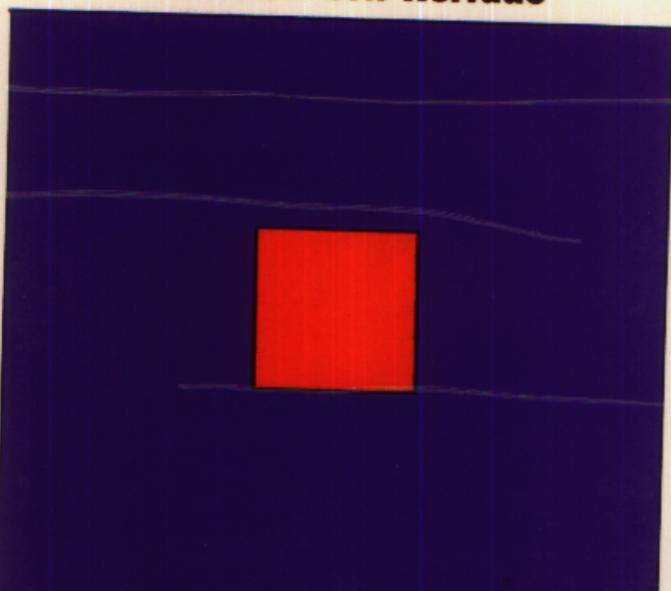




LA REESTRUCTURACIÓN INDUSTRIAL EN MÉXICO CINCO ASPECTOS FUNDAMENTALES



**Josefina Morales (coordinadora)
Marco A. Gómez Solórzano
Francisco Javier Vidal Bonifaz
O. Sarahí Ángeles C.
Atlántida Coll-Hurtado**



**COLECCIÓN: LA ESTRUCTURA ECONÓMICA
Y SOCIAL DE MÉXICO**

**INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS
EDITORIAL NUESTRO TIEMPO**



**Marco A. Gómez Solórzano,
Josefina Morales, Francisco Javier Vidal Bonifaz
O. Sarahi Angeles C. Atlántida Coll-Hurtado**

La Reestructuración industrial en México

**Cinco aspectos
fundamentales**



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO



INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS



EDITORIAL NUESTRO TIEMPO, S. A.

Coordinadora: Josefina Morales

Colección: La Estructura económica y social de México
Instituto de Investigaciones Económicas

Colección: Desarrollo
Editorial Nuestro Tiempo, S. A.

Portada: Vicente Rojo

© Editorial Nuestro Tiempo, S. A.
Avenida Universidad 777 103-104
Deleg. Benito Juárez
México, D. F., Código Postal 03100
en coedición con el Instituto de
Investigaciones Económicas, UNAM

ISBN 968-427-186-7.

Primera edición 1992

Derechos Reservados

Impreso y hecho en México

Printed and made in Mexico

ÍNDICE

	<i>Pág.</i>
PRESENTACIÓN: La crisis, condicionante del proceso Josefina Morales	7
LAS TRANSFORMACIONES DEL PROCESO DE TRABAJO EN GRAN ESCALA INTERNACIO- NAL. Marco A. Gómez Solórzano	13
1. Introducción: La "Modernización del trabajo" . .	13
2. La crisis del trabajo y las fuerzas de modernización	19
3. Japón: modelo de "flexibilización" del trabajo . .	43
4. Conclusión	52
LA REESTRUCTURACIÓN INDUSTRIAL. Jose- fina Morales	55
Cambios estructurales.	55
Acumulación, productividad y salarios	67
Monopolización y exportaciones	74
Modernización y trabajadores	79
LO QUE EL TIEMPO SE LLEVÓ: LA INDUSTRIA PARAESTATAL. Francisco Javier Vidal Bonifaz . .	99
"El gobierno ideal es el gobierno barato y que actúa po- co". Say	104
"Y, ahí es, donde nos quedamos ya sin casa"	123
ASPECTOS DE LA RECOMPOSICIÓN DEL CA- PITAL. O. Sirahi Ángeles C.	131
I Estructura del capital al principio de la crisis . . .	131

	<i>Pág.</i>
La estructura del capital	133
II Rasgos de la recomposición del capital entre 1971-1982	144
Primera etapa 1971-1976	146
Del auge petrolero a la nacionalización de la banca	153
III Recomposición del capital bajo el neoliberalismo	162
Recomposición del gran capital privado nacional	165
La "desincorporación" bancaria y la formación de nuevos grupos financieros	171
Reforzamiento y expansión del capital extranjero	175
ESPACIO E INDUSTRIA EN MÉXICO. Atlántida	
Coll-Hurtado	179
Los espacios industriales	179
El espacio industrial en México	182
Las maquiladoras y la fragmentación del proceso industrial	193
Los cambios y su repercusión en el espacio	196
HACIA EL FUTURO	199

PRESENTACIÓN

LA CRISIS, CONDICIONANTE DEL PROCESO

La recesión que irrumpe en el auge petrolero de 1981, a partir de la crisis de la deuda y de la caída de los precios internacionales del petróleo, con agudos desequilibrios estructurales, un enorme endeudamiento externo y una inflación incontrolable, demostró que México atravesaba por una crisis que la petrolización ocultó para muchos y que iba más allá del ciclo sexenal y del de la reproducción cíclica del capital.

El desenvolvimiento de la economía mexicana, cada vez más vulnerable y contradictorio, mostraba desde la caída en el ritmo de crecimiento de 1971, en la de 1976-1977 y en la multiplicación de los desequilibrios estructurales, que este país había entrado en una crisis sin precedente. Después de alcanzar tasas de crecimiento superiores al 8%, como sucedió en 1981, la economía se precipitó a una contracción que se alargó hasta 1987.

A la caída de la producción correspondió un desplome espectacular de la inversión. La que realizaba el Estado primero se contrajo sin piedad y, después se batió en retirada ante el empuje privatizador. Pero aún la inversión de las empresas privadas se redujo, para empezar a recuperarse sólo hacia finales de los años ochenta.

Detrás de la caída de la producción y el empleo sucumbieron también empresas y un buen número de empleos. Ramas de la producción, como la siderúrgica, vieron perder hasta un 40% de su capacidad instalada y otras, como la textil tradicional, casi desaparecieron del mapa económico.

La manifestación más palpable del agudo mal económico fue la inflación. Los precios no sólo registraron tasas de dos dígitos —como sucedió desde la década de los años setenta—, sino que se llegó a la inaudita del 150% en 1987. Detrás de ello se fraguó un desquiciamiento de la estructura de costos, un aliciente al negocio fácil de la especulación, la retirada de la inversión productiva, un desorden en las finanzas públicas y una caída en picada del ingreso de la mayoría de la población, incluyendo capas medias.

El frente externo no fue la excepción, y además del desorden propiciado por las diferentes devaluaciones, se sumó el peso de la deuda externa —por un máximo de 109 mil millones de dólares en 1984—, sobre todo de su servicio. Este representó un drenaje de recursos que limitó la capacidad de crecimiento y que aún hoy no logramos superar del todo; durante la década de los ochenta acumuló un monto superior al máximo de la deuda externa.

La estrategia económica neoliberal impuesta desde 1982 en aras de la modernización reinserta la economía mexicana en la transnacional y subordina a ella el desarrollo nacional. La apertura indiscriminada del mercado, los cambios de los mecanismos de regulación y de los derechos constitucionales de la nación, de los trabajadores y campesinos en aras del libre mercado, así como la política de contención salarial y caída del presupuesto social hacia la privatización de la educación y la seguridad social, ha tenido un costo social inmensurable. La drástica caída del nivel de vida de la mayoría de los mexicanos en contraste con la riqueza infinita de una minoría es la mayor evidencia.

Desde mediados de 1988 la situación económica comenzó a variar, pero aún ahora no se pueden echar las campanas a volar. Si bien de nuevo mejoró la capacidad de crecimiento, aumenta la inversión privada y el ahorro, y más lentamente el empleo, disminuyó la inflación y se limitó el efecto nocivo de la deuda externa, aún no se puede considerar que la más difícil

crisis de la economía nacional está superada y asegurado con ello un crecimiento estable y sostenido.

El problema de la deuda externa no está resuelto e incluso ha aumentado el endeudamiento externo privado; se ha multiplicado el déficit de la balanza comercial cuya compensación es la inversión extranjera en el mercado de valores, situación muy vulnerable. El mayor entrelazamiento con el mercado norteamericano agrava las repercusiones negativas de la crisis de la economía estadounidense sobre la nacional.

En medio de esta situación el aparato productivo sufrió una profunda transformación, principalmente en la propiedad que aumentó la monopolización y la presencia del capital extranjero, determinantes del proceso de acumulación. La recomposición de capitales fue el signo distintivo. La industria no fue la excepción, y aún hoy día se encuentra sujeta a ajustes que se extenderán por un tiempo.

La crisis nacional de largo plazo, si bien con determinantes nacionales, se entrelaza y es parte de la crisis internacional del sistema capitalista. Esta, también de largo plazo, ha provocado profundos cambios en la estructura productiva; destaca en primer lugar una nueva división internacional del trabajo que descansa en una intensificación en la explotación de la fuerza de trabajo, así como los cambios en la manufactura, las comunicaciones y los servicios con la incorporación de la revolución científico-técnica, a partir de la informática.

Otro fenómeno inédito es un cambio cualitativo en la monopolización y la transnacionalización del imperialismo, que se expresa en el llamado proceso de globalización y en la formación de mercados regionales que integran a varios países enfrentados a la competencia interimperialista entre tres principales bloques. Estas tendencias entran en contradicción con la reproducción nacional del capitalismo.

La naturaleza de la crisis actual del sistema capitalista va más allá de las contracciones cíclicas y el mismo ciclo se altera. Entre los nuevos elementos están la simultaneidad de las rece-

siones en los distintos países, el alargamiento de las fases recesivas, los procesos inflacionarios en la depresión, la internacionalización sin precedente de un nuevo capital financiero, las crisis financieras y los graves desequilibrios de la economía norteamericana que se expresan desde mediados de 1990 en la tercera crisis cíclica de los últimos 18 años.

Frente a la crisis, el capital financiero transnacional impone la salida neoliberal, a partir de una violenta recomposición del capital, que ha trastocado toda la estructura productiva, las relaciones económicas internacionales y redefine la función del Estado nacional en los procesos de acumulación.

Las fusiones de empresas transnacionales ante la quiebra de grandes empresas y de bancos norteamericanos, el masivo flujo interimperialista de capitales, la venta de las empresas estatales, la imposición de nuevos procesos de trabajo, de nuevos mecanismos de contratación de la fuerza de trabajo y el creciente desempleo, son algunas de las manifestaciones de la estrategia neoliberal frente a la crisis.

Las tendencias de desplazamiento regional de algunas fases de los procesos productivos —el llamado redespiegue industrial—, se aceleró con la segmentación de los procesos productivos, que por medio de las maquiladoras y plantas complementarias, configuraron verdaderas “ramas industriales mundiales”, como la automotriz.

Las escalas de producción y los métodos productivos se transformaron al tenor de las modificaciones de los mercados, la sustitución de materias primas y la irrupción de cambios científicos y técnicos. La informática y las comunicaciones se volvieron parte integrante del proceso productivo, y un factor que en buena medida rige su desarrollo.

El Estado es orillado sobre todo en los países en desarrollo a abandonar su papel de impulsor directo de la industrialización, y no sólo vende sus empresas sino que modifica radicalmente los instrumentos de regulación del desarrollo industrial.

Aun las formas de financiamiento se alteran de acuerdo con

las transformaciones de los sistemas financieros y la redistribución internacional de los flujos de capitales. Toma más fuerza la inversión externa, el financiamiento bursátil y una verdadera “caza” de recursos en los mercados financieros internacionales.

La globalización implica no sólo cambios en la producción, qué y dónde se realiza, sino también en el comercio internacional industrial. Se redistribuye el papel de cada país y de cada empresa dentro del mapa mundial del comercio industrial.

La industria manufacturera tradicional pierde peso en la economía de los países desarrollados y se fragmenta, a partir del control de las transnacionales, por todo el mundo, con lo que aparecen en la estadística internacional los “nuevos países industriales”.

La crisis en el proceso de acumulación se manifiesta en que se desploma la inversión productiva en las industrias básicas tradicionales —siderurgia, maquinaria y equipo pesado—, se orienta hacia la informática, la físico química que busca la sustitución de materiales y nuevas fuentes energéticas y la biotecnología. Sin embargo, todavía no es evidente que estos sectores se conviertan en el motor de un nuevo proceso sostenido de acumulación. Por otra parte, aunque permanece el peso decisivo de la economía militar y espacial en la acumulación de la economía norteamericana, ésta también está en descenso.

Este libro, coordinado por Josefina Morales, pretende analizar diversos aspectos de este proceso de crisis, cambio y ajuste en la estructura industrial mexicana.

En el primer trabajo, Marco Gómez del Departamento de Relaciones Sociales de la División de Ciencias Sociales y Humanidades de la UAM-Xochimilco, se acerca a los cambios internacionales del proceso de trabajo, que inciden en la transformación de la industria nacional y que han sido poco analizados. Josefina Morales, del Instituto de Investigaciones Económicas (IIEc) de la UNAM presenta una apreciación global de los cambios estructurales de la industria manufacturera me-

xicana; Francisco Vidal, analista económico independiente, realiza un examen cuidadoso de la privatización y los ajustes de la industria estatal; Oliva Sarahi Angeles, también del IIEc, reflexiona sobre la recomposición de las empresas y grupos privados que operan en la industria; y Atlántida Coll-Hurtado, del Instituto de Geografía de la UNAM, expone las manifestaciones espaciales del proceso industrial nacional. Finalmente, un debate colectivo nos permitió presentar algunas interrogantes sobre el futuro de la industria mexicana.

El trabajo muestra aspectos diversos de la problemática industrial. La industria nacional se encuentra todavía lejos de adquirir la madurez y la solidez necesaria que la transformen en un pilar firme del desarrollo económico. Examinar su estado y posible desenvolvimiento puede contribuir a enfrentar sus más graves desajustes y distorsiones. Ese es nuestro propósito.

LAS TRANSFORMACIONES DEL PROCESO DE TRABAJO EN ESCALA INTERNACIONAL

Marco A. Gómez Solórzano*

1. Introducción: La "modernización" del trabajo

En mayo de 1983 Hubert Prévot, Comisario General del Plan del gobierno de François Mitterand, decía:

Si en efecto nos ponemos a reflexionar, como lo hemos hecho en Francia a partir del otoño de 1981 y luego a lo largo de la preparación del IX plan, sobre las causas de la crisis económica y social actual, vemos muy bien que a través de una serie de fenómenos muy complejos las relaciones de trabajo, su degradación, su cuestionamiento, constituyen, sin duda, el fundamento más esencial de la crisis. . . . a través del cuestionamiento constante de la descalificación, de la desprofesionalización, de la despersionalización, la irrupción primera de la crisis económica y social consiste sin lugar a duda en el más completo cuestionamiento por parte de los trabajadores de las condiciones de trabajo en las que el sistema los pretendía encerrar.

La crisis económica y social que conmueve al mundo entero, se manifiesta en que

* Depto. de Relaciones Sociales, UAM-Xochimilco.

La disminución de las tasas de productividad que fue resultado particular de la crisis del trabajo (ausentismo, rotación del personal, malhechuras que degradaron la calidad media de los productos), consiguió agudizar la lucha por el reparto del valor agregado.

El dilucidar la naturaleza de esta crisis del trabajo y sus consecuencias sobre la productividad, y más en general sobre la competitividad, en momentos en que la competencia internacional no deja de avivarse,

se impone de nuevo en los debates y en las políticas, tanto estatales como patronales, como una dimensión de primer orden. El fracaso de las políticas coyunturales, sean de inspiración neo-keynesiana o monetarista, hacen resaltar el carácter crucial de los factores estructurales de la crisis. Se puede decir, entonces, que en la crisis actual una de las vías de salida consiste en encontrar nuevos impulsos a los métodos actuales de trabajo, es decir, en encontrar un nuevo método de eficacia en las relaciones de trabajo, *sin por tanto, destruir las relaciones de clase*.¹

Francia constituye un buen ejemplo del tipo de transformaciones que el capital introduce como resultado del deteriorado ambiente económico causado por el estancamiento. Considérese en primer lugar, cómo es que se manifiesta el deterioro:

La crisis de productividad se manifiesta en la caída de su *tasa media anual de crecimiento*,² que baja continuamente como sigue:

1960-1973	1973-1979	1979-1983
6.4	4.1	2.6

¹ Citado en Montmollin, Pastre, *Le taylorisme*. Editions La Decouverte, Paris, 1984, págs. 8-10.

² Petit, Pascal, "Luces y sombras del Estado frente a la relación salarial: Francia", en Boyer, R. *Flexibilidad del Trabajo en Europa*, Madrid, 1986.

Cae la *tasa media anual de crecimiento de la productividad del conjunto de la economía*, en esos mismos periodos:

4.9	2.8	1.5
-----	-----	-----

Disminuye el *incremento de los factores totales de productividad* (incremento de la *eficiencia del trabajo* multiplicada por la participación del trabajo en el *valor agregado del sector privado*):³

1966-1973	1974-1979	1980-1985	1986-1990
3.2	1.8	1.3	1.3

Cae el *crecimiento de los factores totales de productividad del potencial de crecimiento del conjunto de la economía*, en los mismos periodos que el indicador anterior:

2.8	1.6	1.3	1.2
-----	-----	-----	-----

Disminuye la *tasa de crecimiento industrial*, en esos mismos periodos:⁴

7.3	2.9	0.2	2.4
-----	-----	-----	-----

Finalmente, se produce una *disminución de la tasa de crecimiento del conjunto de la economía*, como sigue:

1959-1973	1973-1979	1979-1983	1980-1990 ⁵
5.7	3.1	1	2.2

³ Los incisos iii) y iv), Organización de Cooperación Económica y Desarrollo: OECD, según las siglas en inglés, *Economic Studies*, núm. 14, Spring, 1989, pág. 135.
⁴ El periodo 1984-1990 tomado de *Estadísticas Financieras Internacionales*, Fondo Monetario Internacional (FMI), Vol. XLIV, núm. 8, 1991.
⁵ International Monetary Fund, IMF, *World Economic Outlook*, 1991.

En segundo lugar, se constata que el deterioro del crecimiento económico condujo a la agudización de los conflictos entre el capital y el trabajo. De un lado, el capital luchaba por mantener su rentabilidad, ante un crecimiento del valor agregado más disminuído, mediante la reducción de los costos (*racionalización de la producción*). El trabajo, por su parte, se resistía a que las dificultades por las que atravesaba la economía fueran descargadas sobre sus espaldas.

Al compararse la evolución del crecimiento de la productividad con respecto a la del salario, se destaca el siguiente hecho: no obstante la disminución del promedio anual de *crecimiento de la productividad*, de 4.9 a 4.8, entre los periodos 1949-1959 y 1959-1973, se presenta un alza en el *crecimiento promedio anual de los salarios*, que va de 3.9 a 4.1 %, lo que en parte refleja el éxito alcanzado por los trabajadores en su lucha por resistir les sean trasladados los costos por las *racionalizaciones* de finales de los años sesenta y principios de los setenta.⁶ Esto también se refleja en el paulatino crecimiento de la *participación del trabajo en el valor agregado industrial*, hasta 1983.⁷

El desplome que se presenta en el periodo siguiente (en el periodo 1973-1981, el promedio anual de crecimiento de la productividad se reduce al ritmo de 3.4 %, pero los salarios crecen a un nivel mucho más reducido, de 2.4 %) señala que no sólo no se ha conseguido resolver el problema de fondo del crecimiento económico, sino que más bien el capital logró doblegar la resis-

⁶ Montmollin, p., *op. cit.*

1949-1959		1959-1973		1973-1981	
p	s	p	s	p	s
4.9	3.9	4.8	4.1	3.4	2.4

(p- productividad s-salario).

⁷ Petit, P., *op. cit.*, pág. 51.

Participación del salario en el valor agregado (%)

1969	1973	1974	1976	1983
48	50	50	55	56

(entre 1979 y 1983 el aumento se debe fundamentalmente al incremento del salario indirecto).

tencia que oponían los trabajadores a cargar con los costos de la crisis.

Es a partir de 1976 que se inicia la política de *modernización*. Esta consiste esencialmente en que el capital logra liberarse de las "rigideces" contenidas en el sistema de relaciones industriales forjadas a partir de la Segunda Guerra Mundial. Así, en 1982 se logra imponer el marco jurídico que servirá de fundamento a todo el proceso de reformas a la estructura de la organización del trabajo: las *leyes Auroux*.

Estas leyes servirán para atomizar a los trabajadores en su relación frente al capital y al poder.

De un lado, conseguirán el debilitamiento o anulación de la capacidad negociadora colectiva de sus organizaciones, mediante la *descentralización* de los sindicatos —la tendencia a reducirlos a sindicatos de *empresa*— y mediante la anulación de sus dominios, en el interior mismo de la empresa. Con este fin se van a proclamar los "derechos *individuales* de los trabajadores" en el interior de las empresas.

- *flexibilización* del empleo, término que significa que el capital establece el *derecho* a contratar, despedir, subcontratar, etc. al trabajo según sus *necesidades* (es decir, según el criterio de *rentabilidad* del capital), de acuerdo con la "volatilidad" del mercado;
- *movilidad* en el trabajo, precepto que va a conceder al capital el derecho a fijar las normas de trabajo (tareas, puestos, funciones, horarios), de acuerdo con sus necesidades;
- *norma salarial*, renglón que sirve para constituir una *normatividad individual* del salario que va a romper el monopolio de los sindicatos sobre el trabajo, al mismo tiempo que va a reforzar el monopolio del capital sobre el mismo, al hacer depender el "precio" del trabajo de la "eficacia" y del "esfuerzo" individuales entre trabajadores que compiten fuer-

temente entre sí y dan muestras aceptables de *fidelidad* al trabajo y a la empresa.⁸

Hacia mediados de los años ochenta, la misma “revolución en el trabajo” sacude a la mayoría de los países industriales. Así ocurre, un poco antes un poco después, en estos países: Alemania, Inglaterra, Italia, etc.⁹ Por esas mismas fechas, Estados Unidos se verá sacudido por esta “revolución en las reglas de trabajo”. Se busca conseguir que se trabaje más con igual o menor paga y, al reducirse los costos de producción *para el capital*, hacer frente a la crisis y competir mejor. La revista *Business Week*¹⁰ presenta los cambios esenciales que se dan en las *reglas de trabajo* en el interior de las empresas norteamericanas:

- reducción del tamaño de los equipos de trabajo, ampliación del ámbito de las tareas y agregación de nuevas obligaciones;
- *flexibilización* de la rotación de los trabajadores de una función a otra, rompiendo la profesionalización del trabajo; los obreros calificados hacen las tareas de ayudantes, los operadores atienden a más máquinas;
- *flexibilización* de los criterios de fijación de la jornada de trabajo por parte de la gerencia, de suerte que los trabajadores trabajan más con igual salario;
- *flexibilización* de la contratación y el despido de los trabajadores, quedando al criterio de la gerencia y a sus juicios respecto a los vaivenes del ciclo económico de la empresa;

⁸ Petit comenta que se trata de “sustituir la dinámica sectorial de subidas salariales que era impulsada por el reparto de elevados aumentos de la productividad —antes de la crisis— por un modo de formación de los salarios, negociados con toda precisión para repartir los aumentos de una productividad *reducida* (pág. 82).

⁹ El caso de Japón será tratado extensamente en el apartado 3, por considerarse un “modelo” a seguir por todos.

¹⁰ *Business Week*, 16 de mayo de 1983.

- limitación del derecho de antigüedad de los trabajadores como criterio para todo tipo de movimientos del personal;
- reforma del sistema salarial para premiar el esfuerzo, evitar el “sobrepago” (se paga por “lo que se hace” y no por la función o el puesto) y acabar con el pago de tiempo extra.

2. *La crisis del trabajo y las fuerzas de modernización*

La recesión económica que llegó a afectar a todos los países del mundo entre los años 1974-1975 introdujo una nueva época en cuanto a la capacidad dinámica del comportamiento del sistema económico del capitalismo, que perdura hasta nuestros días.

Caracterizado por unos como la entrada al ciclo descendente de una onda larga, por otros como una fase de estancamiento y, por otros más, como el desencadenamiento de una crisis estructural del capitalismo, lo cierto es que este nuevo periodo manifiesta unos rasgos que poco parecen conducir a un crecimiento “autosostenido” de las economías del mundo, como tampoco a una cada vez más extensa acumulación ampliada del capital y mucho menos a un desenvolvimiento estable y equilibrado del mercado mundial. ¿De qué fenómenos se trata?

“Desempleo”

Las fuentes estadísticas muestran que con altibajos tiende a aumentar el número absoluto de trabajadores desempleados en el conjunto de los países capitalistas; ni siquiera la reactivación económica que sigue a los periodos de recesión de los últimos años logra bajar significativamente el número de trabajadores que se queda sin empleo como consecuencia de las racionalizaciones propias de esos periodos. Es así como en años recientes el desempleo no logra bajar de los 24.5 millones de trabajadores en los países mencionados, tal como lo indica el Cuadro 1.

CUADRO 1

<i>Tasa de desempleo (%)</i>				
Los 7	6.2	5.7	5.6	6.1
OCDE Total	6.9	6.4	6.2	6.7
<i>Cantidad absoluta de trabajadores desempleados (millones)</i>				
Norteamérica	7.7	7.5	8.0	9.4
OCDE Europa	16.3	15.2	14.5	15.0
OCDE Total	26.3	24.8	24.5	26.7

FUENTE: 1988-1991, OECD, *Economic Outlook*, Núm. 48, Tabla 40.

De acuerdo con los datos del OCDE cada recesión —tomando en consideración las anteriores dos grandes recesiones mundiales, las de 1974-1975 y 1981-1982— ha introducido un nivel cada vez más alto de desempleo en los principales países industriales, como porcentaje de la población económicamente activa: 1970-1974: 3.1-3.5%; 1975-1980: 5.1-5.9%; 1981-1988: 6.2-6.7%.¹¹

Por otra parte, la creación de empleos industriales se ha rezagado respecto al aumento de la producción industrial: se produce más con menos trabajadores empleados. Japón e Italia muestran, del modo más fehaciente esta tendencia. Para 1990:

	<i>Empleo industrial</i>	<i>Producción industrial</i>
	<i>Índice de crecimiento (1985 = 100)</i>	
EU	113.1	114.5
Inglaterra	106.2	110.0
Francia	106.3	112.0

¹¹ OECD, *Economic Outlook*, 1990.

Alemania	106.8	117.0
Japón	102.1	119.7
Italia	98.7	117.0

FUENTE FMI, *Estadísticas Financieras Internacionales*, Vol. XLIV Núm. 8, 1991.

“Depresión salarial”

Los salarios y sueldos tienden a bajar globalmente, a niveles muy bajos en los países pobres. En los países industriales, como es el caso de Estados Unidos, un creciente sector de la población trabajadora queda relegada al sector que se encuentra por debajo del umbral de pobreza.

La tendencia general es que disminuya la tasa de crecimiento anual del salario —tanto directo como indirecto— en los países capitalistas avanzados. Según lo indica el Cuadro 2, en el periodo 1986-1989 dicha tasa se redujo a la mitad del crecimiento que manifestó entre 1977-1986. De nuevo, Japón es ejemplar.

CUADRO 2

SALARIOS POR HORA EN LA MANUFACTURA

(por hora, semana, mes) (96 de crecimiento promedio anual)

(salarios por hora, semanales y mensuales)

	1977-1986	1986-1989
Canadá	7.2	4.0
EU	6.2	2.3
Japón	4.7	1.3
Alemania	4.5	4.3
Francia	11.6	3.5
Italia	15.6	6.3
Reino Unido	11.8	9.3
Los 7	7.2	3.5

FUENTE: 1977-1986, OECD, *Economic Outlook*, No. 48, 1991, Tabla 54, pág. 127.
1986-1989, OECD, *Main Economic Indicators*, Oct. 1989, pág. 21.

Esta baja se da también en las compensaciones al trabajador, como se desprende del siguiente cuadro.

CUADRO 3
COMPENSACIÓN AL EMPLEADO
EN EL SECTOR PRIVADO
(Tasa de crecimiento anual)

	Promedio anual			Anual		
	1965-1973	1973-1979	1979-1987	1988	1989	1990
Canadá	6.7	10.6	7.3	6.9	6.9	7.0
EU	6.1	8.1	5.7	4.8	2.8	3.7
Japón	14.8	12.4	4.0	3.5	4.0	5.2
Alemania	9.2	7.2	4.0	3.2	3.0	5.3
Francia	9.8	14.8	9.7	4.1	4.4	5.4
Italia	11.4	20.9	13.7	8.9	9.5	8.0
R. Unido	9.9	17.4	9.7	8.1	8.2	10.9
Los 7	9.3	11.1	6.4	4.9	4.2	5.2

FUENTE: OECD, *Economic Outlook*, No. 48, Tabla 57, pág. 130.

La misma tendencia se manifiesta en los *Costos unitarios del trabajo*, Cuadro 4. Aunque el índice de crecimiento anual de este indicador siguió aumentando durante 1990-1991, lo hizo a una tasa a la mitad observada en el periodo 1973-1979, el de más elevado crecimiento. En la medida en que este último fenómeno se presenta en un ambiente de disminución de la productividad del trabajo y de bajas tasas de crecimiento de la inversión neta de capital fijo, se infiere que los beneficios provenientes de la reducción de los costos unitarios del trabajo son más bien resultado directo de la disminución del salario en términos absolutos que de cualquier disminución de los costos de los bienes salario obtenida por otros métodos.

CUADRO 4
 COSTOS UNITARIOS DEL TRABAJO
 EN EL SECTOR PRIVADO
 (Tasa de crecimiento anual)

	Promedio anual _____			Anual _____		
	1965-1973	1973-1979	1979-1987	1988	1989	1990
Canadá	3.8	8.8	5.8	5.7	5.7	6.4
EU	4.7	8.1	4.9	3.5	2.9	4.4
Japón	5.4	9.1	1.0	-0.6	0.9	0.8
Alemania	4.5	4.0	2.6	0.0	0.3	3.2
Francia	4.3	11.4	7.1	0.7	1.7	3.9
Italia	5.2	17.4	11.8	5.1	6.0	6.8
R. Unido	6.0	15.6	6.8	6.8	9.8	11.0
Los 7	4.9	9.4	4.6	2.4	2.9	4.1

FUENTE: OECD. *Economic Outlook*, No. 48, Tabla 58, pág. 130.

Algunos estudios sobre países particulares ponen de relieve otros hechos que hablan de la tendencia de creciente pauperización de un sector grande de los trabajadores en los países capitalistas industrializados. Ferleger y Mandle señalan en su estudio que el *ingreso familiar mediano* de Estados Unidos en realidad ha disminuído, de 29 647 dólares en 1978 a 29 458 dólares en 1986, no obstante el hecho que “durante estos años hubo un incremento en el número de familias que tuvieron dos ingresos en lugar de uno solo”. Además, los empleos que se crearon en esos años, con lo que se logró contrarrestar en buena medida el desempleo, fueron en ocupaciones de muy baja remuneración —como es el caso de los servicios (restaurantes, almacenes, etc.).¹²

Todo indica que ha empeorado la apreciación que hacía H. Braverman en un estudio sobre el Censo de 1970 de Estados

¹² Ferleger, L., Mandle, J.R., “Democracy and Productivity in the Future American Economy”, *Review of Radical Political Economics*, 19 (4) 1987.

Unidos. El señalaba que la gran mayoría de la población trabajadora de ese país —todas las clases de obreros profesionales, operadores, obreros no calificados, trabajadores de oficina, trabajadores de los servicios y del comercio—, estas 6 categorías de trabajadores (60 millones de individuos de un universo de aproximadamente 80 millones), recibió un salario por debajo del límite de la pobreza (calculado de acuerdo con las estimaciones oficiales de los costos necesarios para el mantenimiento de una familia de cuatro individuos), según los siguientes porcentajes:¹³

Trabajadores de servicio y comercio	80 %
Trabajadores de oficina y no calificados	75 %
Operadores y similares	70 %
Obreros de oficina	40 %

“Productividad en descenso”

La productividad industrial manifiesta en todas partes una tendencia general a la baja, más pronunciada en unos países que en otros. En un estudio del FMI¹⁴ se constata la porción descendente que ocupa el capital y la porción ascendente que ocupa el trabajo en su correspondiente *contribución al crecimiento* de las economías de los principales países industriales. En los periodos 1967-1973, 1974-1979 y 1980-1990, mientras que el crecimiento anual del PNB en los principales países industriales fue de 4.3, 2.7 y 2.8%, la contribución del capital a dicho crecimiento fue de 1.7, 1.4, y 1.2 puntos y la del empleo fue de 0.4, 0.5 y 0.7 puntos, respectivamente. Es decir, mientras que el peso de la *contribución del capital* varió entre 40, 52 y 43%, el peso de la *contribución del trabajo* ascendió continuamente: a 11, 19 y 25%.

¹³ Braverman, H., “The degradation of Work”, *Monthly Review*, oct. 1989, pág. 43.

¹⁴ IMF, *World Economic Outlook*, Tablas 9 y 10 (Tomado de *Estrategia*, julio de 1991, Bogotá, Colombia, págs. 37-39).

Se constata que al debilitamiento de la tasa de crecimiento de la economía de los países capitalistas avanzados corresponde un mayor peso de la contribución del trabajo a dicho crecimiento.

Los informes de la OCDE indican, por otra parte, que no obstante el peso mayor que tiene el trabajo en la producción, tiende a disminuir su *productividad*, aunque a ritmo más lento que la pérdida que ha sufrido la productividad del capital. Mientras que la *productividad total de los factores* (el peso con el que contribuyen juntos tanto el trabajo como el capital en el crecimiento de la productividad) bajó de un 2.8% en el periodo 1960-1973 a un 0.9% en el periodo 1979-1988, la tasa de crecimiento de la *productividad del trabajo* bajó de 4.1 a 1.6%, en esos mismos periodos. Al mismo tiempo, la productividad del capital manifiesta una caída que va de un -0.4 a -0.8% entre los dos periodos señalados, como promedio anual de crecimiento. Las tendencias de productividad se pueden observar en el Cuadro 5.

CUADRO 5
TASA DE CRECIMIENTO DE LOS
FACTORES DE PRODUCTIVIDAD
(Promedio anual)

	---1960-1973---			---1973-1979---			---1979-1988---		
	TFP	PT	PC(*)	TFP	PT	PC	TFP	PT	PC
Canadá	2.0	2.8	0.5	0.7	1.5	-0.7	0.2	1.4	-2.0
EU	1.6	2.2	0.2	-0.4	0.0	-1.1	0.4	0.8	-0.4
Japón	6.0	8.6	-2.5	1.5	3.0	-3.1	2.0	3.2	-1.7
Alemania	2.6	4.5	-1.4	1.7	3.1	-1.1	0.8	1.7	-0.9
Francia	4.0	5.4	0.9	1.7	3.0	-1.0	1.7	2.6	-0.4
Italia	4.6	6.3	0.3	2.2	3.0	0.3	1.0	1.6	-0.6
R. Unido	2.3	3.6	-0.6	0.6	1.6	-1.5	1.6	2.1	0.5
OCDE	2.8	4.1	-0.4	0.6	1.4	-1.5	0.9	1.6	-0.8

(*) TFP —total de los factores de productividad (promedio pesado del crecimiento de la productividad del trabajo y del capital).

PT —productividad del trabajo (producción por persona empleada).

PC —productividad del capital (producción por capital empleado).

FUENTE: OECD, *Economic Outlook*, No. 48, pág. 120.

Se puede constatar en particular que ni el “milagro” japonés, ni el “milagro” alemán están sustentados en el incremento de la productividad del capital —sus caídas son las más marcadas—, sino por el contrario, dichas economías mantienen sus ventajas por la disminución más lenta de la productividad del trabajo.

“Inversión disminuida”

La caída general del crecimiento de la productividad —tanto del capital como del trabajo— va directamente acompañada de la disminución de la inversión neta en capital productivo, es decir, en capital fijo —instalaciones industriales, maquinaria y equipo—, descontado el capital descartado. En un estudio sobre el comportamiento de la inversión fija privada, la OCDE señala que mientras

La segunda mitad de los años ochenta fue testigo de una amplia y generalizada recuperación en los gastos dedicados a la inversión privada. . . , sin embargo, el incremento en el *stock* de capital productivo —la inversión bruta en capital fijo menos el capital descartado— como porción del valor agregado privado tendió a disminuir en los años ochenta en la mayoría de los países de la OCDE”.¹⁵

Del Cuadro 6 se puede ver, entonces, que baja el *stock* de capital productivo del sector privado, es decir, la masa acumulada de capital fijo instalado (desde construcciones hasta maquinaria). El mismo estudio concluye que inclusive las medidas de estímulo a la inversión no han dado muestra empírica de eficacia, en la medida en que ni las empresas muestran indicios convincentes de que hayan sustituido los procesos por “técnicas de

¹⁵ OECD, *Economic Studies*, No. 16, Spring, 1991, pág. 80.

CUADRO 6
 INVERSIÓN FIJA PRIVADA NETA
 (Como porcentaje del valor agregado del sector privado)

	1969-1979	1980-1983	1984-1988
Canadá	11.3	14.3	12.9
EU	7.2	6.8	6.6
Japón	15.4	12.8	13.4
Alemania	10.1	8.1	7.7
Francia	11.4	7.7	6.2
Italia	11.1	8.2	7.7
Reino Unido	9.6	6.6	6.9
OCDE	10.2	8.6	8.4

FUENTE: OECD, *Economic Studies*, No. 16, Spring 1991, pág. 81.

producción intensivas en capital",¹⁶ ni han tampoco modificado el *stock* de capital productivo.

La cuestión de la inversión es crucial para cualquier recuperación durable. Se ha argumentado que un indicio positivo a este respecto lo constituyen las altas tasas de la *inversión fija bruta* del sector privado, más altas en los últimos cinco años que en los años setenta. Según la OCDE, el crecimiento de aquellas fue de 3.9, 0.3 y 6.8% en los periodos 1970-1979, 1980-1983 y 1984-1988.¹⁷

Sin embargo, habría que agregar, en primer lugar, que la *inversión fija privada bruta*

representa las fluctuaciones de la demanda respecto a los bienes de capital y es importante para el análisis del ciclo eco-

¹⁶ OECD *ibidem.*, pág. 116. "Al mismo tiempo, en la mayoría de países de la OCDE las empresas pasaron a técnicas productivas un tanto menos intensivas en capital" —es decir, en el transcurso de la expansión económica después de la recesión de 1981-1982, pág. 88.

¹⁷ OECD, *Economic Studies*, No. 16, Spring 1991, Tabla 1.

nómico por su volatilidad cíclica, en tanto que la *inversión fija privada neta* es la acumulación al *stock* de capital productivo y es relevante para el análisis de la *oferta agregada* y de la *productividad*.¹⁸

En segundo término, los modelos normales de crecimiento muestran, primero, que

la *elasticidad del producto respecto al capital* es de sólo $1/3$ ¹⁹ para cualquier país de la OCDE. Esto quiere decir que la mayor parte del crecimiento económico debe atribuirse al incremento de la contribución del empleo y del cambio tecnológico. Segundo, que un incremento en el nivel del capital invertido, en última instancia, incrementa el nivel pero no la tasa de crecimiento del monto producido por *stock* de capital. Esto ocurre, en primer lugar, porque la depresión consume una parte cada vez mayor de las inversiones adicionales en la medida en que crece el *stock* de capital y, en segundo lugar, porque cae el monto de la producción por cada unidad sucesiva de capital invertido (es decir, el *producto marginal* del capital).²⁰

Por otra parte, mientras se señala que las crecientes tasas de *inversión bruta* deben asociarse con una tasa más alta de creci-

¹⁸ *Ibidem.*, pág. 82.

¹⁹ El estudio "Measuring Potential Output in the Seven Major OECD Countries" en OECD, *Economic Studies*, No. 14, 1989, señala la participación del capital en el *crecimiento potencial de la producción* del conjunto de la economía (medido sobre la base del *valor agregado*) en el periodo 1980-1987, como sigue (el periodo 1988-1990 es parecido):

	EU	Japón	Alemania	Francia	Italia	GB	Canadá
Producción potencial	2.8	3.9	2.2	2.3	3.0	2.5	3.5
Capital	0.8	1.3	0.7	0.8	0.8	0.6	0.9

²⁰ OECD, *Economic Studies*, No. 16, pág. 113.

miento de la *productividad*, debido a que con estas nuevas inversiones “queda incorporada una nueva tecnología en los nuevos tipos de capital invertido”, sin embargo, no es el caso, pues “no parece que se haya dado una enérgica recuperación de la *productividad* asociada con esta inversión”.²¹ Parece haber varias razones para este fenómeno. Primero, el que la mayor parte de la inversión se haya dado en equipos de cómputo, con el fin, más que nada de acelerar los ritmos. Segundo, el que la inversión dada no se haya acumulado suficientemente al *stock* de capital para surtir mayor efecto. Un cálculo preliminar que se hizo para medir el impacto de este tipo de inversiones señala que pudo haber elevado el crecimiento de la producción total en .05%, casi imposible de detectar.²² Finalmente, la mayor parte de inversión en estos equipos se realizó en el sector servicios: bancos, aseguradoras, comercio, etc.

Refiriéndose específicamente a Estados Unidos, P. Sweezy señala que normalmente la inversión en capital productivo se eleva fuertemente durante la fase de recuperación del ciclo económico. Sin embargo, después de la caída sufrida por el capitalismo norteamericano a principios de los años ochenta no se ha dado el tipo de inversión “que se necesita para volver a encender el motor del crecimiento”.²³

En los cinco años de recuperación a partir de la recesión anterior, el grueso de la inversión productiva se dio en equipo de procesamiento de información. El poco aumento en la inversión en maquinaria y equipo —15% en cinco años— se debe fundamentalmente a la inversión en equipo de transporte y no al aumento en la inversión en capacidad productiva. En este último rubro tradicional de inversión, “el aumento fue menor al 6% y la mayor parte de esta cantidad se dedicó a

²¹ *Ibidem.*, pág. 114.

²² Romer, P.M., “Comments” on MN Bailey and RS Gordon (1988)’, *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, págs. 425-428. Citado por Ford y Poret.

²³ *Monthly Review*, mayo 1989, pág. 8.

CUADRO 7
 INVERSIÓN EN MAQUINARIA Y EQUIPO POR LAS
 EMPRESAS NORTEAMERICANAS
 (en miles de millones de dólares de 1982)

	1982	1985	1987
Equipo de procesamiento de información y similares(*)	66.6	119.3	139.4
Equipo Industrial	59.3	64.6	61.4
Equipo de transporte y relacionado	42.5	61.5	59.1
Otro Equipo	55.1	58.6	59.7
Total	223.4	304.0	319.6

(*) Equipo de procesamiento de información incluye: equipo de cómputo, contabilidad y equipo de oficina y de comunicaciones;

Equipo industrial: equipo para maquinado de metales, equipo industrial especial, para el manejo de materiales, etc.;

Equipo de transporte: camiones de carga y de transporte, automóviles, aviones, etc.;

Otro equipo: maquinaria agrícola, de construcción, muebles y adornos, etc.

FUENTE: *Survey of Current Business*, July 1986, July 1987 (MR, *op. cit.*).

adquisiciones de muebles y ornamentos para los establecimientos de distribución y de otros servicios”.

Si se toma en consideración la inversión en estructuras no residenciales, el cuadro es mucho más revelador del clima de estancamiento de la capacidad productiva: la inversión en plantas industriales disminuyó en 30%, entre 1982 y 1987, “el tipo de declinación que suele acompañar a las recesiones más severas pero que ahora ocurre en pleno periodo de ascenso del ciclo”.²⁴

La inversión aumentó en servicios, en comercio y en estructuras religiosas, hospitales, hoteles, etc. La construcción en instalaciones industriales declinó en un 30% y los servicios de energía, luz, gas, teléfonos, ferrocarriles tuvieron significativamente menores inversiones.

²⁴ *Ibidem.*, pág. 10.

En contraste con estos magros resultados en cuanto a la inversión productiva, la inversión financiera — que no llega a canalizarse hacia las actividades productivas — se ha desbordado materialmente, como lo demuestra el Cuadro 8.

CUADRO 8
ACTIVIDAD BANCARIA INTERNACIONAL,
ACTIVIDAD ECONÓMICA Y COMERCIO MUNDIAL
(miles de millones de dólares a precios y tasas corrientes)

	1964	1972	1980	1983	1985
PNB Mundial, salvo	1 605	3 336	10 172	10 140	12 285
Europa oriental					

Comercio mundial salvo Europa oriental, % del PNB

12	14	21	20	18
----	----	----	----	----

Actividad bancaria internacional, % del PNB

1	6	15	21	22
---	---	----	----	----

FUENTE: *Monthly Review*, mayo 1989, pág. 12.

El carácter especulativo de una buena parte de estas sumas lo pone de manifiesto la firma bancaria neoyorkina, *Morgan Stanley*, cuando afirma: "un promedio de 420 mil millones de dólares pasó cada día de 1987 por las casas de cambio del mundo, de cuya cantidad más del 90% representó transacciones financieras que no guardaron relación alguna con actividades comerciales o de inversión".²⁵

²⁵ *Forbes*, 22 de agosto de 1988.

“Disminución de esfuerzos en investigación básica”

En el mundo capitalista tienden a disminuir los esfuerzos, tanto materiales como humanos, dedicados a las fuentes del desarrollo tecnológico; a saber, la inversión en la investigación científica básica. Esta disminución se da no sólo como porción de la riqueza social dedicada a esos fines (medida, por ejemplo, en el PNB), sino como parte de los recursos productivos que la empresa privada individual invierte en ese rubro.

Un primer indicador de esta tendencia aparece al comparar la *contribución del cambio tecnológico* a la tasa de crecimiento económico de los principales países capitalistas en los diferentes periodos. Mientras, como señalábamos más arriba, el PNB de los principales países industriales crece a una tasa anual de 4.3, 2.7 y 2.8% en los periodos 1967-1973, 1974-1979 y 1980-1990, respectivamente, el *empleo* contribuye al crecimiento, en esos periodos, con 0.4, 0.5 y 0.7 puntos. Sin embargo, el *cambio tecnológico* disminuye su participación, de 2.2 a 0.8 y 0.9 puntos, durante los mismos lapsos de tiempo.²⁶

En el decenio 1980-1990 el peso de la contribución del trabajo al crecimiento es casi igual a la del cambio tecnológico. Pero en el periodo 1967-1973 el cambio tecnológico contribuyó con casi seis veces más que el empleo. Al comparar con lo descrito en la página 24, se puede ver que tanto el capital como el cambio tecnológico bajan su participación en el crecimiento, en tanto que el trabajo aumenta la suya. Con mayor tecnología (tanto de innovación tecnológica como de capacidad instalada) y menor cantidad relativa de trabajadores (como se ha indicado antes, por el aumento del desempleo y la menor creación de empleos industriales) *aumenta el peso del trabajo como responsable del crecimiento económico de las naciones industrializadas*.

Si bien es cierto que Estados Unidos en particular tiende a quedar rezagado en el *mercado* tecnológico, sin embargo, el pro-

²⁶ IMF, *World Economic Outlook*, *op. cit.*

longado estancamiento mundial de la productividad y de la capacidad instalada muestra una situación endémica global. Respecto a Japón, un grupo de investigadores y de gerentes de la industria automotriz llegó a la misma conclusión fundamen-

Las ventajas en costos de los japoneses no se debieron básicamente a los efectos de una tecnología superior, sino más bien fueron resultado de su sistema especial de administración, fueron el resultado de una mano de obra totalmente dedicada, más que de cualquier tipo de habilidades especiales, automatización, técnicas de manufactura o procesos innovadores. . . De hecho, la tecnología o bien es de origen norteamericano o bien es producida por empresas japonesas con licencias de manufactura norteamericanas, y es prácticamente una fotocopia de nuestros sistemas. . .²⁷

Por otro lado, hay una serie de factores que inhiben el desarrollo tecnológico.

En primer lugar, en la medida en que se desaliente la participación del Estado, la responsabilidad de atender el desarrollo tecnológico tiende a correr cada vez más por cuenta de la empresa privada. Pero como señala A. D'Filippo,

aún muchas de las empresas de alta tecnología se muestran renuentes a invertir demasiado capital en investigación y desarrollo (sobre todo en *investigación básica*) por el alto riesgo que implica y porque los beneficios de la inversión a menudo son más bien a largo que a corto plazo.²⁸

Un estudio reciente de *Business Week* apunta que Norteamérica corporativa 'está tan ocupada en racionalizar costos y en

²⁷ Dohse, Knuth, Jürgensm U. Malsch, T. From 'Fordism' to 'Toyotism'?, *The Social Organization of the Labour Process in the Japanese Automobile Industry*, International Institute for Comparative Social Research, Berlin, 1984.

²⁸ *Ibidem*, pag. 299.

realizar pequeñas mejoras en los procesos existentes que corre el peligro de perder la visión global”. Estados Unidos se encuentra actualmente en el momento de mayor declinación de los gastos en investigación y desarrollo desde los años setenta, “cuando, en aquel entonces, tardó ocho años en recuperar en términos reales el nivel alcanzado en 1969”. No sólo han bajado los gastos de las empresas estadounidenses en investigación —en 1990 gastaron 69.7 mil millones de dólares, lo que equivale a una reducción real de 1.6% con respecto a 1982— también ha cambiado la orientación del esfuerzo. Ahora se centra menos en investigación básica y mucho más en investigación de desarrollo, orientándose a realizar pequeñas mejoras en los procesos ya existentes (tanto en productos como en procesos). La moda es investigación orientada a reducir costos.

Es un mundo nuevo de *mercadeo y desarrollo* en vez de *investigación y desarrollo*.²⁹

Según Aoki, *aquél* es el principio mismo de organización de la investigación y desarrollo en la empresa japonesa:

la producción de nuevo conocimiento de manufacturas (esto es la innovación), dentro de la empresa japonesa, no se desarrolla en un orden jerárquico, a partir del descubrimiento de un nuevo principio científico y procediendo a través de aplicaciones subsecuentes hasta los problemas de ingeniería de las fases posteriores, terminando con la producción y comercialización de nuevos productos. Más bien, es estimulada por la búsqueda de nuevos usos económicos para la existencia acumulada en la empresa de conocimientos de ingeniería con ayuda de, y tal vez el desarrollo del conocimiento científico.

En el curso de la cadena central de innovación, la em-

²⁹ *Business Week*, julio 1, 1991.

presa japonesa ha estado más activa en las fases posteriores de innovación, como el rediseño de productos ya existentes, más que en nuevas innovaciones. . . Los japoneses han hecho contribuciones más o menos pequeñas a la investigación científica.³⁰

Por último, tampoco se está presentando un auge investigativo y de desarrollo inducido por el gasto del gobierno, en particular el gasto militar, como sucedió a fines de los años setenta y principios de los ochenta.

En segundo lugar, como indica P. Sweezy,

es probable que la liberación de los movimientos del capital acelere el traslado de la producción a regiones de costos laborales bajos. . . y las empresas que decidan no moverse se verán motivadas a reducir los costos laborales mediante modernizaciones que eliminen empleos y programas de austeridad que depriman los salarios y beneficios sociales.³¹

Para qué invertir en costosas y riesgosas nuevas tecnologías, cuando este último recurso está disponible, ¡y no cuesta nada! La gran "revolución" que sacude al mundo es la llamada revolución informática que está jugando un papel de primer orden en cuanto a facilitar esas "pequeñas mejoras a los procesos ya existentes". En esto consiste, por cierto, una considerable parte del éxito japonés, experimento iniciado mucho antes que los demás países capitalistas.

"Estrechez de los mercados"

Un fenómeno preocupante lo constituye el hecho de que tienden a estrecharse los mercados interiores y a disminuir su im-

³⁰ Aoki Masahiko, *La estructura de la economía japonesa*, 1991, págs. 235, 238.

³¹ *Ibidem*.

portancia para la reproducción del capital. La universalización de la "economía abierta" es señal de que todo capital nacional —o trasnacional— busca en la apertura del mercado del otro la forma de complementar la realización de sus mercancías o la reproducción de sus capitales mediante inversiones apropiadas, debilitado para realizar estas funciones en sus propios mercados interiores. Se ha vuelto una obsesión generalizada la lucha por lograr el acceso al mercado *del otro*, sobre todo mediante el traslado al —o adquisición de instalaciones en el— país cuyo mercado se busca abrir.

De acuerdo con P. Sweezy,³² entre 1982 y 1987, la *inversión directa* de Estados Unidos en la Comunidad Europea fue de 71.7, 70.2, 69.7, 82.1, 98.5 y 122.2 miles de millones de dólares.

Aunque parte del incremento de la inversión de los últimos años se debe a la devaluación del dólar frente a las demás divisas, sin embargo, es significativo el enorme salto en la cuantía de las inversiones en la CE por Estados Unidos a partir de 1985. La tendencia de invertir capitales en otros mercados queda confirmada por el Cuadro 9 que describe los flujos de inversión entre los principales países industriales.

El año de 1985 es decisivo para la "apertura económica", entendida como el flujo de capitales entre los países capitalistas más industrializados del planeta. Del periodo 1971-1980 al de 1988-1989, el monto de los flujos hacia afuera de estos países creció por un factor de 5 veces, en tanto que el flujo hacia adentro creció 7.6 veces.

Aunque bajó el peso de Estados Unidos como exportador de capitales, el aumento en términos absolutos es significativo —de 13.4 mil millones a 24.0 mil millones de dólares entre el primero y último periodos. Sin embargo, es como receptor de inversiones que Estados Unidos mantiene un lugar preponderante, aceptando más de la mitad de todos los recursos exportables de la OCDE, 65.3 mil millones de dólares como promedio

³² *Monthly Review*, *op. cit.*, pág. 13.

CUADRO 9
 FLUJO DE CAPITALES ENTRE LOS PRINCIPALES
 PAÍSES CAPITALISTAS
 (en miles de millones de dólares)
 1988-1989

1971-1980	1981-1984	1985-1987	1988-1989
<i>Flujo de inversión hacia afuera</i>			
28.9	36.0	83.0	142.2
<i>como % de las exportaciones</i>			
3.6	2.3	4.4	5.3
<i>Flujo de inversión hacia adentro</i>			
16.7	30.4	56.2	127.0
<i>Como % de las importaciones</i>			
2.1	2.0	3.0	4.7

FUENTE: OCDE, *Economic Outlook*, No. 48, 1991. Tabla 4, pág. 6.

anual en el periodo 1988-1989. Japón, en cambio, se mantiene consistentemente como un país de fuertes exportaciones de capital pero insignificante como objeto de inversión.

Los países industriales invierten la mayor parte de sus capitales en los mismos países industriales, e inclusive la tendencia es a que disminuya el peso de la inversión por parte de los países industriales en los países fuera del área de la OCDE. Es evidente que esos países constituyen mutuamente sus mercados más grandes. En 1988-1989 la inversión en el exterior se distribuía de la siguiente manera:

CUADRO 10
DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN DIRECTA EN EL
EXTERIOR
1988-1980

<i>Destino/</i>	<i>Canadá</i>	<i>EU</i>	<i>Japón</i>	<i>CE</i>
Origen/				
Canadá	—	53.7	0.2	22.7
EU	8.2	—	5.2	49.2
Japón	1.3	50.6	—	20.6
Alemania	2.8	32.0	1.4	49.8
Francia	3.8	22.8	0.1	63.8
Italia	1.1	9.6	1.3	53.6
Reino Unido	2.8	47.7	0.4	25.3

FUENTE: OCDE, *Economic Outlook*, Núm. 48, Tabla 5, pág. 7.

Estados Unidos e Italia destinan más del 60% de su inversión externa a los demás países industriales; Japón, Canadá e Inglaterra destinan más del 70% y Alemania y Francia destinan más del 85 por ciento.

“Concentración de capitales”

En la medida en que se han debilitado los capitales particulares —por efecto de quiebras, de incumplimiento de pagos a la excesiva deuda, de movimientos especulativos de capital, etc.—, la acumulación ha cobrado un carácter “canibalístico” sin precedentes. El hecho que se presente esta tendencia de “acumulación” hacia adentro, de absorción de unos capitales por otros —fusiones, compras “apalancadas”, *joint-ventures*, compras mutuas de acciones— o, si se quiere, de centralización de capitales más bien que una tendencia de acumulación extendida o de escala ampliada, muestra la necesidad de encontrar modalidades adecuadas, vías alternativas, para con-

trarrestar la pérdida de productividad y la correspondiente merma de la rentabilidad del capital.

La mayor parte de los flujos de inversión directa —indicados en los cuadros anteriores— se lleva a cabo en operaciones de fusión y adquisiciones o bien en el establecimiento de subsidiarias conjuntas entre las grandes corporaciones. Este fenómeno apunta a un proceso sin precedentes de reestructuración e internacionalización corporativa.

El Cuadro 11 sólo hace referencia a los arreglos entre las grandes corporaciones de los países de la Comunidad Europea, pero el fenómeno abarca a transacciones semejantes de las empresas norteamericanas y japonesas, entre sí y con la Comunidad.

CUADRO 11
ARREGLOS INTERNACIONALES DE LAS 1000 EMPRESAS MAYORES DE LA CE

	1982-1983	1983-1984	1984-1985	1985-1986	1986-1987	1987-1988	1988-1989
	<i>Fusiones y adquisiciones mayoritarias</i>						
No. de operaciones	117	155	208	227	303	383	492
	<i>Adquisiciones minoritarias</i>						
No. de operaciones	33	54	67	130	117	181	159
	<i>Subsidiarias conjuntas</i>						
No. de operaciones	46	69	82	81	90	111	129

FUENTE: OCDE, *Economic Outlook*, Núm. 48, 1991, Tabla 6, pág. 8.

Los economistas hablan de dos formas del proceso de acumulación del capital, la *acumulación intensiva* y la *acumulación extensiva*. Generalmente se entiende por la primera un proceso de industrialización cada vez más amplio, al que corresponde una creciente incorporación del trabajo al proceso productivo, un constante proceso de innovación tecnológica y un incremento ascendente de la demanda (es decir, una constante expansión del mercado). A esta forma de acumulación se le ha llamado

también, “acumulación fordista”.³³ La acumulación extensiva se definiría, por el contrario, como un proceso de industrialización que se caracteriza por absorber una fuerza de trabajo constante o descendente, por una disminuida introducción de innovaciones tecnológicas en el proceso productivo, por un aprovechamiento más intenso de los recursos existentes o estrechándose y por condiciones más restringidas del mercado.

Si se toma como indicador el crecimiento del producto nacional bruto, fijándose en su comportamiento durante periodos prolongados, se detectan fases de crecimiento acelerado y fases de crecimiento moderado. La situación actual de pérdida de dinamismo del capitalismo —baja productividad y aminorada capacidad productiva, desempleo, mercados estrechos, etc.— se refleja en el crecimiento moderado del PNB, al menos desde 1973. Si es válido suponer que ésta pérdida de dinamismo se presenta en cada época de crecimiento moderado, se podrían caracterizar las fases “intensivas” y “extensivas” del capitalismo, como sigue:

CUADRO 12
FASES DEL CRECIMIENTO DEL CAPITALISMO MODERNO
(Promedio anual de crecimiento del PNB en %)

	“Acum. int.” 1870-1913	“Acum. ext.” 1913-1950	“Acum. int.” 1950-1973	“Acum. ext.” 1973-1984
EU	4.2	2.8	3.7	2.3
Japón	2.5	2.2	9.4	3.8
Alemania	2.8	1.3	5.9	1.7
Francia	1.7	1.1	5.1	2.2
Holanda	2.1	2.4	4.7	1.6
Reino Unido	1.9	1.3	3.0	1.1
OCDE	2.5	1.9	5.3	2.1

Elaborado con base en Angus Maddison, “Growth and Slowdown in Advanced Capitalist Economies: Techniques of Quantitative Assessment”, *Journal of Economic Literature*, junio de 1987.

³³ Ver en particular los “regulacionistas” franceses (Aglietta, Boyer, Coariat, etc.), aunque la discusión sobre estos conceptos es muy vieja y no hay un acuerdo total entre los economistas sobre su definición precisa.

Por su parte, el FMI desglosa los índices de crecimiento del PNB del modo como se expone en el Cuadro 13. Es evidente que la fase moderada que se inicia en 1973 continúa en la década de los ochenta, deprimiéndose aún más al principio de los noventa. Sólo el periodo inmediatamente después de la recesión de 1981-1982 muestra un repunte transitorio.

CUADRO 13
CRECIMIENTO ANUAL DEL PNB (%)

	1974-1979	1980-1983a	1984-1988a	1989b	1990b	1991b
EU	2.5	0.7	4.2	2.5	1.0	0.9
Japón	3.6	3.6	4.5	4.9	6.1	3.7
Alemania	2.3	0.6	2.6	3.9	4.2	3.0
Francia	2.8	1.5	2.2	3.6	2.4	2.1c
Italia	3.6	1.7	3.0	3.2	2.2	1.3c
Reino Unido	1.5	0.4	3.6	2.1	1.0	-0.8c
OCDE	2.7	1.3	3.8	3.4	2.8	2.0

FUENTE: IMF, *World Economic Outlook*, 1991.

a- OECD, *Economic Studies*, Núm. 16, 1991.

b- OECD, *Economic Outlook*. Núm. 48, pág. viii.

c- ONU/DAESI, PIB real, salvo Alemania, EU y Japón, PNB real.

En los últimos años, es bajo estas condiciones de “acumulación extensiva” —cuyos rasgos centrales se han trazado en el apartado 2— que los diversos capitales del mundo se han ido enfrentando al dilema de fondo de la fase actual del desenvolvimiento de la economía capitalista mundial: *como sostener una rentabilidad creciente del capital* —razón misma de su existencia— *en contraposición a la tendencia decreciente de su productividad*.

Que el capital durante estos años, al menos momentáneamente, encontró una respuesta para conservar su rentabilidad ante la adversidad lo demuestra el siguiente Cuadro.

CUADRO 14³⁴
 RENTABILIDAD DEL CAPITAL
 EN EL SECTOR PRIVADO

	1975-79	1980-87	1987	1988	1989	1990
Canadá	14.5	15.5	16.4	16.6	16.0	—
EU	17.0	16.8	18.7	19.3	20.0	20.0
Japón	14.9	14.5	15.0	15.2	15.2	14.9
Alemania	13.8	13.5	14.6	15.2	15.6	15.8
Francia	11.4	11.0	12.6	13.5	14.0	14.0
Italia	12.7	13.4	15.0	15.1	15.1	14.8
Reino Unido	9.2	9.4	10.0	10.2	9.9	9.1
Los 7	14.8	14.7	16.0	16.5	16.8	16.7

FUENTE OECD, *Economic Outlook*, No. 48, Tabla 56, pág. 129.

Con la doble consigna de *reestructuración y flexibilización*, el capital ha ido imponiendo lenta y tortuosamente dicha respuesta al mundo, en algunas partes desde los años cincuenta,³⁵ hasta convertirla, en su forma sistemática y acabada de *neoliberalismo*, en doctrina de Estado.

³⁴ Por otra parte, señal del fracaso de esta política, es de hacerse notar que en 1990 las ganancias corporativas han disminuido marcadamente en todos los países industriales —de un promedio de 4.3% de beneficios sobre activos en 1989 bajaron a un promedio de 3.4% en 1990 (*Fortune*, 29 julio 1991, pág. 104, calculado para las 500 corporaciones industriales más grandes del mundo). En EU las ganancias se desplomaron, de un promedio de 17.5% de beneficio total a los inversionistas en 1989 a —10.2%, en 1990, en tanto el promedio anual, 1979-1989, fue de 16.3% (*Fortune*, 23 abril 1990, pág. 227; 22 abril 1991, pág. 155, calculado para las 500 empresas industriales más grandes de Estados Unidos). El mismo fenómeno parece estar manifestándose ya en las grandes corporaciones del resto del mundo.

³⁵ En Japón, algunos de los elementos han estado presentes desde la época de la Guerra Ruso-japonesa, 1904-1905. Ver Aoki, pág. 57. Por otra parte, es evidente que la administración norteamericana del Japón en la posguerra realizó amplias experimentaciones en el ámbito de las *relaciones industriales*, aprovechando un “terreno virgen”.

Se ha llegado a la conclusión de que “el problema radica en la gente y no en la inversión”. Siguiendo esta idea, los expertos advierten contra la tendencia de reaccionar “con una estrategia de orientación meramente tecnológica”. De entre ellos, los japoneses son de la opinión que “la administración es la clave de la productividad”. En tanto “los norteamericanos no transformen sus sistemas administrativos, cualquier incremento en la inversión de capital por parte de las empresas de Estados Unidos carece de importancia”,³⁶ para la competencia en los mercados del mundo.

De esta apreciación se deriva el hilo conductor de toda la política reestructuradora del capitalismo mundial: *cómo mediante una mínima inversión de capital incrementar al máximo la productividad, fundamentalmente del trabajo*. El secreto de cómo lograr esto se descubre en el análisis de la industria automotriz japonesa que

indudablemente es capaz de producir en masa autos de buena calidad con una *cantidad considerablemente menor de trabajo* (léase, *costos de trabajo*).³⁷

¿Cómo consiguió la industria japonesa estos resultados tan apreciados en Occidente? Suscintamente, mediante los métodos que a continuación se describen.

3. Japón: modelo de “flexibilización” del trabajo

“La organización macroeconómica”

Segmentación de la organización productiva de las empresas

Mediante un gigantesco proceso de *racionalización* y reorga-

³⁶ Dohse, Knuth, et. al., *From “Fordism” to “Toyotism”?* ... *ibid.*

³⁷ *Ibidem.*, pág. 5.

nización industrial desplegado durante varias décadas, los empresarios japoneses consiguieron estructurar una nueva síntesis industrial entre dos grandes sectores interdependientes creados *ex profeso*. La relación económica forjada entre las enormes plantas de ensamblado intermedio y final y la multitud de pequeñas empresas *subcontratistas* (*maquiladoras*) provoca un dualismo organizativo macroeconómico altamente desarrollado que deriva sus ventajas de dos hechos:

a) de la *economía de escalas* propia de las enormes ensambladoras altamente racionalizadas, cuyos trabajadores devengan salarios relativamente elevados, disponen de empleos seguros y gozan de beneficios sociales (todas las empresas con más de mil trabajadores);

b) de los bajos costos que se consigue al operar pequeñas maquiladoras, organizadas sobre la base de bajos salarios, poca seguridad en el empleo y un reducido o nulo beneficio social (las empresas que cuentan con 10 a 100 empleados). Agréguese a esto el hecho que las pequeñas empresas son económica y legalmente dependientes de las primeras, constituyendo muchas veces divisiones suyas, y el resultado es que se consigue una gran *flexibilidad* en la producción, conservando una estructura centralizada.

Cabe mencionar que esta estructura dualista internalizada se logró gracias a que los empresarios consiguieron fragmentar a los sindicatos, impidiendo la integración en esta estructura dualista, no sólo de la organización sindical, sino también de las negociaciones colectivas a nivel de toda la estructura y consiguieron impedir la homogenización de los salarios y las condiciones de trabajo.³⁸

³⁸ “Las ‘relaciones armoniosas de trabajo’ que encontraron en Japón los teóricos culturalistas y los del método de las relaciones humanas son, en realidad, el resultado de la derrota del movimiento sindical militante . . . y fue impuesto gracias a las luchas libradas por la gerencia”. *From Fordism . . .*, pág. 28.

“En realidad inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial, el sindicato de empresa fue muy militante en sus esfuerzos por asegurar la

“Organización logística del abastecimiento.”

El dualismo internalizado de las empresas permitió racionalizar las entregas de materiales y productos y permitió reducir la inversión en grandes inventarios y almacenes, lo que hizo bajar los costos de personal y de transporte en el interior de la planta. Las *entregas-frecuentes-directamente-en-el-lugar-de-uso* y la *entrega-justo-a-tiempo* constituyen métodos de índole administrativa utilizados para reducir a cero los inventarios.

“La organización microeconómica de la empresa”

Mayor aprovechamiento de la jornada de trabajo

Ya en 1979 los trabajadores japoneses eran los que más trabajaban de los países industriales. Mientras que los europeos llegaron a trabajar anualmente hasta 1 600 horas anuales, y los norteamericanos laboraron, entre 1 700 y 1 800 horas, los japoneses trabajaron 1 966 horas.³⁹

Esta mayor jornada anual de trabajo de los japoneses es resultado de menores vacaciones pagadas y de menor ausentismo. Los trabajadores japoneses, gracias a los sistemas de gestión del trabajo, tienen menos tiempo para sus vacaciones que sus homólogos occidentales y aprovechan menos del tiempo que dis-

subsistencia de sus miembros. En algunas fábricas importantes, los sindicatos inclusive controlaron la producción remplazando a gerentes incompetentes y desorganizados. Fue sólo después de que la ofensiva gerencial durante la “Purga Roja” borró sin contemplación a los líderes y miembros de los sindicatos con el fuerte respaldo del CSFA, que se aplacó el celo revolucionario y el liderazgo de las organizaciones de empresa fue ocupado por sindicalistas más moderados, o el “segundo sindicato” dirigido por esos sindicalistas sustituyó a las organizaciones más militantes mediante el juego de las rivalidades entre diferentes organizaciones de empresa”. Aoki, *op. cit.*, pág. 191.

³⁹ From “Fordism” to “Toyotism”... , *op. cit.*, pág. 7.

ponen, llegando incluso a utilizar parte del tiempo de sus vacaciones para reponer faltas por enfermedad.

La parte de la jornada laboral efectiva que el trabajador japonés no trabaja (que incluye enfermedad, vacaciones, etc.) es menos del 5 por ciento.

“Flexibilidad” en la disposición de los obreros para la producción

En Japón no existe ningún tipo de legislación ni de convenios bilaterales (ningún tipo de demarcación estricta de puestos, clasificaciones, ni funciones de trabajo) que restrinja al empresario en cuanto a cómo disponer la actividad de los trabajadores. La gerencia puede trasladar a los trabajadores libremente de un puesto a otro o de una función a otra. Según el sistema de producción japonés (*producción flexible*), el mismo trabajador dentro de un solo puesto, además de que puede ser requerido a desempeñar más de un puesto a la vez. Con esto, la empresa no sólo logra reducir el cuerpo de trabajadores indirectos de la producción a un mínimo, sino que hace disminuir también el número de trabajadores directos —de acuerdo con el sistema de *funciones de trabajo integradas*.

El esfuerzo de trabajo

En Japón, la fijación de la carga de trabajo no está sujeta a ningún tipo de restricción legal (ni contractual). Por el contrario,

la optimización del desempeño en el trabajo mediante la distribución de las tareas —equilibrio de la línea de producción—, al igual que la transferencia flexible de los trabajadores de acuerdo con las necesidades engendradas por los cuellos de botella son, en sí, el objetivo de un proceso en que los propios empleados participan.⁴⁰

⁴⁰ From “Fordism” to “Toyotism”. . . *op. cit.*

Los llamados *círculos de calidad*, no son otra cosa que los métodos mediante los cuales los gerentes trasladan a los trabajadores los sistemas de *racionalización*⁴¹ de la producción que tradicionalmente eran del dominio de la propia gerencia.

En su estudio comparativo sobre la gestión del trabajo en Estados Unidos y Japón,⁴² Aoki destaca las bases principales sobre las que se fundamenta la ventaja productiva de este último país: *versatilidad* en el uso de los trabajadores, *flexibilidad* en los límites del trabajo, solución *grupal* de los problemas de ausentismo, reparaciones, calidad por parte de los propios trabajadores de la producción y, finalmente, la estructura de *incentivos* que optimiza (a favor del capital) la competencia entre los trabajadores:

La clasificación de los puestos es mucho más sencilla en la empresa japonesa que en sus congéneres occidentales;⁴³ la demarcación del límite del puesto es mucho más ambigua y la asignación al mismo se determina con mayor flexibilidad. Los trabajadores desempeñan un rango más amplio de trabajos, lo que permite colocar diferentes máquinas en una secuencia continua (la secuencia en U) y los trabajadores individuales pueden operar varios tipos de máquinas —eliminando varias operaciones (caminar de una máquina a otra, transportar y cargar objetos) e inventarios excesivos.

El objetivo, finalmente, se *shojinka* reducir los trabajadores requeridos.⁴⁴

⁴¹ Por *racionalización* de la producción se entienden todos aquellos métodos que utiliza la empresa para reducir costos dentro de unas condiciones técnicas de producción esencialmente dadas.

⁴² Aoki, *op. cit.*, pág. 18.

⁴³ Aoki señala que mientras en la industria norteamericana se dan unos 20 000 nombres distintos de puestos (en una misma empresa puede haber hasta 100), en el Japón el número es infinitamente más reducido.

⁴⁴ Aoki, *op. cit.*, pág. 22.

La gestión del trabajo

Sobre la base de este sistema *flexible* de manejo del trabajo surge el sistema de *manufactura flexible*, llamado *kanban*.

Con el sistema *kanban*, la cantidad y clase de máquinas que serán cubiertos por un solo trabajador es ajustada para *reducir al mínimo el tiempo ocioso de los trabajadores*, mas no para hacer un uso eficiente de las máquinas del local. Por esto, la capacidad de desempeñar múltiples funciones es esencial. Los trabajadores que sobran momentáneamente son reasignados a otras funciones.⁴⁵

El *kanban* (una tarjeta que sirve a la vez de formato de orden y de nota de entrega) es un sistema bilateral de vínculos de *orden-entrega* entre los talleres conectados de manera directa (se eliminan las oficinas administrativas de mediación), que incluso se extiende a los abastecedores de fuera de la fábrica. La línea final de ensamble coloca el primer *kanban* en un poste adyacente al almacén de piezas y repuestos. En aquél aparece la orden de producción o pedido para cada tipo de parte o producto semi-procesado. Se precisa la cantidad y el tiempo de entrega. El taller de la fase previa recoge el *kanban* varias veces al día, surtiendo los pedidos. Al hacerse la entrega del material requerido se regresa el *kanban* al solicitante inicial como *nota de entrega*. El taller de la fase anterior repite estas operaciones con los talleres precedentes, y así sucesivamente, hasta completar el ciclo entero de la producción. El sistema básico se desarrolla "manualmente", posteriormente se puede "automatizar", llevándolo en computadora.

El sistema *kanban* enfatiza la utilización eficiente de la fuerza de trabajo, más que la utilización plena de las máquinas,

⁴⁵ Aoki, *op. cit.*, pág. 32.

cuyo resultado podría ser la acumulación innecesaria de inventarios⁴⁶

Parte integrante del *kanban* es el sistema de rotación de trabajadores entre los diversos puestos, de acuerdo con las necesidades de la producción, que puede llegar incluso más allá que los talleres directamente relacionados. Considérese el caso de la empresa *Mazda*,

en que en una situación de crisis —en 1975— trasladó a una gran cantidad de trabajadores de la producción y oficinistas sobrantes a sus puntos de ventas. El traslado ayudó a superar el conflicto entre los puntos de ventas —de ajustar la producción a la variante demanda de sus clientes— y el departamento de producción —de apegarse más a un programa de producción determinado. Al regresar al taller, superada la crisis, los trabajadores empezaron a participar de manera más activa en los círculos de control de calidad.⁴⁷

El sistema de remuneración

El pilar fundamental que hace posible el funcionamiento de la organización *flexible* del proceso productivo en Japón es la forma en que el capital administra el salario (un sistema que ha evolucionado lentamente desde principios de siglo).⁴⁸ Se trata de un sistema que ha logrado optimizar la *competencia* entre los trabajadores (tanto obreros como oficinistas) en tanto método principal para estimular al máximo el esfuerzo del individuo.⁴⁹

⁴⁶ Aoki, *op. cit.*, pag. 45.

⁴⁷ Aoki, *op. cit.*, pag. 34, nota 19.

⁴⁸ Aoki, *op. cit.*, pag. 59.

⁴⁹ . . . la esencia de la estructura de incentivos japonesa . . . es que los empleados de la empresa compiten por un ascenso más rápido Aoki, "Esta dependencia para lograr avanzar en la empresa

En el sistema salarial japonés toda la administración de la empresa está organizada en torno a la estructura *individualizada del salario*. A diferencia de las empresas occidentales, en la empresa japonesa el departamento de personal ocupa una posición estratégica. Es éste el que se ocupa de la evaluación de todo el personal para fijar las normas salariales: constituye un procedimiento estandarizado y el departamento de personal es el depositario de los archivos de todos los individuos de la empresa. Toda la trayectoria de cada individuo en su relación con la empresa (y hasta fuera de la empresa) es seguida detalladamente. Mientras que todas las otras operaciones de la empresa se desarrollan de un modo relativamente descentralizado, la administración del personal es una operación altamente centralizada. A diferencia de las empresas occidentales —sobre todo en las que se ha desarrollado una tradición sindical fuerte— en que los salarios son fijados con base en puestos y escalafones bien precisos, previamente establecidos en los contratos colectivos de trabajo y garantizados por la ley, en la empresa japonesa el poder central del departamento de personal se debe al carácter personalizado de la forma de fijar la norma salarial. La triple condición para lograr la implantación de esta forma de organización del trabajo ha sido la destrucción de toda forma de sindicalismo de industria, o de carácter nacional,⁵⁰ la constitución de un sindicalismo de empresa⁵¹ (que al quedar integrados sus intereses en el éxito de la empresa asegura la lealtad incondicional de los trabajadores) y la fijación de límites bien establecidos a lo que es negociable, en condiciones de la inexistencia de una legislación en estos terrenos.

La norma salarial, para empezar, no es homogénea a todos

se ve reforzada por el sistema salarial, en extremo individualizado”, *From “Fordism”*... *op. cit.*, pág. 29.

⁵⁰ M. Piore lo llama “sindicalismo de control de puestos”.

⁵¹ Aoki, “el sindicato de empresa es esencial para la estructura de la empresa japonesa”, *op. cit.*, pág. 61.

los trabajadores, sino que se divide en dos grandes componentes: el sector de trabajadores de las grandes empresas (el sector más protegido de los trabajadores) y el sector de las pequeñas maquiladoras (ya descrito más arriba). Por lo general, este último sector se compone de trabajadores de tiempo parcial que reciben salarios por hora. Este sector en expansión abarca cada vez más a los trabajadores jóvenes. Un primer elemento de la competencia entre los trabajadores se deriva de este *dualismo* del mercado de trabajo:⁵² todo trabajador aspira a entrar al primer sector; todo trabajador del primer sector tiene terror de caer en el segundo.

Por lo demás, la estructura de la norma salarial es concebida en Japón como un *sistema de planes de incentivos individuales* constituido por tres elementos: un sistema de *salarios*, un sistema de *promociones internas* y, finalmente, un sistema de *pagos por separación* (que es obligatorio). El *empleo de por vida* es “una idealización exagerada de la tenencia de empleo resultado de este *sistema de incentivos*”⁵³ y comparado con el otro sector del *mercado segmentado de trabajo*.

La remuneración se compone del *salario mensual* y *bonos semestrales*. El *salario mensual* (*pago básico*) consta de tres elementos constitutivos: un pago en función de las dotes personales del individuo —su antigüedad, sus características personales—, que mide la calidad de la persona (*honnin-kyu*); un pago que está en función de la calidad del trabajo desempeñado (*shigoto-kyu*) y un pago que está en función de las condiciones sociales del individuo (para vivienda, esposa, dependientes, capacitación, horas extras, transporte. . .). Este sistema de pagos engendra una estructura de grados.⁵⁴ Lo que es negociable con el sindicato de

⁵² Los llamados *mercados segmentados de trabajo*.

⁵³ Aoki, *op. cit.* pág. 57.

⁵⁴ Los grados no son por función, es decir no constituyen un sistema objetivo en el que entran los individuos, como el sistema escalafonario de puestos fijos. Son más bien el resultado de la jerarquía de rangos que se engendra entre los salarios *devengados individualmente*.

empresa es el tiempo máximo y mínimo de promoción y los incrementos anuales del *pago básico* de cada grado. A este componente salarial se agrega el *pago al mérito* (*noryoku-kyu*) que está en función exclusivamente del complejo sistema de evaluación centralizado del departamento de personal. El sistema es tal que no hay dos trabajadores que obtengan el mismo salario.

4. Conclusión

Las ventajas productivas aquí analizadas se derivan, más que de cualquier adelanto tecnológico particular por parte de Japón, de una *organización* del proceso de trabajo que, *dada* una tecnología, logra producir más con una cantidad decreciente de trabajadores cuyo esfuerzo es cada vez más elevado y cuyo costo, al mismo tiempo, disminuye.

La evaluación que hacen los expertos de este sistema de producción es que

la ventaja de productividad de la mano de obra japonesa es *enorme* en los procesos de ensamblaje de gran volumen, que implica miles de pasos interdependientes —en particular, por ejemplo, en la industria automotriz en que se puede llegar a fabricar hasta 32 100 variedades de automóviles en una sola fábrica—,⁵⁵ *estrecha* en procesos sencillos como la fundición y *no existente* en las industrias de proceso, como las de papel, productos químicos, refinación, etc.⁵⁶

Y se entiende muy bien por qué se da este efecto desigual de la productividad japonesa: porque sus ventajas se derivan casi exclusivamente de la forma de gestión del factor subjetivo de la producción, a saber, el trabajo.

⁵⁵ Aoki, *op. cit.*, pág. 28.

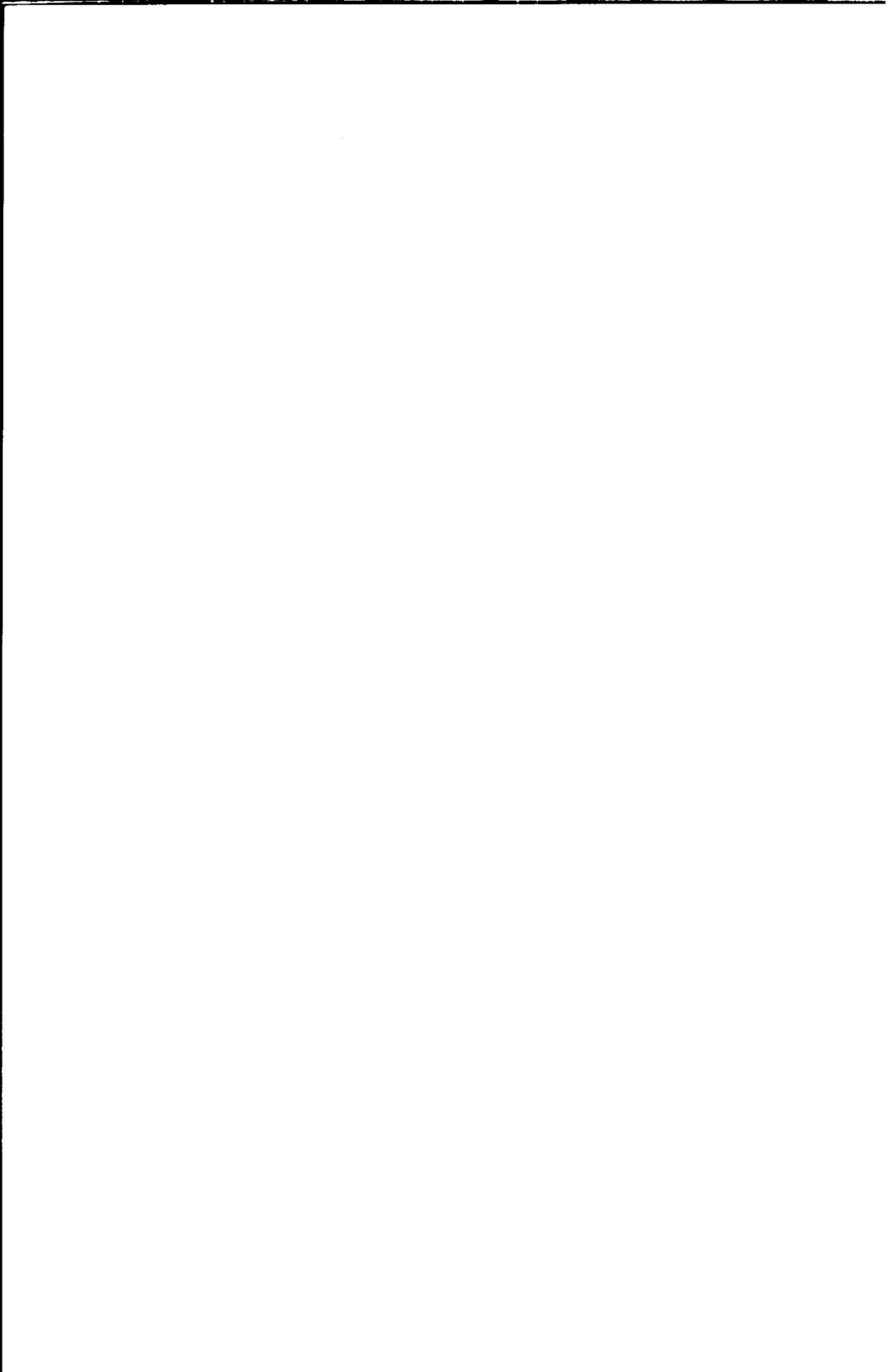
⁵⁶ Abeggten, Stalk, *Kaisha; The Japanese Corp.* Basic Books, 1986.

En la medida en que el sistema neoliberal se extiende y se perfecciona, la duda que hay que plantearse es si el proceso a que da lugar, que los economistas llaman de *acumulación extensiva*, puede generar las condiciones para un crecimiento económico *autosostenido* —de *acumulación intensiva*— o si, por el contrario, más bien amenaza con hundir en el caos al ya de por sí debilitado sistema económico del capitalismo. La *recesión* que actualmente se abre paso ante los horrorizados ojos de los trabajadores del mundo —luego del prolongado periodo de especulación, endeudamiento y estancamiento— parece comprobar la tendencia decadente que se ha querido documentar en las páginas anteriores y el fracaso del modelo *neoliberal* japonés de gestión del trabajo.

Por último, es a todas luces evidente que el sistema japonés de gestión *flexible* del trabajo, al extenderse a todos los países del orbe, no es sólo aplicable a la administración de la producción en el interior de cada país, sino también a las relaciones entre países, a la administración de la producción global mundial —la *fábrica mundial*⁵⁷ (“nueva división internacional del trabajo”)—, como se expresa en particular en la actual división económica del mundo entre Norte y Sur.

En tal situación, los métodos de *segmentación*, *flexibilidad* e *individualización* propios de este sistema *neoliberal* de administración del trabajo subordinan los países subdesarrollados a las necesidades competitivas de las grandes empresas transnacionales de los principales países industriales, como bien queda ilustrado por las relaciones de producción que el gran capital trata de establecer entre Estados Unidos y América Latina, en o fuera del *marco jurídico* de las “iniciativas de las Américas” o de los “tratados de libre comercio”.

⁵⁷ Grunwald, J., Flamm, K: *La fábrica mundial*, FCE, 1991.



LA REESTRUCTURACIÓN INDUSTRIAL

Josefina Morales*

Cambios estructurales

Durante las dos últimas décadas la industria manufacturera mexicana atraviesa por una crisis estructural, por la petrolización de la economía nacional y la imposición del proyecto neoliberal.

El fin del milagro mexicano se expresó a principios de los años setenta con un descenso de la tasa de crecimiento de la producción y de la inversión en la industria manufacturera; con ello se inició un largo deterioro de las industrias existentes de bienes de consumo. La política de sustitución de importaciones con subsidios en energéticos, materias primas y transporte, bajos impuestos, financiamiento, proteccionismo y predominio del sector tradicional de bienes de consumo, no logró el desarrollo de una sólida estructura industrial que tuviera como eje la fabricación de bienes de capital.

Para enfrentar la caída de la inversión privada, el Estado, vía el endeudamiento externo, aumentó su participación en la inversión nacional. El descubrimiento de los yacimientos petroleros del sureste en momentos del predominio de la Organización de Países Productores de Petróleo en el mercado mundial, que se tradujo en una elevación de los precios, permitió al Esta-

* Investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM.

do mexicano un crecimiento sin precedente; proporcionó en 1981 la mitad de la inversión nacional.

En el auge el petróleo llega a contribuir con el 9% del Producto Interno Bruto (PIB) nacional y con las tres cuartas partes de las exportaciones totales; proporcionó el 35% de los recursos fiscales de la federación y en 1982 representó poco menos de la mitad del PIB estatal, y fue, desde luego, el garante del pago de la deuda externa.

Durante los años del auge petrolero, 1978-1981, se petroliza la estructura productiva y se contiene por unos años la crisis de la industria tradicional. La industria de la construcción, la siderúrgica y la producción de maquinaria y equipo se desarrollan en función de esta actividad que concentra la inversión pública. Los complejos petroquímicos de Pemex proporcionan los insumos básicos de la industria química; la automotriz crece explosivamente con la oferta, casi ilimitada, de insumos baratos. La energía eléctrica cambia la composición de su generación y para principios de los años ochenta lo hace en mayor proporción por termoelectricas.

La economía mexicana entra a la primera etapa recesiva de su historia contemporánea en 1982 cuando coinciden con la crisis en el proceso de acumulación, la caída de los precios internacionales del petróleo, la crisis de la deuda externa y la crisis financiera expresada en devaluaciones, déficit público e inflación.

La política neoliberal impuesta desde el gobierno de Miguel de la Madrid, iniciado en diciembre de 1982, privilegia el pago de la deuda externa, impone la privatización de la actividad económica estatal, una feroz caída del poder adquisitivo del salario, la apertura del mercado interno y la reorientación de la producción nacional hacia el exterior.

El costo social ha sido brutal. El salario mínimo de 1990, a precios de 1980, era apenas equivalente al 60% del recibido en 1981. En el XI Censo General de Población y Vivienda de 1990 el 7.2% de la población ocupada declaró no recibir ingreso; el 19.3% uno inferior al salario mínimo y el 36.7% un in-

greso entre uno y dos salarios mínimos. En otras palabras, la cuarta parte de la población podría considerarse que vive en condiciones de pobreza extrema al tener un ingreso inferior a un salario mínimo de escaso poder adquisitivo.

El PIB por habitante creció en la década de los setenta al 3.2% anual y en la pasada decreció, por lo que en 1990 fue inferior en 10.0% al de 1981. El desempleo y subempleo, el grave deterioro de los servicios públicos, de la educación, la salud y la alimentación, así como el profundo daño acumulado en el medio ambiente, han provocado un dramático descenso en la calidad de la vida del pueblo mexicano.

Si bien la industria manufacturera mantiene su contribución en el PIB, 23% en 1970 y 1990, con caídas en los años recesivos (1971, 1976-1977, 1982-1986), duplicó su monto en ese lapso, incrementó en 40% el número de trabajadores y modificó su estructura interna (Véanse cuadros 1 y 2).

Sobresalen los cambios en la estructura ramal y del empleo, la orientación de su producción hacia el mercado exterior, la mayor penetración del capital extranjero que impone una reincorporación en la división internacional del trabajo, así como la gravedad de la desigualdad que se expresa en enormes contrastes entre la gran empresa y la pequeña industria, en la gran concentración de capital, en las diferentes condiciones de productividad y eficiencia y en la disparidad salarial.

Estadísticamente las 40 ramas manufactureras se agrupan en nueve grandes conjuntos, denominados divisiones en las Cuentas Nacionales y subsectores en los censos industriales. En el nivel divisional se advierte el descenso relativo de las industrias de bienes de consumo —alimentos, bebidas y tabaco; textil, confección, cuero y calzado; madera y sus productos— que contribuían con el 47.7% del PIB manufacturero en 1970 y ocupaban poco más de la mitad de los 1.7 millones de trabajadores. Destaca la crisis de la industria textil en los años ochenta que ha disminuido su participación relativa en una tercera parte.

La división química, cuyos insumos básicos son derivados

del petróleo, mantiene un crecimiento constante de su participación en la producción manufacturera y contribuye con cerca de la quinta parte en 1990. La división de productos metálicos, maquinaria y equipo exhibe un inestable desenvolvimiento: alcanza una participación máxima en 1981 (21.9%), desciende en 1982 —con una participación menor a la que tuvo en 1970— y se recupera en los últimos años, sin alcanzar en 1990 la proporción que registró nueve años atrás (Veáse cuadro 2).

La importancia de estas dos divisiones se advierte al evaluar su contribución en la economía nacional. En 1990 la fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo contribuyó con el 4.8% del PIB nacional, lo que fue 33% superior a la contribución de la minería y el petróleo, 6% superior al PIB agrícola y ligeramente menor a la de la industria de la construcción. La producción de la división química fue también superior a la de la minería y petróleo y cercana a la producción agrícola (Véanse cuadros 1 y 2).

Cada una de las dos divisiones industriales mencionadas ocupa menos de la décima parte de los trabajadores del campo y menos del 20% de los de la construcción. Lo que da una idea de las abismales diferencias de productividad entre los diferentes sectores de la actividad productiva del país.

Los datos ramales existentes para 1988 mostraban ya los primeros cambios después de los años recesivos. Según las Cuentas Nacionales de 1970 a 1988, doce ramas bajan su participación relativa en el producto interno manufacturero: seis de la división alimenticia, tres de la textil, la de hierro y acero, los aserraderos y la imprenta. Aumenta, por el contrario, la contribución de las nueve ramas de la química y en forma destacada la de la industria automotriz.

En 1988 diecisiete ramas contribuían con más de la mitad de la producción, cada una lo hacía con más del 2% del PIB manufacturero; dos de ellas (hierro y acero y carnes y lácteos) contribuían con más del 4%; cinco lo hacían entre 3 y 4%. Destacaban la automotriz terminal y de autopartes, que en con-

junto proporcionaban el 6.8%; fibras blandas y prendas de vestir contribuyeron con el 7.5% (Véase cuadro 3).

La importancia de las industrias de consumo en la ocupación se mantenía en 1988: ocho de sus ramas empleaban entre el 3 y 5% de la fuerza de trabajo de toda la manufactura; en conjunto ocupaban al 32.8%. De las otras ramas, autopartes contribuía con el 3.3% (Véase cuadro 3).

La profunda desigualdad en la estructura industrial se observa en un gran número de establecimientos censados de carácter artesanal, así como en un amplio sector de pequeña y mediana industria.

Según el IX Censo Industrial, en 1970 había 57 658 establecimientos sin personal remunerado (48% del total) que ocupaban poco más de 90 mil trabajadores (6% del total); 39 222 establecimientos empleaban hasta cinco personas cada uno y daban ocupación a un total de 107 016 trabajadores.

En el censo industrial de 1988 se registraron 105 287 establecimientos (76.7% del total) que ocupaban en la industria manufacturera hasta cinco personas cada uno; en total empleaban al 9% de los 2.5 millones de trabajadores y recibieron el 2.5% de los ingresos. Los 178 330 trabajadores no remunerados se concentraban en las ramas del pan, nixtamal, prendas de vestir, muebles, productos no metálicos (yeso y arcillas) y productos metálicos estructurales.

En 1988 la quinta parte de los establecimientos censados ocupaban entre 6 y 100 trabajadores cada uno; en conjunto emplearon el 26% de la fuerza de trabajo y recibieron el 21% de los ingresos.

La división de productos metálicos, maquinaria y equipo, exhibe desde su integración estadística —censal y en Cuentas Nacionales— la problemática de la industria nacional que se ha desarrollado con un débil sector de bienes de capital, alta concentración y disperso sector de pequeñas y aun artesanales industrias.

Según el Censo Industrial de 1988 esta división tiene 13 ra-

mas que ocuparon a 715 195 trabajadores (29% del total) que recibieron el 32% de las remuneraciones de los trabajadores de la manufactura y generaron el 24.3% de los ingresos totales. Según las Cuentas Nacionales, se organiza en 11 ramas que ocupaban en ese mismo año a 478 525 trabajadores (67% de los censados) cuya producción contribuyó con el 18.7% del PIB manufacturero. Diferencias que se explican por el peso de la pequeña y mediana industria que registra el censo.

En este subsector del censo industrial se incluyen la fabricación y en algunos casos reparación, de productos metálicos (muebles, productos metálicos estructurales y otros como cuchillos, clavos, envases de hojalata, cerrajería, herrerías, fundición y moldeo de piezas, etc.); la fabricación y reparación de maquinaria y equipo industrial (para usos específicos y generales); aparatos eléctricos, electrónicos y electrodomésticos; la industria automotriz (automóviles, motores y accesorios para automóviles, equipo y material de transporte) y equipo de precisión.

Lo anterior quiere decir que esta gran división es muy heterogénea y considera bienes de capital propiamente dicho, bienes de consumo duradero, la industria automotriz y la producción de diversos productos metálicos.

Otros indicadores de esta desigualdad son las disparidades en los activos fijos, la productividad y las remuneraciones; las que se observan en las grandes divisiones de la manufactura y se profundizan en el nivel ramal (Véanse cuadros 4 y 5).

La mayor concentración de activos por establecimiento se registra, según el censo industrial de 1985, en la industria del hierro y del acero (3 688.6 millones de pesos) y en la automotriz (1 152 millones de pesos), las que en conjunto tienen menos del 1.5% de los establecimientos industriales y concentran la cuarta parte de los activos fijos. En contraste, el promedio de activos fijos por establecimiento fue de 120 millones de pesos, mientras el subsector alimenticio registraba apenas 44.2 millones de pesos de activos fijos por establecimiento y el textil 55.3 millones (Véase cuadro 5).

Los datos anteriores ratifican el peso de las unidades pequeñas o artesanales en las industrias tradicionales de bienes de consumo y la alta concentración de capital en la industria química, metálica básica y automotriz.

Tomando en cuenta los activos fijos por trabajador, índice de capitalización —seis millones de pesos en promedio para toda la manufactura en 1985—, se encuentra que en la industria del hierro y el acero el indicador es 3.8 veces el promedio general; hay una proporción superior en la petroquímica básica y la refinación de petróleo. La química, los productos no metálicos y la automotriz registran más de 9.5 millones de pesos en activo por trabajador (Véase cuadro 5).

Según las Cuentas Nacionales, en 1988 la productividad, medida por el producto interno bruto por trabajador, en las divisiones química y metálica básica era muy superior al promedio manufacturero (Véase cuadro 4).

En las ramas que registran la mayor concentración de activos y la más alta productividad predominan los monopolios, tanto nacionales como extranjeros.

En las remuneraciones la desigualdad es mayor. En 1988, los trabajadores de las divisiones alimenticia, textil y de la madera recibían una remuneración menor a la promedio en la industria manufacturera, entre el 58% y el 75% de ésta; mientras que los trabajadores de la división química recibían una superior en 60 por ciento.

La profunda heterogeneidad que caracterizaba a la manufactura a principios de los años setenta, cuando coexistían el taller artesanal y la gran industria, condicionó la capacidad de los distintos establecimientos, capitales industriales, para aprovechar el *boom* petrolero, aguantar la etapa recesiva e incorporarse a la política modernizadora.

Las distintas tasas de crecimiento durante los años recesivos y los últimos de recuperación son elocuentes. La división de productos metálicos, maquinaria y equipo, con eje en la industria automotriz, registra tasas de crecimiento del 11.1% anual en-

tre 1986-1990 frente al estancamiento de la textil. En volumen físico, mientras la industria manufacturera en su conjunto registra en 1990 un índice de 111.9% (1980 = 100), la división química presenta uno de 136.3% y la metálica básica uno de 125%; por el contrario, la división de la industria textil, calzado y cuero registró un volumen físico del 82.6% y la de madera y sus productos uno del 96.5 por ciento.

En medio de la crisis y abanderada por la política neoliberal dirigida por el Estado, se desenvuelve una violenta recomposición del capital que incide gravemente en la estructura industrial. La política modernizadora redefine los sectores estratégicos, públicos, según la Constitución Mexicana, y lleva a la venta masiva de las industrias estatales, previo cierre ilegal en algunos casos, recorte masivo de personal en otros y saneamiento financiero en otros más. Sin mencionar el precio al que se remataron algunas.

En el siguiente capítulo de este presente libro se analiza la industria estatal, aquí sólo se recogen algunos elementos para la comprensión de la dinámica general de la manufactura.

El Estado mexicano elevó su contribución al PIB nacional del 8% en 1970 al 22% en 1982. En esos años desarrolla las ramas estratégicas clásicas —petróleo, electricidad y siderurgia—; refuerza su contribución en la minería, la automotriz, la química y petroquímica básica; impulsa la inversión conjunta en bienes de capital; participa en la industria alimenticia —azúcar y pesca—, apoya y regula la producción agrícola de granos básicos, controla la infraestructura ferroviaria, la aviación y las comunicaciones.

El Estado proporcionó en 1981 el 45.6% de la formación bruta de capital fijo nacional (546 628 millones de pesos, a precios de 1980). Llegó a ocupar a 3 456 982 personas (17.5% de la población ocupada en el país), de ellos, más de 800 mil trabajadores industriales (petróleo, electricidad, ferrocarriles, siderúrgica, principalmente). La caída de la inversión pública fue

dramática: en 1990, después de crecer en los dos años previos, fue menor a la mitad de la realizada en 1981.

Con la privatización de la empresa pública, la participación del Estado en la industria manufacturera queda restringida a la producción de derivados del petróleo y algo de la petroquímica básica, lo que representa menos del 4% del PIB manufacturero nacional. De afectarse por el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos la industria petrolera y particularmente la petroquímica, se reducirá aún más.

La recuperación de los últimos años se debe a un incremento sin precedente de la extracción de plusvalía, la recomposición de capitales a través del mercado financiero, la reorientación de la producción hacia el mercado exterior y los bajos salarios que han permitido recuperar la tasa de ganancia, más que a incrementos sustanciales de la inversión.

En 1988 la inversión total realizada fue 31.4% menor a la de 1981; según las Cuentas Nacionales el índice del volumen físico (1980 = 100) de la formación bruta de capital fijo en manufacturera y equipo en la industria manufacturera era del 65%. En 1990 todavía la inversión total, 19% del PIB, fue 17.3% menor a la del auge petrolero; pero la privada ya representó el 73.7% del total.

La manufactura, uno de los ejes de la actividad productiva y por tanto de la acumulación, concentró a fines de la década de los ochenta el 98% de la inversión en maquinaria y equipo, equivalente al 40% de la formación bruta de capital fijo total. La extracción de plusvalía de los trabajadores en los últimos ocho años se ha sostenido en dos mecanismos: un férreo control salarial frente a un proceso inflacionario y un aumento directo de la plusvalía, incluso absoluta, vía el incremento de la productividad ocasionado por el despido de trabajadores y la reorganización del proceso de trabajo.

El dramático descenso del salario real es reconocido por todo el mundo y se tienen diversas estimaciones. Según los datos censales, en 1988 la remuneración media en la industria manu-

facturera, a precios de 1980, era equivalente al 73.6% de la registrada en 1980.

Los dos años siguientes acumularon una depresión mayor del salario. Según la Encuesta Industrial Mensual, en enero de 1990 el salario real promedio en la manufactura era el equivalente al 64.9% del recibido en 1980. Estamos hablando de dos millones y medio de familias trabajadoras, es decir, del ingreso para mantener la vida de 12 millones de mexicanos.

Esta violenta extracción de plusvalía se advierte al analizar la proporción del PIB destinada al pago del trabajo. En 1981, para toda la economía nacional, las remuneraciones pagadas representaron, según las Cuentas Nacionales, el 37.4% del PIB y para 1988 habían descendido al 25.9% con un PIB similar al de 1981 y una población mayor (Véase cuadro 6).

Por el contrario, el excedente de operación (producto interno bruto menos remuneraciones e impuestos indirectos menos subsidios) se elevó del 56.8% del PIB en 1981 al 71.6% en 1988 y la relación excedente-remuneraciones aumentó en la manufactura de 1.66 a 3.62. Esto quiere decir que por cada peso destinado al pago de sueldos y salarios en 1988, 3.62 pesos se concentraron en el "excedente" (Véase cuadro 6). Y como advertimos que la inversión no aumentó en la misma proporción es probable, por lo tanto, que dicho excedente se utilizó en pagar la deuda, la reorganización financiera y la recomposición de capitales.

Otro elemento que demuestra el aumento de la explotación es el hecho de que en la manufactura mientras decrecía el número de trabajadores entre 1981-1988 y el producto interno exhibió un estancamiento general, en medio de oscilaciones y desigualdades ramales, la productividad por trabajador aumentó 5.1% por ciento.

Mayores aumentos en la productividad de los trabajadores se registran en las divisiones de la metálica básica, la del papel e imprenta y la química; también es alta en la industria de la

madera donde se registra el mayor número de desempleados, 17.3% en esos siete años (Véase cuadro 4).

En el desempleo industrial se observa claramente la crisis de las industrias tradicionales y la reestructuración de la empresa pública. Mientras las Cuentas Nacionales registran entre 1981 y 1988 una contracción del personal ocupado en la manufactura del 4.5%, en las divisiones textil, madera, metálica básica y de maquinaria y equipo, se encuentra una desocupación superior al triple del dato promedio en toda la manufactura (Véase cuadro 4). Recuérdese que el Estado contribuía con la mitad de la producción de acero en 1981 y tenía fuerte presencia en la producción de maquinaria y equipo.

La política neoliberal de fomento a las exportaciones manufactureras, apertura comercial ilimitada y una política gubernamental de corte recesivo y bajos salarios, ha permitido un crecimiento explosivo de las exportaciones manufactureras en medio de un mercado interno deprimido.

Así, mientras las exportaciones manufactureras se elevaron de 3 361 millones de dólares en 1981 a 7 115 en 1986, la manufactura estaba en franca recesión. En 1990 las exportaciones manufactureras representaron el 29% del PIB manufacturero, lo que quiere decir que a principios de esta última década del siglo XX, la industria manufacturera mexicana realiza casi la tercera parte de su producción en el exterior.

Con la caída de los precios del petróleo y el aumento de las exportaciones manufactureras ha cambiado la estructura de las exportaciones. Las no petroleras aumentaron de 6 897 millones de dólares en 1985 a 16 669 en 1990; las manufactureras elevaron su participación del 21.7 al 62% en el mismo lapso. Y mientras que el PIB manufacturero se incrementó 20% entre 1986-1990, sus exportaciones lo hicieron más de 100%; las importaciones para la manufactura aumentaron con el crecimiento industrial. En 1991 la manufactura registró un saldo deficitario superior a los 11 000 millones de dólares.

A partir de 1982, cuando se inicia la etapa recesiva, la re-

composición del capital monopolista en México lleva a un nuevo grado cualitativo de monopolización, incluso de transnacionalización. Este fenómeno se da con un aumento sin precedente de la inversión extranjera vía la renegociación de la deuda externa y el incremento de la inversión directa.

La inversión extranjera directa acumulada se elevó de 8 459 millones de dólares en 1980 a 26 589 en 1989; los montos anuales en los últimos tres años se estiman en tres mil millones de dólares. Su participación en los servicios aumenta más rápidamente que en el sector manufacturero, si bien se concentraba (66.7%) en la industria de transformación en 1989.

La inversión extranjera tiene ya activa presencia en el mercado de valores del país; ésta se refuerza con la colocación de acciones mexicanas en el exterior. La inversión extranjera de cartera, pasó de 493 millones de dólares en 1989 a 1 954 en 1990 y a 7 500 en 1991.

La recomposición del capital monopolista nacional implica un mayor entrelazamiento con el capital monopolista extranjero y una creciente realización de su producción en el exterior. Destacan los casos de la industria de minerales no metálicos —vidrio y cemento—, química, cerveza, siderurgia y automotriz; varias de ellas dominadas por el capital transnacional y otras por el capital monopolista mexicano. La reorientación de la producción implica su reubicación geográfica (Véase capítulo V).

La estructura productiva nacional, particularmente la industrial, se desenvuelve en una nueva inserción subordinada al mercado mundial capitalista dominado por las transnacionales. La fragmentación y dispersión internacional de los procesos productivos llevan al fenómeno maquilador que crece explosivamente en la frontera norte.

Las maquiladoras aumentaron de 620 establecimientos en 1980 a dos mil en diciembre de 1990; ocuparon a 104 032 personas en ese primer año y a 462 mil trabajadores en 1990; más del 60% de éstos mujeres obreras. En 1990 el valor agregado de este sector fue el equivalente al 6.6% del PIB manufacturero.

ro y sus exportaciones al 26% de las exportaciones de la manufactura.

Acumulación, productividad y salarios

El proceso determinante de la actividad económica es el de la acumulación de capital. Su conocimiento requiere precisar cómo se distribuye la riqueza social entre el capital y el trabajo; saber lo que se dirige a la inversión productiva, lo que se transforma en maquinaria, equipo, instalaciones, insumos de la actividad económica y, en contraparte, lo que se destina al salario y a las ganancias del capital.

Conocer este proceso no es fácil en nuestro país. No están disponibles este tipo de variables ni en sus montos generales ni particulares. A pesar de lo anterior, a partir de los datos disponibles, se presenta una aproximación a dicho proceso.

La inversión fija bruta privada registra tasas bajas de crecimiento en los primeros años de la década del setenta, por lo que la inversión pública es la que impulsa el proceso de acumulación con la inversión en petróleo, siderurgia y electricidad.

Entre 1970-1981, según las Cuentas Nacionales, la Formación Bruta de Capital Fijo duplicó su monto elevando su participación en el PIB nacional del 21.2 al 24.6%, por lo que creció a una tasa del 8.3% anual en promedio, superior a la que registró el producto interno bruto del país.

La inversión estatal registró una tasa de crecimiento anual del 11.6%, el doble de la que presentó la inversión privada. Durante el auge petrolero el Estado llega a ser responsable de la mitad de la inversión nacional y destinó más de las dos terceras partes a la construcción y el resto a maquinaria y equipo.

Según los datos de los censos industriales, los activos fijos en la industria manufacturera (a precios de 1980) se duplicaron entre 1970 y 1985. Según las Cuentas Nacionales, la Formación Bruta de Capital Fijo en 1985 se concentraba el 62% en la

construcción y el resto en maquinaria y equipo; esta última se destinaba a la industria manufacturera. Poco más del 40% de la inversión en construcción se dirigió a edificaciones residenciales; la segunda se destinó en casi una tercera parte al transporte y el resto a la maquinaria y equipo.

Según los datos del anexo estadístico del segundo informe presidencial de Salinas de Gortari, la inversión extranjera directa acumulada en la industria de transformación tenía en 1985 un total de 14 629 millones de dólares, los que al cambio promedio de 311.8 pesos por dólar, eran equivalentes al 29% de los activos censales de la industria manufacturera.

El fuerte impulso petrolero en la acumulación se tradujo en una elevación sustantiva de la capacidad nacional de producción. La explotación petrolera se elevó de 157 millones de barriles anuales en 1970 a más de mil millones en 1982; la capacidad de refinación se triplicó; la producción de petroquímicos básicos se multiplicó varias veces (como ejemplos basten la producción de amoníaco que se multiplicó cinco veces y las de etano y etileno que se multiplicaron 10 veces); se duplicó la producción de fertilizantes; la capacidad de generación eléctrica aumentó 150%. También se triplicó la capacidad de producción de cemento, se duplicó la producción de acero, casi se triplicó la de automóviles y se multiplicó cuatro veces la de camiones.

Los activos fijos que registra el censo industrial de 1985 se concentraban 55% en la manufactura, 20.7% en la electricidad y 12.8% en el petróleo. Al Estado correspondía aproximadamente el 60% de estos activos, tomando en cuenta que era responsable de la extracción de petróleo y gas, la generación eléctrica, la petroquímica básica, la producción de derivados del petróleo, de poco más de la mitad de la industria del acero, la totalidad de la industria azucarera, de una tercera parte de la minería y poco más de la décima parte de la industria automotriz.

En la industria manufacturera siete ramas concentraban más de la mitad de los activos fijos. La más capitalizada era la industria del hierro y del acero (15%); con activos fijos totales que

representaban entre el 5 y el 10% de los activos manufactureros estaban la industria automotriz, la química básica, la petroquímica básica, el cemento, la refinación de petróleo y la industria del papel.

Vale la pena destacar que de 1970 a 1985 los cambios más importantes son la dramática desvalorización de las ramas azucarera y de fibras blandas que bajan su participación en los activos fijos de toda la manufactura (75 y 50%, respectivamente), y la capitalización de la automotriz, petroquímica básica, derivados del petróleo, química básica, cemento y siderúrgica.

El Censo Industrial de 1985 registra 429 establecimientos con activos superiores a 5 500 millones de pesos cada uno, es decir que apenas el 0.3% de los establecimientos concentraba el 19% del personal y el 69.5% de los activos. Si se examinan los datos de concentración en el nivel ramal, encontraremos un grado de concentración mayor en las industrias química, siderúrgica y automotriz.

Entre 1982 y 1988 el proceso de acumulación atraviesa por una contracción sin precedente. La inversión anual se desploma; la estatal registra un descenso continuo hasta 1988 cuando representa el 41% de lo que invirtió en 1981. La privada también cae y sólo hasta 1990 logra superar ligeramente el monto de lo que realizó en 1981.

La contraparte del capital en la acumulación es la fuerza de trabajo, su productividad y sus salarios. El número de trabajadores en la industria manufacturera ha crecido a tasas menores que toda la ocupación nacional, por lo que su participación en la fuerza de trabajo del país descendió del 13.4% en 1970 al 11% en 1988. Según los datos censales, los activos fijos de la manufactura crecieron a una tasa promedio anual del 7.6% entre 1970-1985, mientras los trabajadores lo hicieron al 3.5; según las Cuentas Nacionales el crecimiento de los trabajadores manufactureros fue menor, 2.4% cada año.

En 1988 los 2.4 millones de trabajadores de la manufactura se concentraban en cuatro de las ocho divisiones industriales:

alimentos, bebidas y tabaco; textil, confección, calzado y cuero; química y de productos metálicos, maquinaria y equipo (Véase cuadro 4). El crecimiento explosivo de la industria maquiladora lleva a la ocupación de 462 mil trabajadores en 1990, equivalente a la quinta parte de la fuerza de trabajo ocupada en la manufactura; superior a la que proporcionan las divisiones textil y química, y similar a la de la división de productos metálicos, maquinaria y equipo.

Otra característica de la fuerza de trabajo es la creciente participación de las mujeres. Según el censo industrial de 1980 las 477 368 trabajadoras representaron el 20% del total de trabajadores en la industria manufacturera; el de 1985 registra un 23.6%, de participación femenina, la que sin duda será mayor actualmente.

La ocupación femenina se proporcionó ramalmente en el censo de 1980; en ese año las mujeres se concentraban en el subsector de alimentos, bebidas y tabaco (21.8%), en el textil, confección, calzado y cuero (26.9%) y en el de la industria química (11.4%). Por ramas, en la confección las mujeres representaban el 65% de la fuerza de trabajo; 57% en la de nixtamal, 42.5% en la de conservas; 39% en la industria farmacéutica y 38% en otras industrias químicas.

En la industria maquiladora la participación de la mujer ha sido dominante. Durante los años setenta representó más del 80% de la fuerza de trabajo; con el crecimiento de los ochenta y el cambio ramal que se registra en esta actividad, el crecimiento de las maquiladoras de autopartes, ha bajado su participación relativa al 62% de los obreros; si bien su número absoluto se ha elevado de 45 275 mujeres en 1975 a 227 mil en 1990.

La productividad aumenta en la manufactura 32.5% entre 1970 y 1981, registrándose en 18 ramas un incremento mayor; destacan con una productividad mayor al doble de la promedio, los trabajadores de las ramas petroquímica básica, farmacéutica, jabones y detergentes, plástico y equipo y aparatos electrónicos.

En los datos disponibles para la productividad física de ocho ramas, es decir, toneladas, litros o unidades por trabajador, sobresale el incremento del 37% de la productividad de los trabajadores de la industria automotriz, el 41% de los de la industria del hule y el 35.3% de los trabajadores del vidrio, en el mismo periodo.

Durante la recesión, la productividad de los trabajadores va a elevarse a costa de la intensificación del trabajo, pues miles de ellos son despedidos. Así, mientras decrece la fuerza de trabajo 4.5% entre 1981-1988, la productividad promedio en la industria manufacturera aumenta 5.1% y en la industria maquiladora aumenta 7.4% entre 1980 y 1990. Según los datos de la Encuesta Industrial Mensual, los trabajadores ocupados en 1988 fueron el equivalente al 87% de los empleados en 1980, al mismo tiempo que su productividad se elevó 14.3 por ciento.

El incremento más alto de la productividad se registra en la metálica básica (25.3%) donde la fuerza de trabajo descende 16.5%. En términos físicos la productividad en la industria del acero aumenta más, al pasar de 90.4 toneladas por trabajador en 1981 a 116 en 1988. Proceso que sin duda se ha incrementado en los últimos años.

A pesar de la importancia del aumento de la productividad de los trabajadores, no ha sido este elemento el eje de la recuperación de los últimos años, como tampoco lo ha sido en el proceso de acumulación la inversión. El eje del proceso, como corresponde al capitalismo mexicano en una fase bastante monopolizada de su desarrollo, ha sido la relación capital-trabajo. Como se analiza en el capítulo I de este libro, en la crisis internacional del capitalismo uno de los ejes son los cambios en el proceso de trabajo.

Desde 1977 con el gobierno de López Portillo, de acuerdo con el Fondo Monetario Internacional, se establece una política salarial, entonces denominada de topes salariales, más favo-

rable al capital. El auge petrolero, sin embargo, permitió suavizar esta situación con el crecimiento del empleo.

A partir del gobierno de Miguel de la Madrid, diciembre de 1983, se impuso una política laboral implacable que ha llevado al desempleo, al debilitamiento de los organismos sindicales, a la mutilación de los contratos colectivos y a la pérdida del poder adquisitivo del salario.

En 1981 el 34.3% del PIB manufacturero se destinó al pago de remuneraciones, cuando en 1970 la proporción había sido mayor en tres puntos porcentuales. Para 1988, el costo de la crisis sobre los trabajadores se expresó en que los empresarios de la manufactura sólo destinaron el 19.8% del PIB al pago de las remuneraciones.

Las ramas que destinaron en 1988 entre el 20 y 30% de su PIB al pago de remuneraciones, fueron la de fibras blandas, cuero y calzado, derivados del petróleo, petroquímica básica, farmacéutica, plástico, máquinas y aparatos eléctricos, equipos y aparatos electrónicos y autopartes.

Según las Cuentas Nacionales la remuneración media anual de los trabajadores de la manufactura en 1988, había descendido 22.8% respecto a la de 1981. De 39 ramas consideradas, la mitad registraba una remuneración promedio menor, prácticamente todas las de la división alimenticia y las de la textil, a excepción de los trabajadores de la industria cervecera. Los de la industria automotriz y del hierro y del acero registraron una equivalente al doble. En la industria maquiladora, la remuneración promedio anual, 7.2 millones de pesos, fue equivalente al 83% de la que recibieron los trabajadores de la manufactura.

Las remuneraciones promedio incluyen los salarios obreros, los sueldos de los técnicos, empleados y funcionarios, el pago de prestaciones y utilidades. Las diferencias de ingresos entre obreros y empleados son enormes.

En 1985, según los últimos datos censales disponibles, los obreros de la industria manufacturera (66.8% del personal total), recibieron en salarios el 44.4% de las remuneraciones pa-

gadas; los empleados (23% del personal) obtuvieron el 28.2% de las remuneraciones y el 27% restante se destinó al pago de prestaciones y utilidades. El salario promedio recibido por los obreros fue de 681 mil pesos, equivalente a 1.8 veces el salario mínimo de 1985. El sueldo promedio de los empleados fue superior en 84% al salario obrero.

Para ilustrar la diferencia en algunas ramas mencionaremos que, según el Censo Industrial de 1985, en el caso de la industria de las bebidas, los obreros recibieron el 53% del sueldo de los empleados de la misma rama; los obreros de la química básica recibían el 60% del ingreso promedio de los empleados; los de la industria del cemento y del acero recibieron las dos terceras partes y los obreros de la industria automotriz recibían un salario equivalente a poco más de la mitad del sueldo de los empleados de la misma rama.

La situación es más polarizada en el caso de las maquiladoras, pues según las estadísticas oficiales, en 1988 los 23 798 empleados (6.4% del personal) recibieron en conjunto 350 mil millones de pesos (13.6% del pago total de remuneraciones), por lo que el sueldo promedio de los empleados fue casi cuatro veces el salario de los obreros.

El proceso de deterioro del poder adquisitivo del salario fue acumulativo y en los dos últimos años de la década pasada se duplicó. Según los indicadores del sector manufacturero, el índice de los salarios reales pagados a los obreros en 1990 (1980 = 100) fue el 67% en la división de productos alimenticios, bebidas y tabaco; 44.4% en la textil; 37.6% en la de la madera y sus productos; 50.2% en papel e imprenta; 60.9% en la química, 61.2% en la de productos de minerales no metálicos; 28.9% en la división de industrias metálicas básicas y el 50% en la de productos metálicos, maquinaria y equipo.

La Cámara Nacional de la Industria de Transformación señala que, según las estadísticas del IMSS, en 1987 el 45.5% de los trabajadores de la industria manufacturera recibía un salario mínimo y entre uno y dos salarios mínimos el 33.8%. Para

1990, el 22.3% de los trabajadores recibía el salario mínimo; el 39.6% entre uno y dos salarios mínimos y el 38.1% más de dos salarios mínimos.

En otras palabras, tomando en cuenta la inflación, en 1987 el 79.3% de los trabajadores recibía hasta 1.4 veces el salario mínimo de 1980; y en 1990 el 61.9% de los trabajadores recibían hasta 1.2 veces el salario mínimo de 1980.

Monopolización y exportaciones

La estrategia del proyecto neoliberal busca una nueva participación del capital monopolista mexicano en el mercado exterior; la completa apertura del mercado nacional al capital extranjero y una reinserción de los trabajadores mexicanos en la división internacional del trabajo.

Hasta 1981 las exportaciones mexicanas que debían sostener el financiamiento necesario para la economía nacional fueron de carácter primario: productos agropecuarios, minerales y petróleo. A pesar del alto volumen exportado del petróleo, no fueron capaces de financiar las importaciones que el desarrollo exigió en materia de insumos, maquinaria y equipo.

El carácter deficitario de la balanza comercial de la industria nacional era estructural y se convirtió en detonante de la crisis durante el auge petrolero. Mientras las exportaciones manufactureras aumentaron 62% entre 1977 y 1981, de 2 115 millones de dólares a 3 427 millones, las importaciones del sector crecieron explosivamente: de 1 651 a 21 018 millones de dólares en el mismo lapso.

La economía mexicana tiene desde hace más de dos décadas un alto grado de monopolización, de concentración y centralización de capital, de concentración de la riqueza y de la consecuente desigualdad en la distribución del ingreso. Durante los años setenta, la participación económica del Estado fortalece este proceso y lo vuelve más complejo. Se desenvuelve un

acelerado proceso de acumulación que descansa en un mayor entrelazamiento entre el capital monopolista privado nacional, el extranjero y el estatal. Durante el auge petrolero se multiplican los proyectos de inversión conjunta.

La reorganización de la banca, su crecimiento y entrelazamiento con el capital productivo, facilita la integración de grupos financieros. El mismo Estado llega a integrar dos grupos poderosos; uno alrededor de Nafinsa con 122 empresas y el segundo que se organizó en torno de la banca Somex, llegó a contar con 65 empresas (Véase capítulo III).

El Censo Industrial de 1980 que registró los establecimientos de la minería, el petróleo, la manufactura y la industria de la construcción, exhibe el alto grado de concentración. Había 389 establecimientos (0.3% del total censado) que ocupaban al 15.2% de los trabajadores, generaban el 29.2% del valor agregado y concentraban el 75.5% de los ingresos.

La concentración y las nuevas formas de entrelazamiento con el capital trasnacional, particularmente con el capital financiero, llevaron a un enorme traslado de recursos hacia el exterior. En 1982, en el último informe de gobierno, López Portillo denunció una fuga de capitales del orden de los 50 mil millones de dólares. El endeudamiento externo fue otra forma de relación con el capital financiero trasnacional. La deuda pública alcanzó el monto de 82 mil millones de dólares (la tercera parte a corto plazo) y la privada los ocho mil millones de dólares, concentrada en un 30% en los grupos de Monterrey.

En medio de la recesión de los años ochenta se impulsa desde el Estado el fomento a las exportaciones manufactureras. Paralelamente a la reorganización de capitales, vía la renegociación de la deuda privada y nuevos mecanismos de intermediación financiera con las casas de bolsa así como una alta especulación, los grandes capitales buscan sortear la crisis de la economía mexicana con las ventas al exterior.

El crecimiento económico del país había descansado tradicionalmente en el mercado interno. Según las Cuentas Nacio-

nales, en 1970 las exportaciones totales (34.4 mil millones de pesos) representaron apenas el 8% del PIB del país; en 1981 el 12% y en 1990 el 19.8 por ciento.

Según el Banco de México, las exportaciones manufactureras en 1970 representaban el 10% de las exportaciones nacionales y el 3% de su PIB.

La búsqueda del mercado exterior durante los años recesivos multiplica el monto de las exportaciones manufactureras, las que pasan de tres mil millones de dólares en 1982 a casi 14 mil en 1990. El sector manufacturero contribuyó con cerca de la tercera parte del total de las exportaciones nacionales.

Las ocho grandes divisiones de la industria manufacturera tienen una participación muy desigual en las exportaciones. En 1988 la división de productos metálicos, maquinaria y equipo concentraba la tercera parte de las exportaciones manufactureras; en ella se encuentra el sector automotriz que contribuyó con la cuarta parte de todas las exportaciones de la manufactura. La división química participaba con el 23.1% de las exportaciones y la alimenticia con el 15.6%. En ese mismo año se exportó casi la mitad del producto interno de la división de productos metálicos, maquinaria y equipo y alrededor de la tercera parte del PIB de las divisiones química y metálica básica.

Según los datos de las grandes empresas exportadoras que registra la revista empresarial *Expansión*, en 1989 las 50 exportadoras más grandes de la manufactura realizaron el 38.5% del total de las exportaciones registradas en las Cuentas Nacionales. Sus ventas totales representaron el 28.2% del PIB manufacturero. Las 10 empresas exportadoras más grandes realizaron el 72% de las exportaciones del medio centenar de grandes exportadoras.

Las tres empresas privadas mayores son automotrices, de capital extranjero (General Motors, Ford Motor y Volkswagen), contribuyeron con el 46% de las exportaciones de las 50 empresas más grandes; sus exportaciones en ese año representaron el 35% de sus ventas. Cuatro empresas electrónicas (IBM,

Motorola, Hewlett Packard y Unysis) realizaron el 12% de las exportaciones de las 50 empresas más grandes y 17 químicas exportaron el 17%. Destacaban también tres empresas acerearas que participaron con el 5.6% de las exportaciones y el 14% de las ventas totales.

El comercio exterior de las grandes empresas consiste, en la mayoría de los casos en la exportación de bienes intermedios, un comercio intraindustrial e intrafirma de las empresas transnacionales.

Esta realización en el exterior tiene como soporte el alto grado de monopolización alcanzado por el capital nacional en creciente entrelazamiento con el capital transnacional. Como se dijo, la política estatal ha favorecido ampliamente la consolidación de los grupos monopolistas en aras de la modernización, la eficiencia y la competitividad.

La reorganización de capitales ha llevado a la conformación de poderosos grupos que tienen numerosas filiales y participan en diversas actividades. *Expansión* listó en 1989 a 99 grupos que tuvieron ventas totales por 108.4 billones de pesos, poco más de la quinta parte del PIB nacional. Había 19 grupos con ventas superiores al billón de pesos; Pemex, en primer lugar, registró 37.3 billones de pesos en ventas y Telmex, el segundo, 5.6 billones.

Los ocho grandes grupos, después de los dos primeros, fueron, por orden de ventas: Alfa, VITRO, VISA, Volkswagen, Fomento Económico Mexicano, Sidermex, DESC y CEMEX. Estos grupos concentraron el 40% de las ventas y del personal de los totales de los grupos (sin considerar a Pemex). Por el número de filiales destacan DESC, con 126 subsidiarias que participan en la industria química y en la de autopartes, VISA con 105 filiales, VITRO con 102 y CEMEX con 44 subsidiarias.

En 1990 la revista *Expansión*, en su análisis de las 500 empresas más grandes del país, señaló que “de las 500 empresas enlistadas en este reporte, 308 son reconocidas como empresas filiales” y considerando las extranjeras “el 70.6% de las 500

son parte de una entidad económica mayor". También observó que la inversión realizada por las grandes empresas mexicanas —306— fue equivalente al 55% de la inversión total realizada en el país en ese mismo año.

Para ilustrar en otra forma el grado de monopolización alcanzado en la industria manufacturera, es conveniente examinar los datos de las 500 empresas más grandes registradas por *Expansión*. En 1987, 365 empresas de las 500 eran manufactureras y el monto de sus ventas representó la mitad de las ventas de las 500. Por divisiones, sus ventas se concentraban en 107 empresas de la división de productos metálicos, maquinaria y equipo (35%), en 85 empresas químicas (22.6%) y en 71 empresas de alimentos, bebidas y tabaco (14.6%).

Las 365 empresas manufactureras más grandes del país tenían ventas equivalentes al 57.2% del PIB de la manufactura. Las ventas de las 12 empresas de la división metálica básica representaban el 99% del PIB bruto de la división; las grandes empresas químicas generaban las dos terceras partes del PIB correspondiente; 42 empresas de productos de minerales no metálicos, el 72% y las empresas de la división de productos metálicos, maquinaria y equipo tenían ventas superiores al PIB de la misma división. En este último caso hay que hacer la comparación con respecto a la producción bruta, dado el alto monto del consumo intermedio; así, las ventas de estas grandes empresas representaron la mitad de la producción bruta de la división respectiva.

La gran concentración se expresa dentro de las mismas grandes empresas. En 1990, las 50 empresas manufactureras más grandes del país tuvieron ventas equivalentes al 37.6% del PIB manufacturero y su inversión en activos fue la quinta parte de la realizada en maquinaria y equipo en toda la economía nacional. Ocuparon a 205 077 trabajadores, 8% del empleo industrial.

Las tres empresas privadas más grandes —General Motors, Chrysler y Volkswagen— concentraban la tercera parte de las ventas del medio centenar de empresas más grandes; con Hylsa,

Celanese, IBM, Nestlé, Kimberly Clark, Cervecería Cuauhtémoc y Cigarrera La Moderna, daban empleo a más de la mitad de los trabajadores y concentraban también poco más de la mitad de las ventas de la misma muestra.

Por ramas destaca la industria química, fundamentalmente petroquímica secundaria, con 13 empresas entre las 50 más grandes; alimentos, bebidas y tabaco con 9, automotriz y autopartes con 6 y electrónica con 5. De esas 50 empresas más grandes 15 son de capital extranjero en un ciento por ciento, diez de las cuales se encontraban entre las primeras 25, y otras seis registraron una participación de capital extranjero entre el 40 y 75 por ciento.

La concentración también se presenta en la industria maquiladora. En el análisis del directorio maquilador de 1988, encontramos 54 trasnacionales que tenían más de dos maquiladoras o empleaban a más de mil trabajadores, las que en conjunto tenían 392 establecimientos (23.7% del total) con 177 639 trabajadores (42.3% del total). Destaca en primer lugar la General Motors con 29 maquiladoras en 12 municipios que ocupaba a 24 559 trabajadores; en segundo lugar está la Zenith Electro-nics con 11 plantas maquiladoras en cinco municipios que tenían 21 547 trabajadores.

Modernización y trabajadores

Uno de los ejes del discurso ideológico neoliberal es la modernidad: la modernización es eficiencia, pragmatismo, optimización del trabajo, elevación de ganancias, reorientación de la producción en aras de los sectores potencialmente consumidores del mundo.

La modernización económica llevada a cabo en nuestro país en medio de la recesión más profunda, poco ha tenido que ver con la incorporación masiva de nuevas tecnologías y nuevas maquinarias; mucho menos con una investigación básica y aplica-

da que incida en la estructura productiva nacional. Y nada que ver con la elevación del nivel de vida de la mayoría del pueblo.

La modernización se sustenta en la búsqueda de la eficiencia y la optimización del proceso de explotación del *trabajo vivo*, a través de dos mecanismos. Uno mediante el control automatizado del proceso productivo en dos fases: la administrativa y la de control de calidad, y en pocos casos en los sistemas productivos que tienen maquinaria digital.

El otro mecanismo —el fundamental— es la “moderna función” del trabajador. La nueva relación individualizada rompe violentamente la estructura sindical en aras de “la flexibilidad y la movilidad” de la fuerza de trabajo. Quebrar las relaciones bilaterales —la contratación colectiva y los reglamentos interiores de trabajo—, eliminar las prestaciones adquiridas y privatizar la seguridad social, son los ejes de la modernidad productiva aplicada en nuestro país; no importa que ello esté en contraposición con las leyes fundamentales de nuestra nación. Desde 1987 las organizaciones patronales demandan una nueva Ley Federal del Trabajo que permita el rápido reajuste de personal, solucionar en forma expedita los conflictos y “liberalizar la jornada de trabajo”.

La Constitución Mexicana ya no tiene vigencia histórica para el neoliberalismo, como lo demostró la mayoría priísta en la LV Legislatura en noviembre de 1991. Debió “modernizarse” para desaparecer los derechos sociales, históricos, del pueblo y dar paso a la modernidad del libre comercio, el libre cambio, el libre mercado, la libre acumulación, la desnacionalización moderna. Y así como fueron modernizados el artículo 27 constitucional, el 30 y el 3, se espera que en 1992 se modifiquen el artículo 123 y su ley reglamentaria.

La modernización para los trabajadores mexicanos ha consistido en primer lugar en un descenso brutal de su nivel de vida con la pérdida dramática de la mitad de la capacidad adquisitiva de su salario.

Como ya se señaló, la participación proporcional de las re-

muneraciones en el producto interno bruto nacional descendió alrededor de un 30% entre 1981 y 1988; conservadoramente puede estimarse en el 24% en 1990.

Si sólo se hubiera mantenido la misma participación relativa de las remuneraciones en el PIB y si la política económica hubiera buscado un crecimiento promedio anual del 4%, menor que el registrado en la década anterior, el pago acumulado de las remuneraciones hubiera sido de 20 billones de pesos. Por lo que el costo social de la política neoliberal de estancamiento, se estima, tan sólo en remuneraciones, y a precios de 1980, en seis billones de pesos, la mitad de las remuneraciones pagadas. Esta estimación es desde luego muy insuficiente, pero ilustrativa. Un cálculo más aproximado debería tomar en cuenta el desempleo y el subempleo, la caída del gasto social, los salarios no pagados, así como la incapacidad de la estructura productiva de ofrecer empleos a los millones de jóvenes que se incorporan al mercado de trabajo. Según los datos del XI Censo General de Población y Vivienda de 1990, la tercera parte de los 23.4 millones de personas ocupadas no es asalariada.¹

Según un estudio de Julio Boltvink, publicado en *Estancamiento económico y crisis social en México 1983-1988*, entre 1970 y 1986 el ingreso nacional se duplicó, los ingresos del capital nacional aumentaron 235% y los del capital extranjero (intereses de la deuda y remisiones al exterior) lo hicieron 656.6%, mientras los ingresos del trabajo apenas se incrementaron 45.3 por ciento. Frente a este proceso impuesto con una política laboral inflexible, nada pudieron las luchas de los trabajadores que han sido cruelmente derrotadas o escamoteadas sus modestos triunfos. Baste recordar que en 1983 a la demanda masiva de aumento salarial de emergencia que llevó a la huelga a los trabajadores nucleares, a los universitarios y a centenares de sindicatos cete-

¹ Trabajadores por su cuenta —23.4%—, trabajadores en negocios familiares sin remuneración —2.5%—, patrón o empresario —2.3%— y no especificados 3.8%.

mistas, se le respondió con el cierre de la empresa estatal URAMEX, ningún aumento a los universitarios y uno ligeramente superior al previsto por el gabinete económico para los trabajadores cetemistas.

En 1986 se inicia la fuerte ofensiva contra los trabajadores de la industria estatal: 60 mil empleados eventuales de la CFE fueron despedidos; la Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril despidió a dos mil trabajadores; el cierre de Fundidora Monterrey y Aceros Planos dejó sin trabajo a más de nueve mil obreros. En 1987 se impone la requisa y la posterior declaración de inexistencia de la huelga a los electricistas del SME y a los telefonistas.

A partir de la firma del pacto de solidaridad en diciembre de 1987 se decide desde arriba una mayor restricción al incremento salarial, se acelera la privatización de la empresa pública con los reajustes masivos de personal y la mutilación de los contratos colectivos de trabajo.

En los últimos años de la década pasada a la lucha por la democracia de sus organismos sindicales y a la resistencia de los trabajadores de la Modelo, Tornell, CISA, Ford, TAMSA..., se ofreció la represión, el despido, la burla. Frente a los intentos de coordinación, la fragmentación del movimiento y la subordinación más lamentable y servil de los dirigentes del movimiento obrero oficial.

El objetivo de la modernización sindical ha sido la destrucción de las organizaciones sindicales, fundamentalmente en lo que corresponde a la defensa de los derechos adquiridos y la bilateralidad para las condiciones de trabajo. Una y otra vez se ha repetido el caso de cierre de empresas, de huelgas inexistentes, de quiebras ilegales, de huelgas patronales, para desintegrar al antiguo sindicato, liquidar en las peores condiciones a los trabajadores sindicalizados, cuyo costo de contrato es muy alto para la moderna eficiencia y la competitividad global.

La empresa moderna puede así comenzar con modernas condiciones: cero prestaciones, sindicatos "blancos", reorganiza-

ción del proceso de trabajo sin bilateralidad y donde el trabajador "mil usos" es predominante, salarios diversificados, individualizados, ya no en términos de las funciones de trabajo realizadas, sino de la productividad alcanzada, no sólo por el trabajador aislado, sino como parte de un proceso del que se le hace responsable.

La moderna empresa reeduca a su trabajador para identificarlo con sus intereses, no con los de sus compañeros trabajadores ni tampoco con los intereses nacionales. Lo que el trabajador gane dependerá del éxito de su empresa, no de su fuerza social.

El modelo japonés donde la vida del trabajador no tiene sentido más que en la empresa, es el ideal de la moderna corporación. El espíritu corporativo, ingrediente fundamental de la ideología modernizadora, es de antigua data en el caso de los más consolidados grupos monopolistas mexicanos de Monterrey, con sus sindicatos blancos y empresas que organizan el tiempo libre de sus trabajadores.

La modernización se introduce en las grandes empresas. Destacan las de la química con la incorporación de procesos de control automatizados, y la introducción de maquinaria numérica en la fabricación de maquinaria y equipo, particularmente en la automotriz y en algunas áreas de la metalmecánica.

La industria automotriz que hasta 1982 producía para un mercado interno con técnicas y maquinarias de baja productividad, diseñadas expreso por las trasnacionales dada la reducida magnitud del mercado nacional, ahora se reestructura en función de la reorganización mundial de las propias trasnacionales. Se desplaza hacia el norte del país, especializándose en motores y autopartes (Véase capítulo V). En la maquila también eleva su participación, de 41 establecimientos en 1981 que ocupaban al 8.7% del total de personal a más de un centenar en 1988, que daban empleo a poco más de la quinta parte de todos los trabajadores de la industria maquiladora.

Esta modernización de la industria automotriz también se

ha acompañado con la destrucción de los sindicatos, particularmente en el caso de la Ford en la vieja fábrica de Cuautitlán en el Estado de México, donde se llegó al asesinato de uno de los trabajadores, al despido masivo y a la imposición de la dirigencia sindical.

La modernización vía la drástica reducción del personal y la destrucción de los contratos colectivos destaca en el —ahora desaparecido— sector paraestatal. Según el anexo estadístico del III Informe de gobierno de Salinas de Gortari, las remuneraciones de los trabajadores de la empresa pública bajaron del 33.2% del PIB respectivo en 1981 al 19.9% en 1983 y se elevaron al 27.1% en 1989. Participación relativa que desde luego no se debe al alza salarial, sino en primer lugar a la caída de los precios del petróleo.

En la rama del hierro y del acero, donde el personal ha disminuido drásticamente, alrededor de la cuarta parte, la producción nacional descansaba en más de la mitad en la empresa pública. Después del cierre de Fundidora en 1986, la venta de Altos Hornos de México y de la Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas en 1991, fue precedida con violentos reajustes de personal y la mutilación de los contratos colectivos de trabajo, durante los tres últimos años.

Los proyectos industriales estatales impulsados con un objetivo de desarrollo regional, tal fue el caso de Ciudad Sahagún, con la venta del sector público fueron gravemente afectados.

A pesar de la lucha y resistencia de los trabajadores se vendieron las empresas de maquinaria y equipo de Ciudad Sahagún, previo despido de más de las dos terceras partes de trabajadores por cierre de empresas o reajuste de personal; se remataron las históricas minas de Cananea y Real del Monte, las industrias de alimentos básicos de Conasupo y las del sector pesquero. Disfrazándose de lucha contra la contaminación en la ciudad de México, se cerró la Refinería de Azcapotzalco dejando, en un día y sin previo aviso, al estilo de Fundidora, a más de cinco mil trabajadores petroleros sin trabajo.

La política de reajuste de personal y reducción del salario real en medio de la crisis ha elevado el desempleo y subempleo y ha acelerado la participación de la mujer en el mercado de trabajo.

El personal remunerado, según el Sistema de Cuentas Nacionales, representaría el 91 % de la PEA, con lo que se estima un 9 % de desempleo. En 1986 diversos estudios estimaban un desempleo entre el 15 y el 20 % de la PEA; *Expansión* estima para 1991 un desempleo del 28 por ciento.

La mujer pasó de representar el 19 % de la población ocupada en 1970 (2.456 millones de mujeres) al 23.6 % en 1990 (5.521 millones). La estructura de su participación ha cambiado radicalmente.

Según el IX Censo General de Población, en 1970 el 11 % de las trabajadoras laboraba en actividades agropecuarias, el 18 % en la industria de la transformación, el 14 % en el comercio y el 43 % en servicios (el 41.4 % de éstas trabajaba en servicios domésticos). Las mujeres representaban el 52 % de los trabajadores de la educación y el 28 % de los del comercio.

En 1990 el XI Censo General de Población y Vivienda registra que el 70 % de las mujeres trabajaba en actividades terciarias, el 20.8 % en secundarias y apenas el 3.4 % en agropecuarias. Por ocupación se tiene que poco más de la quinta parte de las trabajadoras eran oficinistas, el 13.5 % artesanas, obreras y operadoras de maquinaria, el 11.3 % trabajadoras domésticas, cerca de la décima parte trabajadoras de la educación, 7 % en el servicio público, 6 % técnicas y 3 % profesionales.

Las mujeres trabajadoras representaban en 1990 el 60 % de los trabajadores de la educación, el 54 % de los oficinistas, el 44.5 % de los técnicos y alrededor de la tercera parte de las personas que trabajan en comercio y dependientes, así como de los servidores públicos, y la quinta parte de los ambulantes.

Las ramas industriales más afectadas como la textil, la confección, la de productos de madera y aparatos electrodomésticos, sufren un cierre de empresas y los trabajadores enfrentan

una y otra vez, el despido y el cierre ilegal. Incluso la maquila textil ha perdido peso en el sector, aumentando apenas en seis mil el número de empleos entre 1981 y 1988, por lo que su participación relativa en la industria maquiladora descendió del 12.2 al 6.8%. También bajó la participación relativa del número de trabajadoras en las maquiladoras de maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos, del 27.3 al 16% en el mismo lapso.

Está en marcha la modernización del sector energético, electricidad y petróleo, donde además de introducir controles automatizados, se habla de reducir al 40% del personal. Teléfonos de México, sector estratégico de la moderna informática, después de sentar las bases para la reconversión en el contrato colectivo que terminan con la bilateralidad, ya privatizada y con alta injerencia del capital extranjero, avanzará en el reajuste de su personal, particularmente de las 10 mil operadoras.

La mayor penetración del capital extranjero multiplica la reorganización de los procesos de trabajo. Decenas de compañías norteamericanas han sido contratadas para diagnosticar a empresas nacionales, sobre todo en los casos de empresas estatales antes de la privatización, y optimizar el proceso de trabajo con la mayor reducción de personal. El capital extranjero viene con sus administradores a supervisar la administración y la eficiencia.

Paralelo a la destrucción de los contratos colectivos y al debilitamiento brutal de los sindicatos, el Estado mexicano, árbitro sin igual, tuvo que destruir la fuerza política que había creado y había sido su sostén social y político —el sindicalismo oficial que le disputaba parte importante del poder, del que era parte desde hacía décadas—, pues obstaculizaba su proyecto modernizador.

El golpe asestado con la toma del ejército de todas las instalaciones de Pemex el 10 de enero de 1989, destruyó al grupo quinista petrolero e impuso a un dirigente incondicional del proyecto modernizador, que ha facilitado la reorganización de la empresa pública más importante del país, vía la drástica reducción de

personal y de prestaciones, la creación de las condiciones para la desestructuración de este complejo económico y con ello facilitar la penetración del capital extranjero.

La recomposición de las fuerzas sociales y políticas del bloque en el poder se ha acompañado con un feroz autoritarismo estatal, presidencial. Desde los años ochenta, las tradicionales negociaciones salariales y contractuales en las Juntas de Conciliación y Arbitraje se sustituyeron por los dictámenes del gabinete económico, inapelables. Y desde noviembre de 1987, por la firma religiosa de los llamados pactos de concertación.

La Secretaría del Trabajo y con más precisión hoy, el Secretario del Trabajo, impone las nuevas normas laborales sin discusión. Las reformas cotidianas de la práctica política, entre otras la nueva función unilateral para otorgar legalidad a las direcciones sindicales, que hoy reside en esa Secretaría, así como la imposición de los contratos colectivos y de las actas de intención para el Tratado de Libre Comercio, anulan la legislación laboral mexicana.

La reestructuración del capital que se expresa en la del proceso productivo y de trabajo, lleva a la fragmentación de este último, trasladando tareas a otras empresas —contratismo de intendencia, de mantenimiento, de servicios profesionales— y subcontratando o formando empresas maquiladoras, desligadas formalmente de la matriz. En esas empresas los trabajadores tienen peores condiciones de trabajo.

Alrededor de un millón de trabajadores industriales están en esas condiciones, los 460 mil de la maquila y otro medio millón en la mediana industria que se subcontrata con la gran empresa.

La diferenciación salarial, expresión misma del desarrollo desigual, se agrava en estos años recesivos, como ya se señaló en el segundo apartado de este capítulo.

Mientras los trabajadores de conservas y confección (principalmente mujeres) recibieron entre el 50 y el 60% del salario obrero promedio en la manufactura en 1985, los obreros de

la refinación de petróleo recibieron uno equivalente a dos veces el salario promedio, los de la petroquímica básica uno 80% superior y los del hierro y del acero uno 50% mayor.

El Censo Industrial de 1985, último que contienen los datos de prestaciones, sueldos y salarios, registra que el 27.3% de la remuneración promedio correspondía al pago de prestaciones. La división textil registraba un 39% y la metálica básica un 35.6%. La mitad de los trabajadores de la primera estaban sindicalizados y en la segunda de cien por ciento.

Por ramas, las prestaciones más altas se registraban en la industria del hierro y del acero, más del doble del promedio de los trabajadores de la manufactura; en la automotriz, 84% superior y en la de autopartes, 74% más.

Estos indicadores elementales nos ayudan a comprender parte de la política modernizadora, de la denuncia reiterativa neoliberal del "alto costo" del contrato colectivo de trabajo en la industria textil, metálica básica, petrolera, del azúcar y automotriz. No se diga en el sector energético y de comunicaciones.

El principal eje de la moderna política laboral, insistimos, es la caída vertiginosa del poder adquisitivo del salario de los trabajadores mexicanos. En 1988 el salario mínimo diario era equivalente a 3.70 dólares, mientras la remuneración promedio registrada en la manufactura fue de 10.4 dólares que, recuérdese, incluye los sueldos del 30% de los empleados.

Según un estudio del Sistema Económico Latinoamericano sobre la industria maquiladora en México, el salario medio pagado en nuestro país en este sector en 1984 (240.3 dólares mensuales), era el 57.2% del pagado en Singapur y el 14.3% del pagado en Estados Unidos.

Según los datos del INEGI, la remuneración promedio diario en 1988 en la maquiladora fue de 8.3 dólares y el salario obrero de 4.6 dólares; datos que coinciden con la apreciación del estudio mencionado de que el salario por hora bajó, en la maquila, de 1.12 dólares en 1981 a 0.55 dólares en 1988; tén-

gase presente que un salario obrero promedio maquilador era equivalente a 1.5 veces el salario mínimo general.

Otro estudio de Octavio Aguilar V. (citado en *La Calle* de noviembre-diciembre de 1991), señala que en 1991 el salario mínimo por hora en Estados Unidos y Canadá era de 4.25 dólares y en México de 0.46 dólares. Las diferencias son mayores entre los ingresos de los trabajadores industriales de nuestro país y los de Estados Unidos.

Estas condiciones de trabajo llevan a los jóvenes a rehusarse a entrar a ese mercado de trabajo. Los jóvenes, dicen los viejos mineros, "ya no quieren ser mineros, se van"; hay oferta de trabajo en las fábricas mas los jóvenes de las ciudades no quieren trabajar en ellas, "son unos vagos que prefieren estar de vendedores ambulantes"; los jóvenes campesinos se van de su tierra sin tierra, el horizonte está en el trabajador ilegal del otro lado, hoy acompañados por jóvenes maestros de primaria; y las mujeres jóvenes del campo emigran a la empacadora, a la maquila, al taller urbano o al trabajo doméstico.

Los viejos trabajadores, ahora viejos ya no sólo por el estrago físico del trabajo obrero, sino por la moderna empresa que despide a los trabajadores de antigüedad con jubilaciones adelantadas, buscan el taller del barrio para sobrevivir, o con suerte, a partir de su experiencia, con técnicos y profesionistas formen su empresa de subcontratación.

Los trabajadores mexicanos enfrentamos nuevos desafíos, conocerlos es un punto de partida. La internacionalización del proceso de trabajo nos lleva a conocer las condiciones de trabajo de otros pueblos y a buscar juntos no sólo mejores condiciones de trabajo, sino una nueva alternativa para vivir.

BIBLIOGRAFÍA

Aguilar M., Alonso, Fernando Carmona et. al. *La nacionalización de la banca, la crisis y los monopolios*, México, Nuestro Tiempo, 1982, pp. 232.

- ASI, S.A. y Seguros de México. *México, IN-Bond Industry, Industria Maquiladora*, México, 1989.
- Banco de México. *Informe Anual del Banco de México*, México, 1971, 1981, 1991.
- Carmona, Fernando (coordinador). *México, el curso de una larga crisis*, México, IIEc-UNAM, Nuestro Tiempo, 1987, pp. 271.
- Estay Reyno, Jaime y Rivera de la Rosa, Jesús. *Las relaciones comerciales de Estados Unidos con América Latina y México durante la década de los ochenta*. México, Fundación Friedrich Ebert, 1991, pp. 151.
- Garabito, Rosa Albina y Bolívar Augusto (coordinadores). *México en la década de los ochenta*, México UAM-A, División de Ciencias Sociales y Humanidades, *El Cotidiano*, 1990.
- Gitli, Eduardo (coordinador). *Estudios sobre el sector externo mexicano*, México, UAM-A, División de Ciencias Sociales y Humanidades, 1990, pp. 316.
- INEGI. *Resultados Oportunos, Censos Económicos 1989*, México, 1990.
- Producto Interno Bruto por Ramas de Actividad Económica, a precios de 1980. Serie 1960-1987*. México, 1989.
- Sistema de Cuentas Nacionales de México 1985-1988*. México, 1990, 3v.
- Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cálculo preliminar, 1990*. México, 1991.
- Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación 1978-1988*, México, 1989.
- Azance de Información Económica. Indicadores de la Actividad Industrial*, México, abril, 1991.
- Azance de Información Económica. Industria Maquiladora de Exportación*, México, marzo, 1991.
- XI Censo Industrial 1981*, México, 1984, 2 tomos.
- XII Censo Industrial 1986*, México, 1988.
- La Industria Siderúrgica en México, Edición 1990*. México, 1990.
- Participación del Sector Público en el Producto Interno Bruto de México 1975-1983*. México, 2a. reimpresión, 1985.
- IX Censo General de Población y Vivienda, 1990. Resumen General*, México, 1992.
- INEGI. Instituto Nacional de Antropología e Historia, *Estadísticas Históricas de México*, México, 1985, 2 tomos.
- INEGI, Secretaría de Hacienda y Crédito Público y Banco de México, *Estadísticas del Comercio Exterior de México*. México, INEGI, 1990.
- Lechuga, Jesús-Chávez, Fernando (coordinadores). *Estandamiento económico y crisis social en México 1983-1988, Tomo I: Economía, Tomo II: Sociedad y política*. México, UAM-A, División de Ciencias Sociales y Humanidades, 1989.
- Mexico Communications. *1988 Directory of in-bond plants (maquiladoras) in Mexico*. Estados Unidos, 1988.
- Moreno, Prudencio. *México: Exportación de Manufacturas y Capitales 1970-1988. Premio Anual de Investigación Jesús Silva Herzog*. México, IIEc-UNAM, 1990, pp. 142.
- Nacional Financiera. *La economía mexicana en cifras 1990*. México, 11a. edición, 1990.

- Ortiz Wadgyamar, Arturo (coordinador). *La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá*, México, IIEc-UNAM-Siglo Veintiuno Editores, 1990, pp. 280.
- Pedrero Mercedes y Rendón Teresa. "El trabajo de la mujer en México en los setentas", en *Estudios sobre la mujer*, México, INEGI, tomo 1, 1982, pp. 437-456.
- Salinas de Gortari. *Segundo Informe de Gobierno, Anexo estadístico*. México, Secretaría de la Presidencia, 1990.
- Secretaría de Industria y Comercio, Dirección General de Estadística. *IX Censo General de Población, 1970. Resumen General*, México, 1972.
- IX Censo Industrial 1971*, México, 1973, tomo I.
- Secretaría de Programación y Presupuesto y Banco de México, S.A. *Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1970-1978*, México, 1981, 5v.
- Secretaría de Programación y Presupuesto, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. *Sistema de Cuentas Nacionales de México 1979-1981*, México, 1983, 3v.
- Sistema Económico Latinoamericano, SELA. *La industria maquiladora de México*, Serie Estudios sobre Desarrollo, ED/2, 1990.
- Unger, Kurt. *Las exportaciones mexicanas ante la reestructuración industrial internacional. La evidencia de las industrias químicas y Automotriz*, México, El Colegio de México y Fondo de Cultura Económica, 1990.

REVISTAS CONSULTADAS

- Comercio Exterior*. Banco Nacional de Comercio Exterior, México, revista mensual.
- El Cotidiano*. Rosa Albina Garabito, Ciencias Sociales y Humanidades, México, revista bimestral desde 1984—
- Expansión*. México, los números de agosto con la información sobre las 500 empresas, 1987, 1988, 1990 y 1991; así como las del año 1990 con la información sobre los principales grupos económicos y las exportadoras e importadoras más importantes de México.
- Estrategia*. Alonso Aguilar, Fernando Carmona, Jorge Carrión *et al*, comité editorial, México, varios años; revista bimestral desde enero de 1975—
- La calle*. Familia y Sociedad, Asociación Civil, nov-dic, 1991.
- Problemas del Desarrollo*, IIEc-UNAM, México, revista trimestral.

CUADRO 1
 PRODUCTO INTERNO BRUTO
 (millones de pesos, precios de 1980)

<i>Producto</i> <i>Interno Bruto</i>				<i>Incrementos %</i>		
	<i>1970</i>	<i>1981</i>	<i>1990</i>	<i>70-81</i>	<i>81-90</i>	<i>70-90</i>
Total	2 340 751	4 862 219	5 236 337	107.7	7.7	123.7
Agricultura, silvicultura y pesca	262 513	390 559	393 911	48.8	0.9	50.1
Minería y petróleo	61 601	165 140	188 712	168.1	14.3	206.3
Manufactura	536 125	1 052 660	1 192 854	95.2	13.3	121.3
Construcción	145 592	328 555	270 317	125.7	-17.7	85.7
Electricidad, gas y agua	18 547	49 416	79 459	166.4	60.8	328.4
Comercio, restaurantes y hoteles	566 444	1 382 116	1 348 499	144.0	-2.4	138.1
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	115 491	314 395	352 049	172.2	12.0	204.8
Servicios financieros e inmuebles	233 364	408 123	560 843	74.9	37.4	140.3
Servicios comunales, sociales y personales	421 731	825 318	921 635	95.7	11.7	118.5

FUENTE: INEGI, SPP, *Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1970-1978; 1978-1981; Cálculo preliminar de 1990*, México.

CUADRO 2
 PIB MANUFACTURERO
 (millones de pesos, precios de 1980)

Divisiones				1970 1981 1990		
	1970	1981	1990	Estructura porcentual		
Total	539 125	1 052 660	1 192 854	100.0	100.0	100.0
Alimentos, bebidas y tabacos	150 091	253 519	307 129	27.8	24.1	25.7
Textiles, confección, calzado y cuero	85 119	143 899	127 972	15.8	13.7	10.7
Madera y productos de madera	22 192	41 923	36 323	4.1	4.0	3.0
Papel e imprenta	30 210	56 876	71 385	5.6	5.4	6.0
Química	60 463	161 448	215 308	11.2	15.3	18.0
Productos de minerales no metálicos	38 911	71 281	80 707	7.2	6.8	6.8
Metálica básica	30 263	63 774	73 747	5.6	6.1	6.2
Productos metálicos, maquinaria y equipo	93 032	230 994	250 993	17.3	21.9	21.0
Otras	28 844	28 502	29 290	5.4	2.7	2.5

FUENTE: INEGI, SPP, *Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1970-1978; 1978-1981; Cálculo preliminar de 1990*, México.

CUADRO 3
PARTICIPACIÓN RAMAL
PIB Trabajadores

<i>Rama</i>	1970	1981	1988	1970	1981	1988
Manufactura	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Carnes y lácteos	4.7	4.0	4.2	3.3	3.2	3.6
Trigo	2.8	2.4	2.5	5.8	4.6	4.7
Nixtamal	3.1	2.4	2.9	3.4	2.6	3.2
Azúcar	3.1	1.9	2.5	2.6	2.3	3.3
Refrescos	2.3	2.3	2.3	2.8	3.4	3.7
Cerveza	1.8	2.1	2.2	0.9	1.0	1.0
Fibras blandas	4.6	4.2	3.8	6.1	4.9	4.8
Prendas de vestir	5.5	4.4	3.7	5.9	5.1	4.6
Cuero y calzado	3.3	3.1	2.3	5.7	6.1	4.9
Papel y cartón	2.7	2.9	3.4	2.3	2.1	2.1
Imprenta	2.9	3.5	2.4	3.1	3.1	2.9
Aserraderos	1.8	2.0	1.5	2.7	2.7	2.6
Resinas	0.9	1.6	2.3	0.7	1.2	1.4
Jabones	1.5	1.9	2.2	1.1	1.1	1.3
Plástico	1.3	2.0	2.1	1.9	2.1	2.3
Hierro y acero	5.2	4.7	4.7	2.9	3.3	2.8
Maq. y Eq. no El.	2.8	3.8	2.9	2.9	3.7	2.8
Eq. y Ap. electrón.	1.3	1.9	1.7	2.5	2.6	2.2
Automotriz	2.3	4.2	3.8	1.4	2.1	1.8
Autopartes	2.0	2.9	3.0	2.1	3.2	3.3

FUENTE: INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales 1970-1977, 1978-1981, 1982-1984, 1985-1988*, México.

CUADRO 4

	Trabajadores			PIB/Trabajador*			Rem/Trabajador*		
	1970	1981	1988	1970	1981	1988	1970	1981	1988
Manufactura	1 725 626	2 542 537	2 427 025	312 423	414 020	434 959	127 287	140 295	108 345
Al. bebidas y tabaco	450 111	609 423	658 399	333 453	415 999	419 812	100 039	105 913	73 194
Textiles	346 765	465 946	399 712	249 057	308 832	306 143	105 017	110 447	79 425
Madera	94 309	143 400	118 620	235 312	292 350	339 766	80 157	90 137	62 910
Papel e Imprenta	92 903	129 029	121 754	325 178	440 800	511 761	157 836	149 658	110 146
Química	191 262	318 238	332 283	316 127	507 318	575 986	203 960	207 523	172 033
Min. no metálicos	122 182	163 935	164 833	318 463	434 813	444 893	106 180	125 420	100 985
Metálica básica	63 068	107 119	89 448	479 847	595 357	745 696	200 654	222 022	189 943
Met. maq. y equipo	328 987	555 133	478 525	282 782	416 106	412 046	144 877	163 990	136 855

FUENTE: INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1970-1978, 1978-1981, 1985-1988*, México.

* A precios constantes de 1980.

CUADRO 5

	<i>Activos*</i>		<i>Activos/Establ**</i>		<i>Act/trabajador***</i>	
	1970	1985	1970	1985	1970	1985
Manufactura	100	100	100	100	100	100
Al. beb. y tabaco	26.0	13.5	45.2	37.2	86.4	66.6
Tex. calz. y cuero	11.2	5.6	75.0	46.0	59.5	66.6
Madera	1.8	1.4	12.3	11.4	37.0	28.7
Papel e imprenta	7.8	5.9	177.7	110.0	126.3	117.3
Química	17.5	27.9	317.5	774.6	160.9	165.0
Prod. min. no metálicos	8.1	8.8	116.4	122.9	134.7	168.2
Metálica básica	14.0	16.6	4 974.2	2 098.2	303.5	363.5
Maq. y Equipo	16.8	20.1	152.6	127.0	78.6	74.0

FUENTE: Secretaría de Industria y Comercio, *IX Censo Industrial 1971* (datos de 1970), INEGI, *XII Censo Industrial 1986*, (datos de 1985), México, 1989.

* Distribución relativa de los activos fijos brutos 1970 activos totales de la manufactura 96 288.5 millones de pesos corrientes 1980 Activos fijos totales en la manufactura 15 561 199 millones de pesos corrientes.

** Activos por establecimiento para el promedio en los establecimientos manufactureros igual a 100, a precios corrientes.

Promedio de activos por establecimiento en 1970 = 809 300 pesos.

Promedio de activos por establecimiento en 1980 = 120.2 millones de pesos.

*** Activos por trabajador, para el promedio manufacturero igual a 100.

Act-Trabajador en 1970 = 63 320 pesos, precios corrientes.

Act-Trabajador en 1985 = 6 039 021 pesos, precios corrientes.

Cuadro 6

INDUSTRIA MANUFACTURERA
RELACIONES PIB, REMUNERACIONES Y EXCEDENTE

	1970	1981	1988	1970	1981	1988	1970	1981	1988
	Rem/PIB*			Excedente/PIB**			Exc/Rem***		
Manufactura	37.3	34.3	19.8	55.7	56.8	71.6	1.49	1.66	3.62
Al. beb. y tab.	27.4	30.0	14.9	63.2	67.4	73.7	2.30	2.60	5.0
Tex. Calz. y	41.4	38.6	25.1	55.7	54.6	66.3	1.35	1.41	2.76
Cuero	37.5	31.5	15.5	60.4	64.3	78.3	1.61	2.04	5.07
Madera	46.1	35.2	16.2	49.6	57.7	71.3	1.08	1.64	4.40
Papel e im- prenta	37.8	34.9	21.9	50.2	45.4	69.9	1.33	1.30	3.19
Química	38.1	33.1	17.9	38.8	63.9	75.6	1.52	1.93	4.25
Prod. Min. No	38.6	38.4	18.8	58.1	60.2	85.1	1.50	1.57	4.53
Metálicos	45.3	40.7	24.6	49.3	50.4	66.3	1.09	1.24	2.69
Metálica Básica									
Maquinaria y									
Equipo									

FUENTE INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México 1970-1977, 1978-1981, 1982-1984, 1985-1988.

* Porcentaje del PIB destinado al pago de remuneraciones.

** Porcentaje del PIB destinado al excedente.

*** Relación que indica cuánto se destina al excedente por cada peso pagado en remuneraciones.

CUADRO 6
INDUSTRIA MANUFACTURERA
RELACIONES PIB, REMUNERACIONES Y EXCEDENTE

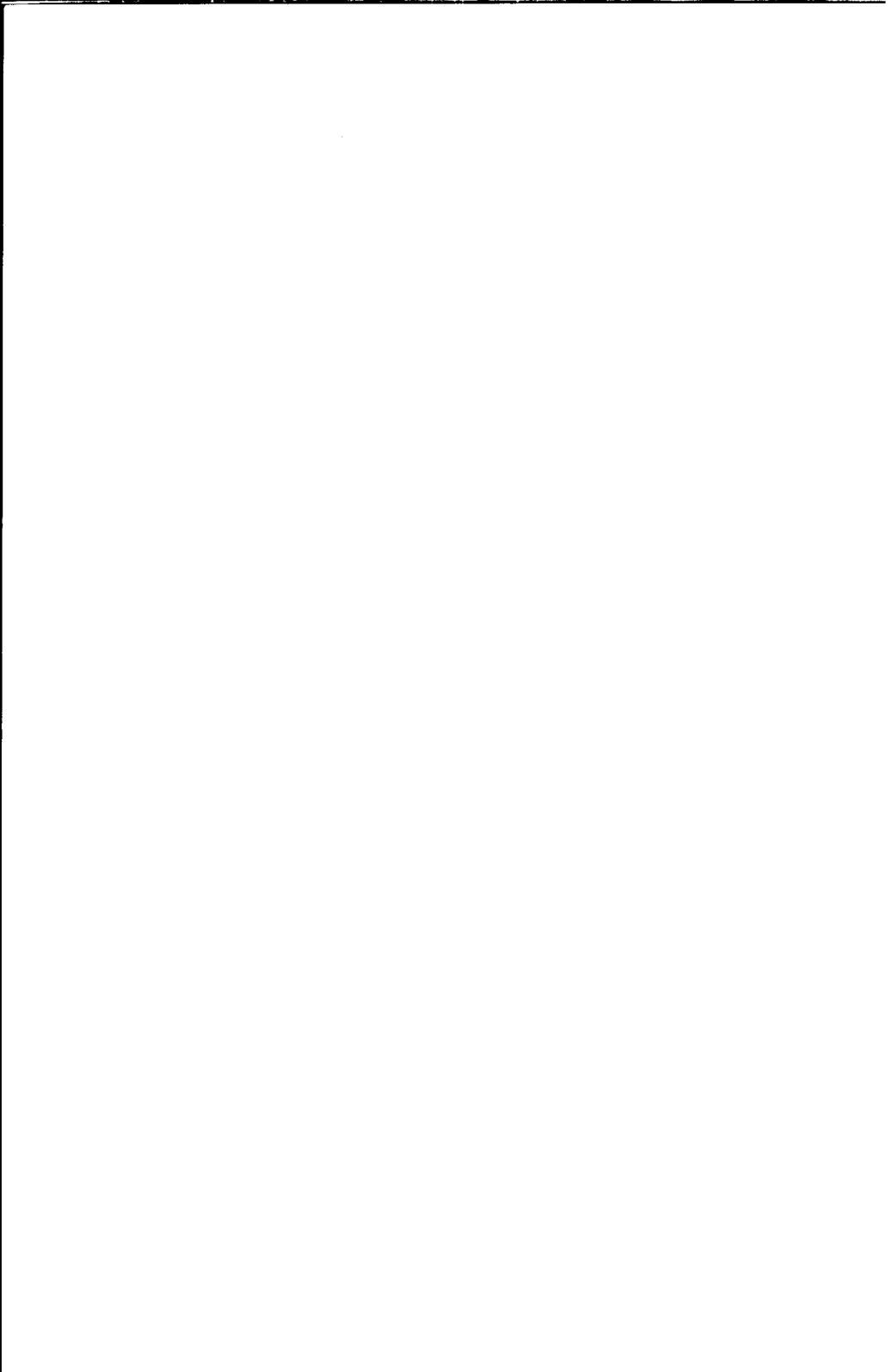
	1970	1981	1988	1970	1981	1988	1970	1981	1988
	<i>Rem/PIB*</i>			<i>Excedente/PIB**</i>			<i>Exc/Rem***</i>		
<i>Manufactura</i>	37.3	34.3	19.8	55.7	56.8	71.6	1.49	1.66	3.62
Al. beb. y tab.	27.4	30.0	14.9	63.2	67.4	73.7	2.30	2.60	5.0
Tex. Calz. y	41.4	38.6	25.1	55.7	54.6	66.3	1.35	1.41	2.76
Cuero	37.5	31.5	15.5	60.4	64.3	78.3	1.61	2.04	5.07
Madera	46.1	35.2	16.2	49.6	57.7	71.3	1.08	1.64	4.40
Papel e im- prenta	37.8	34.9	21.9	50.2	45.4	69.9	1.33	1.30	3.19
Química	38.1	33.1	17.9	38.8	63.9	75.6	1.52	1.93	4.25
Prod. Min. No Metálicos	38.6	38.4	18.8	58.1	60.2	85.1	1.50	1.57	4.53
Metálica Básica	45.3	40.7	24.6	49.3	50.4	66.3	1.09	1.24	2.69
Maquinaria y Equipo									

FUENTE: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México 1970-1977, 1978-1981, 1982-1984, 1985-1988.

* Porcentaje del PIB destinado al pago de remuneraciones.

** Relación que indica cuánto se destina al excedente por cada peso pagado en

remuneraciones.



LO QUE EL TIEMPO SE LLEVÓ: LA INDUSTRIA PARAESTATAL

Francisco Javier Vidal Bonifaz*

“No tengas un Estado propietario con un pueblo miserable”, declaró recientemente el secretario de Hacienda, Pedro Aspe, en una entrevista. (*Este país*, 1991 (a), p. 21).

Este punto de vista resume la filosofía y la práctica del nuevo equipo gubernamental sobre el quehacer del Estado en la economía, la que también determinó la suerte de una gran parte del sector paraestatal: su desaparición.

La nueva forma de actuar, predominante desde 1983, rompió con una larga y amplia historia de intervención del Estado en la economía.

El Estado que llegó a participar en el capital de 150 empresas, en las más diversas ramas de la economía, y que tejó una abigarrada estructura jurídica y financiera para regular el

* Analista económico independiente.

desenvolvimiento de esas empresas, decide abandonar sus viejas posiciones.

Las diferentes administraciones posrevolucionarias fueron construyendo, a lo largo de muchos años un complejo y amplio sector de empresas públicas, al amparo del programa político de la Revolución Mexicana. Jorge Tamayo director de varias empresas públicas, lo explica así: “Se puede afirmar que los constitucionalistas favorecieron a un Estado activamente intervencionista, con elevado contenido nacionalista y con propósitos de realizar profundos cambios sociales”. (*Tamayo*, 1988, pp. 638-639).

En repetidas ocasiones, el compromiso con el legado revolucionario fue la justificación para explicar la ampliación de las funciones económicas del Estado, al grado que aún ahora que se abandonan viejas posiciones, se apela también a esta herencia.

Uno de los sectores que mereció la atención especial de la intervención gubernamental fue la industria. La razón básica argumentaba que para lograr superar el atraso y el subdesarrollo de la economía, ésta debía contar con un aparato industrial propio, articulado y maduro, tal y como existía en los países más avanzados.

Ya que los empresarios privados no fueron capaces —durante décadas— de crear esta estructura industrial, la participación del gobierno se entendía como inevitable.

Así después de hacer frente a la tarea de la reconstrucción económica posrevolucionaria, el Estado se involucró, cada vez más, en varios sectores económicos.

Desde un inicio la actividad del gobierno se centró en industrias de alta intensidad de capital, generalmente abandonadas o maltratadas por el capital extranjero, que además se consideraban como estratégicas para la economía.

A la electricidad se sumó el petróleo, el acero y una incipiente industria de bienes de capital, así como el fomento a la minería. Esta práctica se acentuó sobre todo durante la Segun-

da Guerra Mundial y coincide con el inicio del proceso de industrialización apoyado en la sustitución de importaciones.

Años después, sobre todo desde el gobierno de Alemán, el gobierno se involucra en multitud de ramas, recogiendo los despojos de empresas privadas —incluyendo extranjeras— en la industria azucarera, textil, automotriz, papelera, etc. (*Vidal*, 1986, capítulos 2 y 3).

Bajo el régimen de Echeverría el sector paraestatal crece, sobre todo abarca y complementa las inversiones en que ya venía participando, y concluye la “mexicanización” de varias empresas: mineras, de autopartes y petroquímicas. A partir de aquí, paradójicamente, se extendió la práctica de las coinversiones entre el gobierno y las empresas privadas, tanto nacionales como extranjeras, al amparo de la nueva ley de inversiones extranjeras, ahora tan criticada.

Durante el gobierno de López Portillo la estrategia de industrialización se planteó dar un paso adelante, transitando a la etapa de la sustitución de importaciones, ahora de bienes de capital. En este sexenio, el grueso de las inversiones, se destinaron a la ampliación de la red generadora de energía eléctrica, a las obras de ampliación de la capacidad productiva de petróleo y petroquímica y a los proyectos de bienes de capital, las que según el informe de Nacional Financiera de 1982. (*Nacional Financiera*, 1982, pp. 52 y 54) eran consideradas como:

el núcleo básico inicial de lo que sería la industria de bienes de capital en los próximos años (. . .) Con una inversión de 50 mil millones de pesos a precios de junio de 1982, se propone producir componentes críticos que se requieren para establecer otras industrias productoras de bienes de capital y atender en particular las necesidades de maquinaria y equipo para la producción y distribución de energéticos.

En estos casos también se apeló a la fórmula de la coinversión, involucrando recursos del gobierno, las empresas priva-

das mexicanas y las extranjeras, que además proporcionaban la tecnología y, en varias ocasiones, el financiamiento. Entre las empresas extranjeras se puede mencionar a Kobe Steel y Sumitomo (Japón), Ford (Estados Unidos), BBC Brown Boveri y Sulzer Brothers (Suiza), Siemens, Mannesman y KSB (Alemania), Ormat Turbines (Israel), Telettra (Italia). (*Nacional Financiera*, 1982, p. 130).

Los esquemas de coinversión existían en empresas mineras, de autopartes, petroquímicas, de equipo eléctrico, cementeras, agroquímicas, acereras, metalúrgicas, automotrices y —las ya citadas— de bienes de capital. (*Vidal*, 1986, pp. 103-106).

Esta estrecha relación se forjó por medio de los consorcios estatales que centralizaban la inversión en la industria: Nafinsa, Somex y Sidermex.

La política de industrialización se complementó con una serie de medidas que también favorecieron el desarrollo de la industria privada:

- Manteniendo amplios subsidios en los bienes y servicios que el gobierno proporcionaba a la industria;
- creando empresas que permitieron la consolidación de cadenas productivas;
- apoyando, si bien de manera incipiente, los primeros esfuerzos de exportación de las empresas manufactureras;
- utilizando el poder de compra del sector público y sobre todo de las paraestatales para mantener una demanda estable;
- captando fondos externos —en especial por medio de las exportaciones de petróleo que coadyuvaron con los planes de expansión del sector privado; y
- salvando empresas privadas en quiebra, como fue el caso de Mexicana de Aviación —que se convirtió en paraestatal— y del Grupo Industrial Alfa.

Algunos estudios se han referido a la relación entre empresa pública-empresa privada, concluyendo que: “La industria es-

tatal no parece competir con la privada sino que la complementa, en un esquema de áreas de dominio que ha sufrido pocos cambios de relevancia en los últimos 25 años'' . (Casar y Pérez, 1988, p. 75. Véase también Tamayo, 1988, pp. 682-683).

Al finalizar el sexenio de López Portillo la dispersión del sector industrial paraestatal era más aparente que real, sobre todo si se toma en cuenta que, analizando su composición con base en los resultados de algunos estudios (Rey Romay, 1984, Anexos), en 1981 la producción de energéticos absorbía el 67.4% de los activos totales de la industria paraestatal, el 62.5% de las ventas, el 81.4% del capital contable y el 49.1% de los empleados.

Habría que resaltar que, contrariamente a lo que se piensa, después de la expropiación petrolera, prácticamente ninguna empresa industrial fue tomada a la iniciativa privada por la fuerza del Estado; al contrario, éste fue muchas veces generoso y recogió verdaderos desperdicios productivos que pagó a buen precio.

La industria paraestatal, empero, enfrentó una serie de problemas y deficiencias en su desarrollo, los que podríamos resumir así:

- La orientación hacia inversiones de alta densidad de capital y de largos periodos de recuperación, exigió altos volúmenes de financiamiento y limitó la capacidad para generar efectivo y utilidades;
- la política de subsidiar los precios de los bienes y servicios que se producían minó la capacidad de autofinanciamiento e impactó desfavorablemente a las finanzas públicas. Ya en 1958, el director de Pemex advertía: "Con sus recursos actuales provenientes de la venta de sus productos (Pemex) no tiene la capacidad de inversión que requiere. Debe obtener mayores ingresos. . . Es conveniente repetir que esa falta de recursos obedece. . . a que se han mantenido conscientemente precios bajos'' . (Citado en Bonilla, 1981, p. 114);
- el endeudamiento, sobre todo externo, apoyó la expansión de la inversión, en especial cuando los bienes de capital te-

nían un alto contenido importado, pero en condiciones de finanzas frágiles a la postre contribuyeron a profundizar los problemas de las paraestatales y se convirtió en una gran carga;

- una práctica administrativa de dudosa eficacia, que con frecuencia cobijó y propició un sinnúmero de prácticas corruptas y fraudulentas;
- la anarquía y falta de planeación se tradujo en un crecimiento desordenado, muchas veces sujetos a decisiones de corto plazo y limitó potenciar toda la capacidad de desarrollo de la industria paraestatal;
- las técnicas productivas elegidas no siempre fueron las más modernas y adecuadas, lo que limitó la eficiencia operativa de las empresas, amén de que en varias no se logró superar un añejo atraso técnico.

Con la aparición de la crisis la situación de las empresas estatales se volvió más difícil, en algunos casos crítica y si años atrás se cuestionaba su futuro, la viabilidad de su existencia empezó a ponerse en duda.

“El gobierno ideal es el gobierno barato y que actúa poco”, Say

El inicio del gobierno de De la Madrid trajo consigo un cambio radical en materia de política industrial y de la participación del Estado en la economía.

En este sexenio se fijó como meta modernizar la industria e impulsar su proyección externa, la divisa en este caso fue la Reconversión Industrial, pero en todo caso lo más relevante fue que —en la práctica— se fijaron las líneas estratégicas de largo plazo que aún ahora, prevalecen.

Desde el punto de vista de la política industrial, el giro más importante fue el abandono de la añeja idea de un desarrollo

industrial autosostenido, basado en una mayor integración técnica de las diferentes ramas productivas, afianzado en un importante sector de empresas productoras de bienes de capital, protegido por diversos mecanismos arancelarios y extra-arancelarios y apoyado por una activa participación del Estado.

La nueva estrategia, a medida que fue madurando, sintetizó otra forma de concebir el desarrollo de la industria y del papel que debía jugar al gobierno en ella.

El equipo de De la Madrid comenzó a poner en práctica las nuevas reglas del juego: vendió las llamadas bancoempresas, redujo el gasto y la inversión paraestatal, reordenó el esquema regulatorio industrial, impulsó una mayor vinculación al mercado externo y abrió la puerta para la participación privada en el capital de los bancos nacionalizados.

Poco a poco comenzaron a madurar las condiciones para la venta de la participación estatal en industrias que se materializó en el primer caso resonante: la venta de las empresas automotrices VAM y Renault en junio de 1983. Aunque en marzo de ese mismo año Nafinsa había vendido su posición minoritaria en Interruptores de México. (*Epoca*, 1991, p. 34).

De las ventas iniciales —sólo 4 empresas en 1983 y 3 empresas en 1984— se pasó a una política más agresiva en 1985, cuando se vendieron 33 empresas e incluso se recurrió a la eliminación de paraestatales de la importancia de Fundidora Monterrey, declarada en quiebra en mayo de 1986. En este último año se vendieron 28 empresas.

Desde 1987 y hasta el fin del mandato de De la Madrid, la venta de empresas se aceleró, enajenándose la participación en alrededor de 80 firmas.

En la gestión del presidente De la Madrid se vendieron, liquidaron, fusionaron o transfirieron 706 entidades paraestatales, es decir organismos descentralizados, empresas de participación estatal y fideicomisos. (*Salinas de Gortari*, 1991, p. 205).

Para tener una idea del impacto de este recorte sobre la industria paraestatal, puede señalarse que las entidades agrupa-

das en la SEMIP se redujeron en 302, 26 en la Secretaría de Pesca y 65 en la SARH. Estos tres sectores administrativos concentraban el grueso de las entidades industriales en las que participaba el Estado.

Los cambios se complementaron con la modificación de la política de ingresos; reducción de los fondos financieros orientados a la promoción industrial y una reducción en el nivel de empleo del sector industrial del Estado.

El gobierno del presidente Salinas heredó muchas ventas pactadas durante la administración anterior, pero con su particular estilo personal, profundizó de manera radical el proceso de desincorporación.

Su estrategia se apunala en la globalización y la privatización de la industria, lo que lleva a la búsqueda de una mayor integración productiva con las economías de Estados Unidos y Canadá, mediante la firma de un Tratado de Libre Comercio.

Además se pone especial empeño en retirar al Estado de la actividad productiva y finiquitar la privatización de las empresas públicas.

La política del presidente Salinas toca áreas de actividad que incluso bajo el régimen anterior se consideraron —si bien ambiguamente— como estratégicas e intocables: telefonía, telecomunicaciones, acero y banca.

Se vende Aeroméxico, se promueve la participación privada mayoritaria en Mexicana de Aviación, se vende Dina, Industrias Conasupo, la Compañía Minera de Cananea, Teléfonos de México, algunas plantas de Fertimex, AHMSA y Sicartsa y los primeros bancos.

Por otra parte se habla insistentemente de diversas formas para propiciar la participación privada en Pemex, se alienta el desarrollo del correo privado, se concesiona la generación de energía de uso público a la iniciativa privada y también se menciona la posible privatización de los ferrocarriles.

¿Cuál es el resultado de la frenética actividad desarrollada durante los gobiernos de De la Madrid y Salinas? ¿Cuál el impacto sobre la actividad industrial del Estado?

Los resultados de nuestra investigación arrojan que al finalizar el gobierno de López Portillo, el gobierno participaba en 589 entidades industriales o que formaban parte de los grupos industriales.

De este número, 478 entidades aparecen en los tres registros de la "Administración Pública Paraestatal" publicados en diversas fechas de 1982. Por cierto que en ninguno de estos registros aparecen las 1 155 paraestatales que siempre se mencionan, siempre aparecen listadas un menor número de empresas. (*Diario Oficial*, 1982 a, b y c).

Hasta noviembre de 1991, la situación de las 589 entidades industriales era la siguiente:

= en propiedad del Estado	37
= en venta	10
= fusionadas	24
= transferidas a gobiernos estatales	11
= liquidadas	179
= vendidas	287
= no hay información	41

Total	589

- La evidencia indica que, en la mayoría de las empresas desincorporadas el gobierno mantenía una participación mayoritaria, pues según nuestro recuento sólo tenía posición minoritaria en 46. De las 432 con mayoría poseía en 20 organismos descentralizados el 100% del patrimonio. Desafortunadamente en el caso de 111 paraestatales no fue posible determinar el grado de participación del Estado.

- No es posible determinar cuál fue el origen de todas las empresas industriales en las que participaba el Estado, es decir

si el gobierno las creó o simplemente las rescató de las manos de los empresarios privados.

Sin embargo, algunas investigaciones (*Acle y Vega*, 1986, pp. 31 y ss.) establecieron que de 134 empresas industriales con participación industrial que formaron parte de la muestra de sus estudios, 63 fueron creadas por el gobierno o alguna agencia estatal, o sea el 47 %, el resto —71 empresas—, fueron absorbidas por el Estado.

A propósito del origen de las empresas estatales, el secretario de Hacienda, Pedro Aspe, señaló que algunas surgieron por razones históricas y políticas, como Pemex, CFE y los ferrocarriles, y añade:

¿Ahora, de donde viene el resto? El resto de las 1 155 empresas que había tiene dos orígenes. Uno deriva de la época en que nos sentimos con mucho dinero para hacer eso y más. Y, obviamente no se atacaban los problemas de pobreza; por esos subsisten. El grueso de las otras tiene un origen del que no nos gusta hablar: fueron empresas privadas que iban a la quiebra y se hicieron operaciones de salvamento por parte del gobierno (. . .) *Utilizamos recursos del pueblo para evitar pérdidas patrimoniales a los banqueros y sus capitalistas* (. . .) lo que hicimos fue salve, salve y salve empresas privadas a punto de quebrar, es decir con muy baja productividad. Así, por muy buenas intenciones fuimos logrando pésimos resultados. (*Este país*, 1992, p. 13. Los subrayados son míos).

O en otras palabras, la vieja práctica de socializar las pérdidas y privatizar las ganancias.

- El retiro del gobierno de la actividad económica se expresa de forma diferente de acuerdo en las ramas en que se ubicaba su presencia. Hagamos un breve recuento:

Minería. Además de la extracción de petróleo el gobierno mantiene su posición en la extracción de azufre y sal, aunque algunos informes recientes indican que venderá su participación en las empresas que operan en estas actividades.

En esta rama la iónica fundamental fue la venta de empresas entre las que resaltan la enajenación de las minas de carbón y de mineral de hierro —ligadas a la actividad siderúrgica en lo fundamental— y de cobre. Aunque también existen empresas liquidadas; resalta el caso de URAMEX y la Compañía Minera de Santa Rosalita.

Es probable que a finales de 1992 el gobierno abandone totalmente la actividad minera, con la excepción de la extracción de petróleo y gas.

Además el retiro del gobierno se complementa con la desincorporación de las reservas mineras que estaban bajo la jurisdicción de la Comisión de Fomento Minero y el Consejo de Recursos Minerales, para su explotación por parte de empresas privadas.

El Fideicomiso de Minerales no Metálicos se abocará ahora, bajo un nuevo nombre, a apoyar la actividad de la pequeña y mediana minería.

Alimentos, Bebidas y Tabaco. La participación directa en esta rama está a punto de desaparecer. Predomina un patrón de venta en los ingenios (49), empresas pesqueras (13), refinerías, la producción de leche, aceite y pastas que produce Conasupo, de alimentos balanceados y tabacaleras.

La liquidación prevalece en los ingenios que estaban en producción de tabaco (Tabamex).

Aun los eslabones en que se consideraba básica la participación estatal —como en la producción de leche— se abandonan y en un futuro podría venderse la procesadora de harina de maíz industrializado Conasupo.

Junto con el abandono de la producción de básicos se flexibiliza la regulación de los precios.

Textil y Cuero. En esta rama la participación estatal era más bien modesta. La desaparición de ésta se dio por medio de la venta del Grupo Textil Cadena y Avntram (6 empresas) y la liquidación, entre otras, de Ayotla —que no operaba— y la CO-VE, cooperativa de participación estatal.

Madera, Papel y Editorial. Aquí la participación estatal registra mayores variantes y su retiro no es unilateral.

Pese a que el presidente Salinas invitó a los empresarios privados a participar en la producción y distribución de papel periódico, existen todavía tres empresas del grupo PIPSA en manos del Estado, y en el caso de la industria editorial, tres empresas del Fondo de Cultura Económica.

En cambio, el retiro se verificó en la producción de celulosa y papel que realizaba el Grupo Atenquique (siete empresas), las madereras agrupadas por Nafinsa (cinco empresas) y la participación minoritaria en la Compañía Industrial de San Cristóbal y Ponderosa Industrial.

La liquidación abarcó a pequeñas empresas madereras y algunos proyectos, pero sobresale la disolución de Productos Forestales Mexicanos y Productos Forestales de la Tarahumara, que tenían impacto sobre el desarrollo regional de Guerrero y la Sierra de Chihuahua.

Química, Petroquímica y Farmoquímica. El retiro es también casi absoluto, con excepción de la elaboración de tetraetilol, materia prima que se utiliza en la producción de gasolina. La filial de Pemex que elabora este producto estuvo en la lista de empresas en venta, pero finalmente se decidió su retiro. En todo caso la inversión extranjera está presente, participando con el 49% del capital de la empresa.

Las empresas vendidas (19) se ubicaban en su mayoría en la producción de insumos intermedios: etilenglicol, cloro, sosa cáustica, fibra acrílico, negro de humo, polietileno, poliestireno, ácido tereftálico, insecticidas y productos farmacéuticos. Resalta el caso de la venta de dos unidades de Fertimex.

La liquidación de las empresas petroquímicas (17) abarcó

a siete proyectos de Somex, una productora de fosforita, productora de sales y tres filiales de Fertimex.

Aquí sobresale la venta de la empresa productora de fertilizantes, Fertilizantes Mexicanos, la más grande productora de fertilizantes en el país y considerada como una empresa estratégica por su conexión con la actividad agrícola.

Por otra parte, estas acciones se complementan con la reducción de los productos petrolquímicos clasificados como primarios y que por tanto constituían monopolio de Pemex. La primera reclasificación —realizada en octubre de 1986, provocó que solamente quedara bajo su monopolio la elaboración de 34 petrolquímicos (*Diario Oficial*, 1986, pp. 5-6) y en la segunda, de 1989, el monopolio se restringió a 20 productos. (*Diario Oficial*, 1989, pp. 22-23). Ahora es probable que sólo tenga control absoluto sobre 18 y se menciona otra posible reclasificación.

Minerales no Metálicos. Esta rama mereció una atención marginal por parte del gobierno. Por este motivo, el retiro absoluto de su participación fue relativamente rápido.

Se enajenó la participación mayoritaria en Cementos Anhac del Golfo y la minoritaria en Cementos de Guadalaajara. Además se enajenaron las acciones de dos empresas concretas; cinco productoras de refractarios industriales —en algunas de las cuales la participación era minoritaria— dedicadas a atender las necesidades de la industria siderúrgica; y otras inversio-

nes más. La liquidación abarcó a pequeñas productoras de adqui-

nes y cal y a la empresa controladora de la producción de refractarios.

En el caso de la llamada industria pesada nuestro análisis debe ser más detallado en virtud de la ramificación que tenía la inversión gubernamental y el papel estratégico de esta industria.

Siderúrgica. El gobierno mantiene la propiedad de una empresa productora de tubos de grandes diámetros, aunque se anun-

ció que próximamente sería vendida su participación, lo que significaría el abandono definitivo de esta rama productiva.

El retiro ha estado sujeto a todo tipo de vicisitudes entre las que destacan el cierre unilateral —bajo la figura jurídica de la quiebra— de Fundidora Monterrey, otrora joya de la industrialización mexicana.

La liquidación incluyó también a la empresa controladora de las inversiones estatales siderúrgicas: Siderúrgica Mexicana, Sidermex y la participación en una planta en Centro América.

Completa el cuadro de la venta de AHMSA —dividida en dos empresas— y de Sicartsa —dividida también en dos sociedades—; de cuatro empresas productoras de tubo —incluida la participación minoritaria en TAMS—; una manufacturera de acero inoxidable, y está por vender su participación en la Compañía Minera Autlán.

Desde los inicios de la industria siderúrgica el Estado tuvo una importante participación. Durante años el desarrollo de estas plantas exigió una gran cantidad de recursos, y su abandono constituye otra decisión de gran alcance.

Metalurgia. En la producción de derivados de metales no ferrosos el retiro es absoluto. Se vendieron tres productoras de cobre, además de la polémica enajenación de la Compañía Minera de Cananea; se vendió la única empresa productora de abrasivos; y una productora de zinc.

En este caso se tocó a todo un símbolo, la minera de Cananea, y su venta estuvo precedida por la ocupación del ejército, su quiebra y una serie de subastas en las que no aparecía con claridad un ganador.

Productos Metálicos Estructurales. La industria siderúrgica estatal propició el surgimiento de empresas públicas en la manufactura de piezas y forjas de gran calado, como un producto lógico de la integración técnico-industrial.

El Estado mantiene su participación en el Grupo Industrial

NKS, uno de los proyectos de bienes de capital más ambiciosos, aunque su posición será vendida en 1992.

Con anterioridad vendió empresas productoras de torres, forjas y estructuras metálicas.

El balance global de la participación del estado en las ramas siderúrgica, metalúrgica y de productos estructurales arroja un abandono definitivo.

Productos Metálicos. La participación estatal en la rama era marginal y por tanto, su retiro se realizó sin mayores contratiempos.

Vendió su participación en seis empresas productoras de baterías, envases (tres), tornillos y medidores de agua.

Maquinaria y Equipo. La actividad gubernamental se orientó a cubrir ciertos "cuellos de botella" de la planta industrial nacional y de la propia industria paraestatal. Las autoridades decidieron el cierre de tres empresas productoras de máquinas-herramienta y una más que manufacturaba engranes y reductores.

La venta incluyó a nueve empresas, que elaboraban: centrifugas para la industria azucarera; maquinaria para la industria de la construcción; tractores, bombas de gran caudal; tornos, frezadoras y mandriladoras; y de Sidená, que formaba parte del Con-

junto Sahagún.

A contrapelo de una tradición de varias décadas, el gobierno también se retiró completamente de esta rama productiva. **Equipo Eléctrico y Electrónico.** En este caso se liquidó una empresa productora de motores eléctricos y vendió su participación en tres firmas que manufacturaban motores, otra de equipamiento de comunicación, de interruptores y de turbogeneradores. Estas empresas se abocaban a cubrir las necesidades de la industria generadora de energía eléctrica, de Telmex y la SCT. **Electrodomésticos.** El retiro se completó con la venta de cinco empresas del grupo Across-Kelvinator que producían estufas, y refrigeradores para uso doméstico.

Automotriz y Autopartes. Como habíamos señalado ante-

riormente, aquí se dieron los primeros casos de venta de empresas: VAM y Renault. Más tarde se enajenó la participación en 9 empresas del conjunto DINA y en 6 firmas de autopartes.

Equipo de Transporte. El Estado tomó a su cargo la introducción de ciertos eslabones de esta rama productiva, que ahora abandona totalmente. Se vendieron dos astilleros; una empresa que repara equipo ferroviario; está por vender la única empresa productora de equipo ferroviario y de vagones del Metro —Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril—; una firma reparadora de turbinas de avión; y tres empresas de producción de bicicletas.

Comercio, Transporte y Servicios. La participación estatal en la industria derivó en la creación de grupos que actuaban en diferentes planos del proceso industrial, que además de facilitar la integración horizontal —propia mente técnica—, permitió cubrir los eslabones de comercialización, transporte de mercancías y de los servicios generales y corporativos que se exigía.

Con el retiro de la actividad propiamente productiva, también se desincorporó a este tipo de empresas. Suman 29 en el ramo de comercialización, siete en transporte y 58 en el caso de los servicios generales, que incluyen tanto a inmobiliarias como a empresas controladoras o “holdings”.

Energía Eléctrica. En este caso la participación estatal se mantiene y no se habla de la posibilidad de una privatización directa.

Existen cuatro firmas, que forman parte de la Compañía de Luz y Fuerza del Centro, que están en liquidación desde hace años y que aparentemente terminarían con este proceso a fin de crear una empresa que atendería a las zonas que actualmente cubre la CLyFC y subsidiarias.

En síntesis, la otrora compleja estructura industrial del gobierno se limita ahora a la extracción y refinación de petróleo, petroquímica básica, papel periódico, editorial y generación de energía eléctrica de uso público. Está a punto de desaparecer

en la minería no petrolera, alimentos, hierro y acero y productos metálicos estructurales. Todos estos cambios en sólo nueve años.

- El impacto global de la redefinición de la actividad industrial del Estado puede determinarse de la siguiente forma. Tomando como punto de partida la situación que existía en 1981 (Véase *Rey Romay*, 1986, Anexo 1), y si excluimos el peso de la industria petrolera y de generación de energía eléctrica, la desincorporación ha resultado en la pérdida del 77.1% de los activos de la industria paraestatal; el 73.6% de las ventas; el 91.6% del capital contable; y el 85.4% del personal empleado. Lisa y llanamente la actividad manufacturera del gobierno está a punto de desaparecer.

- Como habíamos mencionado, durante su proceso de desarrollo las principales empresas industriales fueron agrupándose en torno a grupos, que incluían una buena cantidad de filiales.

Sin negar que en muchos casos existió una duplicación de funciones y proyectos, la creación de grupos responde a la lógica del desarrollo industrial del siglo xx. Algunos estudios (*Rey Romay*, 1986, pp. 72-73) lo explican de la siguiente forma:

(. . .) ¿en razón de qué lógica industrial debe ser esto? La del desarrollo de una empresa, al igual que el de una economía, se encuentra en un continuo proceso de integración de actividades complementarias y no sólo por el crecimiento de una de ellas. Si bien en la estructura industrial nacional no tiene importancia qué sector lleva a cabo las etapas de tipo complementario de este proceso, en una empresa la tiene fundamental pues de ello depende en importante medida su desarrollo y productividad.

Cuando menos desde los años sesenta la participación estatal en la industria se fue estableciendo en torno a grandes con-

sorcios industriales-financieros. En el caso de Nafinsa y AHMSA como producto de una política explícita y, en otros casos forzado por las circunstancias, como en Somex y la industria azucarera, en donde el Estado rescató a grupos ya conformados.

Recurriendo a la muestra elaborada para este ensayo, es posible establecer la situación actual —aproximada— de cada grupo industrial del gobierno:

	<i>Originales</i>	<i>Desincorporadas</i>	<i>Operando</i>	<i>N. D.</i>
Azúcar	78	76	0	2
CFE	8	2	6	0
Conasupo	5	4	1	0
Fertimex	10	9	0	1
Gobierno Federal	67	51	9	7
Mineras	35	26	7	2
Nafinsa	122	104	2	16
Pemex	16	4	12	0
Propemex	34	30	1	3
Sidermex	93	91	0	2
Somex	65	62	0	3

El desmantelamiento se da de manera más profunda en las agencias financieras que sirvieron de eje a la política de industrialización: Somex y Nafinsa. Al mismo tiempo los grupos especializados como Sidermex, Fertimex, Azúcar y Propemex prácticamente han desaparecido.

De nueva cuenta, los que logran mantener su estructura con menores daños, son los grupos de empresas encabezados por Pemex —con algunas bajas como la producción de negro de humo—, CFE y un tanto el Gobierno Federal, que mantiene en propiedad a su grupo paplero y editorial.

- A través de varios años la inversión estatal se concentró en la producción de insumos intermedios y de bienes de consumo, para evolucionar con posterioridad hacia la producción de bienes de capital.

El Estado se abocó a cerrar “cuellos de botella” introduciendo una gama de productos y servicios que antes no eran elaborados o proporcionados en el país, es el caso de la lisina, nitrocelulosas industriales, reconstrucción de turbinas de avión, abrasivos, acero inoxidable, ácido ascórbico, centrífugas azucareras, equipo radiológico, tractores de oruga, forjas y fundiciones pesadas, tubos de gran diámetro, fresadoras, generadores de energía solar, turbinas térmicas e hidráulicas, interruptores de hexafluoruro, tubo soldado de gran diámetro y maquinado de cigüeñales, por mencionar los que introdujo entre 1970 y 1981. (*Rey Romay*, 1984, pp. 52-53).

Con frecuencia se olvida esta contribución. En el caso específico de la producción de bienes de capital, en el sexenio del presidente López Portillo se impulsaron proyectos que como mencionamos párrafos atrás, fueron calificados como el “núcleo básico inicial de la industria de bienes de capital”, según los términos de Nafinsa.

Ahora estos eslabones básicos de la industria —intermedios y de bienes de capital quedarán en manos del sector privado o desaparecerán.

Dentro de la nueva concepción del desarrollo industrial que mantiene el actual equipo gobernante, ésta pérdida de control de eslabones estratégicos no es esencial, en virtud de que ahora no se pugna por el autoabastecimiento de estos productos y servicios, ya que la economía se encuentra abierta a la competencia internacional y los industriales mexicanos podrían obtenerlos en el mercado externo, siempre y cuando los empresarios privados nacionales no los produzcan a un precio y una calidad competitiva.

- La venta y disolución de un buen número de empresas públicas no parece haber generado una mejoría significativa en las finanzas públicas, sobre todo en materia de subsidios. En este último caso la razón es sencilla: una gran mayoría de las empresas industriales no recibía transferencias o estas eran poco significativas.

Con base en cifras oficiales (*Salinas*, 1991, Anexo) fue posible establecer que entre 1965 y 1981 el 65.8% de los subsidios otorgados por el Gobierno Federal a las empresas en que participaba fue absorbido por la CFE, Fertimex y AHMSA-Sicartsa.

La información no está suficientemente desglosada, pero si a estas empresas se añaden Fundidora Monterrey, Azúcar, S.A. y Productos Pesqueros Mexicanos, encontraríamos la parte sustancial de los subsidios entregados por el gobierno a las empresas industriales.

De acuerdo con la lista de ingresos por empresas vendidas, difundida por un semanario (*Epoca*, 1991, pp. 33-42), se pudo determinar que el Gobierno ha recibido 2.2 mil millones de dólares. Esta cantidad ha reforzado las arcas gubernamentales, y sobre todo se utilizó —junto con el ingreso por otras ventas— para amortizar parte de la deuda interna.

Sin embargo, su impacto benéfico es limitado, en vista de que no genera un flujo de efectivo permanente. Se espera que en 1993 prácticamente no ingrese recursos a las arcas públicas por concepto de venta de empresas públicas.

- Desaparecidos los grupos industriales del Estado, los del sector privado se ensancharon por medio —entre otros factores— de la compra de empresas públicas.

Podemos establecer las siguientes tendencias básicas, con base en el listado de compradores divulgado en la publicación arriba mencionada y con alguna información adicional.

Un grupo de empresarios que mantenían diversos grados de

participación en las paraestatales —las llamadas “mixtas”— optaron por comprar la empresa.

Se registran 27 casos de este tipo. Sobresalen los de Renault que compró totalmente su filial mexicana, VAM y Equipos Automotores. El grupo IDESA que adquirió Glicoles Mexicanos y Poliestireno y Derivados o el Grupo Industrial Minera México que adquirió a Mexicana de Cobre y Mexicana de Acido Sulfúrico.

En el caso de las coinversiones realizadas por Nafinsa destaca Siemens —que adquirió Interruptores de México—, Sulzer Escher Wyss —Turbinas y Equipos Industriales—, JMP Newcor —Porcelanas Euromex— y Thompson CGR —Compañía Mexicana de Radiología. Respecto a Nafinsa habría que mencionar que su participación minoritaria en empresas que cotizaban en la Bolsa Mexicana de Valores, probablemente —ya que no existe información fidedigna— fue adquirida por los controladores del paquete mayoritario: Conдумex, Ponderosa, Cigatam e IEM.

Un grupo importante de empresas fueron adquiridas por empresarios que operaban en las mismas ramas de las paraestatales vendidas y que por tanto contribuyeron a reforzar su presencia en esas actividades.

Por definición este grupo comprende a las 27 empresas adquiridas por socios privados que participaban con algún porcentaje del capital. En total, en este caso se encuentran 98 empresas vendidas, es decir una gran mayoría. Sobresalen:

- La compra de Química Flúor y Compañía Real de Angeles por parte de FRISCO, con lo que consolidó su posición en la minería;
- Química Penwalt compró a Cloro de Tehuantepec;
- el grupo Durango consolidó su posición en la industria del papel con la compra de las empresas del grupo Atenquique (seis compañías);
- el grupo Alfa reforzó sus dos negocios estratégicos —acero

y petroquímica— con la compra de Tereftalatos Mexicanos y la División Sur de AHMSA (tres empresas);

- el grupo CEMEX adquirió a Cementos Anáhuac (cuatro empresas) y dos concreteras;
- PEÑOLES reforzó su posición adquiriendo siete empresas (minerías, químicas y de refractarios);
- por medio de la adquisición de Hules Mexicanos, la planta más importante de Alimentos Balanceados de México y de Forjamex, el Grupo DESC reforzó sus posiciones en la petroquímica, alimentos balanceados y autopartes;
- los grupos IMSA y Villacero, en estrecha relación con la familia Autrey reforzaron de una manera muy importante su presencia en la rama de acero con la compra de AHMSA y una parte de Sicartsa;
- Grupo Industrial Minera México adquiere, prácticamente el monopolio de la producción de cobre con la compra de la Compañía Minera de Cananea y Cobre de México;
- GCARSO es un caso aparte, pues además de comprar Indelta, Tabacos Azteca, Mex-Part (autopartes) y —aparentemente— la participación minoritaria de Nafinsa en Cigatam (tabaco), consolidando su posición en estas ramas de actividad, adquirió el control mayoritario en Telmex, convirtiéndose así en uno de los consorcios más poderosos de México;
- otras empresas y grupos mexicanos que consolidan sus posiciones son: Angoratex (textil), Bocar (autopartes), Benavides (farmacéutica), Kaltex (fibras poliéster), Hermes (perfiles estructurales), EPN (perfiles), Quadrum (equipo de transporte), Copamex (empaques) e Idesa (petroquímica).
- destacan también empresas extranjeras como Du Pont, Unilever, Sonoco, Continental Can, Dina Engine, Falk Co., Sumitomo, Renault, Siemens y Trinity Industries.

Por último se encuentran los grupos que gracias a la privatización logran ampliar su rango de influencia y consolidar cadenas productivas dentro de su propia estructura.

Dentro de este grupo se encuentran las ventas de 80 empresas. Entre los casos con mayor información se encuentran:

- La compra de seis empresas del Grupo Rassini por parte del grupo San Luis con lo cual extendió su actividad a la producción de autopartes y productos metálicos;
- el grupo Consorcio Industrial Escorpión adquirió cuatro ingenios, y tres más el grupo Continental y los embotelladores asociados de ANERMEX, que contribuyeron a integrar su cadena productiva en la elaboración de refrescos;
- en alianza con Grupo Nair, Comercial Mexicana —una de las cadenas comerciales más fuertes— se introduce en la producción de alimentos comprando Productos Pesqueros de Mazatlán;
- el grupo VITRO se convierte en uno de los productores más importantes de electrodomésticos con la adquisición de ocho empresas del grupo Across-Kelvinator;
- el autonombrado Grupo G, que adquirió cinco empresas de Dina y se introdujo a la industria automotriz. Además, uno de sus socios más importantes —Raymundo Gómez— encabeza el grupo de control de Banca Cremi;
- ICA adquirió a una de las empresas productoras de piezas y forjas de gran calado, la Compañía de Manufacturas Metálicas Pesadas;
- Servac International, empresa extranjera, se introdujo a la industria pesquera nacional adquiriendo cuatro empresas filiales de Productos Pesqueros Mexicanos; y
- el Grupo Xabre, que extendió su presencia a la industria pesquera —adquiriendo cuatro filiales de Propemex—, a la azucarera —comprando tres ingenios. Además con su participación en el grupo que participó en la privatización de la Compañía Mexicana de Aviación, extendió su actividad a la reparación de equipo de transporte, ya que Turborreactores es una filial de CMA.

En fin, el objetivo central de la privatización parece ser crear las condiciones propicias para que los grupos privados mexicanos, sobre todo algunos de los más poderosos, se reinseren dentro de la nueva división de la industria a nivel mundial.

Dentro de este esquema la condición esencial es reforzar su base de fuerza interna, en la medida de lo posible promoviendo uno o dos grupos en las actividades más importantes, con el fin de que puedan competir con las empresas extranjeras dentro de un ámbito de apertura, cada vez más amplia, de la economía nacional.

El poder adquirido por estos nuevos grupos se vuelve, entonces enorme, aunque puede ser pequeño, frente a los grandes competidores extranjeros. La intención, empero, no es imponer un valladar inexpugnable para la inversión extranjera, sino incluso propiciar su llegada a ciertas ramas —como la pesquera— o afianzar su presencia en las ramas en que ya está presente y facilitar las alianzas precisas con los grandes grupos mexicanos.

Por esta razón, la reestructuración de la política industrial del Estado no sólo requiere la venta o liquidación de empresas públicas, sino que además exige la modificación del marco de regulación que existe sobre esta actividad económica, tal y como lo explica Jacques Rogozinski, encargado de realizar las ventas de las empresas públicas:

Debe destacarse que en el curso de este sexenio [el del presidente Salinas] las empresas no simplemente se han privatizado. Ocurría en algunos casos que algunas empresas públicas estaban mal —entre otras cosas— porque un sector industrial estaba mal. Si sólo se venden al sector privado, las empresas privadas seguirán estando mal. Por eso ahora, en todas las privatizaciones importantes, primero cambiamos el marco general de la industria y luego privatizamos. Primero hacemos un diagnóstico del entorno y privatizamos no simplemente por vender una empresa sino

como parte de una política. (*Este país*, 1991a, p. 6. Véase también *Época* 1991, pp. 43-45.)

“Y, ahí es, donde nos quedamos ya sin casa”

Como hemos visto, el ajuste a la participación estatal en la industria no contempla solamente la venta de activos a los empresarios privados, o la liquidación de los que se consideran inviables, es un cambio global que involucra a todo el quehacer del Estado en la materia.

La venta y liquidación de empresas, forma parte de lo que podría ser uno de los más grandes procesos de reorganización de la propiedad industrial en México.

En muchos casos, como habíamos mencionado, se refuerza el poder de los grupos que, de por sí, ya eran poderosos, como lo señala la revista *Bussines Week*:

Salinas, al proyectar el enorme poder de la Presidencia mexicana, está de hecho definiendo quién gana y quién pierde en el México nuevo. Pero corre sus riesgos. Al inclinarse por sus cuates, Salinas no está haciendo gran cosa para diversificar el control corporativo [. . .] Rumores y alegatos rondan por todo el proceso de privatización. (Reproducido en *Proceso*, 1991, p. 7).

Probablemente se piense lo contrario, y ahora que el capital de las empresas paraestatales está en manos de los inversionistas privados pueda argumentarse que existe una mayor democracia. Pero, ¿qué acaso legalmente las paraestatales no pertenecían a todos los mexicanos? ¿Puede existir una forma más democrática en la distribución de la propiedad que ésta?

En 1981, el todavía secretario de Programación y Presupuestos, Miguel de la Madrid, pensaba que:

[. . .] Es imprescindible llegar al convencimiento de que las empresas públicas, el sector presupuestal, lejos de ser una acumulación fortuita de actos improvisados de gobierno, constituye la *herencia económica, social y política más importante* con que el Estado de la revolución ha dotado al pueblo de México, es el resultado de un prolongado esfuerzo, es el resultado de una continuidad y es el resultado también de una inusitada visión histórica de la sociedad mexicana organizada. (*De la Madrid*, 1981, p. 21. Los subrayados son míos).

Lo que el secretario de Programación llama “herencia del pueblo” fue vendida sin previa consulta a su dueño y ni siquiera al Congreso —que vigiló, a toro pasado, muy pocos procesos—, o sea a los que presuntamente son los representantes de los dueños.

Tal vez por esta misma razón es que en el proceso de venta han aparecido vicios. Mencionemos el caso de la venta de las empresas del grupo Industrial Atenquique que fue adjudicado al Grupo Industrial Durango, asociado a la casa de bolsa Inverlat y a la Corporación Financiera Internacional, filial del Banco Mundial, y que se comentó con amplitud en la prensa durante la segunda quincena de julio de 1987, por dos razones: la oferta ganadora no fue la que ofrecía la postura más alta y la forma en que ofrecía pagar no se ajustaba a las reglas. Sin embargo la adjudicación no fue cambiada.

También existieron dudas en torno a la venta de Mexicana de Cobre y Mexicana de Acido Sulfúrico al Grupo Industrial Minera México. La Cámara de Diputados llegó a pedir una explicación a la Secretaría de Hacienda. No se alteró la adjudicación de la empresa. El caso también fue comentado por la prensa en los primeros días de 1989.

No se puede decir que estos casos puedan servir para descalficar todo el proceso, pero dado que la información ha sido tan parcial y la cobertura informativa tan limitada, ¿qué sería de aquéllas ventas de empresas paraestatales medianas y pequeñas?

La SHCP elaboró un informe, el llamado "libro blanco", por cada venta realizada. ¿Por qué no ponerlos a la disposición de la opinión pública?

Aún en el caso de la actual administración, en que se creó la Unidad de Desincorporación, que se ventilan abiertamente las convocatorias de venta y los grupos ganadores, y que se creó el Comité de desincorporación bancaria, también existen dudas sobre algunas ventas.

El caso más comentado fue el de la adjudicación de Bancomer, en la que el grupo VAMSA tuvo que realizar una contraoferta —fuera de la subasta formal— para lograr ganar el banco. El asunto fue documentado por el periódico *El norte* a finales de octubre de 1991.

Además de estos hechos, es muy difícil pensar que, en un país como México, donde la riqueza y la información privilegiada está tan concentrada, la venta de las paraestatales pudiera contribuir a la democratización del capital.

Por otra parte, la reducción de la participación estatal en la producción industrial se acompañó también del debilitamiento de los sindicatos y del empleo.

En más de una ocasión la liquidación o venta de una empresa estuvo precedida de la revisión de los contratos colectivos —en donde los beneficios se mutilaban— y por una reducción de la planta laboral. Los casos más célebres han sido Uramex, Fundidora Monterrey, Sicartsa, AHMSA, Fertimex y últimamente CONCARRIL.

Durante mucho tiempo se consideró que el gobierno trataba generosamente a sus trabajadores, los cuales eran objeto de muchas dádivas que gravitaban sobre el presupuesto estatal.

Sin negar que entre varios gremios se debilitó la disciplina laboral y que algunos contratos podían limitar el avance de la productividad del trabajo, es indudable que esta situación fue frecuentemente propiciada por el patrón —el propio gobierno—, que así negoció un apoyo político y una situación laboral estable en varias empresas estratégicas para la economía.

No se puede negar que la corrupción en las filas de algunos sindicatos de empresas estatales fue muy extendida —no olvidar que el charrismo sindical surgió precisamente en una empresa paraestatal—, pero tampoco se puede negar que en muchos casos sus condiciones laborales se apegaban a la ley.

Durante muchos años la desaparición de empresas públicas fue impulsado desde dentro y fuera del Estado y estos deseos comenzaron a hacerse realidad desde 1983. Sin embargo, no se puede tapar el sol con un dedo y negar las presiones, “sugerencias” y “ayuda” que prestaron los organismos financieros internacionales —como el FMI y el Banco Mundial— y los gobiernos de algunos países.

En el llamado documento de “Santa Fe II”, que sirvió de plataforma al segundo periodo presidencial del presidente Reagan, destacaba que:

Los EEUU deberán apoyar, mediante programas públicos y privados, el desarrollo de la empresa privada en América Latina e intentar acelerar el desmantelamiento de las industrias paraestatales. (Citado por *Figueras*, 1989, p. 105).

La premura por vender empresas se explica también por la necesidad de adelantarse a una carrera de privatización que poco a poco se fue extendiendo al Tercer Mundo y a los países socialistas. No hubiera sido remoto que si el proceso se retrasa las ventas —sobre todo de las empresas más importantes como Telmex, Mexicana y las siderúrgicas— se hubieran enfrentado a una competencia intensa.

Es muy prematuro adelantar un veredicto sobre el saldo del proceso de reorganización —que en buena medida se acerca a una liquidación— de la participación del Estado en la industria.

Lo es porque aún falta camino por recorrer, porque será necesario esperar los resultados del desempeño de la industria nacional y sobre todo de las empresas que fueron estatales, en los años que están por venir.

En algunos casos el veredicto fue dictado desde hace tiempo, como sucedió con las empresas compradas por Renault, las que cerraron ante una profunda crisis.

En otros casos las empresas ya han cambiado de manos, como sucede con las que adquirió la CTM (bicicletas y textiles) y algunas de las filiales del grupo Rassini que han sido enajenadas por el grupo San Luis. Hules Mexicanos también cambió de manos, del grupo Servia —adjudicatario original— a una filial del grupo DESC.

En Mexicana de Aviación, la privatización no fue suficiente para que la empresa superara sus más graves problemas, como para evitar que en 1991 operara con graves pérdidas.

Por otra parte, la idea de que el gobierno se retirara de forma automática y total de la economía se encuentra muy lejos de la realidad. Además de mantener la propiedad de importantes empresas y ordenar el marco regulatorio de la industria, el gobierno se involucrará de diversas vías en la actividad económica: ya sea comprando empresas privadas o creando las suyas. Es más, hace unos días se anunció el establecimiento del Programa y el Fondo de apoyo para las empresas de Solidaridad. Lo que parece ser claro es que si el sector privado no logra manejar con acierto esas empresas y sortear los problemas a que se enfrenten, la política de privatización puede llegar a tener un éxito muy limitado.

Pero al mismo tiempo habrá contribuido a acumular un gran poder económico —y por tanto político— en unas cuantas manos, creando un patrón de desarrollo poco apegado a los principios de la democracia.

Por otra parte, pensar que la inversión estatal en la industria no puede convertirse en un factor de desarrollo que, entre otras cosas, genere empleos directos e indirectos, y así contribuya a paliar la pobreza de varias capas de la población, no es más que olvidar toda la historia del desarrollo de la empresa pública, con todo y los defectos que arrastró.

Un estado no propietario de empresas no es, de forma automática, el mejor instrumento para combatir la pobreza de amplias capas de la población.

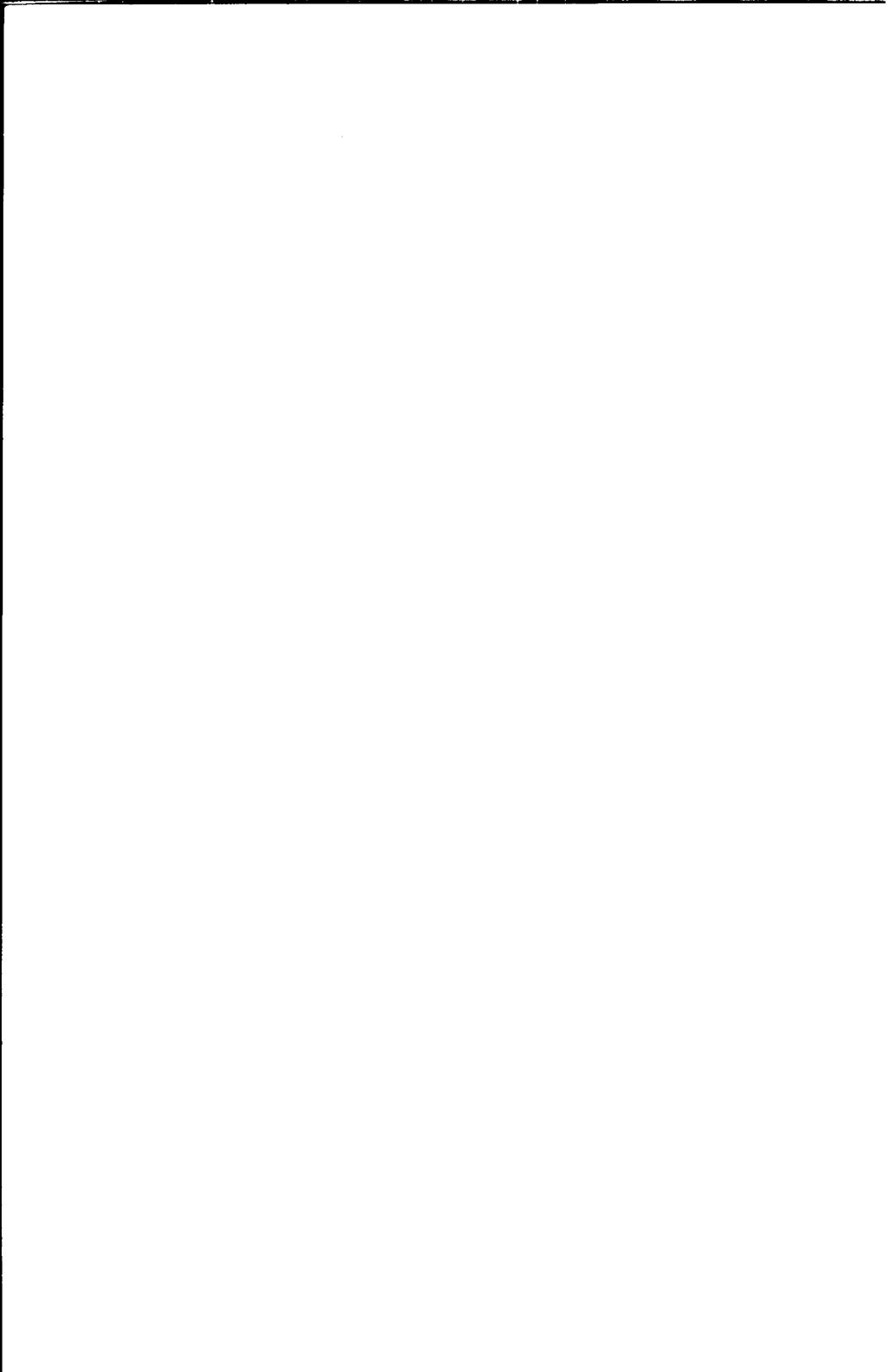
Durante todos estos años el gobierno actuó y actúa, con la industria paraestatal, como el médico que diagnostica una grave enfermedad a su paciente y receta que la mejor cura es... su muerte.

Tal vez sea porque en el fondo se reconoce que los más graves vicios y deformaciones de estas empresas no pueden ser enmendadas por una forma de gobierno que los engendró y que los reproduce día a día hasta la actualidad.

BIBLIOGRAFÍA

- Acle Alfredo y Juan M. Vega. *La empresa pública: desde fuera, desde dentro*. México, Limusa, 1986.
- Bonilla, Arturo. "El sistema de precios y el Estado", en *Problemas del Desarrollo*, Vol. XI, No. 41, México, IIEC-UNAM, enero-abril, 1980.
- Casar, María Amparo Casar y Wilson Pérez. *El Estado empresario en México: ¿agotamiento o renovación?* México, Siglo XXI Editores, 1988.
- De la Madrid, Miguel. "La participación de la empresa pública en el proceso de desarrollo económico y social del país. Plan Global de Desarrollo", en *La Empresa Pública en México. Factor de Desarrollo Económico y Social del País*. México, Centro Nacional de Productividad, Serie Memorias No. 1, pp. 3-26.
- Diario Oficial. *Listado de organismos descentralizados y empresas de participación estatal mayoritaria, sujetos al control y vigilancia del Ejecutivo Federal*. México, 18 de marzo, 1982 (a), pp. 7-36.
- Diario Oficial. *Acuerdo por el que las Entidades de la Administración Pública Paraestatal se agruparán por sectores a efecto que sus relaciones con el Ejecutivo Federal, se relacionen a través de las secretarías de estado o departamento administrativo*. México, 3 de septiembre, 1982 (b), pp. 3-23.
- Diario Oficial. *Registro de la Administración Pública Federal Paraestatal*. México, 15 de noviembre, 1982 (c), pp. 3-35.
- Diario Oficial. *Resolución que clasifica los productos petroquímicos que se indican, dentro de la petroquímica básica o secundaria*. México, 13 de octubre, 1986, pp. 5-6.
- Diario Oficial. *Resolución que clasifica los productos petroquímicos que se indican, dentro de la petroquímica básica o secundaria*. México, 13 de agosto, 1989, pp. 22-23.

- Este país, "Pedro Aspe Armella, Una buena noticia... y una mala", México, diciembre, 1991 (a), pp. 18-23.
- Este país, "Rogozinskiy y la privatización cuando el proceso termine no habrá más", México, diciembre, 1991 (b), pp. 2-13.
- Este país, "Pedro Aspe Armella, La privatización del sector privado", México, enero, 1992, pp. 18-23.
- Figueras, Miguel Alejandro, *Empresas estatales latinoamericanas y la amenaza de las privatizaciones*. Ciudad de la Habana, Mimeo, 1989.
- Nacional Financiera, *Informe Anual 1982*, México, junio, 1982.
- Proceso, "Al inclinarse por sus cuales, Salinas no hace gran cosa por diversificar el poder económico...", México, 29 de julio, 1991, pp. 6-8.
- Rey Romay, Benito, *La ofensiva empresarial contra la intervención del estado*. México: Siglo XXI Editores-IEC-UNAM, (1984).
- Salinas de Gortari, Carlos, *Tercer Informe de Gobierno*. México, Presidente de la República, 1991. Anexo.
- Tamayo, Jorge, "Las entidades paraestatales en México", en *México 75 años de Revolución*, México, FCE, pp. 633-759.
- Vidal, Francisco, *Las empresas estatales en el desarrollo del capitalismo mexicano*, Tesis UNAM, Facultad de Economía, 1986.



ASPECTOS DE LA RECOMPOSICIÓN DEL CAPITAL

O. Sarahi Ángeles C.*

I

ESTRUCTURA DEL CAPITAL AL PRINCIPIO DE LA CRISIS

En la segunda mitad de la década de 1960 empiezan a aparecer los primeros signos de la crisis estructural prolongada en la que todavía se debate la economía mexicana, reflejando el agotamiento de la vía de desarrollo capitalista fincada en el proceso de industrialización sustitutivo de importaciones que se impulsa en el país a partir de los años treinta con el fin de alcanzar el desarrollo económico, similar al logrado por los países capitalistas avanzados.

Desde 1965 empieza a disminuir el ritmo de crecimiento de la producción agrícola, constituyendo un elemento decisivo en el curso de la crisis, al reducir la función que se le impuso a la agricultura de proveer a la industria y sectores urbanos de alimentos y materias primas baratas a través de los precios bajos de garantía determinados por el Estado.

El impacto de la crisis agrícola se difundió a toda la economía y la sociedad por medio de sus efectos negativos sobre la balanza de pagos, las finanzas públicas y los costos internos, en particular de la mano de obra; estos factores acentuaron la ten-

* Investigadora del IIEc-UNAM.

dencia al descenso de la tasa de ganancia en el país, la cual sería contrarrestada mediante el desarrollo de la inflación por parte de las empresas con poder oligopólico para fijar precios, de los bancos y el Estado, a través de la creación excedentaria de dinero.

Otras ramas importantes de la producción empiezan a mostrar caídas en su crecimiento; entre ellas la extracción y refinación de petróleo, de la cual dependían las ramas más dinámicas de la industria, obligando al país a recurrir a importaciones que agravaron la tendencia al estrangulamiento externo de la economía al cual condujo el proceso de industrialización dependiente.

Los rezagos en los ritmos de crecimiento de esos sectores de la producción, agudizaron las desproporcionalidades que entre las ramas iba generando el proceso de industrialización subordinado a la expansión del capital extranjero dominante.

El dinamismo que registran la petroquímica, farmacéutica, automotriz, química, eléctrica y mecánica, más vinculadas a la internacionalización de capital de las compañías transnacionales que a la economía mexicana, de la cual aprovechaban los apoyos internos al desarrollo industrial, contrasta con el lento crecimiento que muestran las ramas productoras de bienes de consumo, limitadas en última instancia por la reducida capacidad de consumo de las masas, cuyos ingresos se fueron reduciendo a medida que se acentuaba la desigualdad en la distribución de la riqueza.

Mientras que aumentaba la concentración del capital, disminuía la participación de las remuneraciones en el PIB manufacturero. "De ser 39.8 por ciento en 1960, dicha participación pasa a 34.94% en 1970".¹

Una diversidad de factores adicionales aparecían en las es-

¹ Arturo Huerta. *Economía mexicana más allá del milagro*, México, Ediciones de Cultura Popular, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 1986, p. 34.

feras económica, política y social del país, configurando el comienzo de la crisis en la segunda mitad de los años sesenta.

La estructura del capital

Al inicio de la crisis estructural en México, el capital mantenía una estructura altamente concentrada. En la cúspide estaba integrada por las empresas estatales, los grupos económicos del sector privado y las subsidiarias de empresas trasnacionales.

Como puede observarse en el Cuadro 1, las empresas trasnacionales controlaban el 35% de la producción y el 45% del capital de las 290 mayores empresas industriales existentes en 1970. En varias ramas tenían el control total o cuasi total: tabaco, productos de hule, equipo de transporte, maquinaria eléctrica y no eléctrica, petroquímica secundaria y la química.

La mayoría de las empresas foráneas manufactureras que se establecieron en México a partir de 1946, aceptando la forma de *joint venture* lo hicieron comprando empresas ya existentes en el país (Cuadro 2).

La participación del capital estatal en las 290 mayores empresas industriales, era minoritaria, salvo en Pemex, y CFE, que por su gran dimensión se excluyen del cuadro 1 para no alterar la muestra. Sin embargo, la presencia del Estado era muy fuerte. Al iniciarse la década de 1970 tenía las empresas más grandes del país, desempeñaba un papel fundamental en el desenvolvimiento de la industria y en la reproducción del sistema en general.

El Estado era el impulsor del desarrollo industrial en el país. Apoyaba de diversas formas al empresario a fin de avanzar en la industrialización del país aportaba la infraestructura; les vendía en forma subsidiada materias primas y servicios; canalizaba una proporción mayor de la inversión pública a este sector; creaba empresas, asociándose con el capital

CUADRO 1
PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS TRASNACIONALES,
PRIVADAS Y ESTATALES EN LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL,
Y EN EL CAPITAL DE LAS 290 MAYORES EMPRESAS INDUSTRIALES, 1970

Ramas	PRODUCCIÓN			CAPITAL SOCIAL 1970			
	ET ¹ 3	Privada	Estatal ²	ET (%)	EPN (%)	EE (%)	Total (%)
Alimentos	21.5	74.8	3.7	43.8	54.2	1.4	100
Bebidas	30.0	69.8	0.2	11.2	98.0		100
Tabaco	96.8	3.2	—	100.0			100
Textiles	15.3	81.8	2.9	8.6	74.6	16.7	100
Calzado/prendas de vestir	6.2	92.2	1.6		100.0		100
Madera/corcho	7.9	85.6	6.5	32.6	46.6	20.8	100
Muebles/acces.	3.8	96.2	—		100.0		100
Celulosa/papel	32.9	61.9	5.2	35.2	49.1	15.7	100
Edit./imprentas	7.9	91.3	0.8	29.8	44.6	25.6	100
Cuero/peles	3.7	96.3	—	79.7		20.3	100
Prod. de hule	63.9	31.4	4.7	57.2	13.0	24.8	100
Química	50.7	43.2	6.1	100.0			100
Prod. de petróleo y coque	48.7	46.7	4.6	16.2	83.8		100
Minerales no metálicos	20.8	78.9	0.3	24.4	51.9	23.7	100
Metálicos básicos	46.6	40.6	12.8	40.2	59.8		100
Prod. metálicos	20.6	79.4	—	87.1	12.9		100
Maq. no eléct.	52.1	47.4	0.5	81.9	17.1		100
Maq. eléctrica	50.1	49.9	—	69.6	6.8	23.6	100
Equipo de transporte	64.0	21.1	14.9	100.0			100
Manufacturas diversas	33.1	66.9	—				100
Total	34.9	60.2	4.9	45.4	42.8	12.8	100

¹ Muestra básica que implica una subestimación de la participación efectiva.

² Incluye las empresas en que el Estado posee una participación accionaria superior al 50%. Las empresas mixtas con capitales del Estado generan una producción equivalente al 10% de la producción total de las empresas estatales del sector industrial.

³ Empresas trasnacionales.

FUENTE: *Anuario Económico de México 1982*, México, Editorial Somos, pp. 201 y 213.

nacional y extranjero, para proveer de productos necesarios a la industria. En la petroquímica secundaria fue una forma de asociación muy socorrida. Para el financiamiento, aplicaba una política fiscal favorable a los empresarios, obtenía créditos externos, realizaba una exacción de recursos sobre la clase obrera, el campesinado y sectores asalariados, en quienes hizo recaer el peso de la industrialización, ejerciendo un complejo control político.

CUADRO 2
EMPRESAS MANUFACTURERAS
NORTEAMERICANAS QUE SE ESTABLECEN
ACEPTANDO LA FÓRMULA *JOINT VENTURE*

<i>Formas de penetración</i>	1968	<i>Antes de 1946</i>	<i>1946 a 1957</i>	<i>1958 a 1967</i>
Empresas nuevas	61	8	8	45
Empresas adquiridas	72	4	10	58
Fraccionamiento de subsidiarias	4	0	2	2
Desconocido	2	0	1	1
Total	139	12	21	106

FUENTE: James W. Vaupel and Joan P. Curhan, *The making of multinational enterprise*, Graduate School of Business and Administration, Harvard University, 1968. Reproducido por Mario Ramírez Rancano, *La burguesía industrial*, México, Ed. Nuestro Tiempo, 1974, p. 57.

Si se amplía el espectro de las 290 a las 500 empresas más grandes que existían en México en 1968, de acuerdo con Ceceña,² 204 tenían inversión extranjera directa. En 134 de ellas, el capital extranjero era mayoritario, en 40 tenía fuerte presencia y en otras 30 su participación era marginal. Es decir que el 22% del capital de las 500 empresas más grandes del país estaba bajo control del inversionista extranjero.

El gobierno tenía 53 empresas con un volumen de capital que representaba el 48% del capital de las 500 mayores empresas de México. Adicionalmente participaba en otras 17 empresas que aumentaba la participación del Estado a un 55% del capital de las 500.

El sector privado mexicano contaba con 36 empresas en sociedad con inversionistas extranjeros que participaban hasta con

² José Luis Ceceña Gámez, *México en la órbita imperial*, México, Editorial El Caballito, 1970, pp. 149-151.

un 49% del capital, en otras 30 empresas donde el capital extranjero era minoritario y tenía 243 empresas sin capital externo.

Al sector privado mexicano le correspondía alrededor del 28% del capital total de las 500 empresas más grandes del país.

Las empresas privadas nacionales, si bien mantenían una participación mayoritaria en la producción industrial de ramas tradicionales, en su estructura mostraban una tremenda polarización.

Según el Censo Industrial de 1965 existían en el país 136 066 establecimientos industriales dedicados a las actividades extractivas y de transformación. De ellos sólo 1 117 establecimientos, pertenecientes a 938 empresas, que representaban menos del 1% (0.82%) del total registrado, controlaban el 64.28% de la producción bruta de la industria de transformación y extractiva. Concentraban el 66.34% del capital invertido y ocupaban al 34.10% del personal empleado en el total de la industria que entonces ascendía a 1 409 894 trabajadores.

Es decir que el 99% de las empresas industriales, cerca de 135 mil, apenas contribuían con el 35% de la producción, controlaban el 34% del capital invertido y daban empleo al 66% de la mano de obra empleada en la industria de transformación y extractiva.

De acuerdo con el control de capital predominante en los 1 117 establecimientos, 639 eran de capital nacional privado, 68%; 251 eran extranjeras y 48 estatales.³

Las 639 grandes empresas de capital privado se ubicaban sobre todo en las ramas de alimentos (27.54%), textiles (15.0%), bebidas (8.8%) y bienes intermedios, las ramas tradicionales y menos dinámicas. La concentración geográfica de las grandes empresas industriales era muy fuerte. La mayoría de las grandes empresas estaban instaladas en el Distrito Federal y el Esta-

³ Salvador Cordero y Rafael Santín. *Los grupos industriales: una nueva organización económica en México*, México, El Colegio de México, 1977, p. 7.

do de México (55.5%), en Nuevo León (14.9%) y en Jalisco (8.3%).

En una muestra de 168 empresas entrevistadas dentro de las 639 empresas privadas más grandes del país, realizada por Salvador Cordero y Rafael Santín, encontraron que la gran mayoría pertenecía a grupos de capital privado.

Los grandes grupos habían logrado consolidar un eje industrial, aunque en su origen el capital pudo provenir de otros sectores.

En el interior de los grupos económicos se daba una asociación del capital oligopólico industrial y bancario, aun cuando la forma de asociación variaba: en unos casos el núcleo industrial se asocia con instituciones bancarias y financieras ya establecidas por medio de la participación de los industriales en los consejos de administración de bancos y financieras, a través de la adquisición de acciones de sus empresas, con el objeto de asegurarse líneas de crédito preferenciales. O bien, el núcleo industrial había creado instituciones bancarias, financieras, inversoras o *holdings* para satisfacer sus necesidades de capital.

Una observación importante es que los grupos no obtenían sus recursos del mercado de valores.

Para 1971, según estos investigadores, los grupos más importantes del sector privado en México, de acuerdo al valor de sus ventas, eran:

1. El grupo Cervecería Cuauhtémoc-HYLSA que controlaba el Consorcio Peña Colorada, dos empresas en el sector extractivo, siete en el ramo siderúrgico, Hojalata y Lámina, siete plantas de la Cervecería Cuauhtémoc en diversas ciudades del país, tres de malta y una en Tecate, Baja California. Varias empresas de empaques y azulejos. Tenía cuatro bancos: el de Londres y México, Veracruzano, Juárez y Jalisco, Banco Azteca, Banco Hipotecario Azteca, una Financiera y una compañía de Aceptaciones. Estaba en el sector servicios. Tenía bo-

- degas de depósitos, Almacenes y Silos, dos televisoras, Televisión del Norte y Televisión Independiente de México, Constructoras e Inmuebles.
2. Grupo Cananea. Tenía participación en: dos empresas del cobre, 20 empresas industriales y una en el sector agrícola.
 3. El grupo ICA con empresas en el sector extractivo, participación en alrededor de 17 empresas en el sector industrial y en el Banco del Atlántico. Tenía 13 empresas en el sector servicios y 20 constructoras e inmobiliarias.
 4. Grupo Cremi. Tenía fuerte participación en varias empresas mineras como Peñoles, Fresnillo, Asarco, y en varias en el sector de transformación, así como en las ramas de bienes de consumo, cervecero y manantiales Peñafiel. Tenía varios bancos: Crédito Minero y Mercantil, Banco Minero Mercantil, Crédito Hipotecario, Crédito Hipotecario del Sur, Crédito Afianzador y Banco General de Capitalización. En el sector comercial participaba con El Palacio de Hierro y con Distribuidora Peñafiel. Tenía inmobiliarias y fraccionadoras.
 5. Grupo Fundidora. Controlaba en un 100% nueve empresas en el sector minero y participaba en otras cinco. En el sector industrial su principal empresa era la Compañía de Hierro y Acero de Monterrey en la que el capital extranjero tenía una participación mínima; controlaba en un 100% varias empresas relacionadas con la energía, ferroaleaciones, carros de ferrocarril, y en general participaba en más de 20 empresas en ese sector. Tenía bancos y financieras, Banco Popular de edificios y ahorros, Banco General de Monterrey, Financiera General de Monterrey, Central Financiera. Tenía empresas en el sector comercial, Servicios, varias constructoras e inmobiliarias, así como su empresa de inversiones y Holding, Inversiones Urbanas Monterrey, S.A.

6. El grupo Cervecería Modelo. Controlaba alrededor de 15 empresas en un 100%: cervecerías, productoras de malta, de vidrio, de arenas sílicas, molduras, empaques de cartón, a través de las cuales lograba mantener una integración vertical. Participaba en la Cervecería Yucateca. Tenía distribuidoras y comercializadoras de sus principales marcas Modelo y Corona, cubriendo prácticamente todo el territorio nacional.
7. Grupo Paglai. Participaba con cuatro empresas en el sector extractivo, Azufrera Intercontinental, Consorcio Mineral Peña Colorada, Minera Sta. Rita, Fortuna y Anexas, Mexicana de Gas Natural. En el sector industrial, su principal empresa era TAMSA, en la que el capital extranjero tenía participación minoritaria. Además participaba en más de 20 empresas relacionadas en su mayoría con la metalmecánica, metalurgia, aluminio, acero, herramientas, baleros, editoriales e imprentas. En Organización Novaro el capital extranjero participaba con 40%. Tenía seis inmobiliarias, entre ellas Lomas Verdes. En el sector servicios tenía varias compañías relativas a organización de empresas, ferias y de inversiones.
8. Grupo Cydsa. Operaba fundamentalmente en el sector industrial, con 16 empresas en las ramas de la química, petroquímica y empaques de celulosa. El capital extranjero participaba en: Fibras Químicas con 40%, Celulosa y Derivados, su segunda gran empresa, con 10%, en Quimobásicas con 49%, en Geón de México con 40% y en Sales del Istmo con 33%. Otras empresas importantes del grupo eran Petrocel, Química Orgánica de México, Industria Química del Istmo. Tenía su comercializadora: Comercial Cydsa, su empresa de servicios su inmobiliaria y su Holding, Cydsa, S.A.
9. Grupo Bimbo Marinela. Tenía el control total de cinco empresas Bimbo (Norte, Noroeste, Golfo, Occidente y Fabricación Bimbo) y dos empresas más: Productos Marinela

- y Alimentos Internacionales. Su empresa de servicios, Pronesa, y su Holding, Central Impulsora, S.A.
10. Grupo Canadá. Tenía el control total de Fábricas de Calzado Canadá. Participaba en cuatro empresas más: Siderúrgica Guadalajara, Canadá Polymeros, Tenería Regiomontana y Hulera del Bajío. Tenía el Banco Popular y su Financiera Popular y sus empresas comercializadoras, entre ellas tres en California Estados Unidos.

A estos que eran los 10 grupos de capital privado nacional más importantes, les seguían:

Industrial Saltillo; Grupo Irsa, con elevada participación del capital extranjero en todas sus empresas: Resistol, Fenoquimia, Plasti-quimia, etc.; Grupo San Rafael; Asturiano Cidosa; Grupo Vallina, uno de los más diversificados, con empresas en el sector maderero, refrescos, cemento, empa-cadoras, frigoríficos, Banco, Financiera e Hipotecaria Comermex, Financiera y Fiduciaria Chihuahua, Financiera de Valores, además de empresas constructoras, comerciales, de servicios, inversiones y Holding; grupo Santos; grupo Im-sa; grupo Ramírez; grupo Vidriera; Loreto; Distribución de Textiles; Xacur; Ruíz Galindo; de Dirección; Campos Hermanos; Protexa; Senderos; Aarón Sáenz; Aranguren; Mabe; González Ribero; Administración; Grumasa; Casasús-Trigueros; Molino Las Flores; Casa Guajardo; Grasas y Derivados; Rodrigo González Calderón; Morodo; Mez-quitil del Oro; Lance; Grupo Gallego; Atoyac Textil; La Esperanza; Porrúa Hnos.; Mundet; Moresa; Trouyet y Cusi.

Estos grupos constituían los 50 más grandes del sector pri-vado nacional. Otros 81 les seguían en importancia.

Los propietarios de estos grupos controlaban sus empresas, constituían la fracción dominante de la burguesía: la oligarquía, constituída por alrededor de mil familias.

De la presentación de los grupos, en particular de los 10 más importantes, se desprende una apreciación aproximada del grado de concentración y centralización que habían logrado los grupos de capital privado nacional al comenzar la década de 1970, así como de la diversificación y su composición de capital.

La mayoría de los grandes grupos estaban asociados en algunas de sus empresas con el capital extranjero y en menor grado con el Estado, aunque de éste recibía los más diversos apoyos que garantizaban su acumulación e impulsaban su crecimiento.

CUADRO 3
PARTICIPACIÓN DEL CAPITAL EXTRANJERO
Y EL ESTADO EN EMPRESAS DE LOS GRANDES
GRUPOS DE BASE NACIONAL Y SU POSICIÓN
EN EL SISTEMA FINANCIERO

<i>Grupo</i>	<i>Número de empresas</i>	<i>Part. Ext.</i>	<i>Part. Esta.</i>	<i>Grupo financiero al que está vinculado</i>	<i>Posición en la captación total de recursos de la Banca privada</i>
Monterrey	35	8	1	Serfin	11.3%
Banamex	12	2	1	Banpaís	2.5%
Fundidora	14	5	3	Banamex	23.8%
Bancomer	6	1	—	Polibanca Innova	0.9%
Pagliai	14	11	3	Bancomer	26.6%
Cremiti	9	4	—		—
Ica	7	3	—	Cremiti	3.0%
Cananea	5	4	4	Banatlán	2.6%
Cervecería Modelo	7	—	—		—
Trouyet	8	3	1		
Vallina	8	3	1	Comermex	7.4%
Total de los 11 grupos más grandes	125	44	14		
Los 48 restantes	69	21	3		
				Total	78.2%

FUENTE: Matilde Luna y Ricardo Tirado. "Los Grupos privados nacionales y las empresas estatales en los setenta". En Julio Labastida, *Grupos Económicos y organizaciones empresariales en México*, México, Editorial Alianza y UNAM, 1986, pp. 236 y 237.

Asimismo, la mayoría de los grandes grupos estaba vinculada a un gran grupo financiero.

Los 11 grupos más importantes del país en 1970, mantenían la situación que se ilustra en el cuadro 3.

Estos 11 grupos detentan el 80% del total del capital de los grupos de base nacional,⁴ y forman parte de un grupo financiero. Los bancos de esos 11 grupos recaban el 73.2% de la captación total de la banca privada.

Este núcleo de grupos económicos era el más poderoso en el país, concentraba la fuerza económica de los principales capitales: nacional, extranjero y estatal.

Su fuerza económica se traducía en un enorme poder político. Actuaban como grupos de presión frente al gobierno en turno. A pesar de la coincidencia de intereses entre el Estado y los grandes empresarios miembros de la oligarquía, las fracciones dominantes de ésta buscaban orientar siempre la política económica a su favor, incluso los instrumentos o medidas secundarias que el gobierno se veía obligado a adoptar para responder a los intereses de la burguesía y el sistema en su conjunto, para mantener y corregir los problemas y desequilibrios que enfrentaba la reproducción del capital global que en última instancia favorecía a la oligarquía, en particular a sus sectores más fuertes y ligados al Estado.

La adopción de esas medidas, diríamos secundarias, provocaba el enojo de las fracciones afectadas de la oligarquía; protestaban con fuerza a través de sus organizaciones: CONCANACO, CONCAMIN, Asociación Nacional de Banqueros, COFARMEEX.

Aunque los empresarios no tenían una representación política directa en el aparato estatal y estaban excluidos de hacer pronun-

⁴ Matilde Luna y Ricardo Tirado. "Los grupos privados nacionales y las empresas estatales en los setenta". En Julio Labastida, *Grupos económicos y organizaciones empresariales en México*, México, Alianza Editorial y UNAM, 1986, pp. 234 y 235.

ciamientos políticos, en el fondo el Estado representaba sus intereses. Los gobiernos solían consultar sobre las medidas de política económica. Por lo regular se abstentían de adoptar aquellas vetadas por las fracciones más fuertes de la oligarquía. Era del dondo o público la suspensión de una reforma fiscal debido a las amenazas de los banqueros de sacar fuera del país el dinero depositado en los bancos, exterminadas a través de su contumaz representante Manuel Espinosa Iglesias, presidente de Bancomer.

La concentración de poder económico y político que reunía esa fracción de la oligarquía entrelazada con el Estado y políticos que a través de la acumulación en puestos públicos se integraba a la burguesía y oligarquía, aunada al presidencialismo y control corporativo de las llamadas clases subalternas, hacía que el poder político estuviera exuremadamente concentrado y se ejerciera de manera vertical.

Las clases y grupos que han pagado los costos del proceso de industrialización no han adquirido el grado de conciencia y organización para constituir verdaderas fuerzas sociales y políticas, no sólo no presentan una alternativa de organización social, ni siquiera tienen la capacidad de presionar para incrementar su participación política y económica en el sistema. Ni la clase obrera ni los campesinos cuentan con organizados de lucha importantes. La debilidad de los grupos que han pagado el proceso de industrialización puede explicarse, en último término, por las características del proceso de desarrollo.

No obstante, la verticalidad en el control político, la lucha por la democracia fue enarbolada esporádicamente por distintos sectores de asalariados, maestros, ferrocarrileros, y en 1968,

Julio Labastida, "Los grupos dominantes frente a las alternancias de cambio", *op. cit.*, p. 40.

por el sector estudiantil de las instituciones públicas de enseñanza superior que atrajo la simpatía de sectores de las clases medias.

II

RASGOS DE LA RECOMPOSICIÓN DEL CAPITAL ENTRE 1971-1982

En el periodo 1971-1982 transcurre una fase del desenvolvimiento de la crisis estructural de la economía mexicana articulada a la del capitalismo internacional, cuyos efectos propician una acelerada recomposición del capital en México, caracterizada por:

1. Expansión inusitada y conformación de grandes grupos económicos del capital privado de base nacional.
2. Crecimiento del Estado empresario-propietario, proceso que alcanza su punto culminante en la historia capitalista del país con la nacionalización de la banca.
3. Crecimiento de la inversión extranjera directa a un ritmo superior al de la estatal y privada nacional.
4. Entrelazamiento creciente entre el gran capital privado nacional, con el extranjero transnacional y estatal.

El desarrollo de estos procesos fue propiciado por fenómenos que emanaban de la crisis nacional e internacional o derivaban de las respuestas del régimen para enfrentar la crisis. Durante el periodo se pueden distinguir dos etapas de acuerdo con las estrategias gubernamentales para superar la crisis; una que abarca los seis primeros años del decenio de 1970 y otra la del auge petrolero que culmina con la crisis de la deuda y la nacionalización bancaria.

En ambas etapas los fenómenos internacionales, en especial

la crisis de los países desarrollados y sus políticas, incidieron en la recomposición del capital en el país, entre ellos destacan: el abandono del patrón cambio oro del dólar por Estados Unidos en 1971, la inestabilidad cambiaria, la especulación, la crisis financiera y energética que lanzaron enormes masas de capital de crédito al mercado mundial.

Internamente varios factores coadyuvaron a la expansión del gran capital oligopólico nacional, a su reorganización y entre-lazamiento progresivo con el extranjero y estatal, entre ellos sobresalen:

- El crédito que fue la palanca fundamental de la acumulación y reestructuración del capital a lo largo del periodo. El crédito interno a través de sus distintas formas, en especial la inflación. La cual ha constituido un mecanismo que ha sido operado con distinta intensidad en cada etapa de la crisis por el capital, sobre todo por el gran capital y el Estado, para aumentar o mantener la ganancia del capital privado oligopólico a través de arbitrariedad una parte sustancial del ingreso de la población vía aumento de precios e impuestos. Los sectores más afectados han sido los de ingresos fijos.
- La reorganización del sistema bancario y financiero. En 1974 se autoriza el funcionamiento de la banca múltiple. El estímulo oficial a la reorganización e impulso a la Bolsa de Valores.
- La especulación cambiaria contra el peso.
- La política de gasto público e inversión favorable al gran capital oligopólico.

En cada una de las etapas del periodo 1971-1982, estos procesos tuvieron una intensidad distinta y se combinaron con las políticas de la respectiva estrategia adoptada.

Primera etapa 1971-1976

En la primera etapa, de 1971 a 1976, el crecimiento de los grandes grupos y bancos privados nacionales cobra una fuerza inusitada a partir de la respuesta que da el Estado a la crisis estructural del capitalismo en México desde el inicio de la década, con la administración del presidente Echeverría.

En su estrategia de largo plazo, el gobierno buscaba convertir a México en un exportador de materias primas industrializadas, tales como productos petroquímicos y siderúrgicos, además de servicios turísticos y de maquila, tratando de abrir espacios en la esfera internacional a través del "Tercermundismo". Este proyecto llevaría al reforzamiento de los grandes grupos privados que participaron en esas áreas.

Para el financiamiento de su política anticrisis el gobierno recurrió al gasto público deficitario que agudizó el crecimiento de la inflación y los desequilibrios económicos y financieros en los que se expresaba la quiebra de la vía de desarrollo capitalista transitada por el país a partir de la industrialización sustitutiva de importaciones y en su endeudamiento externo progresivo.

En el ámbito político, el gobierno propuso la "apertura democrática", intensificando la cooptación y la represión social en su intento por conservar la estabilidad afectada por las luchas sociales, en particular los movimientos estudiantil, sindical y guerrillero. Dio un cariz democrático a la aplicación de su política económica adoptando diversas medidas, entre otras, el establecimiento, en 1971, de la Comisión Nacional Tripartita "... a través de la cual institucionalizó los procesos de consulta y negociación involucrados en la formación de las políticas públicas de carácter económico y social, del Estado con los empresarios y el sindicalismo oficial".⁶

⁶ Matilde Luna. "Los empresarios y el régimen político mexicano", *Estudios Políticos*, Nueva Epoca, vol. 3, enero-marzo 1984, pp. 30-31.

Este instrumento, que bajo la forma del Pacto de Solidaridad Económica volvería a ser adoptado por las cúpulas a partir de 1987, no bastó para contener la inestabilidad política y económica generada por la misma crisis que presionaba a los capitales a una mayor competencia y tendía a agudizar las divergencias entre el empresariado y el gobierno, en particular de los sectores económicos más fuertes.

A través de la política económica, sobre todo de gasto e inversión, y de una serie de medidas concretas, el gobierno promovió la concentración y centralización del capital, beneficiando particularmente a la oligarquía interna.

- Cambios en la reglamentación de la inversión extranjera directa, determinando que el capital extranjero participara hasta con un 49% del capital de las empresas. Esta normatividad llevó a un proceso de “mexicanización”. Aquellas empresas extranjeras con una participación mayor a la autorizada por la ley en el capital de las empresas deberían vender a mexicanos. Con esta medida el gobierno propició una recomposición del capital en favor del gran capital privado de base nacional.

“De mayo de 1973, cuando entra en vigor el decreto respectivo, a diciembre de 1981 se crean 1 669 empresas mixtas destacando los años de 1979 a 1981 cuando se constituye el 50% del total. Además se “mexicanizan” cerca de 350 empresas más que ya operaban por medio de la adquisición de acciones por inversionistas del país, incluidos en este grupo algunos verdaderos consorcios como Condumex, Purina, San Cristóbal, Kimberly y Celanese... En la minería la constitución de empresas con este carácter se inicia desde años antes a la legislación”.⁷

⁷ Víctor M. Bernal Sahagún. “La inversión extranjera en los últimos años: 1970-1984”. En Alonso Aguilar y otros, *El capital extranjero en México*, México, Ed. Nuestro Tiempo, 1986, p. 176.

- En 1973 fue puesta en vigor la ley para la constitución de Sociedades de Fomento que otorgaba muchas facilidades a las grandes empresas.⁸
- En 1975 se modifica la Ley del Mercado de Valores para fusionar las bolsas de valores de México, Guadalajara y Monterrey en un organismo de carácter nacional.
- La política cambiaria aplicada por el Estado en la primera mitad de los años setenta, de mantener el tipo de cambio fijo peso-dólar en condiciones de inflación creciente, de elevación de los déficit externo y de las finanzas públicas, de crisis monetaria y financiera internacional y cuando el dólar se había devaluado en dos ocasiones en 1971 y 1973, alentaba la especulación contra el peso, la fuga de capitales, la adquisición de bienes raíces en el exterior, el endeudamiento externo y las importaciones que desalentaban la industrialización del país.
- La especulación cambiaria fue un instrumento que abrió un espacio para elevar la acumulación del capital en México durante la década de los setenta, sobre todo a partir de 1973, y en 1976 cuando tiene lugar la primera gran devaluación que inicia el ciclo de las devaluaciones en esta crisis estructural prolongada del capitalismo en México.
- La caída en la inversión privada de 1974 a 1977, liberaba recursos para la especulación, más rentable que el sector productivo en crisis.
- *La deuda externa* que fue un instrumento central en la expansión de la acumulación capitalista durante la crisis al acelerar la rotación del capital, permitió a los grupos privados la compra de empresas, incluso extranjeras, y al gobierno el financiamiento de las obras, proyectos y

⁸ Eduardo Jacobs y Wilson Pérez. "Las grandes empresas y el crecimiento acelerado", *Economía Mexicana*, México, CIDE, 1982, p. 102.

- déficit presupuestal a través del cual mantenía la reproducción del capital, privilegiando al capital oligopólico.
- A partir de 1972 el endeudamiento externo tuvo un crecimiento vertical: en el sector privado alcanzó tasas anuales superiores al 20%, tan sólo en 1974 creció 43%, y en el sector público creció a tasas cercanas al 40% por año. Para 1976 la deuda externa del sector privado alcanzó 6 293 millones de dólares y la del sector público los 15 923 millones de dólares.⁹
 - El destape de la inflación desde los primeros años de la década de 1970, fue un medio de acumulación del capital ya que los salarios se mantuvieron por debajo de los precios.

En este contexto de una política económica favorable al gran capital, los grupos económicos del sector privado se reorganizan, se consolidan y crecen vertiginosamente a través, sobre todo, de un proceso de diversificación.

En la reorganización de los grupos, la más notable fue la del Grupo Monterrey.

En 1974, del grupo Cervecería Cuauhtémoc-Hylsa se separaron 12 empresas que pasaron a constituir el Grupo Industrial Alfa (GIA).¹⁰

El Grupo Monterrey¹¹ quedó dividido en cuatro subgrupos: Cuauhtémoc, Alfa, Vidriera y Cydsa.

⁹ José Manuel Quijano, Hilda Sánchez y Fernando Antía. *Finanzas, Desarrollo económico y penetración extranjera*, Universidad Nacional Autónoma de Puebla, 1986, pp. 71 y 72.

¹⁰ Salvador Cordero y Rafael Santín. *Op. cit.*, p. 29.

¹¹ El Grupo Monterrey se originó con la creación de la Cervecería Cuauhtémoc en 1890 y la Vidriera Monterrey en 1909. De éstas surgieron numerosas empresas dentro de un proceso de integración vertical. A principios de la década de los sesenta, este conglomerado se dividió en dos: Vidriera y Cervecería. En el curso de la Segunda Guerra Mundial, este último subgrupo se encontró imposibilitado para obtener hojalata de los Estados Unidos para la fabricación de corcholatas; se creó entonces Hojalata y Lámina

Estos grupos se mantienen interrelacionados en sus consejos de administración. A nivel familiar en los Consejos directivos figura un miembro de la familia Garza Sada. En el Grupo Cervecería Cuauhtémoc figura como presidente Eugenio Garza Lagüera (hijo de Eugenio Garza Sada); en el Grupo Alfa se encuentra como director general ejecutivo Bernardo Garza Sada; en el Grupo del Vidrio, está como director general Rogelio Sada Zambrano, y en el Grupo Cydsa, la dirección general la tiene Andrés Marcelo Sada.¹²

El crecimiento del Grupo Alfa fue espectacular. Al año de haberse establecido, sus empresas aumentaron de 12 a 26¹³ y para el año de 1980 tenía 174, según los datos de la Revista *Expansión*.

El crecimiento de los grupos se hizo en forma de *conglomerados*, integrando empresas de distintas actividades económicas. Nuevamente, el caso del Grupo Alfa ilustra este proceso.

En 1975 agrupaba a varias empresas en su rama tradicional de actividad, el acero: Holajata y Lámina, S.A.; Hylsa de México, S.A.; Fierro y Esponja, S.A.; La Encinas, S.A.; Aceros de México, S.A., Talleres Universales, S.A., Compañía Operadora del Pacífico de México, S.A. Además, se había extendido a otros sectores: electrónica (Philco, S.A.), bienes raíces, (Casolar, S.A.), Turismo (Fraccionadora y Hotelera del Pacífico), Televisión (Televisa con participación del 25%, Televisión Independiente de México, Televisión del Norte, Televisión del Golfo, Televisión de Puebla y Televisión Independiente de Jalisco), Empaques

(HYLSA) en 1942, que fue la empresa promotora del Grupo Alfa en 1974, al cual se transfirieron algunos intereses del Grupo Cuauhtémoc. Por otra parte, el Grupo Cydsa se formó en 1945 con financiamiento del Grupo Vitro.

¹² Matilde Luna. "El grupo Monterrey en la economía mexicana", *Grupos económicos y organizaciones empresariales en México*, Julio Labastida, *op. cit.*, México, Ed. Alianza Editorial Mexicana, 1986, p. 265.

¹³ *Ibid.*, p. 265.

(Empaques de Cartón Titán, S.A., Empaques y Cartón Corrugado, S.A., Servi-Empaques, S.A.); en la industria química (Nylon de México, Polioles, S.A.), en la minería (Draco, S.A.) y en servicios (Dinámica Industrial Monterrey, S.A., Técnica Industrial, S.A.) y su Holding (Alfa, S.A.).

El proceso de centralización del capital fue el principal mecanismo en la expansión de los grandes grupos y bancos.

Entre 1973 y 1979 los grupos privados nacionales crecieron más que las grandes empresas extranjeras. La expansión de los grupos se realiza más por la vía de la centralización de capital, a través de la compra de empresas.

Los bancos desempeñaron un papel fundamental en el proceso de concentración y centralización del capital en poder de los grandes grupos económicos privados y en torno a ellos mismos.

La forma de funcionamiento de banca múltiple, autorizada desde 1974, que integra todos los servicios, y la fusión de bancos pequeños, medianos y regionales en torno a un gran banco aceleró el proceso de centralización del capital realizado por la banca, articulada a los grupos industriales de capital oligopólico.

En el plano político, la oligarquía acentúa su dominación al crear en 1975 el Consejo Coordinador Empresarial (CCE) agrupando a todas las organizaciones empresariales existentes:

CONCANACO (Confederación de Cámaras de Comercio), CONCAMIN (Confederación de Cámaras Industriales), COPARMEX (Confederación Patronal de la República Mexicana), ABM (Asociación de Banqueros de México), AMIS (Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros) y el CMHN (Consejo Mexicano de Hombres de Negocios). Estas dos últimas organizaciones con un mínimo de socios, tenían igual representación en el CCE que las cámaras con mayor número de afiliados y con presencia nacional, CONCANA-

CUADRO 4
 COMPRA DE EMPRESAS ENTRE 1974 Y 1979
 (localizadas/reportadas)

	<i>Compras</i>	<i>Fundaciones</i>	<i>Nuevos socios extranjeros</i>
Alfa	37	8	7
Resistol	3	2	—
Luismin	2	—	—
D.M. Nacional	1	—	—
Cervecería Moctezuma	2	—	—
Frisco	3	2	1
Condumex	2	—	—
Purina	3	—	—
La Moderna	1	4	1
Negromex	1	—	—
Peñoles	3	2	1
Ficsa	20	6	2
VISA	15	8	8
DESC.	5	7	2
Unión Carbide	6	—	—
	104	39	22

FUENTE: Anuario Económico de México 1982, Editorial Somos, p. 222.

CO y CONCAMIN. La organización máxima del empresario era hegemonizada por los representantes de los principales grupos económicos, sobre todo por el Grupo Monterrey, El Grupo Bancomer y Banamex, entre otros.

Se asiste ya desde los setenta a una incipiente penetración de capitales mexicanos en Centroamérica.

Del auge petrolero a la nacionalización de la banca

Durante el periodo del auge petrolero 1978-1981 y con la nacionalización de la banca ocurre una intensa y acelerada, incluso violenta, recomposición de capital en México.

El catalizador de este proceso fue la reconversión del país en gran exportador mundial de petróleo, teniendo a los EUA como principal destinatario; dicha estrategia se adoptó por el régimen para salir de la crisis, después que el peso de la deuda externa, agravada por la devaluación de 1976, hundió al país en una crisis financiera y llevó al gobierno y a grandes empresas con elevado endeudamiento externo a buscar arreglos con sus acreedores internacionales, representados por el Fondo Monetario Internacional.

Ante las expectativas que generó el crecimiento vertical de las exportaciones petroleras, los banqueros internacionales se apresuraron a prestar al gobierno y a las grandes empresas; éstos hicieron crecer la deuda externa del país en más de 60 mil millones de dólares de 1977 a 1982. Las fracciones dominantes del empresariado, el sindicalismo oficial y el propio gobierno se aprestaron a sacar el mayor provecho. Juntos acordaron la "Alianza para la Producción", manteniendo la política de aumentos salariales inferiores al crecimiento de la inflación sostenida a lo largo de toda la crisis estructural aún en curso.

Ante la vulnerabilidad que mostraba el auge económico dependiente del sector externo que estaba fincado en la monoexportación petrolera y en la importación de capital de crédito para impulsar el propio auge y en especial las industrias petrolera y petroquímica, sujetas a su vez a la importación de maquinaria y equipo, capital y tecnología, el *capital extrema las formas de acumulación* recurriendo a: la especulación en sus más variadas facetas —cambiaria, bursátil y de precios—, la disminución de salarios reales e incremento de la productividad por lo menos en los sectores en auge, el crédito en sus diversas formas, los subsidios y el desbordado apoyo múltiple del gobierno, etcétera.

Durante el auge se intensifica el proceso de concentración y centralización del capital; la expansión, diversificación y proliferación de los grupos privados, así como la reorganización de los grandes grupos de empresas privadas de base nacional y estatal, vía la formación de holdings.¹⁴

El holding, vieja forma de organización monopólica fue adoptada por los grandes grupos privados por las ventajas fiscales, para aumentar su capacidad de obtener créditos como empresas y como grupos, y como forma operativa ante el crecimiento explosivo de los grupos.

Dentro de las 500 empresas más grandes que operaban en México en 1979, sólo había 39 grupos. En 1980 eran ya 90 y en 1981 llegaban a 120. Los 90 de 1980 comprendían a más de 1 100 compañías, y los 120 de 1981 a 1 600 empresas.¹⁵

El gobierno también recurrió a la formación de grandes conglomerados industriales.

Fondo Industrial Somex se constituyó como sociedad de fomento en 1979. Al año siguiente participaba en 72 empresas, mayoritariamente en 50.

El Grupo de Empresas de Participación Nafinsa, comprendía 81 empresas industriales y seis de servicios en 1981.

Siderúrgica Mexicana (Sidermex desde 1978) coordinaba Altos Hornos de México, Siderúrgica Lázaro Cárdenas y Fundidora Monterrey. Además conglomerados plurisectoriales como de Nafinsa, Fisomex y el complejo de Ciudad Sahagún y Conasupo.¹⁶

¹⁴ Sociedad Tenedora de acciones de un grupo de empresas, centralizadora de capitales y decisiones, de amplia capacidad operativa del grupo.

¹⁵ María Elena Cardero y José Manuel Quijano. "Expansión y estrangulamiento financiero, 1978-81", *Economía Mexicana*, CIDE, 1982, p. 186.

¹⁶ Eduardo Jacobs y Wilson Pérez Núñez. "Las grandes empresas y el crecimiento acelerado", *Economía Mexicana*, CIDE 1982, pp. 112 y 113.

El gobierno favoreció de múltiples formas el crecimiento de los grupos de capital privado, como: estímulos fiscales, créditos preferenciales y, en general mediante la política económica. Los grupos más beneficiados fueron los ligados a la actividad petrolera y petroquímica, Protexa, Ica, Alfa, Cydsa, etcétera.

Los grandes grupos privados nacionales concentraron los créditos preferenciales otorgados por el gobierno, los créditos externos e internos en general.

Diez grupos entre los que se encontraban los cuatro del grupo Monterrey, absorbieron el 34.4% de los empréstitos externos dirigidos al sector privado en 1981, Alfa concentraba el 11%, el 32.5% del financiamiento total neto interno y externo y 20% del crédito preferente concedido en 1981.¹⁷

Durante este periodo, los bancos privados llevan a cabo una intensa acumulación del capital, en forma muy concentrada.

Bancomer y Banamex concentraban en 1978 el 50.1% de la captación y el 65.3% de las utilidades; para 1981 habían reducido su participación en la captación al 47.5% y sus utilidades al 56.2% del total obtenido por la banca.¹⁸

De 240 bancos que había en 1970, disminuyeron a 139 en 1975¹⁹ y quedaron sólo 63 en 1981. Pero solamente nueve bancos controlaban el 80 por ciento de los activos totales de la banca.²⁰

¹⁷ María Elena Cardero y José Manuel Quijano. *Op. cit.*, p. 190.

¹⁸ Carlos Tello. *La nacionalización de la banca en México*, México, Siglo XXI Editores, 1984, p. 58.

¹⁹ E. González, "Algunos aspectos de la concentración en el sistema financiero mexicano", Banco de México, mimeo. Citado por José Manuel Quijano y cols. en *La Banca, pasado y presente*, CIDE, 1983, p. 100.

²⁰ Carlos Ramírez. "La nacionalización de la banca", *Proceso*, No. 305, 6 dic. 1982, p. 18.

El papel de la banca fue fundamental para acelerar el proceso de concentración y centralización del capital durante el auge. El elevado grado de entrelazamiento del capital financiero, en su acepción de articulación de capital monopólico bancario industrial que se alcanza en este periodo, hará que todos los mecanismos de acumulación violenta que se despliegan, no sólo sean accionados en lo fundamental por ese núcleo oligopólico del capital en México, sino también, sea el más beneficiado.

La especulación, en especial cambiaria, bursátil y de precios se intensifica como mecanismo potenciador de la acumulación; tales prácticas especulativas, se articulaban con el crédito, externo en particular, para acelerar la adquisición de empresas.

Durante la segunda mitad de los años setenta los consorcios empresariales retiraron cuantiosos volúmenes de capital dinero de la esfera productiva por medio del reparto de dividendos en efectivo, lo que permitió a sus principales accionistas realizar inversiones en dólares depositados fuera del país. Simultáneamente, los consorcios sustituyeron ampliamente esos recursos con crédito bancario externo, permitiéndoles desplegar un agresivo proceso de centralización de capital.²¹

La banca participa activamente en todos los campos de la especulación: nacional e internacional, bursátil, con divisas, tasas de interés, metales, bienes raíces, etc. Los banqueros son los más beneficiados y, de manera indirecta, las grandes empresas y grupos privados a los que están asociados. La banca tenía el control de la bolsa y tenía a su cargo el cambio de divisas.

A partir de 1977 se impulsa el auge de la Bolsa para apoyar la expansión petrolera, se otorgaron exenciones fiscales so-

²¹ Jorge Basave. "La estrategia financiera del gran capital en México", *Problemas del Desarrollo*, IIEc-UNAM, No. 81, p. 90.

bre ganancias de capital en operaciones bursátiles. En 1978 se creó el Instituto de Depósito de Valores (IDV) que funciona como depositario de los valores bursátiles. Se establecieron cajones para estimular la inversión de acciones en los departamentos de ahorro de los bancos. Se autorizó la mexicanización de las empresas con capital extranjero mayoritario a través de la bolsa.²²

Durante 1978 y parte de 1979 se produce un auge de la bolsa que fue típicamente especulativo, ya que de hecho no hubo nuevas emisiones: fue promovido por los bancos a través de sus casas de bolsa mediante las cuales controlaba el mercado bursátil.

Durante el lapso 1978-1981 unas 10 casas de bolsa concentraban el 66% de las operaciones realizadas. De ellas, siete estaban conectadas a un banco, siete eran propiedad de algún banco. La casa de bolsa Banamex concentraba ella sola el 21% de las operaciones totales. Había invertido en acciones de aproximadamente 150 empresas.²³

A través de la especulación bursátil, la banca aumentó en forma espectacular su participación accionaria en una diversidad de empresas, incluyendo a varias extranjeras sobresalientes.

Los grandes grupos de capital privado lograron durante ese lapso asociarse con importantes firmas trasnacionales. Hubo incluso un cierto desplazamiento de las empresas extranjeras.

De 1973 a 1981, las empresas trasnacionales bajaron su participación en las ventas de las 100 mayores empresas del país; del 35% en 1973 a 25.2% en 1981. Para el mismo periodo, la de los grupos privados nacionales aumentó del 32.8 al

²² María Elena Cardero y José Manuel Quijano. *Op. cit.*, p. 174.

²³ *Ibid.*, p. 175.

47.6% y la de las empresas públicas apenas se elevó del 15.5 al 16.8%.²⁴

Sin embargo, si analizamos la inversión bruta fija, la inversión extranjera tuvo un crecimiento superior a la estatal y privada durante el auge petrolero.

La inversión pública creció 37% promedio anual de 1978 a 1981. La inversión privada nacional 37.5% y la extranjera 58.4%.²⁵

El monto acumulado de la inversión extranjera creció de 2 822.3 a 13 543.1 millones de dólares de 1970 a 1981.

A la industria se dirigió el 74.4% en el primero de los años, al 73.6% en el segundo; las ramas donde aumentó la participación de la inversión extranjera fueron la alimenticia, la de maquinaria no eléctrica y material de transporte principalmente.

A la industria química se canalizó casi una tercera parte de la inversión extranjera directa en 1970, y el 23.9% en 1980.

Tres ramas concentraban más de la mitad de la inversión foránea en 1970: la química, material de transporte y maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos, para 1980 se redujo a 44.2 por ciento.

Estados Unidos continuó siendo el principal inversionista en México, en 1970 aportó el 80.9% del total de la inversión extranjera directa y en 1981 el 65.6%. Alemania y Japón aumentaron su participación relativa, en 1981 fue del 7.7 y 2.3% respectivamente.²⁶

²⁴ Gregorio Vidal. "Capital monopolista nacional y extranjero: relaciones, entrelazamiento, contradicciones", en Alonso Aguilar. *Op. cit.*, p. 172.

²⁵ María Elena Cardero y José Manuel Quijano. *Op. cit.*, p. 172.

²⁶ Alonso Aguilar. *Op. cit.*, pp. 55, 77, 167 y 186.

El auge petrolero estimuló a las empresas trasnacionales a instalarse en las zonas de extracción de hidrocarburos. Los bancos fueron también el eje, por así decirlo, de la especulación cambiaria.

Captaban el ahorro interno y lo transferían a dólares, con ellos hacían préstamos desde el exterior al gobierno y a las grandes empresas de sus grupos o de varios grupos; se provegían de la devaluación a la vez que la precipitaban. Obtenían jugosas ganancias, tanto por los créditos como por la presión que ejercían para elevar la tasa de interés interna al desviar el ahorro interno hacia el exterior y hacia el financiamiento preferente de sus grupos y empresas seleccionadas, dejando sin crédito a la mayoría de las empresas. El aumento de la tasa de interés contribuía a elevar los precios; los bancos desarrollaban la inflación directamente a través del sobreprecio; la mayor inflación presionaba a una mayor devaluación del peso y el círculo de la especulación se reproducía cada vez con mayor fuerza.

Las empresas foráneas con divisas fueron prácticamente inmunes a los círculos especulativos perversos que se desarrollaron en la esfera cambiaria y del crédito interno y externo. La especulación cambiaria acabó por vaciar las reservas de dólares; la carencia de dólares, obligaba a las empresas a recurrir a mayor crédito externo, sobre todo porque la tasa internacional de interés era más baja. Había además, la expectativa de que la paridad peso dólar no se movería, y en todo caso estaría por debajo de la tasa de interés interna. A su vez, la inestabilidad económica, llevaba a los acreedores internacionales a hacer préstamos de plazos cada vez más cortos.

Los más grandes grupos del capital privado fueron los más endeudados: su crédito externo era superior al interno y el de

a corto plazo significaba una proporción cada vez mayor. La deuda privada con el exterior se elevó en más de 20 mil millones de 1976 a 1982, y la del gobierno en cerca de 40 mil millones de dólares en ese lapso. Entre los sectores productivos, el petrolero fue el más endeudado con el exterior, Pemex tenía una deuda externa de 22 mil millones de dólares en 1982.

El crédito externo que en un momento permitió una reestructuración del capital y el predominio de clase de la oligarquía interna, se transformaría en la espada de Damocles que cayó sobre los grandes deudores, el gobierno y las grandes empresas privadas, dejando al país sujeto a los designios de sus acreedores internacionales: éstos empezaron por reducir drásticamente sus préstamos al país que al atravesar por la más grave desintermediación bancaria y sin reservas de divisas para hacer compras y pagos externos indispensables, desataron la mayor crisis financiera en la historia de México.

En ese contexto y después de tres programas de ajuste inoperantes que en lugar de corregir acentuaban los círculos perversos de la especulación y la fuga de divisas, el gobierno decretó la nacionalización de la banca. Esta implicó un cambio violento en la composición del capital en México que duró escasos meses. *Aumentó sensiblemente la preponderancia del capital estatal.*

El Estado al apropiarse de los bancos y la participación accionaria que éstos tenían en más de 400 de las mayores empresas existentes en el país, sustituiría a los banqueros privados, uno de los dos sujetos fundamentales de la oligarquía que conformaban los grandes grupos del capital financiero que articulaban empresas industriales, comerciales, de servicios y algunas agropecuarias con poder oligopólico en su rama.

El desplazamiento de los banqueros de su función bancaria afectaría de alguna manera al conjunto de los grandes grupos privados del país, en virtud del elevado grado de interpenetración alcanzado por los capitales oligopólicos.

Bernardo Garza Sada de Alfa era consejero de Cydsa, VI-SA, Gis y empresas del grupo DESC., también era consejero de Bancomer y Banamex. Bernardo Quintana del grupo Ica, aparte de figurar en los consejos de administración de Empresas Toltéca, Tremec, Fundidora Monterrey y otras empresas, también era consejero del Banco de México, Somex y Banco del Atlántico. Y como ellos habría entre 500 y 600 empresarios industriales y comerciales que, aun no teniendo, en la mayor parte de los casos, fuertes inversiones bancarias, figuraban en los consejos directivos de las instituciones de crédito y mantenían con algunas de éstas muy estrechas relaciones. Las empresas más afectadas fueron aquellas donde la banca tenía mayor participación accionaria en su capital. Empresas Villarreál, 77%, Minera Frisco 70%, Bufete Industrial 40%, Industrias Luismín 34%, etcétera.²⁷

En la historia del capitalismo en México, el Estado alcanza con la nacionalización de la banca su punto culminante como Estado empresario-propietario. Al terminar 1982 contaba con 1 155 empresas. Pronto empezaría una nueva reestructuración del capital.

El impacto de las devaluaciones en el pasivo del gobierno y de las empresas privadas endudadas con el exterior, fue muy fuerte.

Al finalizar 1982, varios grupos se encontraban con pasivos mayores que sus activos: Alfa, Vitro, VISA, Cydsa (los cuatro del grupo Monterrey), Mexicana de Aviación, SOMEX (con informes para 36 empresas).

En algunos casos la cantidad que tenían que pagar por intereses era superior a sus ventas totales (Tansa, Cananea). Para varios grupos los intereses representaban 50%

²⁷ Alonso Aguilar. *La nacionalización de la Banca, México, Nuestro Tiempo*, 1983, pp. 50-51.

o más de sus ventas (Cydsa, Gissa, Alfa, VISA, Vitro, *Celanesa*, *Somex*, *Telmex*, entre otros).²⁸

A pesar de los créditos multimillonarios del gobierno a los grandes grupos privados, como el caso de Alfa, éstos encontraban dificultades para reestructurar su deuda. Ante la creciente fuga de divisas, en su mayoría realizada por la misma oligarquía, y la presión de los vencimientos de pago de los préstamos a corto plazo que fueron adquiriendo un peso creciente en el endeudamiento de las empresas y del propio gobierno, las dificultades se fueron acrecentando y las reestructuraciones se consiguieron sólo a costa de la entrega de empresas a los prestamistas extranjeros y hasta que el gobierno se comprometió a aplicar en México un programa de ajuste estructural que respondía a los intereses de los países acreedores y de sus capitales.

III

RECOMPOSICIÓN DEL CAPITAL BAJO EL NEOLIBERALISMO

Si bien desde el comienzo del programa de ajuste estructural en diciembre de 1982, se inicia un proceso inédito de recomposición del capital en México, a costa del empobrecimiento de la gran mayoría de la población en especial de sus capas medias, de una drástica desigualdad en la distribución del ingreso y la riqueza y de una polarización social sin precedente, las raíces de ese proceso están en la crudeza de la crisis interna y mundial, en la nacionalización de la banca y en las reestructuraciones de la deuda externa que obligaron a los deudores —grandes empresas y gobierno— a establecer nuevas relaciones con el capital extranjero.

Esa recomposición del capital exige la redefinición del Esta-

²⁸ María Elena Cardero y José Manuel Quijano. *Op. cit.*, p. 195.

do, acorde a los cánones del neoliberalismo promovido por el capital transnacional predominante que ante la presión de la crisis busca aumentar su expansión mundial, la globalización a la cual tiende desde hace más de un siglo. La tecnocracia encargada de efectuar esa redefinición tiene como modelo de Estado, como declaraba Pedro Aspe, Secretario de Hacienda, el existente “... en otros países, por ejemplo Estados Unidos (en donde) la presencia estatal es enorme pero normativa, no de propiedad”.²⁹ Conlleva también modificaciones entre las clases sociales y a nivel de toda la sociedad.

Cada reestructuración de la deuda externa —todavía de 100 300 millones de dólares al término de 1991³⁰— y su consecuente Carta de intención pactada por el gobierno con el Fondo Monetario Internacional, han violentado la reestructuración del capital en México, a través de compras, fusiones, asociaciones entre el capital interno y con el externo y de las desincorporaciones, perfilándose algunas tendencias:

1. Se lleva a cabo una recomposición del capital más internacionalizada como subordinada, en la cual el gran capital oligárquico interno y transnacional predominante se apropian del capital estatal, como una salida a la crisis profunda del capitalismo que exige ya no sólo la reconstitución de la ganancia, sino del capital mismo para el sostenimiento de la acumulación en el largo plazo.
2. Se opera un reagrupamiento de los grupos del capital oligárquico interno y estrechamiento en sus relaciones con el externo que adquiere mayor predominio.
3. La cuasi desaparición del Estado empresario, propietario formal.

Bajo la ideología neoliberal, la tecnocracia durante los go-

²⁹ Entrevista a Pedro Aspe, publicada en *Este País*, 10 de enero de 1992, p. 14.

³⁰ Informe de la SHCP, *La Jornada*, 10 de febrero de 1992, p. 1.

biernos de De la Madrid y sobre todo el de Salinas de Gortari, han acabado con las empresas y bancos estatales, propiedad de la nación, para venderlos a las empresas trasnacionales como: Siemens, Renault, Dupont, Kiowa Hakko Kogyo, Southwestern Bell Int., Servac International y otras; así como a los grupos y empresas de capital privado nacional, los más favorecidos han sido: el grupo Carso de Carlos Slim que obtuvo Teléfonos de México con sus 18 subsidiarias, Vitro, Xabre, Grupo Industrial Escorpión, Grupo Industrial Luismin y otros.

De 1 155 empresas estatales que había en 1982, sólo quedaban 259 por vender a mediados de 1991 y estaban en proceso de desincorporación 121.

En 1992 terminará el proceso de desincorporar las empresas que aún quedan. Las empresas llamadas estratégicas también han sido puestas en el tobogán de las privatizaciones en forma abierta o encubierta, perfilando el fin del Estado propietario y empresario; del Estado que fue adquiriendo empresas y prestando servicios para salvar de la quiebra a los empresarios privados, para quienes era común decir, como expresa Pedro Aspe: "Que si te va mal, papi, el gobierno federal, *utilizando los recursos del pueblo te salva a ti y a tus banqueros*".³¹

Y ¿por qué si las empresas y bancos estatales se pagaron con recursos del pueblo se entregan a un puñado de grandes empresarios nacionales y extranjeros?

Por supuesto que las privatizaciones también se han hecho con criterios políticos. Los más beneficiados de la venta y concesiones de empresas y servicios estatales, han sido prominentes hombres de negocios priístas que contribuyeron a financiar la campaña electoral de Carlos Salinas de Gortari.

"Carlos Slim, Pablo Brener (grupo Xabre), Antonio Madero Bracho (Industrias Luismin), Angel Borja Navarrete (Ica) Pablo Alvarez Treviño, Isaac Saba Rafoul, Fernando

³¹ *Ibid.*

Senderos, Ernesto Rubio del Cueto" . . . [poco más de diez empresarios mexicanos apostaron . . . y ganaron].

Miembros de la Comisión de Financiamiento y Fortalecimiento Patrimonial del PRI, con cuyos fondos se cubrieron en parte los gastos de la campaña electoral de Carlos Salinas de Gortari, estos empresarios son hoy los propietarios de diversas paraestatales que fueron privatizadas, o recibieron concesiones para prestar servicios reservados en exclusiva al Estado.

Amparados en la certeza de que la política es una buena inversión, estos empresarios priístas han resultado beneficiados con el adelgazamiento del Estado en áreas que perdieron su carácter de prioritarios y/o estratégicas, como resultado del proyecto de modernización impulsado por el gobierno.³²

Con las privatizaciones de las empresas y bancos estatales, se opera un cambio en la estructura de capital en México; al término de ellas, dicha estructura quedará básicamente integrada por el capital privado con un peso creciente del extranjero. Si bien, por el momento, el Estado aún conserva empresas tan grandes como Pemex y CFE, lo hace permitiendo diversas formas de participación privada.

Recomposición del gran capital privado nacional

Apenas iniciado el gobierno de De la Madrid, a fines de 1982, decreta cambios sustanciales que llevarían a una recomposición acelerada del gran capital en México.

En el contexto de la aplicación del programa de ajuste neoliberal que se inicia con Miguel de la Madrid y se extrema con Salinas de Gortari, estos gobiernos han aplicado una serie de políticas, que si bien han beneficiado al capital en su conjunto,

³² José Ignacio Rodríguez Reyna. "Nuevo empresariado: la política como inversión", *Este país*, 10 de enero de 1992, pp. 2 y 4.

se han dirigido en lo fundamental a fortalecer a las grandes empresas y grupos económicos del sector privado nacional y extranjero. Dentro de esas políticas, destacan:

- La política salarial que ha impuesto una caída vertical de los salarios reales como factor de sobreexplotación en que descansa la competitividad de las exportaciones mexicanas y la atracción de la inversión extranjera; acompañada de una política de intensificación del trabajo para elevar la productividad y de una política laboral que ha reducido el poder de los sindicatos, suprimido en la práctica los derechos de huelga, jubilación, y se encamina a acabar con el de la contratación colectiva. A través del desempleo masivo, provocado por el largo periodo de recesión, ha contribuido a un mayor sometimiento de la mano de obra al capital, sumergiendo a más de 40 millones de mexicanos en la pobreza, de los cuales cerca de la mitad sobreviven en la extrema pobreza.
- La política de liberación de precios que ha beneficiado sobre todo a las empresas con poder oligopólico para fijar precios. Se inicia con la liberación de precios de 2 500 productos sujetos a control oficial.
- El sostenimiento del más álgido proceso inflacionario en esta crisis, que si bien paradójico a los propósitos declarados por el gobierno en el programa de austeridad, propició el traslado de enormes masas de excedente económico —vía aumento de precios— hacia las empresas, sobre todo oligopólicas.
- Los estímulos a la exportación.
- La privatización de las empresas estatales. Dentro de ésta cobra especial relevancia el proceso de reprivatización de la banca y actividades financieras. Se inicia con De la Madrid para impulsar la recomposición de la oligarquía interna.

El 27 de diciembre de 1982 envió una iniciativa de ley, aprobada dos días después, para que el capital de los bancos, Sociedades Nacionales de Crédito, quedara representado por Certificados de Aportación Patrimonial (Caps),

divididos en dos series. La A suscrita sólo por el gobierno federal con el 66% del capital y el 34% restante podría ser adquirido por otras instancias gubernamentales, por los usuarios del crédito e incluso los trabajadores bancarios. Con esta medida se permitía a los exbanqueros adquirir el 34% de las acciones expropiadas.

En marzo de 1984, el gobierno puso a la venta las acciones de las empresas no bancarias que fueron nacionalizadas con la banca, dando prioridad a los banqueros para su adquisición. Concedió a los exbanqueros una indemnización superior al valor que tenían las acciones de los bancos al momento de la nacionalización.

- Regreso a los exbanqueros de las aseguradoras, casas de bolsa, y las demás agencias financieras no bancarias, permitiéndoles de hecho operar como intermediarios financieros; es decir como banca paralela.
- El impulso estatal deliberado al desarrollo del mercado bursátil (Cetes). Su creciente expansión iría concentrando la intermediación financiera del país. Los exbanqueros concentraban las Casas de Bolsa más importantes, cuatro de ellas y Sotomex contaban en 1986 con el 85% del mercado.³³
- La especulación bursátil alcanza niveles inusitados, atrayendo a clientes de la clase media que venden su único patrimonio ante la expectativa de obtener elevadas ganancias bursátiles; con el *crack* de 1987 la mayoría perdería todo a manos de los señores de la bolsa; éstos especularon y ganaron enormes fortunas, parte de ese capital ficticio ha quedado materializado en los deslumbrantes edificios de las Casas de Bolsa y en la adquisición de acciones en muchas empresas; los dueños de las Casas de Bolsa se fueron conformando como el sector privilegiado que controlaba el núcleo de la acumulación de capital rápida.

³³ Nafinsa. *El Mercado de Valores*, No. 23, 9 de junio de 1986.

—El alza de la tasa de interés en el sistema bancario constituyó otro mecanismo impulsado por el Estado para que las grandes empresas y los exbanqueros, que recibieron enormes recursos como indemnización, multiplicaran su capital dinero, a costa de una creciente deuda pública que el gobierno ha obligado a la población a pagar vía mayores impuestos, reducción de salarios reales, desempleo, disminución del gasto social, etcétera.

El alza de las tasas de interés también indujo a muchos miembros de la clase media a deshacerse de sus propiedades para colocar su dinero en el banco y obtener elevados intereses; muchos de ellos fueron despojados, al decretarse la baja vertical de las tasas de interés desde diciembre de 1987 con la adopción del Pacto de Solidaridad Económica, cuando el gobierno vuelve a recurrir a la concertación con los representantes de la cúpula empresarial y representantes del sindicalismo oficial.

—La renegociación de la deuda externa con la creación de un fideicomiso para la cobertura del riesgo cambiario (Ficorca) que permitió a las grandes empresas privadas que estaban fuertemente endeudadas con el exterior a hacer depósitos denominados en dólares mediante el pago en pesos al tipo de cambio preferencial, el controlado, hasta un monto igual a su deuda. El sector privado renegóció 11 608 millones de dólares por ese mecanismo.

—La devaluación dramática del peso frente al dólar. La paridad pasó de 148 pesos por dólar al principio del sexenio de Miguel de la Madrid, a 2 227 pesos por dólar en 1987, cuando se adopta el Pacto de Solidaridad Económica que utilizaría la paridad cambiaria como “ancla” en la aplicación del Programa de Estabilización tendiente a bajar el crecimiento de la inflación en México al nivel de la de los principales países competidores. Aun cuando ha descansado más en la disminución de los salarios reales.

Las devaluaciones favorecieron a las empresas exportadoras, las que al obtener dólares, incrementaban sus capita-

les en pesos, canalizando parte de ellos a la especulación bursátil y al sector bancario para obtener altos intereses.

Otros mecanismos han sido:³⁴

- La revalorización del capital contable y de los activos fijos, que les generaba efectivo al aumentar la reserva para depreciación.
- Estímulos fiscales a la depreciación acelerada.
- Capitalización de pasivos (Swaps). sustitución de deuda pública por inversión y cambio de deuda por acciones. En este cambio de deuda pública por acciones obtenían utilidades extraordinarias provenientes de la diferencia entre valor nominal y valor de mercado de la deuda pública y por la diferencia entre la paridad de mercado y la paridad de Ficorca.
- Programas específicos para alentar a las 100 empresas altamente exportadoras.

Ante la presión de la crisis, desde 1982 las grandes empresas sobre todo las comerciales y de servicios, se extienden a las ciudades grandes y medias del interior del país, quebrando y absorbiendo y, en el menor de los casos, asociándose con las empresas locales que controlaban esas plazas. Se empiezan a ver Sanborn's, Comercial Mexicana, Blanco (absorbido por Gigante), Aurrerá y otras en las capitales de los estados. Otras cadenas locales como Soriana y Chedraui aumentan su presencia en otras ciudades.

Se acentúa también la incipiente exportación de capitales hacia algunos países de América Latina.

Las grandes empresas han profundizado la centralización de capital con la adquisición y fusión de grandes empresas y adquisición de empresas estatales.

A través de la centralización de capital han avanzado en su

³⁴ Centro de Información y Estudios Nacionales (CIEN), *La economía mexicana 1988*, pp. 173-185.

integración horizontal y vertical, a la vez que se han diversificado a otras actividades rentables, como el turismo.

El gran capital oligopólico del país, ha intensificado su grado de entrelazamiento; se manifiesta en la presencia de los mismos grandes empresarios en los consejos de administración de una diversidad de grupos y grandes empresas privadas. Esta tendencia se acentúa con el auge de la bolsa.

El abaratamiento de las acciones de las empresas que provocó el *crack* ha sido aprovechado por las grandes empresas y por el capital extranjero para apropiarse de las empresas a precios de *ganga*.

Los grandes grupos han manejado su estructura administrativa y organizativa a través de la creación de holdings, subholdings, divisiones, según el caso.

Se han impuesto programas de mejoramiento integral.³⁵

El conjunto de estas medidas han permitido a grandes grupos y a la gran mayoría de las grandes empresas de capital nacional sortear la crisis. Algunas sucumbieron como París Londres, Sumesa parcialmente, Cemerca, recientemente Blanco, y varias automotrices como Borgward, Automotores de México, Renault de México, entre otras.

Al comparar la lista de las mayores empresas o grupos que existían a mediados de los años setenta, se observa que cinco empresas estatales ocupaban los primeros cinco lugares; en 1990 sólo Pemex seguía ocupando el primer lugar, seguida por Teléfonos de México y las trasnacionales General Motors, Chrysler y Volkswagen ocupaban el 3o, 4o y 5o lugares en la lista de las empresas más grandes establecidas en México. A nivel de grupos, Alfa, Vitro y Visa. Las tres del Grupo Monterrey seguían a Pemex y Telmex. Varios grupos han escalado a los primeros lugares, como Cemex; otras empresas que eran fuertes en 1976, hoy ya no existen. Como Diesel Nacional; o se han fusionado con otros grupos como Cervecería Moctezuma.

³⁵ *Ibid.*

Entre los primeros grupos listados por *Expansión* se encuentran las exportadoras y las que han ido aumentando su proceso de internacionalización como Vitro, Cemex, las mineras, y las transnacionales automotrices.

La "desincorporación" bancaria y la formación de nuevos grupos financieros

La recomposición del capital en México cobra una dimensión inusitada con la estructuración de los grupos financieros impulsada por el Estado. Primero con el gobierno de De la Madrid al abrir el proceso de reprivatización de la intermediación financiera mediante el estímulo a las casas de bolsa, la devolución de más de un tercio del capital accionario de la banca y el de las 467 empresas no bancarias a los exbanqueros. Posteriormente, con la reprivatización a fondo de empresas y bancos que realiza Salinas de Gortari, después que el Estado los reestructuró, saneó e hizo nuevamente rentables.

La configuración de los grupos financieros se legaliza en mayo de 1990, integrando todos los servicios financieros: bancos, casas de bolsa, casas de cambio, factoraje, arrendadoras, almacadoras, afianzadoras, inversoras, etcétera. Esta figura de banca universal y grupos financieros se concibe para enfrentar la intensificación de la competencia que contraerá la apertura externa del sector y el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

Hasta agosto de 1992 se habían formado 20 grupos financieros, 12 grupos incluían una casa de bolsa y un banco, además de otros servicios financieros, además de sus asociaciones con poderosos grupos industriales y económicos en general. Listados por orden de importancia de sus bancos en captación: a través de alianzas con los grupos económicos más fuertes y empresas del exterior, consolidando hasta cierto punto la recomposición de capital que se inicia con el neoliberalismo; en la que

si bien la centralización del capital ha sido la palanca fundamental, la concentración no tiene precedente: una élite de 500 personas aproximadamente cuenta con una riqueza equivalente al 45 por ciento del PIB de México. (Véase Jornada del 5 octubre 1992. Suplemento).

1. *Grupo Banacci, Banamex-Accival*. Alfredo Harp Helú y Roberto Hernández, considerado como el más grande de México y uno de los tres mayores de América Latina.
2. *Grupo Valores Monterrey-Bancomer*. Eugenio Garza Lagüera y Ricardo Guajardo Touché.
3. *Grupo OBSA-Serfin*. Gastón Luken Aguilar.
4. *Grupo Inverlat-Comermex*. Agustín Legorreta.
5. *Grupo Privado Mexicano Prime-Banco Internacional*. Antonio del Valle.
6. *Grupo Invermexico-Somex*. Carlos Gómez y Gómez.
7. *GBM-Atlántico*. Alonso de Garay.
8. *Grupo Probursa-Multibanco Mercantil*. José Madariaga Lomelín.
9. *Grupo Mexival-Banpaís*. Angel Rodríguez y José Luis Rión. Representado en la subasta del banco por Julio Villarreal y Policarpo E.
10. *Grupo Abaco-Confía*. Presidido por los regiomontanos Jorge Lankenau Rocha y Garza González.
11. *Grupo Finamex-Promex*. Eduardo Carrillo.
12. *Grupo Multivalores-Bancen*. Hugo Villa.
13. *Banca Cremi* asignado originalmente a Casa de Bolsa Multivalores representado por Hugo Villa y Raymundo Gómez.

Otros bancos fueron adjudicados a grupos sin casa de bolsa: Cremi al grupo Guadalajara; *Banco de Crédito y Servicio, S.A.* Vendido al grupo representado por R. Alcántara, C. Mendoza y R. Goldberg. *Banco BCh*. Vendido al Grupo representado por

C. Cabal Peniche y C. Bracho González.³⁶ *Banco Mercantil del Norte. Banorte*. Roberto González de Maseca.

El proceso de integración de los grupos financieros aún está en marcha.

Existen 4 grupos clasificados como bursátiles: Inbursa del grupo Carso encabezado por Carlos Slim, el más poderoso; Afin, Arka y Value.

A pesar de que el gobierno está impulsando la integración de los bancos más grandes como *Banamex* y *Bancomer*, que tradicionalmente han concentrado alrededor del 50% de la captación bancaria, con los mayores grupos financieros y casas de bolsa, y de que en todos los países hay un proceso de reestructuración bancaria, tales grupos aún están en desventaja ante los grandes bancos trasnacionales. Basta comparar los activos del *Citicorp* que cuenta con 230.6 mil millones de dólares mientras que *Banamex*, el banco más grande de México, apenas tiene 8.4 mil millones de dólares; o el Chase Manhattan que cuenta con 107 mil millones de dólares, contra 15.9 mil millones de dólares de *Bancomer*.³⁷

A esto hay que agregar que los bancos se encuentran descapitalizados. Varios se adquirieron vía el apalancamiento, y los más fuertes han tenido que colocar acciones en el mercado internacional para capitalizarse.

La integración de los grupos y los bancos, da lugar a una recomposición al interior de la oligarquía.

Los antiguos banqueros, los nuevos miembros procedentes de la Bolsa que ingresan al núcleo selecto de la oligarquía como Roberto Hernández y José Madariaga, y los dueños de los principales grupos geomontanos, han sido de los más beneficiados con la obtención de los bancos, gracias sobre todo a las enor-

³⁶ Revista *El Inversionista Mexicano*, diciembre de 1991, p. 26. Revista *Epo-ca*, México, 18 de noviembre de 1991, No. 24, p. 4.

³⁷ Rosalba Carrasco. "La banca mexicana ante el Tratado de Libre Comercio", *La Jornada*, 7 de octubre de 1991, p. 29.

mes masas de capital dinero que acumularon a partir de la especulación bursátil y cambiaria, y las altas tasas de interés.

Si bien hay varios empresarios que hasta ahora no han obtenido algún banco, y que antes fueron representantes destacados de los banqueros como sería el caso de Espinoza Yglesias o el mismo Carlos Abedrop, en el fondo siguen beneficiándose de la entrega de los bancos a los grandes grupos, en tanto miembros de sus consejos de administración, sólo han sido desplazados a un segundo plano o dejado de ser cabezas visibles. O no se ha difundido información suficiente respecto a las concesiones que les ha otorgado el gobierno.

Varios grupos regiomontanos han recibido bancos como *Bancomer*, *Serfin*, *Confía*, *Banorie*, *Banpaís*, *Banorte*, hasta ahora. Esta política refuerza la tendencia del gobierno de Salinas a beneficiar Nuevo León y otros estados fronterizos con los EUA, en el camino del TLC para acelerar la integración con ese país, cuya contrapartida es la desintegración nacional.

La conformación de estos grupos financieros lleva a la configuración de un nuevo sector de clase hegemónico, no sólo con influencia económica, sino también política, en la medida en que varios de los ganadores de las principales empresas estatales como de los bancos, pertenecen al partido en el poder y son muy cercanos a Salinas de Gortari, sea porque como mencionábamos líneas atrás ayudaron a financiar su campaña electoral, o tienen lazos de amistad. Carlos Slim, principal beneficiado de la desestatización, si bien no obtuvo un banco, figura en los consejos de administración de los dos principales, *Bancomer* y *Banamex*.

Estos elementos ayudarían en la conformación de un bloque muy estrecho de la tecnocracia en el poder con los dueños de los grupos favorecidos, comprometidos con la estrategia de largo plazo del régimen, ahora en la integración norteamericana.

A los grupos financieros que se van configurando, el gobierno les asegura una alta rentabilidad en el largo plazo. El Sistema de Ahorro para el Retiro, es un ejemplo.

Este sistema que favorece a los patronos, al gobierno, a los bancos (10 millones de cuentas), y aseguradoras, si bien pretende introducir estabilidad en el financiamiento de largo plazo para las empresas, lo hace a costa del trabajador quien verá reducida parte de su salario por largo tiempo en espera de un fondo de retiro y vivienda miserables, pero que para los bancos son las cuentas del gran capital! 4 bancos: *Banamex, Bancomer, Serfin y Comermet* han concentrado ya el 70% de las cuentas.

Los grupos financieros y los 12 grupos industriales que controlan en la bolsa: Alfa, *Ganosa, Conduemex, CYDSA, DESC, EPN, GCHIZA*, Carso, *GISA, San Luis, CIDEK y VISA*, conforman el núcleo de empresas que mayor apoyo han recibido del gobierno y están en mejor posición para enfrentar la apertura e internacionalización que implicará el TLC con Estados Unidos y Canadá y la guerra de bloques subyacente.

Los grandes grupos desarrollan estrategias corporativas que van desde la adopción de una organización de ese tipo, en contraste con la de carácter familiar que tienen la mayoría de las empresas; se concentran en las actividades en las que son más fuertes; adquieren tecnología y han ampliado su grado de asociación con el capital extranjero (Aurrera, Comercial Mexicana, ICA, etc.). Incluso varios cotizan en las bolsas internacionales para obtener recursos frescos. Otros buscan créditos, asociaciones directas con el capital extranjero, o se internacionalizan. La meta de los grupos es por lo menos conservar el control de sus respectivas empresas. ¿Lo lograrán?

Reforzamiento y expansión del capital extranjero

El programa de reajuste estructural a que se ha sometido a la economía mexicana desde fines de 1982, ha significado un continuo fortalecimiento de la inversión extranjera en el país; las devaluaciones sucesivas de la moneda nacional sobre todo con cada renegociación de la deuda externa y que han abaratado los medios de producción y la fuerza de trabajo para las empresas

extranjeras. No obstante han retrasado sus inversiones en espera de mayores concesiones.

Las empresas trasnacionales se han beneficiado de la creciente apertura del país a la inversión foránea que han ido impulsando los gobiernos neoliberales; desde el inicio de la administración de De la Madrid se permitió la operación de empresas extranjeras 100% de capital foráneo.

Tan sólo en el lapso de 1983 a 1985 la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras autorizó la operación o expansión de 109 empresas foráneas, 68 de ellas con capital 100% extranjero.³⁸ La mayoría se han establecido en la industria químico-farmacéutica, en la química y petroquímica, en la automotriz y de autopartes, y en los servicios, sobre todo en turismo.

La inversión extranjera acumulada pasa de 3 882 millones de dólares en 1971 a 10 786.4 millones de dólares en 1982 y a 24 087 millones de dólares en 1988, para elevarse a 40 296 millones de dólares en octubre de 1991.³⁹

La perspectiva del Tratado de Libre Comercio con Norteamérica ha intensificado la entrada del capital extranjero en el país.

El capital extranjero penetra por todos los poros de la economía mexicana:

- Las empresas norteamericanas encargan a sus subsidiarias la producción de artículos en sus plantas establecidas en México, buscando reducir costos y ganar mercado (Caso Mabe).⁴⁰
- Aumenta la inversión japonesa, alemana e inglesa —aunque aún es modesta—, con miras al mercado norteamericano. Nissan invertirá mil millones de dólares para aumentar en 100 mil unidades la producción de automóviles. Ahora pro-

³⁸ Víctor Manuel Bernal Sahagún. *Op. cit.*, pp. 131 y 132.

³⁹ SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera.

⁴⁰ José Pérez Stuart. "Portafolios", *Excelsior*, 31 de enero de 1992, p. 7F.

duce 150 mil. Dicha inversión trae consigo el establecimiento de otras empresas japonesas para producir autopartes (Tachies, Kanto, Seiki, Sanou Kogyo).

Las empresas niponas tienden a hacer inversiones por medio de sus subsidiarias en Estados Unidos; por ende, su inversión no se contabiliza como japonesa.

Fujitsu invertirá para producir equipos de transmisión con fibra óptica. Mitsubishi producirá equipos de Video, televisores en color, reproductores de audio, etcétera.

Las grandes cadenas hoteleras internacionales aumentan su inversión en centros turísticos, en nuevos hoteles y en la compra de los hoteles existentes en el país, incluso los de media categoría como hizo la Westin Hotels.

La banca extranjera, en particular la norteamericana mediante el TLC pretende establecer sucursales, adquirir empresas del sector financiero y operar en todo el país.

Aun no se firma el TLC y ya empezaron a comprar aseguradoras y han comenzado a operar algunas de alcance mundial como Seguros Cigma de origen norteamericano. El mismo grupo *Vamsa-Bancomer* a pesar de que tiene Seguros Monterrey, se ha asociado con la aseguradora Actma, la novena más importante de Estados Unidos.⁴¹

El Chase Manhattan Bank aumentó 20% sus negocios en México en 1991.⁴²

La inversión extranjera también ha aumentado en la minería a raíz de la "desincorporación" de las reservas que tenía el Estado.

En el comercio, como hemos mencionado, ha aumentado la asociación del capital extranjero con las grandes cadenas comerciales del país.

En el sector agropecuario, el artículo 127 de la Nueva Ley agraria define que los extranjeros podrán participar en las

⁴¹ *Excelsior*, 15 de febrero de 1992, p. 6F.
⁴² *Excelsior*, 12 de febrero de 1992, p. 17F.

sociedades mercantiles de tierras agrícolas, ganaderas o forestales.

- En el petróleo ya se han dado contratos a empresas extranjeras para la perforación de pozos. La empresa Triton.
- En la petroquímica se plantea en las negociaciones del TLC, que se otorgue el derecho a inversionistas extranjeros de participar sin limitaciones.
- En el Fideicomiso Global de Acciones para la inversión extranjera, conocido como Fondo Neutro, la inversión está altamente concentrada, más del 60% de la cartera está en Cemex, Grupo Carso, Vitro, Apasco, Cifra, Maseca y Latinca.⁴³ Sin embargo, la mayor parte de la inversión extranjera que ingresa al país en 1991, ha sido captada por el mercado bursátil. Sumó 22 470 millones de dólares entre enero y diciembre de 1991.⁴⁴

Este hecho introduce un elemento de gran vulnerabilidad para el manejo de la política económica ya que es un capital que se mantiene en un sector especulativo e interesado en adquirir empresas del país para obtener altas ganancias ya que el mercado bursátil mexicano es uno de los mercados emergentes más rentables. Puede despertar también alerta respecto a su interés por adquirir empresas del país.

En fin, la embestida del capital extranjero es muy fuerte.

“De pronto, los socios extranjeros de una empresa gigante de equipos eléctricos ofrecen la disyuntiva; te compro tu parte; amplío mi participación para alcanzar mayoría ... o me vuelvo la competencia de enfrente, y la escena se vuelve crónica en cientos de firmas más ... En la feria de los reacomodos y codazos... hasta hoy las trasnacionales van ganando de calle la partida”.⁴⁵

⁴³ Mari Carmen Cortés. “Desde el piso de remates”, *Excélsior*, 13 de junio de 1992, p. 7F.

⁴⁴ *La Jornada*, 10 de enero de 1992, p. 39.

⁴⁵ Alberto Barranco Ch. “Fusiones, Reacomodos y codazos”, *La Jornada*, 18 de diciembre de 1991, p. 23.

ESPACIO E INDUSTRIA EN MÉXICO

Atlántida Coll-Hurtado*

Los espacios industriales

Los términos de la orquestación económica mundial han sido, hasta hace poco, la industria básica, pesada, y la industria de transformación o ligera. En la definición misma de ambos tipos de producción se plantean ciertos elementos geográficos fundamentales que no pueden ser ignorados en los estudios sobre industria: uno, el territorio ocupado por los establecimientos industriales y, dos, el determinismo de su localización, esto último con particular énfasis en el caso de la industria pesada.

El desarrollo de la industria no puede ser sino a costa de una ocupación espacial —y de unos efectos ambientales que están resultando muy caros a la sociedad— que se ha acompañado de la creación constante de nuevas formas de uso de los territorios, nuevas respecto a las formas tradicionales de utilización agropecuaria tanto como respecto a formas previas de uso industrial o artesanal.

La industria del hierro y del acero determinó los primeros espacios verdaderamente industriales; las minas y los grandes puertos marítimos fueron los primeros centros industriales y a su alrededor crecieron las ciudades y otras industrias atraídas por la infraestructura que se iba instrumentando y por la dispo-

* Investigadora del Instituto de Geografía, UNAM.

nibilidad de mano de obra, entre muchas otras razones. Se habló entonces de fenómenos de reacción en cadena, de cómo una industria atraía a las demás, de cómo los empleos en las industrias generaban mercados para los productos de las mismas industrias, de cómo la ciudad y la industria se creaban y se recreaban mutuamente,¹ sobre la base de campos productivos, de redes de ciudades, de especializaciones artesanales es decir de espacios geográficos, espacios humanizados en los que hombres y medio guardaban cierto equilibrio.

Desde el punto de vista geográfico, cabe destacar algunos de los elementos importantes en los estudios teóricos sobre la industria. El esquema teórico clásico descansa, en todos los casos, en aquellos *factores de localización industrial* que racionalizan el proceso productivo al reducir costos para obtener máximos de ganancia, independientemente del modo de producción considerado el cual matiza otros aspectos del proceso económico. La ubicación de los establecimientos industriales estaba condicionada y/o determinada por cuatro aspectos fundamentales: la localización de las materias primas, la localización de cantidades y calidades adecuadas de mano de obra, la cercanía a las fuentes de energía y el costo del transporte tanto de las materias primas o de la energía hacia la fábrica, como de los productos terminados hacia su mercado final.²

Otro grupo de factores de localización industrial responde a la demanda y a las economías de escala. En este caso, la cercanía al mercado permite absorber, mediante elevados volúmenes de producción, los costos de transporte de las materias primas y/o de la energía desde sus lugares de origen y la industria se transforma en un fenómeno netamente urbano y se libera del pesado anclaje que representaban las cuencas carboníferas, con-

¹ George, Pierre. *Les méthodes de la Géographie*, Coll. Qué sais-je? PUF, Paris, 1970, pp. 89-91.

² Manzogol, C. *Logique de l'espace industriel*. PUF, Paris, 1980, pp. 13-37.

vertidas ya desde 1950 en regiones de arqueología industrial en los países ricos.

Uno de los resultados esperados de la aplicación concreta de las teorías de desarrollo en los países pobres, era la creación de *regiones* bajo el supuesto de que una industria de base atrae a otras industrias secundarias, las llamadas de transformación o ligeras, que pueden atender a una población que es a la vez proveedora de mano de obra y mercado de sus productos. Teóricamente, la adecuación entre las actividades productivas y la población que las sustente genera, en un continuo proceso de causa-efecto, un nuevo espacio caracterizado por las fábricas, las ciudades, las redes viales; en espacios vecinos se desarrollan otras actividades productivas, agropecuarias, forestales, pesqueras, para incrementar la oferta de materias primas y de bienes de consumo directo; ambos tipos de espacios unidos por una red vial y de ductos, que permita la adecuada circulación de bienes y de personas.

Como suele suceder en las predicciones teóricas de fenómenos en los que intervienen los hombres, los resultados no son los esperados, en primer lugar porque no pueden predecirse los patrones de comportamiento de la sociedad, menos aún en un mundo tan cambiante como el nuestro en el que la coyuntura es responsable de muchas acciones. Asimismo, el marco teórico debe ser matizado tanto por los imponderables del subdesarrollo como por los problemas de los países ricos. En el primer caso, hay que señalar el crecimiento demográfico tan acelerado que vuelve obsoleto cualquier plan de acción antes del que el mismo sea aplicado; en el segundo, y tan sólo en el mismo orden de ideas, los serios problemas demográficos de los países europeos derivados del envejecimiento de su población original lo que los obliga a importar mano de obra de países pobres, fuente de otro tipo de problemas sociales, económicos y políticos.

Los espacios industriales responden, por una parte, al pasado, a la historia, a la evolución de cada grupo social; por otra parte a los fenómenos económicos, a la composición y recom-

posición de los capitales; a la coyuntura. Todos los factores van estimulando, retardando, o incluso anulando, la creación y el desarrollo de los territorios. La industria geográficamente es un fenómeno puntual que, en general, coincide con las ciudades; en todos los casos, y con el devenir del tiempo, la industria es un fenómeno temporal, aleatorio, aun cuando la inercia propia a las sociedades humanas retrasa los efectos derivados de la suspensión o del cambio de los esquemas industriales previos.

El espacio industrial en México

Hasta la década de los ochenta, México tuvo un comportamiento económico acorde a las teorías del desarrollo imperantes en el mundo capitalista, con una intensa participación del Estado. Se intentó crear una base industrial mediante ciertas políticas gubernamentales entre las que destacan, primero en 1938, la expropiación petrolera para lograr el dominio nacional sobre la principal fuente de energía, y segundo, a partir de 1940-1945, el deseo de lograr la industrialización del país mediante la llamada sustitución de importaciones. Se consideró que el desarrollo económico se lograría a través de planes de desarrollo industrial aplicados sobre un territorio en el que ya había ciertos espacios productivos: las incipientes ciudades industriales, México, Monterrey, Guadalajara; los centros de la industria extractiva, tanto los del petróleo como los de la minería; las áreas agrícolas tradicionales.

Los elementos económicos de tales políticas ya han sido analizados en capítulos anteriores. Geográficamente, la industrialización de México implica, en primer lugar, la preparación de los espacios propios para tal fin, aun cuando fuesen territorios

³ Coll-Hurtado, A., J. Morales. "Estructura industrial. Escala 1:4000000". *Atlas Nacional de México*, VI.9.1, Instituto de Geografía, UNAM, 1991.

previamente ocupados por otras actividades y se estableciera una competencia entre los distintos sectores. El Estado fue el promotor de la construcción y de la adecuación de los parques industriales, de los corredores industriales, en los que, además de incentivos y estímulos fiscales, aportó la infraestructura, los ductos de agua y energía, etc. Es decir, construyó la base espacial de la industria. La localización de esos espacios respondió tanto a la ubicación de las materias primas, petróleo, minería, agricultura, ganadería, como a la de los mercados y, sobre todo, a los intereses del capital industrial mexicano y extranjero.

Entre 1967 y 1975 se establecieron los primeros parques industriales predominantemente en el área de la frontera norte, en las ciudades de Tijuana, Mexicali, San Luis Río Colorado, Puerto Peñasco, Caborca, Cananea, Agua Prieta, Ciudad Juárez, Piedras Negras y Reynosa. Otros se construyeron en la porción central: desde Aguascalientes, Celaya, Querétaro y Ciudad Sahagún hasta el puerto de Veracruz; así como en el sur y sureste: Villahermosa, Tapachula y Mérida. Entre 1976 y 1985 otra fase de la creación de infraestructura industrial refuerza, sobre todo, el norte: Hermosillo, Guaymas, Ciudad Obregón, Chihuahua y Ciudad Cuauhtémoc, Torreón, Saltillo y Monclova, Laredo, Río Bravo y Matamoros. En el centro se refuerza el papel preponderante de la ciudad de México al crear parques industriales en sus alrededores: San Juan del Río, Toluca, Tlaxcala (figura 1).⁴

A pesar de los planes, la estructura económica del país, en general, y la de la industria en particular, refleja el desequilibrio inherente al propio nivel de subdesarrollo tanto como a la aplicación de modelos ajenos a nuestra realidad en los que no se contemplan las condiciones sociales propias o las limitantes impuestas por la naturaleza, entre otros elementos.

⁴ González-Davila, S.; M.T. Sánchez-Salazar. "Uso de la tierra. Escala 1:4000000". *Atlas Nacional de México*, VI.2.1. Instituto de Geografía, UNAM, 1991.

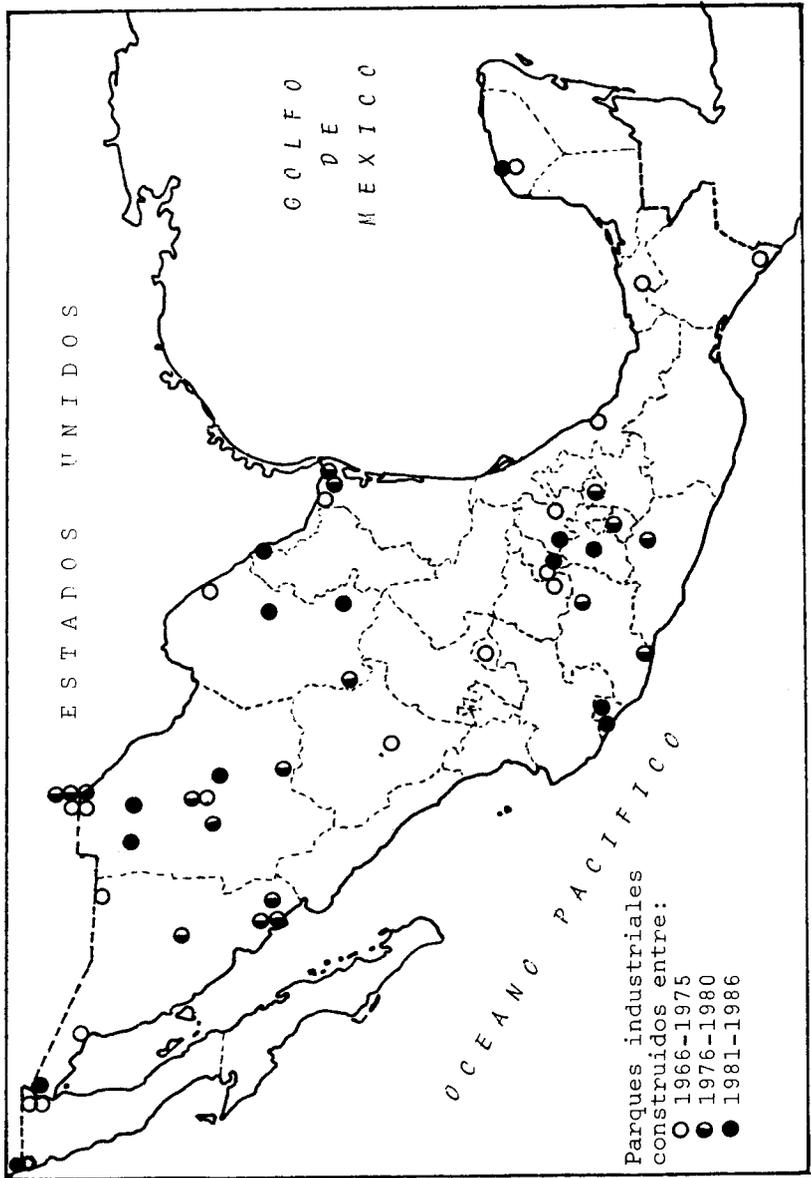


FIGURA 1: Principales parques industriales (1966-1986)

Nuestro país está conformado por espacios productivos y territorios improductivos o poco productivos de mayor o menor tamaño, elemento relativo por tratarse de un país de cerca de dos millones de kilómetros cuadrados; como dato comparativo, las superficies sumadas de Francia, Gran Bretaña, Italia, la antigua República Federal Alemana y Japón no alcanzan 1.7 millones de kilómetros cuadrados.

Los espacios productivos son aquéllos que permiten el desenvolvimiento de las actividades agropecuarias y los que están ocupados por la industria en su sentido más amplio: las actividades extractivas, la producción petrolera y petroquímica, la siderurgia, la industria metalmecánica, las manufacturas en general.

Excepto en las zonas no aptas (pantanos, altas montañas, desiertos) la agricultura impone su huella sobre todo el territorio nacional, si bien eso no quiere decir que el espacio así ocupado sea sinónimo de espacio productivo. Algo semejante ocurre con la industria en el sentido que, estadísticamente, en todas las entidades del país se reporta trabajo industrial, establecimientos industriales, producción; pero es necesario matizar esos datos por la calificación de las actividades tanto como por la propia naturaleza puntual de la industria, en contraposición con la agricultura que requiere de vastos territorios.⁵

La industria extractiva responde en los esquemas clásicos a la primera fase del proceso productivo: la de generar las materias primas que requiere la industria básica para elaborar acero, maquinaria y equipos. Hoy, la minería, como actividad productiva, es muy compleja, altamente integrada y controlada por grandes consorcios. Si bien en parte ha superado los limitantes del determinismo de la localización del yacimiento gracias a las revoluciones tecnológicas en el transporte

⁵ Coll-Hurtado A., M.T. Sánchez-Salazar. "Producción minera, Escala 1:4000000". *Atlas Nacional de México*, VI.8.3, Instituto de Geografía, UNAM, 1991.

(ferroproductos por ejemplo), la industria sigue localizándose en las regiones mineras: la industria del cobre en Cananea-Nacozari; la de los metales industriales en Chihuahua y Durango; el carbón en Coahuila; la producción de azufre en el Istmo veracruzano. Las grandes plantas fundidoras responden a los antecedentes históricos y datan del porfiriato: San Luis Potosí y Torreón, son las principales proveedoras de la planta industrial nacional y del mercado extranjero, los que cuentan, además, con los productos de las plantas de beneficio que se encuentran en los yacimientos de mayor importancia.⁶

La industria básica mexicana⁷ (figura 2) se concentra tradicionalmente en tres áreas metropolitanas: la de la ciudad de México, la de Monterrey y la de Guadalajara, en ese orden de importancia, en las que se llevan a cabo tanto actividades siderúrgicas como las de la metálica básica y la construcción de maquinaria y equipo. Otros centros de importancia son: Veracruz, con producción de acero, íntimamente ligado al que fue en su momento el más importante puerto del país; Toluca y otras ciudades cercanas a la capital: Cuernavaca, Puebla, Pachuca.

Un caso especial es el de Lázaro Cárdenas-Las Truchas, centro siderúrgico construido en los setenta, en la desembocadura del río Balsas sobre la costa del Pacífico. Este centro fue construido por el estado como uno de los más importantes ejemplos de la política de desarrollo de puertos industriales. En ese lugar no había más que un pequeño poblado comunicado tierra adentro por una mala carretera. En poco tiempo se instalaron las plantas acereras nutridas por el fierro de yacimientos relativamente cercanos, tanto del propio estado de Michoacán como de Colima; por el carbón traído desde la cuenca de Coahuila y desde Colombia; y con energía proveniente de la cercana presa del In-

⁶ Morales J. "Industria Básica. Escala 1:4000000". *Atlas Nacional de México*, VI.9.2, Instituto de Geografía, UNAM, 1991.

⁷ Coll-Hurtado A. "Industria de Transformación. Escala 1:4000000". *Atlas Nacional de México*, VI.9.3, Instituto de Geografía, UNAM, 1991.

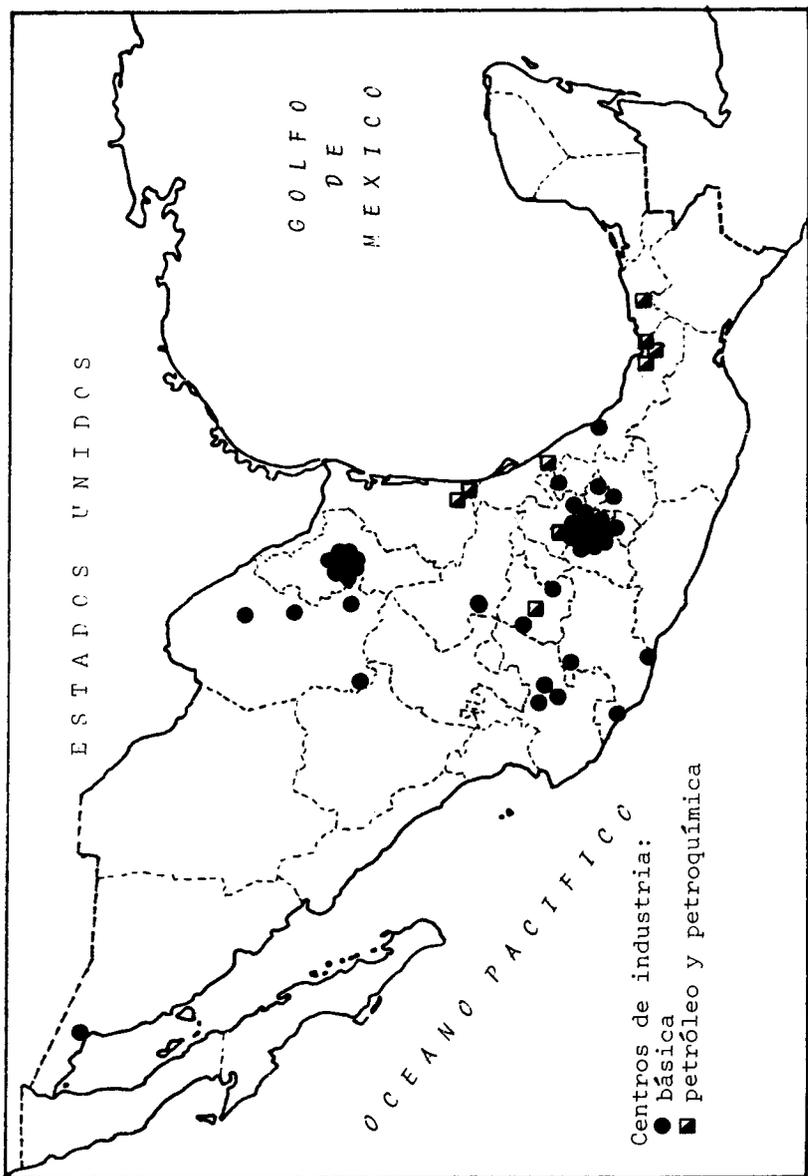


FIGURA 2: Principales centros de industria básica del país, 1990

fiernillo. Se crearon, además, las condiciones para el establecimiento de la población, así como las instalaciones portuarias correspondientes a un centro siderúrgico destinado, de hecho, a la exportación.

Los espacios de la industria química básica corresponden en gran medida a los anteriores, si bien es uno de los tipos de industria en los que aún desempeña un papel determinante la localización de las materias primas como el petróleo. El oro negro ha sido uno de los elementos cruciales en la ordenación de los espacios industriales de los últimos años, en particular a lo largo de la costa del Golfo de México, desde Tamaulipas hasta Campeche, donde se localizan los principales yacimientos. Hace 30 años los paisajes eran el bosque tropical y la sabana; las actividades básicas, la agricultura de tipo de plantación —azúcar, cítricos, frutales— y la ganadería. Hoy todo está condicionado por el petróleo: las nuevas carreteras, los puentes sobre los grandes ríos, innumerables ductos y estaciones de bombeo y los grandes, enormes complejos de la industria petroquímica: Pajaritos, La Cangrejera, Morelos, Altamira. De estos centros salen los poliductos que permiten que la industria química secundaria, la farmacéutica, la industria hulera, se liberen en gran medida del determinismo y se ubiquen en las metrópolis o en los cruces importantes de las vías de comunicación hacia el exterior: en el Bajío, alrededor de la planta de Salamanca; en el norte gracias a las ya tradicionales plantas de Reynosa, en la frontera tamaulipeca, y de Cadereyta en las cercanías de Monterrey y la más reciente planta de Camargo, cerca de la ciudad de Chihuahua.

Una rama importante dentro de la industria básica es la de la industria automotriz y su desarrollo espacial en México es interesante. Las primeras plantas importantes de ensamblaje de autos se localizaron, obviamente, en y alrededor de la ciudad de México: la primera planta de la compañía General Motors todavía forma parte de una de las zonas residenciales más caras de la ciudad de México: la colonia Polanco. Al igual que en

otros casos ya mencionados, la creación del parque industrial de Ciudad Sahagún, en el estado de Hidalgo, fue una aportación del Estado al desarrollo de la industria y en donde había extensos campos de cultivo de maguey pronto hubo la más importante ensambladora de camiones del país, Dina relacionada en un principio con la empresa Renault, así como la única fábrica de carros de ferrocarril, otra de tractores y otra más de autos. En Cuernavaca, ciudad a medio camino entre la capital y Acapulco, puerto de entrada de los productos japoneses se instaló la gran planta ensambladora Nissan. La localización cerca de la ciudad de Puebla, de la planta Volkswagen responde tanto al mercado de la ciudad de México como al acceso fácil al puerto de Veracruz, entre otras razones. El crecimiento acelerado de la fabricación de autopartes va modificando el panorama anterior por estar íntimamente ligado al mercado de los Estados Unidos; responde, por tanto, al proceso maquilador. Por eso, la industria sale del ámbito del centro del país y se expande hacia el norte para ocupar espacios importantes en ciudades como Aguascalientes, Hermosillo, Ramos Arizpe y Chihuahua.

La industria de transformación se localiza fundamentalmente cerca de los mercados; en algunos casos busca una cierta especialización de la mano de obra y en otros más depende de las materias primas para su ubicación (figura 3).⁸ En nuestro país este tipo de industria se localiza fundamentalmente en las áreas urbanas, en las ciudades grandes y, en particular, en la capital, en Monterrey y Guadalajara.

La industria de alimentos y bebidas es la de más amplia distribución espacial. Si bien las mayores empresas se ubican en las tres metrópolis, algunas ramas de la industria, como la azucarera, están íntimamente ligadas a los campos de cultivo de la caña en regiones tropicales y subtropicales; las agroindustrias

⁸ *Mexico Communications*, 1989. 1988 Directory of In-bond plants (maquiladoras) in Mexico. El Paso, Texas (2 tomos).

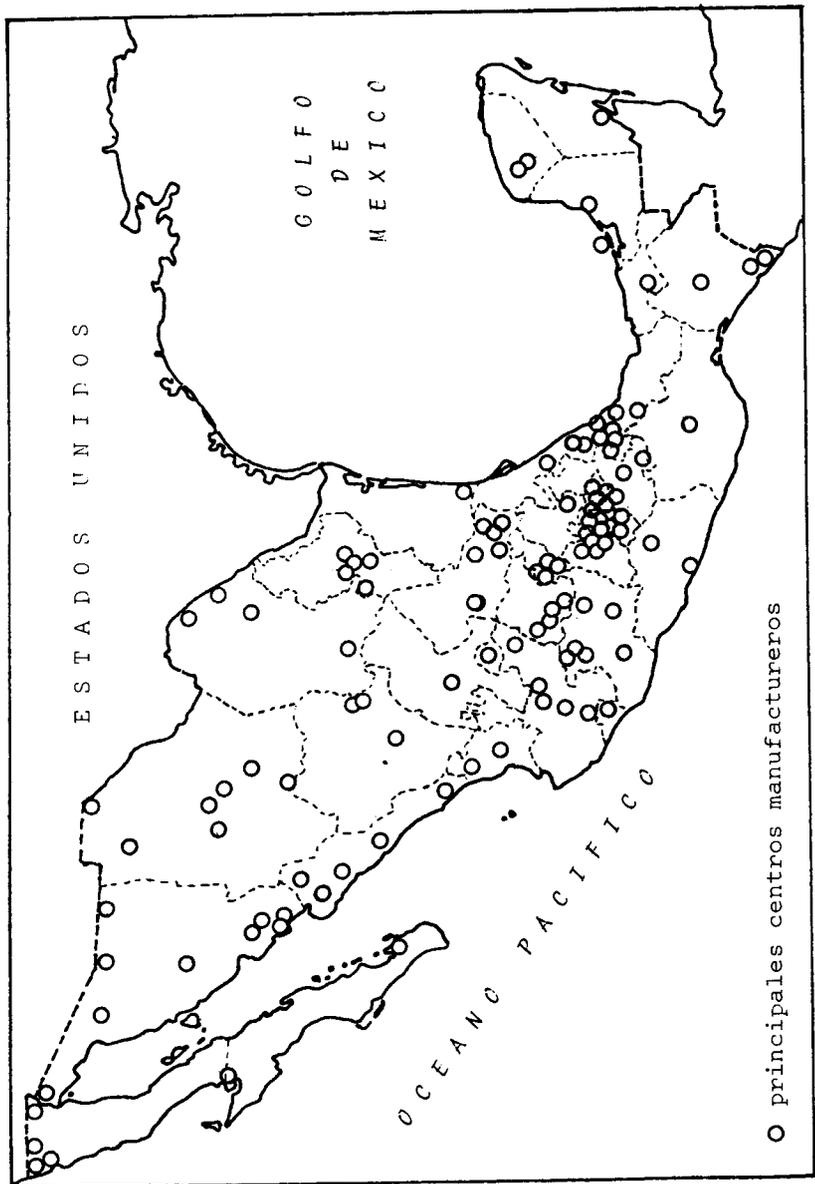


FIGURA 3: Principales centros de manufactura en México, 1990

de empacado y refrigerado de legumbres, hortalizas y frutas se ubican en los valles fértiles con buena infraestructura vial, como en El Bajío. La industrialización de productos pesqueros y ganaderos corresponde a las zonas de producción de las materias primas correspondientes.

Las demás ramas siguen el patrón señalado más arriba; algunas de ellas, no obstante, presentan un comportamiento espacial a señalar. La producción de artesanías, en particular en el caso de los textiles y la confección, tiene dos facetas: la de la producción meramente artesanal, tradicional, que responde a los patrones de localización de la población indígena, y una segunda que es la de la industria destinada a un mercado más amplio, incluso internacional, y que se localiza en la frontera norte en las zonas de maquila. Otro caso importante es el de la industria del papel y el de la industria editorial. La primera presenta una localización en gran parte determinada por la facilidad de acceso al recurso forestal que la sustenta; las grandes empresas editoriales, por el contrario, están ubicadas casi en su totalidad en la ciudad de México: este es el caso extremo de concentración espacial de la industria en el país.

La Zona Metropolitana de la ciudad de México concentra a la cuarta parte de la población del país y en ella se encuentran 40 mil establecimientos industriales (figura 4). El crecimiento anárquico de la ciudad, acentuado por las condiciones de pobreza de sus habitantes, cubre hoy más de mil kilómetros cuadrados con la consiguiente alteración del medio natural, deforestación, desecación de lagos, sobreexplotación de mantos freáticos. Los traslados diarios de los cerca de 18 millones de habitantes y los movimientos de carga que requiere el sistema urbano-industrial incrementan los problemas de contaminación ambiental al punto que se pone seriamente en riesgo la sobrevivencia de la gran metrópoli.

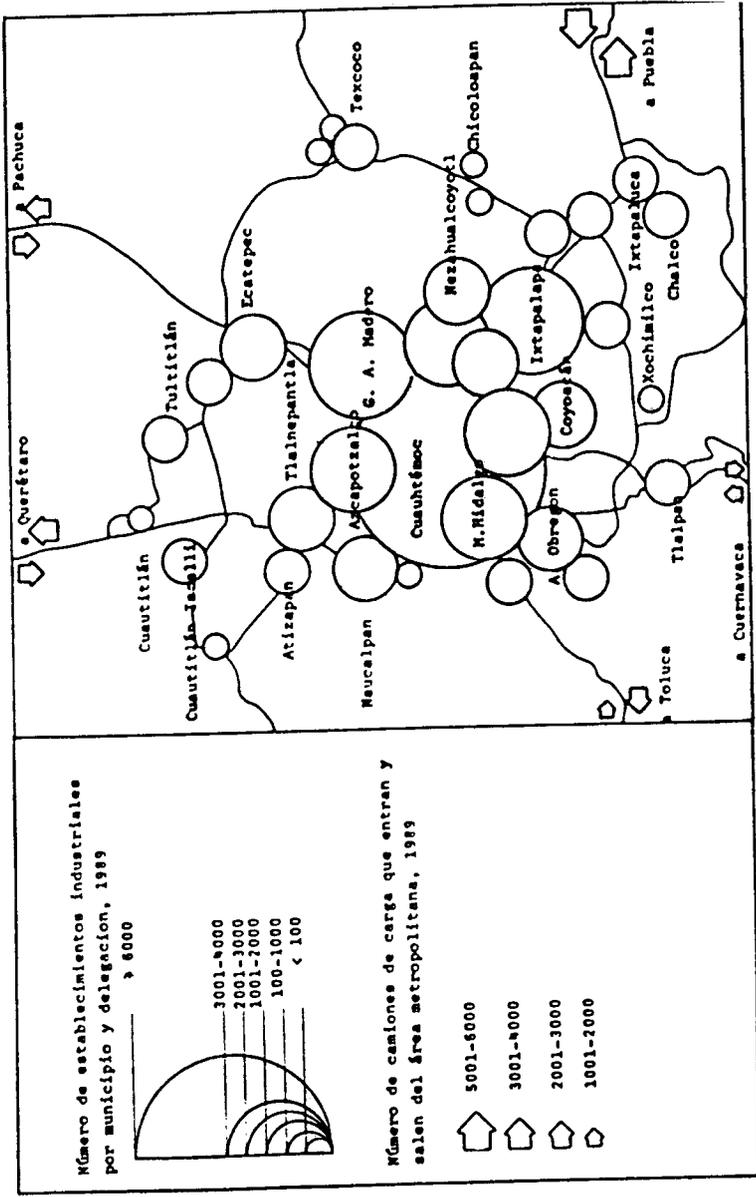


FIGURA 4: industrias de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México

Los sucesivos planes de desarrollo fronterizo dotaron a la zona de infraestructura energética, de parques industriales, de vías de comunicación. Varias ciudades se "industrializan" a partir de entonces: Tijuana, Mexicali, Ciudad Juárez. En pocos años,

lateral disponible en aquellos que ya no podían cruzar "al otro lado". Ahí, las compañías transnacionales encontraron una masa laboral considerable de la población de la franja fronteriza. Dicha suspensión ocasionó un incremento del programa de braceros entre 1965 al término oficial de la implantación de la industria maquiladora en México data femenina, etc.

del trabajador, ocupación fundamentalmente de mano de obra temporalidad en el trabajo, desprotección legal, surgen nuevos problemas sociales: en las que, por otra parte, surgen nuevos usos del territorio, como sucede en las nuevas ciudades del trabajo y se crean grandes asentamientos que determinan nuevo indirecto es enorme ya que atrae a la población en busca de tiempo, en comparación con otro tipo de plantas (petroquímicas, siderúrgicas, metalmeccánicas); por el contrario, su importancia directa sobre el espacio es poco importante a lo largo del maquiladora es quizás la más aleatoria de las industrias y su importancia de la capital trasnacional que la promueve. La los requerimientos del tipo de industria que permanece en tanto se cumplan etc. Es el tipo de industria que permanece en tanto se cumplan, eléctrica y electrónica, maquinaria y equipos, aeronáutica, factureras: textil, industria de la confección, autopartes, industrias y productos de todas las ramas de la industria manufacturera: textil, industria de la confección, autopartes, industrias y productos de todas las ramas de la industria manufacturera es una planta de ensamble o terminado de la industria maquiladora.

A lo largo de estas décadas han aparecido ciertos elementos en el paisaje industrial mexicano que no responden a los requerimientos nacionales de desarrollo, sino a las necesidades específicas de otros mercados o de los capitales foráneos. Tal es el caso

Las maquiladoras o la fragmentación del proceso industrial

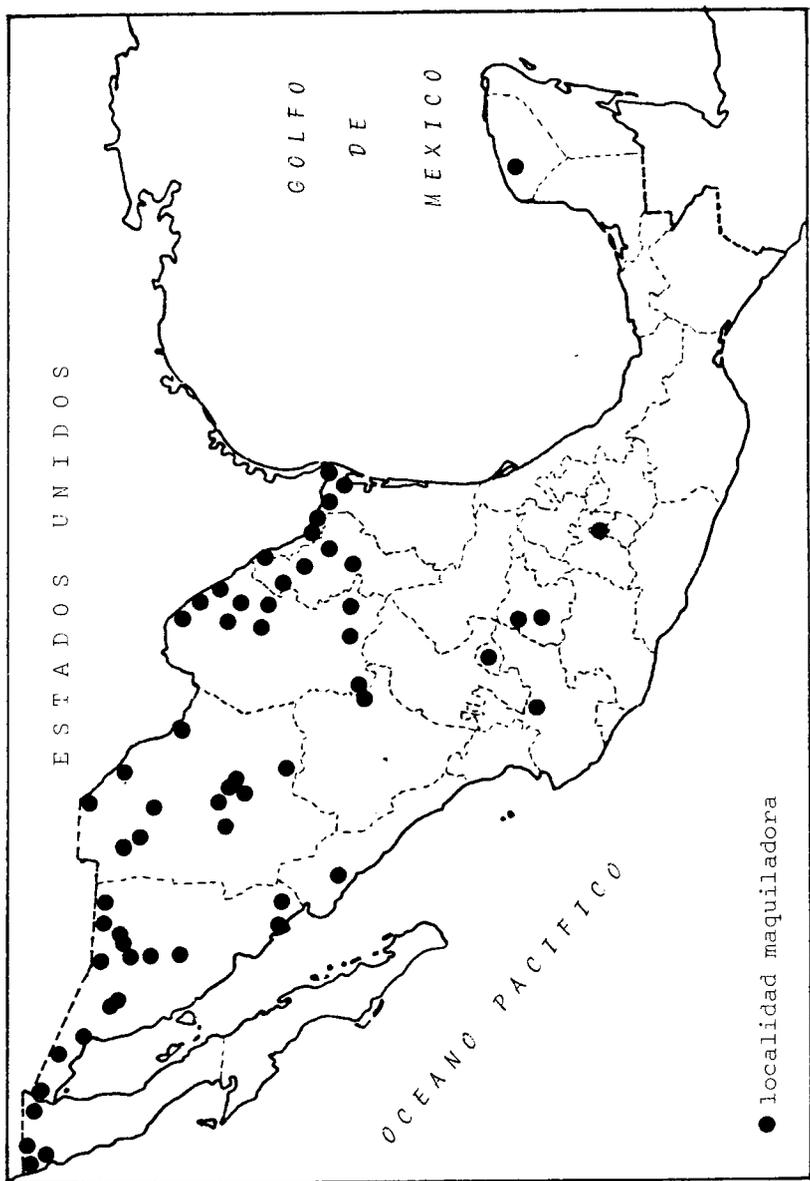
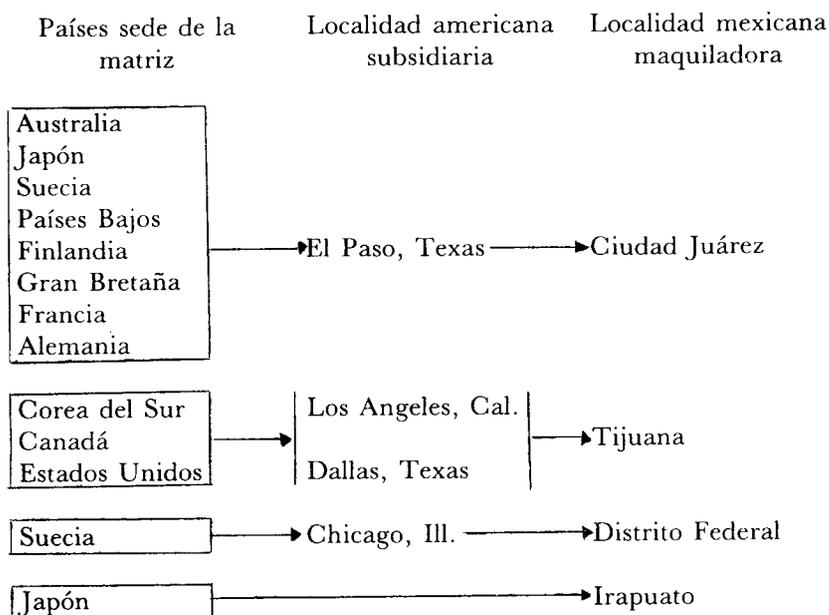


FIGURA 4 : principales localidades maquiladoras del país, 1990

la maquila se adueña de la frontera; a partir de 1980 se expande al interior del país y actualmente es el tipo de industria fundamental para nuestra inserción en el nuevo orden internacional (figura 5). Si antes servía, principalmente a los mercados inmediatos de California y Texas hoy la producción de las maquiladoras responde también al dictado de matrices japonesas, suecas, francesas, británicas, coreanas . . . , la mayor parte de las cuales ubican a sus subsidiarias en los Estados Unidos (figura 6).

FIGURA 6: LAS MAQUILADORAS Y SUS CASAS MATRICES. Algunos ejemplos



Los espacios maquiladores actuales son puntuales y muy cambiantes en cuanto a densidad de plantas y, por tanto, a personal ocupado. Los más importantes son: Tijuana, Ensenada, Tecate y Mexicali, en Baja California; Ciudad Juárez y Chi-

huahua, en este estado; Laredo, Reynosa, Río Bravo y Matamoros, en Tamaulipas; San Luis Río Colorado, Caborca, Puerto Peñasco, Hermosillo y Agua Prieta en Sonora; Ciudad Acuña y Piedras Negras en Coahuila. Otras ciudades del interior, muchas de las cuales corresponden a los antiguos espacios industriales, se van incorporando al proceso maquilador gracias a un nuevo programa oficial de apoyo a la pequeña y mediana industrias y a las nuevas leyes de inversión extranjera.

Los mercados ya no son locales, regionales, nacionales. La escala ha cambiado y el empujamiento del espacio ha determinado una escala global del mercado y unos nuevos ritmos de trabajo. De los grandes almacenes de materias primas, de productos semielaborados y de manufacturas, de los "tiempos de anaquel", se ha pasado a la tecnología del *just in time* que implica una modificación radical de los esquemas tradicionales de producción y de las teorías espaciales, geográficas, de la industria. La alta tecnología está generando en estos momentos un nuevo orden del espacio mundial, una nueva organización territorial en la que, vale la pena señalar, los países del Tercer Mundo volvemos a desempeñar el papel de proveedores de materia prima: nuestro propio espacio en el sentido geográfico del término, es decir, espacio humanizado, territorio con una naturaleza, unos recursos y con hombres, con fuentes de energía y con viales que permiten el rápido traslado hacia el nuevo mercado globalizado. Y si bien ya no son determinantes los costos del transporte como demuestra la industrialización de Corea y Taiwán, la factibilidad de contar con vías de comunicación expeditas favorece ciertas ubicaciones al igual que siguen siendo importantes las masas de mano de obra, no necesariamente muy especializada por la fragmentación del proceso industrial, el acceso fácil y barato a las fuentes de energía... y a los mercados de los Estados Unidos de América y de la Cuenca del Pacífico.

Los cambios y su repercusión en el espacio

Los cambios estructurales en el mundo son demasiado rápidos

con aceleraciones y retrocesos tales que dificultan la predicción de impactos y comportamientos futuros. Si el descubrimiento del petróleo como energético revolucionó al mundo hace unos 100 años, hoy día las innovaciones tecnológicas sobrepasan la capacidad de adaptación de las sociedades y de los territorios. La *high tech*, que sirve lo mismo para la guerra de las galaxias y la del Golfo Pérsico que para el control del proceso de una fábrica, *determina* una modificación de los conceptos que nos han regido económica, social y políticamente los últimos 150 años. Hoy ya no se plantea la industria como una cadena de procesos que llevan de la materia prima al producto final en un solo espacio, ni los países se dividen en productores de acero y proveedores de materias primas. La revolución tecnológica nos está llevando a un nuevo orden internacional en el que la industria se transforma en la producción fraccionada, en la fabricación de unas *partes* que fluyen de acuerdo a una lógica que nos rebasa muchas veces ya que una materia prima nacional va y vuelve a través de los diversos fragmentos de la cadena productiva en diferentes establecimientos y a través de varios países, para llegar por fin al mercado como *producto de importación*.

Estamos viviendo el momento del punto de inflexión de las tendencias y también de las nuevas reglas del juego en las que hay que tomar en cuenta que el primer y fundamental efecto de la revolución tecnológica ha sido el de la reducción del espacio y del tiempo: los hechos suceden al mismo tiempo en cualquier parte del mundo. El segundo efecto es el de la capacidad de acumular cantidades inmensas de "saber" en un pequeño disco lo que permite conjuntar en un mismo espacio a las fuentes del saber, la investigación básica y aplicada, la innovación tecnológica con las esferas de poder, con los promotores de la gestión y, por tanto, fuera de los esquemas tradicionales de la localización industrial. Por eso, una nueva forma de ocupación del espacio es la creación de "ciudades" cuyos habitantes son los sabios, los técnicos, los científicos (no son tan nuevas si recordamos Los Alamos en los años 1940); por eso lo que en la

actualidad determina la producción industrial son las grandes metrópolis mundiales. Los demás no somos más que otras piezas del ajedrez de la computadora.

La nuestra es una industrialización meramente puntual, que se instala o se retira de acuerdo a la demanda del mercado global, a los intereses del capital. No hay un desarrollo armónico del espacio. Hay un uso acelerado, intensivo, pero temporal, del territorio y de los hombres. La irracionalidad aparente en que vive actualmente el mundo y la rapidez de los cambios no permiten prever los impactos inmediatos sobre nuestro espacio y sus hombres.

HACIA EL FUTURO

Pese a los importantes cambios que sufre la industria, a escala nacional e internacional, nos encontramos todavía lejos del final del camino. Como hemos visto los ajustes a la estructura industrial abarcan modificaciones a los procesos laborales, ajustes en la importancia y peso de las diferentes industrias o ramas, mayor peso del mercado exterior, una transformación del régimen de propiedad y una modificación de la distribución regional del parque industrial.

Sin embargo los cambios en la estructura industrial mundial tienen como consecuencia inmediata un ajuste al papel que le toca jugar a la propia industria dentro de la nueva economía mundial.

Desde hace más de dos décadas la manufactura pierde importancia dentro de la estructura económica internacional. La llamada revolución científico-técnica incide fundamentalmente en este ajuste productivo; sobre todo la informática que hasta ahora facilita —y propiamente revoluciona— la circulación de las mercancías y del capital.

A una década del siglo XXI la estadística económica resalta que la economía de los países desarrollados descansa casi en dos terceras partes en las comunicaciones, el transporte, el comercio, los servicios y las finanzas. Así, la vorágine modernizadora parece relegar el papel de la industria a un plano secundario, e incluso descansa cada vez más en actividades propiamente especulativas.

Por si fuera poco, la propia industria se enfrenta a lo que podríamos calificar como “crisis sectoriales”, que afectan a las

ramas “viejas” como la siderurgia y a los sectores tradicionales de bienes de consumo. Se acentúa también el carácter destructor del medio ambiente por industrias como la petroquímica y de energéticos, que a partir de operar con patrones técnicos irracionales, aceleran la crisis ecológica.

El desplazamiento de industrias “viejas” por “nuevas” responde en buena medida a los avances técnicos y a que las grandes corporaciones transnacionales —que ahora se desplazan sin cortapisa por el mercado mundial— invierten cuantiosos recursos. Sobresalen la industria de energía nuclear, la biotecnología, la informática avanzada y el viejo predominio de la industria militar.

La industria manufacturera tradicional hoy se produce en una escala internacional a través de la producción flexible, de la segmentación del proceso de trabajo, de la maquila y la subcontratación, controlada desde los centros de las compañías transnacionales.

La larga crisis del sistema capitalista mundial exhibe nuevas características de la reproducción cíclica, el quiebre de los mecanismos de regulación estatal-monopolista y el intento de imponer una nueva regulación estatal-transnacional. Fenómeno histórico que señala la transición a una nueva etapa del desarrollo capitalista, en la que se redefinen los capitales nacionales, el Estado nación y las relaciones de clase.

Por un lado, se concentra y centraliza como nunca antes el gran capital financiero transnacional y, por el otro, se reorganiza, desestructurando, toda la producción y todas las demás manifestaciones nacionales del capital y de la sociedad.

Se está globalizando un sólido y restringido sector monopolista transnacional que concentra en más de un 60% la producción mundial, si bien ocupa alrededor de una tercera parte de la población trabajadora de los países desarrollados y a una fracción menor al 5% en los países subdesarrollados.

Junto con los cambios en el balance de las diversas actividades nos enfrentamos también a un cambio en el papel que le

toca jugar al hombre —al trabajador— en el proceso productivo con el “trabajo flexible”. Cambios que no enriquecen, liberando al hombre, los procesos de trabajo, al contrario; el trabajador queda cada vez más arrinconado como un apéndice —flexible— de las máquinas.

Además la fragmentación de los procesos de trabajo modifica las economías de escala en busca del aumento de la productividad y la ganancia. Pero los trabajadores, a cambio de una estabilidad laboral cada vez más precaria y de reducidas prestaciones, se enfrentan a procesos cada vez más intensivos, mecánicos y desgastantes. Y por si fuera poco se solidifican estructuras salariales que premian al reducido número de obreros con altos niveles de calificación y encierran en salarios cada vez más pequeños a la gran masa de empleados ligados a los procesos con menor calificación. A lo que habría que añadir el ejército de desempleados que produce la modernización industrial, aún en los mismos países desarrollados.

Nos enfrentamos a la paradoja de una estructura industrial que ha potenciado como nunca antes su capacidad de generar riqueza y a la par un empobrecimiento de las condiciones de vida y trabajo de sus operarios.

Los cambios modifican la participación de los países subdesarrollados en la producción manufacturera internacional. Estos países producen alrededor de la quinta parte del producto mundial manufacturero, destacando en 1988 su aporte en los siguientes términos: 17% de la manufactura de alimentos y textiles, 18% de la química, 14% de los productos de minerales no metálicos y 13% de la industria metálica básica.¹ La participación de México puede estimarse entre un 5 y un 7% de la producción manufacturera de los países del Tercer Mundo.

La modernización de la industria no parece asignar un pa-

¹ Carlos Jiménez. “Antecedentes y contexto actual del proceso de industrialización en México”, *Problemas del Desarrollo*, México, IIEc-UNAM, 1991, núm. 87, pp. 87-116.

pel destacado a los países en vías de desarrollo, el esquema colonial o imperialista no se supera, sólo se modifica. Nuestros países seguirán instalados en la elaboración de productos de escaso valor agregado —aún y cuando se incremente el contenido manufacturero de sus exportaciones—, serán los receptores de las industrias “sucias” y “viejas”, y con la nueva dinámica de la subcontratación y la maquila se empobrece el grado de integración de nuestra industria.

La globalización industrial, además de redefinir los procesos laborales, los cambios ramales y el papel de cada país, asigna un lugar privilegiado a los grandes consorcios industriales mundiales que por medio de alianzas, coinversiones, compras forzadas y ahora con el apoyo de la industria de los países de Europa Oriental, prácticamente dominan la industria mundial.

Los bloques y alianzas se redefinen y en este juego de fuerzas se reinserta la industria nacional.

En México los grandes capitales industriales —nacionales y extranjeros— realizan alrededor de una tercera parte de su producción en el exterior, fundamentalmente en Estados Unidos.

Destacan las industrias química y automotriz, cuyo comercio —en gran medida intrafirma— se ciñe a producir y exportar insumos industriales. La segunda, caso extremo, exporta alrededor del 75% de su producción. La industria siderúrgica, con ventajas competitivas por menores costos de mano de obra enfrenta el creciente proteccionismo. Las empresas productoras de vidrio y cemento, muy monopolizadas, avanzan en la penetración en el mercado norteamericano y se han convertido ya en verdaderas transnacionales. También enfrentan constantes medidas proteccionistas.

La inserción de México en la globalización industrial no está, pese a todo, exenta de problemas. Amén del proteccionismo, se enfrenta al efecto de la aparición de materiales sintéticos que sustituyen a las materias primas de origen natural. Así la siderurgia se enfrenta al desplazamiento del acero por nuevos materiales plásticos y de tierras raras, además de enfrentar la

competencia de otros países como Brasil, Venezuela y Corea. La misma suerte puede correr la producción de cobre, cada vez más atacada por la sustitución de fibra óptica.

La producción y exportación de alimentos y de productos minerales, además de ser muy sensibles a las oscilaciones de la demanda internacional, se enfrentan a políticas proteccionistas, al menos en el primer caso.

El déficit de la balanza comercial industrial se mantiene a pesar del incremento de las exportaciones. En 1991 la manufactura mexicana registró un déficit superior a los 11 mil millones de dólares, e incluso el sector automotriz fue deficitario.

El Tratado de Libre Comercio trastocará profundamente la estructura industrial, a pesar de que es lógica culminación de los cambios de la última década; acentuará los desequilibrios externos y supeditará la estructura industrial nacional a la transnacional.

La nueva forma de reestructuración internacional de la producción y del trabajo parecen ofrecer como futuro a la mayor parte de la industria manufacturera mexicana la subcontratación y la maquila; siempre y cuando alcance un nivel internacional de normas y competitividad, de no hacerlo se ahogará en el mar de las fuerzas libres del mercado mundial.

La modernización industrial asigna también un nuevo papel al Estado. De hecho en la práctica la actividad estatal se contrae y cede posiciones cada vez más importantes a las empresas privadas. Pero al contrario de lo que se cree, esta cesión de posiciones se convierte en uno de los procesos de reorganización industrial más importantes de los últimos años y está siendo conducido por una decisiva actividad estatal.

En los países como México buena parte del proceso de industrialización —con sus errores, pero también con sus aciertos— estuvo conducido por el Estado. Durante décadas la inversión privada demostró limitaciones para impulsar este proceso y el mercado fue incapaz de asegurar una óptima distribución de los

recursos, que sobre todo diera fruto a un desarrollo industrial equilibrado.

Con la misma celeridad con que se compraron empresas sin ton ni son en el pasado se hace ahora lo contrario: se venden o liquidan.

La apuesta del mercado y de la inversión privada no dio resultados antes, ¿los dará ahora? El problema es que si algo falla no podrá descartarse —y de hecho ya sucede— que el gobierno vuelva a tomar en sus manos los despojos de las empresas privadas.

Pero la actividad gubernamental se orienta a establecer diferentes regímenes regulatorios, los que acompañados de la venta de empresas se orientan a asegurar la permanencia de grandes grupos industriales —verdaderos monopolios— con la esperanza de que éstos puedan enfrentarse de manera efectiva a una competencia internacional que la globalización agudiza.

El saldo de la salida del gobierno de la actividad productiva ha sido también una buena cauda de empleos perdidos, inversiones muertas y procesos de integración sectorial suspendidos.

La reforma del Estado impulsada por la política neoliberal deja varias interrogantes: ¿Con la desaparición de las empresas estatales desaparece la intervención económica del Estado? ¿Al desregular el Estado no implanta nuevos mecanismos de regulación estatal-trasnacional en función de un mercado trasnacionalizado y no del mercado nacional? ¿En la moderna reinserción de la economía mexicana en la internacional, abanderada por el Estado, qué pasa con la soberanía nacional? ¿Cómo afectará a nuestra precaria integración regional el futuro mercomún de Norteamérica? ¿Podrá acaso fortalecer la integridad nacional o, por el contrario, fracturar ciertas regiones en aras de la integración hacia el exterior?

El ajuste de la estructura industrial implica también su reubicación geográfica. No sólo por el efecto del traslado de industrias de unos países a otros, al que abrió paso el llamado redespiegue industrial, sino entre las propias regiones del país.

El impacto regional, e incluso puntual, está supeditado a la temporalidad real de los establecimientos industriales y a la aleatoriedad de las actividades como los servicios o el turismo y es la coyuntura internacional la que —en buena medida— determina su supervivencia.

A ésta responde también el acelerado crecimiento de la industria maquiladora hacia el interior del país. Aún cuando se mantiene como fenómeno predominantemente fronterizo —centrado en Tijuana y Ciudad Juárez—, se están alternando los patrones espaciales y se desarrollan nuevas ciudades maquiladoras, por ejemplo vía grandes armadoras de automotores, en territorios tradicionalmente agrícolas, como en Sonora, o mineros como Chihuahua.

Por otra parte, la inercia de la estructura productiva existente y la resistencia presentada por otros espacios ya habitados, favorecen la supervivencia de los que podrían ser calificados como “centralismo industrial”; la Zona Industrial de la ciudad de México, junto con la de Monterrey y Guadalajara, siguen siendo el centro rector de la economía y el poder industrial así como los sitios en los que se condensa la crisis ecológica.

Al mismo tiempo se mantienen, e incluso crecen, las industrias consumidoras de espacios, materias primas y servicios, como las petroquímicas, las armadoras de autos y de autopartes y la siderurgia; industrias que al mismo tiempo son sucias, contaminantes y depredadoras del ambiente, las que cada vez son más rechazadas de los territorios de los países desarrollados. Su localización responde cada vez más a las exigencias de la globalización: puertos y fronteras.

La nueva forma que va adquiriendo el desarrollo industrial apenas se va prefigurando. Sin embargo, todavía parece lejano el objetivo de crear una industria sólida, competitiva, racionalmente integrada, abierta con responsabilidad al mercado mundial y, que sobre todo, genere mejores condiciones de vida y trabajo para sus operarios y para todos los mexicanos.

El problema es que si las tendencias más negativas se impo-

nen: desarticulación ramal, excesiva dependencia del extranjero, pérdida de eslabones claves por parte del capital nacional, concentración de su control en unas cuantas manos, depredación y degradación del ambiente, inadecuada distribución regional y un régimen de trabajo lesivo a los intereses y aún a la propia salud de los trabajadores, estaremos cada vez más lejos de alcanzar un modelo de industria que responda a las necesidades del país.

La modernización de la industria mexicana en la crisis ha implicado cambios en su estructura por ramas y en la composición de la fuerza de trabajo; modificaciones a los procesos laborales y en la distribución regional del parque industrial; mayor peso del mercado exterior y una transformación del régimen de propiedad.

Estos cambios se insertan en la crisis internacional de largo plazo del capitalismo, durante la cual las escalas de producción y los métodos productivos se transformaron al tenor de la recomposición del capital, el mercado y la revolución científico-técnica. La manufactura tradicional pierde peso en la economía de los países desarrollados y se fragmenta y dispersa por el mundo bajo el control de las transnacionales. En este libro, Marco Gómez de la UAM-Xochimilco se acerca a los cambios internacionales del proceso de trabajo; Josefina Morales, del Instituto de Investigaciones Económicas (IIEc) de la UNAM —coordinadora del trabajo— presenta un análisis de la reestructuración industrial de México; Francisco Vidal, analista independiente, examina la privatización y los ajustes de la industria estatal; Oliva Sarahí Ángeles, también del IIEc, reflexiona sobre la recomposición de las empresas y grupos privados que operan en la industria; y Atlántida Coll-Hurtado, del Instituto de Geografía de la UNAM, expone las manifestaciones espaciales del proceso industrial nacional.