciendo las empresas multinacionales.

En el caso de la modernización tecnológica, la industria del cemento requiere de alta mecanización y en la actualidad se aplican dispositivos electrónicos para controlar proceso y calidad, dos elementos claves de la competencia; además se computarizan los sistemas de distribución para poner el producto donde se requiera. Apasco modernizó sus plantas con una tecnología de diseño *strepped-down* que compró a Holderbank cuando se asoció con ella. En términos generales se puede decir que la industria del cemento en México es avanzada en cuanto a tecnología se refiere.

Otro paso que dio esta industria para reestructurarse fue diversificar mercados, exportar hacia Estados Unidos, América Latina e incluso Europa; esto fue posible porque compró empresas cementeras de otros países. Por ejemplo Cemex tiene 22 plantas distribuidas en tres continentes. Ante la baja del mercado interno encaminó sus productos a los mercados emergentes; 57% de las ventas de Cemex y 58% de flujos de operaciones provenían de las operaciones internacionales en 1998.

b) *Industria del vidrio y sus productos.* El grupo más representativo de esta industria es Vitro, que controla aproximadamente 80% de la producción y cuenta con más de 50 compañías subsidiarias en diferentes giros y mercados. Para reestructurarse modernizó su aparato productivo mediante coinversiones o alianzas con el capital extranjero; exportó al mercado mundial y se convirtió en una empresa trasnacio-

