

UAM- Iztapalapa. C.S.H.
Fecha: Enero de 1989.
Materia: Seminario de Investigación.
Grupo: HK-71.
Asunto: Tesina - La Reconversión Industrial -.
Alumnos: José Alfredo Gutiérrez.
Velázquez Galán Miguel Angel.

Lic. Administración

087332

U. A. M. IZTAPALAPA BIBLIOTECA

ÍNDICE

	<u>Pág.</u>
Antecedentes	1
Capítulo I:	
Política Económica de José López Portillo.	12
Capítulo II:	
- Origen de la Reconversión Industrial: 4	19
En el Contexto Internacional;	19
Caso de Alemania Federal	23
Caso de Francia	25
Caso del Reino Unido	26
Caso de España	28
Caso de Japón	30
- Política Industrial de Miguel de la Madrid.	33
- México y la Apertura Comercial.	46
Notas	55
Capítulo III:	
La Reconversión Industrial:	58
- Concepción en el Medio Industrial	58
- Paraestatales:	62
Fundidora	63
C.F.E. V.S. C.L.F.C.	64
Autopartes	67
Los Básicos	70
- Primer Seminario Latinoamericano de Reconversión Industrial	73
- La Ingeniería Financiera	77
Notas	79
Capítulo IV	
Instituciones designadas para el programa de Reconversión Industrial	82
- Nacional Financiera	82
Objetivos	82
Ejecutores del Programa	82
Intermediarios Financieros	83

	<u>Pág.</u>
Moneda	83
Operaciones Elegibles	83
Ventajas que Ofrece	83
Participación de los Acreditados	84
Destino de los Recursos	84
Autonomía	85
Tasa de interés al Banco Intermediario y al Acreditado	86
- Programa de Financiamiento Integral para la Modernización Industrial (Segunda Etapa)	88
Ventajas que ofrece	89
Capítulo V:	
La Maquila o la Manufactura: Realidad para México ⁷⁰⁻¹⁶	91
- Exportación Manufacturera en México	91
- La Industria Maquiladora en la Frontera Norte ^{4 imp}	94
- Conflictos laborales en la Industria Maquiladora	100
Notas	103
Capítulo VI:	
Repercusión de la Reconversión Industrial	105
- Desempleo	105
Notas	113
Consideraciones Finales	114
Anexos	119
Bibliografía	147

Antecedentes

→ En 1962, la economía mexicana -el capitalismo mexicano- superó su crisis y se adentró en un boom sorprendente. Año con año, en condiciones que muchos economistas consideraban "precarias", "semicoloniales", "dependientes" o "subindustriales", el producto bruto aumentaba a un promedio de 6.2%, el ritmo de inversión era insólito y la producción industrial crecía a mayor velocidad que la producción total: 8.2% al año. En 1965, la industria y los servicios ocupaban más manos que las labores en el campo: el acero, los automóviles y productos químicos comenzaban a adquirir un lugar privilegiado en las cuentas nacionales. Los productos nacionales invadían el mercado "sustituyendo" a los importados. La industrialización (hecho en México) ya era toda una realidad. Festejada con júbilo por los teóricos del progreso y demoliendo las concepciones que se tenían sobre ella, la economía mexicana hizo una entrada ejemplar en la era de la industria: por fin América Latina contaba con su "milagro".

Los especialistas no tardaron en advertir que el "milagro" mexicano no sólo era distinto al alemán o al japonés sino, en cierta forma, opuesto: mientras que aquéllos se basaban en las pretensiones (desorbitadas, por cierto) del Estado Bienestar, éste, a cada paso que daba, no hacía más que agudizar las contradicciones entre las clases sociales y ensanchar sus diferencias.

Entre las condiciones materiales más significativas que posibilitaron el "milagro" mexicano, se hayan las altas tasas de explotación de la fuerza de trabajo; es decir, el mantenimiento de una proporción desmedida (en comparación con los otros países de industrialización similar) entre la plusvalía y el valor de la fuerza de trabajo. Aunque parezca evidente, este fenómeno no es tan obvio. En las décadas del auge, la magnitud del salario real en las ciudades aumentó progresivamente, y si bien los salarios nunca alcanzaron el nivel que tenían en 1938, los

los trabajadores pudieron, año tras año, adquirir una cantidad mayor de objetos de consumo. Pero la productividad del trabajo en las grandes industrias y las jornadas de labores en las pequeñas, aumentaron de tal forma que la producción entre las ganancias y los salarios nunca dejó de crecer a favor de las primeras. En México, se decía en la época "cualquier negocio es buen negocio"; y, en realidad, era difícil que bajo semejantes condiciones de explotación los negocios naufragasen. El país se hizo, así, famoso por las "inigualables" condiciones que ofrecía a la inversión extranjera. Se observó que, por los bajos salarios y la protección estatal, la rentabilidad de las inversiones superaba considerablemente a la de países donde reinaban regímenes dictatoriales como Nicaragua y Ecuador.

Aunada a las altas tasas de explotación, la protección financiera, comercial, arancelaria y fiscal brindada por el Estado a las empresas industriales y a la banca fue otra de las condiciones que propiciaron el boom. A primera vista, la protección y su ejercicio, el proteccionismo, no habían sido más que dispendio: subvención de materias primas, transportes y energéticos; exención de impuestos y olvido de deudas; inyecciones permanentes de crédito a bajos intereses y sin importar demasiado la rentabilidad del capital que lo respalde; aranceles fronterizos y mercados ^{AJ}cuátivos; prohibición de importaciones; corrupción, robo y saqueo; rapiña. Pero, en realidad, las funciones de proteccionismo habían sido bastante precisas, regulatorias y estimulantes para el desarrollo del capitalismo. Desde la nacionalización del petróleo y los ferrocarriles, los industriales mexicanos y, sobre todo, los grandes industriales, contaron con la existencia casi permanente de un conjunto de fuentes de ganancias externas que, auspiciadas y fomentadas por el Estado, permitieron mantener ritmos milagrosos de inversión y expansión. Una buena parte de los fondos que en otros países latinoamericanos fueron destinados a seguridad social, mejoras en las condiciones de vida y trabajo de la población y modernización financiera, en México fueron absorbididos directamente por

la industria y la producción de libertades fiscales, los mercados cautivos y la bondad crediticia del Estado, el resultado es un "milagro". Cuando el presupuesto federal no alcanzaba para mantener los niveles de protección, el gobierno no vacilaba en recurrir a formas inflacionarias o de endeudamiento público para redistribuir el ingreso. Tal vez el caso mexicano es uno de los mejores ejemplos de que el desarrollo inicial del capitalismo y, en especial, de la gran industria, es indirectamente proporcional a la equidad de la distribución del ingreso: a mayor inequidad más desarrollo. ←

En la enumeración de las causas que posibilitaron el auge, no podemos olvidar dos fenómenos axiales: la expansión del capital financiero y la proliferación del capital trasnacional en el país. A finales de la década de 1940, la banca mexicana atravesó por una de sus épocas de mayor bonanza. El origen de ésta se encontraba en la capitalización de la renta agraria, los sucesivos periodos de inflación y las devaluaciones que, en parte, ella misma había provocado. Pero el mismo carácter de estas fuentes de acumulación aún no le permitían jugar un papel dominante en la economía del país. No fue sino hasta después de la crisis de 1957, cuando la banca comenzó a convertirse en un importante prestamista del gobierno y los capitalistas industriales. A diferencia de los años 40, sus dividendos provenían ahora fundamentalmente de la inversión productiva y su asociación con el capital trasnacional, lo cual no tardó en colocarla en un lugar privilegiado en las relaciones económicas. Paulatinamente, el capital financiero empezó a ocupar lugares clave en la economías. Centralizando industrias y propiciando monopolios, asociándose con el capital trasnacional y asociando a éste con el capital industrial del país, penetrando el comercio y las inversiones improductivas, el fortalecimiento del capital financiero y de la banca en general constituyeron uno de los principales pilares del auge.

Pero si bien, las tasas de explotación se mantuvieron en un nivel alto y la protección estatal al capital industrial y financiero fue siempre abundante, la magnitud del auge es inexplicable sin la presencia y el desarrollo continuo

del capital trasnacional y su articulación con el nacional.

Ya a finales de la década de 1950, las empresas extranjeras se ubicaban en la mayor parte de las ramas de producción y distribución: en las de bienes de consumo y de capital, en los servicios y en el comercio. Y esto era comprensible. El gobierno había cerrado la frontera a una multitud de mercancías de consumo directo, pero nunca había puesto trabas al ingreso de capitales productivos que venían a instalarse en México. Por el contrario, había fomentado y protegido su desarrollo. Los capitales extranjeros, por su parte, accedían con facilidad a abrir filiales. Además de todas las "inigualables" condiciones de inversión que ofrecía el mercado nacional, a la gran mayoría le tocaba alguna concesión extra proveniente de la debilidad del gobierno ante su deuda externa, o de su necesidad de romper los cuellos de botella de sus propias industrias. Pero, más que para provechar las óptimas condiciones ofrecidas por el país, las empresas trasnacionales llegaban a capitalizar las contradicciones del mercado nacional: es decir, la necesidad que los grandes capitales nacionales y el Estado mismo tenían de su presencia.

→ En la década de 1960 el Estado se vio ante un dilema. Por un lado, había accedido a fomentar el crecimiento de los sectores improductivos y las "clases medias" a través del aumento del presupuesto federal; por el otro, la industria nacional no era capaz (por la envergadura de sus capitales fijo y circulante) de mantener el ritmo de su crecimiento a la par de ese nuevo "fondo de salario". Tres fueron las medidas que de alguna manera se adoptaron para enfrentar estas contradicciones: el endeudamiento público, el cambio libre a la inversión extranjera y, también, el cambio libre a la articulación entre el capital extranjero y el nacional. El endeudamiento público le dio estabilidad a las reformas sociales (salud, educación, etc.) y a la protección al capital; la inversión extranjera permitió cubrir algunas necesidades del consumo productivo y abrir áreas de producción de bienes de consumo directo, acortando la brecha entre "el fondo de salario" y el

"fondo de acumulación", y el apoyo a la articulación de los capitales permitió a sectores importantes de la burguesía mexicana superar las barreras que ya imponía la necesidad de contar con un capital mínimo considerable para iniciar las inversiones. ←

Así, el mercado nacional se empezó a transnacionalizar, pero este "desfase" no era la única contradicción que atraía al capital extranjero; otra, no menos importante, lo inducía a estrechar sus lazos con el mercado nacional. Las décadas del auge industrial trajeron consigo otro auge: el de la explosión demográfica en las ciudades.

Es interesante destacar que una buena parte de las concesiones cedidas para implantar nuevas empresas transnacionales en aquellos años se dieron en las ramas y lugares de la economía cuyos efectos son denominados por la teoría neoclásica como "multiplicadores de empleo e inversión": la industria automotriz, la metal mecánica especializada, la electrónica y otras. Así, inmersos en sus propias contradicciones, el gran capital mexicano y el gobierno auspiciaron el fortalecimiento de la dominación del capital transnacional sobre el mercado interno y crearon las condiciones para que este dominio fuese cobrando rasgos cada vez más duraderos y estructurales. ←

→ Este conjunto de condiciones "económicas" que dieron a luz el mayor auge del capitalismo mexicano, hubieran sido impracticables sin la existencia de una serie de premisas políticas; es decir, de premisas que no solo "aseguraran" la "tranquilidad" para el desarrollo de las inversiones, sino que posibilitaran la reproducción de todo el sistema en su conjunto. La condición política fundamental de la protección y de las altas tasas de explotación fue la política cooperativa y colaboracionista de la dirección sindical oficial. Hegemónica en el movimiento obrero, contuvo la mayor parte de las luchas emprendidas por mejorar los salarios

y las condiciones de vida, manteniéndolas en los marcos dictados por el gobierno. Con ello impidió que las corrientes sindicales democráticas, que intentaban orientar al movimiento sindical por el rumbo del antiimperialismo y la política antiproteccionista, ganaran una base de masas. A cambio, la burocracia sindical logró una serie de reformas sociales, necesarias para apuntalar su hegemonía, que ampliaron considerablemente los servicios prestados por el Estado a los trabajadores.

Aparecieron nuevos sectores de asalariados. La presencia en la vida social del país de los trabajadores de la salud y los universitarios, de los burócratas y los administradores estatales, se hizo año a año más notoria. El sistema comenzaba a exhibir los caracteres de un capitalismo más maduro, cuyos rasgos se expresaban también en la expansión acelerada de estos sectores.

Los movimientos independientes presentaron una tenaz resistencia a los intentos gubernamentales de agruparlos en los organismos corporativos y en los partidos en el poder. El resultado de estas luchas -fueron los memorables movimientos (1965-Médicos-, 1968-estudiantes) que sellaron el devenir del México moderno.←

A partir del ascenso de Echeverría, las medidas que abarcaron el terreno de lo económico y lo político, podrían ser definidas como de reformismo preventivo, por cuanto tratan de evitar o de prevenir el surgimiento de conflictos como el de 68 y protestas sociales difíciles de controlar. Se ponen en marcha medidas de corte populista, que de alguna manera, permita cooptar y atraer a aquellos elementos que pudiesen coincidir con los afanes de apertura política en el plano interno, de relaciones abiertas hacia los países del llamado Tercer Mundo y de reducción de la bilateralidad con Estados Unidos.

Toda la retórica populista está cargada de una mentalidad innovadora, orientada al cambio, si bien no oculta que su verdadera finalidad es atender las necesidades del desarrollo capitalista y superar el vacío de autoridad en que había caído el gobierno después de 1968. ←

Simultáneamente, un importante sector de la burguesía mexicana iba colocándose poco a poco a prudente distancia del gobierno de Echeverría y, en ocasiones, no tenía empacho en mostrar abiertamente desagrado hacia su política. La primera oportunidad se les presentó a raíz del proyecto de reforma que enviara en diciembre de 1970, el Ejecutivo a la Cámara. Los principales líderes de la Coparmex, Concanaco y Concamin se apresuraron a declarar lo inoportuno que era introducir reformas tributarias en una época de tensión inflacionaria. Pero lo que más cuestionaron fue el hecho -casi sin precedentes- de que no se les hubiera consultado antes de presentar el proyecto de ley. Uno de los triunfos más sonados de los empresarios fue que el proyectado impuesto patrimonial (sobre las fortunas acumuladas) fuese archivado. Esto ocurría a principios de 1973. En el futuro ninguna otra disposición de política económica iba a tomar de sorpresa a la iniciativa privada.

Los conflictos que enfrentaban algunas fracciones de la gran burguesía con la burocracia política no pueden ser ocultados a la opinión pública. En el mes de agosto de 1973, en un desplegado publicado en la prensa nacional, siete de las más importantes organizaciones empresariales cuestionan gran parte de las medidas de política económica del gobierno. La discusión gira básicamente en torno al contenido de las adecuaciones fiscales, la aplicación del control de precios, las demandas de aumentos salariales y de reducción de la semana laboral.

La medida devaluatoria del 30 de agosto de 1976, la cual había sido retardada por razones políticas, acepta en forma implícita la inoperancia del modelo de desarrollo compartido y la victoria indiscutible del nuevo patrón de acumulación regido por el capitalismo monopolista del Estado.

A los paros y rumores, Echeverría responde el 18 de noviembre con la expropiación inesperada de 100 mil hectáreas en los valles del Yaqui y del Mayo. Con este acto realizado a sólo unas semanas de finalizar su mandato, se profundiza

irremisiblemente el abismo entre un sector importante de la gran burguesía mexicana y el gobierno de Echeverría.

→ Sin duda, el incremento de la dependencia económica y financiera hacia el exterior, en profundidad y magnitud, constituyó uno de los rasgos más sobresalientes y negativos del lapso comprendido entre 1970 y 1977. Esta tendencia ya se venía dando con anterioridad, es precisamente en este periodo, en el intento por redefinir las condiciones de dependencia, cuando el modelo de desarrollo seguido ofrece un mayor costo social y nacional. Este costo se expresa a través de una excesiva participación directa de la inversión y de las empresas trasnacionales: un aumento del papel de la tecnología foránea en el crecimiento industrial, una mayor subordinación del ritmo de crecimiento al crédito y financiamiento externos y, en fin, a la mayor penetración y articulación del capital extranjero en puntos estratégicos de la industria y la agricultura.

Hubo intentos gubernamentales por oponerse a esta situación pero éstos resultaron infructuosos, debido a las tendencias objetivas de la incorporación de la economía mexicana al proceso de internacionalización del capital, la producción y los mercados. ↙

Durante todo este periodo la burguesía mexicana tuvo que enfrentarse a una doble crisis: primero a la de la estructura del modo de producción capitalista a escala mundial (con sus manifestaciones de recesión generalizada inflación aguda y desempleo) a la propia crisis interna del patrón de acumulación y dominación, cuyos indicadores más sobresalientes de presentaron simultáneamente tanto en el terreno económico como en lo sociopolítico. Esto último se tradujo en un reforzamiento de la subordinación con respecto al imperialismo.

Desde los primeros días de su gobierno, el presidente Echeverría manifiesta que el capital extranjero sería bien recibido en el país en su carácter complementario de la inversión nacional. También se anuncia la necesidad de limitar el mon

to y volumen del endeudamiento externo. La tradicional asociación del capital y la tecnología foránea en empresas mexicanas parecía que se ponía en entredicho primero con la promulgación en diciembre de 1972 de la Ley sobre el Registro de Transferencia de Tecnología y el Uso de Patentes y Marcas, y después, en marzo de 1973, con la Ley de Inversiones Extranjeras.

Si bien en los primeros dos años el volumen de endeudamiento se redujo, a partir de 1973 éste crece de una manera impresionante, pasando de cuatro mil millones de dólares en 1972 a cerca de treinta mil millones al finalizar 1977. Este incremento es superior a toda la deuda externa, pública y privada, acumulada de los últimos treinta años. La necesidad de recurrir al crédito externo es el resultado directo de la ausencia de una efectiva política fiscal del Estado, así como de la drástica reducción de las inversiones privadas. A su vez, esto último provoca también que la inversión extranjera directa se duplique en el mismo lapso, con predominio de la norteamericana.

La ofensiva internacional del gobierno, además de buscar mercados para la burguesía mexicana, constituyó una inmensa carga para el erario público. Se afirma, no sin razón, que buena parte de ese despliegue diplomático "tercermundista" estaba dirigido a promover personalmente la candidatura del propio Echeverría para llegar a la Secretaría General de la O.N.U.

⇒ En los meses de febrero-marzo y diciembre ésta última por la devaluación del peso en ese mismo año de 1976, respectivamente, se celebran acuerdos secretos entre el gobierno mexicano y el Fondo Monetario (a los convenios iniciales se les denomina "carta de intención"). En ellos se establecen ciertas condiciones que el gobierno debía observar a fin de conseguir los empréstitos necesarios. Entre otras cosas, se exige la reducción del gasto público, la disminución de la tasa de inflación a partir de controles severos sobre los salarios, la liberalización

del comercio con el exterior, el estímulo a las universidades privadas etc. En ese proyecto se impide nuevamente que el financiamiento del gasto se apoye en recursos propios a partir de una normal captación de impuestos sobre el capital. A partir de entonces, el gran capital monopolista comienza a cuestionar insistentemente el gasto público deficitario, su estructura y funcionamiento. ←

A partir de entonces, la política económica diseñada por el Estado tiene que tomar en cuenta la mayor interdependencia y articulación con el capital extranjero y la nueva correlación de fuerzas bajo la hegemonía indiscutible del gran capital monopolista. Con el arribo del nuevo patrón de acumulación regido por el capitalismo monopolista de Estado quedaban atrás, y ya podían olvidarse, los elementos populistas y nacionalistas en los que se sustentaban la ideología y la política de la burocracia estatal. A partir de ese momento, la autonomía del Estado con relación al imperialismo y a las fracciones burguesas del bloque y la ejecución independiente del proyecto de desarrollo y de la política económica se fueron deteriorando seriamente.

→ Al establecer un costo imaginario del periodo, vemos como el año de 1976 se configura como una especie de parteaguas en el tipo de desarrollo económico seguido durante las últimas décadas. Durante ese año se manifiestan y afloran múltiples contradicciones sociales y políticas del sistema capitalista mexicano. ← Se generaliza el estancamiento económico: la inversión y la producción no alcanzan siquiera el nivel de los años anteriores y el producto per cápita decrece en un 1%: el sector agropecuario se reduce en un 2%. Junto al estancamiento económico se acentúan otros efectos inmediatos de la crisis: la inflación, la especulación de capitales, la devaluación monetaria y el desempleo tienen un auge inusitado. ←

→ A partir del crack de 1976 se suspende la política de aumentos salariales de emergencia, lo que repercute en la caída de los salarios reales y en la pérdida del poder adquisitivo de los trabajadores con ingresos fijos. ←

→ Si hasta 1976 el endeudamiento externo y el financiamiento estatal defici-

tario habían sido los grandes paliativos para postergar la crisis, a partir de 1977 serán los recursos petrolíferos y del gas natural, a través de su explotación y exportación intensivas, los vehículos más idóneos para superar la crisis. El Estado mexicano encontrara otro camino para la "solución" efímera de ésta, que lejos de ayudar (con su política petrolera), adentró al país en una de su más profunda crisis que hasta la fecha existe. ←

- citas en los primeros capítulos

CAPITULO I

LA POLITICA ECONOMICA DE JOSE LOPEZ PORTILLO.

El sexenio de José López Portillo es uno de los más polémicos por lo que se le atribuye a su fracaso un sin fin de detalles de los cuales destacan la intervención del Estado, La idea de la moralización de la Administración Pública, La reducción de la discrecionalidad de la burocracia por medio de las responsabilidades públicas de los funcionarios.

Pero lo que se le puede ver de bueno a mediano y largo plazo, es que la planta productiva se duplico en sólo cinco años, lo que constata el consenso que existió en la iniciativa privada sobre políticas económicas emprendidas.

Las reformas constitucionales y sobre todo el Plan Global de Desarrollo y El -- Plan Nacional de Desarrollo Industrial, aunados a los planes sectoriales, fueron la base sobre la cual el gobierno trato de sacar al país del "bache" en que había caído después del sexenio de Echeverría.

El Plan Global de Desarrollo elaborado por el equipo de la S.S.P. que encabezaba Miguel de la Madrid, fue presentado después de tres cambios del ministro responsable. Se hacía gala de un criterio responsable, eficientista y sobre todo marcadamente monetarista; Así teórica y formalmente, el plan incorporó los proyectos sectoriales de desarrollo pretendiendo establecer una planificación global a través de cuatro objetivos nacionales:

- a) El reforzamiento de la independencia del México democrático en los campos económico, Político y cultural.
- b) La satisfacción de las necesidades de la población en lo que concierne al empleo y a un mínimo de bienestar (alimentación, educación, salud y vivienda).
- c) El crecimiento elevado, sostenido y eficiente, y
- d) El mejoramiento de la distribución del ingreso entre la población económicamente activa, los factores de la producción y las regiones geográficas.

→ Por lo que se puede resaltar del Plan Global de Desarrollo, el propósito fundamental fue, sin duda, el control de la inflación. Esto se lograría mediante un decidido apoyo a la industria nacional que la tornaría mucho más productiva y racional.

Para tal motivo el gobierno instrumento un plan que serviría de guía, El Plan Nacional de Desarrollo Industrial; Fue creado por el grupo que encabezó el titular de la Secretaría de Patrimonio y fomento Industrial José Andrés de Oteyza, buscaba en el mediano plazo terminar con el desempleo y el subempleo y mejorar los niveles

... de vida de los mexicanos garantizando mínimos de bienestar a toda la población mediante el fuerte incremento de las tasas de crecimiento económico, lo que se lograría haciendo del petróleo el motor del desarrollo nacional (Anexo 1).

El sector impulsaría la modernización de la economía a través de un nuevo esquema de desarrollo industrial, a partir de la Política de Energéticos y por medio de la creación de sistemas agroindustriales-alimenticios y energéticos-recursos minerales; Después el petróleo haría posible independizar la estructura industrial del país del ciclo económico del exterior, así como dar capacidad de importar.

→ La producción industrial tendría un crecimiento alto impulsado tanto por la demanda interna lo que permitiría duplicar el aparato industrial en siete años. Este rápido crecimiento contribuiría en forma decisiva a alcanzar un crecimiento alto y sostenido de la actividad económica general. En el esquema del sector estaba contemplada también una política de diversificación y aumento de las exportaciones, en conjunto con una industria selectiva y eficiente que sustituyera importaciones. ←

Haciendo un breve análisis de la industria nacional veríamos que durante más de dos decenios el dinamico desarrollo industrial del país constituyó el motor principal de la economía. Hacía finales de la década pasada, durante mediados de los setenta, este desarrollo mostro una desaceleración lo que derivó, entre otras cosas, en una baja capacidad de absorción de mano de obra por parte del sector. La estrategia seguida y el efecto conjunto de políticas produjeron una estructura industrial caracterizada por la orientación casi exclusiva hacia el mercado interno y por una relativa ineficiencia e incapacidad para exportar, por la excesiva concentración urbano-industrial.

Si bien la estrategia seguida tuvo validez en el tiempo en que el país construía las bases de una planta industrial, la dirección del desarrollo económico que la nación necesitaba era en particular una que pudiera medir las consecuencias sociales del modelo económico anterior, el cual exigía una reorientación en la política industrial.

→ La aplicación de la nueva estrategia de desarrollo industrial se plasmó con la ejecución del Plan Nacional de Desarrollo Industrial, para efectos de operación de este plan, fue creada la Comisión Nacional de Fomento Industrial, como foro de discusión y concertación de acciones con los sectores social y privado. ←

→ La política industrial se orientó a obtener un mayor dinamismo en el sector, mayor competitividad y el impulso a la producción de bienes racionales y socialmente necesarios en las regiones definidas como prioritarias. Trataba de que el sector in

...ustrial creciera en un promedio de 10.8% anual real en el periodo de 1979-82; las manufacturas crecerían 10% y dentro de éstas, la industria de bienes de capital crecería 13.5%, la de bienes socialmente necesarios 8% y el sector energéticos 13.1%.

→ La estrategia implicaba un gran esfuerzo de coordinación y de congruencia en todos los instrumentos de que disponía el Estado. Los propósitos del sector serían: coadyubar a resolver el problema de la desocupación y el desempleo y contribuir a garantizar un nivel mínimo de bienestar para toda la población. Por lo que todo esto se lograría a través de los objetivos de la política industrial y son:

- a) Reorientar la producción hacia bienes de consumo básico, particularmente los alimentos, que son el sustento real de una remuneración adecuada de trabajo.
- b) Desarrollar ramas de alta productividad, capaces de exportar y sustituir importaciones de manera eficiente.
- c) Integrar mejor la estructura industrial para aprovechar en mayor medida, los recursos naturales y humanos del país y para desarrollar ramas como las productoras de maquinaria y equipo.
- d) Desconcentrar territorialmente la actividad económica acorde con los propósitos de desarrollo regional, explotación de recursos naturales y exportación, orientando las inversiones hacia las costas y las fronteras para que puedan convertirse en alternativas viables a los grandes centros industriales del país.
- e) Equilibrar las estructuras del mercado, atacando las tendencias a la concentración oligopólica en las industrias más dinámicas y articulando a la gran empresa con la mediana y la pequeña.
- f) Aumentar la eficiencia y eficacia de la producción industrial, evitando las diferencias excesivas entre los precios internos y los que rigen en el exterior, así como integrando selectivamente la industria nacional.
- g) Avanzar hacia la autodeterminación tecnológica a través del desarrollo de tecnologías propias congruentes con la dotación de factores y la modificación de aquellos que, estando disponibles a nivel mundial, puedan adaptarse a las condiciones del país.⁽¹⁾

→ Para lograr todo esto se tenía que tomar como eje de la estrategia industrial, el potencial financiero que brindarían los recursos derivados del petróleo e hidrocarburos conforme a la plataforma definida, lo que según sería la que daría al país una "mayor autodeterminación financiera". ←

" Para los dirigentes de esta estrategia en el sector industrial, era adecuada porque fundaba el desarrollo principalmente en los recursos del país, que se orientaba a

... crear empleos y contribuir sustancialmente a resolver el problema de los consumos básicos de una población que no estaba servida por esa estructura."(2)

El sector industrial proveyería de insumos suficientes al sector agropecuario, tales como fertilizantes, maquinaria agrícola, energéticos, servicios de construcción y otros que llevara al proceso productivo.

→ El análisis que podemos hacer del Plan Nacional de Desarrollo Industrial y del Plan Global de Desarrollo es el siguiente; El principal instrumento que permitiría la consecución de tan ambiciosos propósitos, ya señalados, sería desde luego, el gasto público. Así el PNDI pretendía canalizar al sector petrolero y petroquímico 20 millones de dólares (que representaban entonces aproximadamente el 25% de la inversión pública), ←

Desde luego que la iniciativa privada estaba considerada en el proyecto. El Plan Industrial requería de un esquema operativo que debiera inscribirse en el marco para la Alianza para la Producción.

Para animar la participación empresarial se desarrolló una serie de procedimientos legales que se tradujeron en apoyo financiero, concesiones fiscales, proteccionismo a la planta industrial y también una generosa política de subsidios que comprendía a los energéticos.

→ Por el contrario el Plan Global de Desarrollo, abordaría el problema del desarrollo nacional sacrificando en lo inmediato las necesidades populares - mediante la retracción del gasto público - en aras de la eficiencia y racionalidad de la planta productiva, pública y privada. ←

→ La administración de la bonanza presentó serios problemas, el desarrollo acelerado cuyo pivote era claro, estaba enclavado en el dinamismo de la producción de hidrocarburos; Lo que trajo consigo varios riesgos que, desde un principio, el gobierno lopezpotillista hizo suyos. Ahí estaba la inflación y el exceso de demanda, mismos que después vendrían a hacer evidente el fracaso de la estrategia expansionista. En esos momentos la inflación se considero controlable mediante el aumento de la producción y no, como afirmaban los monetaristas, con base en la retracción del gasto, de la inversión y el empleo. "En este sentido un primer error consistió en suponer que la industria nacional aumentaría su producción en relación directa al aumento del empleo y de la demanda. De aquí se derivó una segunda equivocación. El razonamiento fue el siguiente: Dado que la expansión de la demanda sería, durante algún tiempo, más grande que la capacidad de producción, el proyecto lopezpotillista requería de una mayor flexibilidad en el renglón de las importaciones. la balanza se pensó, quedaría equilibrada con

... los ingresos provenientes del petróleo; Pero se pensó mal, a largo plazo las cosas fueron distintas." (3)

→ En suma el Plan Nacional de Desarrollo Industrial, al igual que el Plan Global de Desarrollo y la administración lopezpotillista ~~todo~~ buscaba el crecimiento económico acelerado; sin embargo cada plan proponía un cambio diferente para lograr el ansiado impulso a la industrialización.

El Plan Nacional de Desarrollo Industrial alcanzaría la meta mediante el incremento del gasto público, la creación de empleos, el crecimiento del mercado interno y por ende, la satisfacción de las necesidades populares. Todo ello sería posible - aprovechando las bondades del petróleo, cuyo precio o nivel internacional - según el Plan Nacional de Energía - aumentaría, en términos reales, entre un cinco y un siete % anualmente hasta el año 2000. La instrumentación de esta estrategia económica apenas duro un par de años, una política expansionista determinó los destinos del país sólo durante el periodo de auge.

→ El gobierno en este sentido sentía que todo se acoplaba de acuerdo a los dos planes antes analizados, pero no contaba con una sucesión de serios problemas y con las crisis sucesivas a nivel mundial por lo que constituyo a desorientar y desajustar la política económica del país, con tasas de interés cambiantes; sobre liquidez en los países desarrollados, variaciones en el precio del crudo. ideologías librecambistas, sustentación de proteccionismos velados, intervención del Fondo Monetario Internacional. neokeynesianismo y monetarismo. Todos estos puntos son algunos de los factores que ayudaron al fracaso de los círculos económicos y de los planes de desarrollo nacionales.

Frente a este deterioro de la capacidad de gestión económica del Estado, los distintos sectores y grupos sociales se fueron politizando, por lo que criticaron y repudiaron abiertamente las instituciones y los canales estatales; Por lo mientras, ~~más se agudizaban~~ los problemas mundiales, ^{se agudizaban} y con ello los problemas nacionales, estos grupos fueron adquiriendo mayor fuerza para enfrentarse al gobierno.

→ El Estado fue incapaz de satisfacer las necesidades económicas y políticas de la sociedad. Por otro lado el Estado padecía insuficiencia presupuestaria, lo que lo debilitaba en sus negociaciones, lo que lo hacía más dependiente con el exterior y lo obligaba a frenar su política expansionista, por lo que hacía dentro del Estado se dieron fisuras e incongruencias.

La administración de José López Portillo adoptó la "política de contraste", para

... tranquilizar a la sociedad con quien buscaba la reconciliación.

Su principal punto a tranquilizar fue el del empresario por lo que se estableció una "buena comunicación", lo que condujo a negociaciones que después se les llamaría "Convenios de Concertación" y posteriormente se tornarian en lo que se dio en llamar "La Alianza para la Producción". También demostró un gran interés por limar asperezas con EEUU y con los organismos financieros internacionales.

El gobierno de J.L.P. diseñó una serie de reformas, planes y programas de las que destacan: La Reforma Económica, La Reforma Administrativa y La Reforma Política. En cuanto a la Reforma Económica, es la que sólo analizaremos, conviene destacar dos objetivos importantes, el primer punto estaba dirigido a la Producción de Alimentos y el segundo punto, estaba dirigido a la "Producción de Energéticos", añadiéndose posteriormente el Empleo, La Educación, La Producción de Básicos y finalmente la eliminación de los cuellos de botella.

→ Las políticas salariales, precios y utilidades tendieron a procurar un cierto equilibrio entre los factores de la producción que posibilitaron la reactivación económica del país, más que procurar la justicia social. ←

La Alianza para la Producción implicaba ofrecer a todos alternativas viables que permitieran conciliar los objetivos nacionales de desarrollo y justicia social con las demandas específicas de los diversos factores de la economía. La Alianza implicaba el fortalecimiento del Estado; por lo que con ésta el Estado logró recobrar un poco de la confianza tanto en el terreno económico como en el terreno político.

Así con estímulos e incentivos se recuperó la confianza del capital; el mismo presidente afirmó que el proceso de desarrollo económico estaría en manos privadas. En cuanto a la producción, la alianza, significó el replanteamiento de las reglas del juego en un ambiente de aparente cordialidad, las relaciones entre el Estado, empresarios y obreros se daría bajo la rectoría del primero.

N O T A S :

- * PLAN GLOBAL DE DESARROLLO. (1979 - 1982); pag. 280
- (1) PLAN GLOBAL DE DESARROLLO (1979 - 1982); "PLAN GLOBAL DE DESARROLLO INDUSTRIAL, pp.438-439.
- (2) op. cit. Miguel Angel Rivera Rios, pag. 86
- (3) Mirón, Rosa María y Germán; "López Portillo; auge y crisis de un Sexenio", Ed. Plaza y Valdez Pérez, 1988, México, D.F., pag. 82.



Capítulo II

Origen de la Reversión Industrial

2.1. En el contexto internacional.

Los cambios en la estructura industrial a nivel mundial son resultado de los estímulos, explícitos e implícitos, que el sistema económico propicia. Son estos estímulos los que han determinado que el sector industrial se desarrolle con diferente intensidad entre países y dentro de una determinada región.

La enorme internacionalización de la economía mundial estimulada por la conformación acelerada de una era posindustrial en los países avanzados, sustentada a su vez en un crecimiento dinámico del sector servicios, ha apuntalado su desarrollo con características impresionantes de autonomía económica y solidez financiera. El elemento aislado más importante que dentro del sector servicios explica el profundo cambio hacia esa era posindustrial, es el avance de la ciencia y la tecnología que se ha logrado comercializar, estimulada por la inversión extranjera y otros flujos financieros internacionales.

El desarrollo de nuevos productos y procesos, mediante la tecnología de desarrollo de nuevos materiales y energías renovables, ha permitido desplazar o al menos disminuir sensiblemente la significación estratégica de materias primas y energéticos. Por medio de tecnologías que para mantener la competitividad obligan a elevar la productividad, se entrelazan los sectores de servicios con el manufacturero y los primarios para invertir ahora la dependencia de estos últimos en los servicios.

En segundo lugar, el sistema económico internacional ha evolucionado alrededor de los organismos internacionales que principalmente son responsables de la operación económica.

En el contexto mundial, el Fondo Monetario Internacional, El Banco Mundial

y el GATT, constituyen la médula alrededor de la cual se ha organizado institucionalmente la comunidad internacional para promover la cooperación económica. América Latina ha buscado a esos organismos, rectores en materia monetaria, financiera y comercial.

Las negociaciones que se plantean en el ámbito monetario y financiero se encuentran ligadas a los graves desequilibrios en la transferencia de recursos que han multiplicado el endeudamiento de los países en desarrollo.

Por otra parte, en materia comercial y en el ámbito de los servicios, se preparan importantes negociaciones paralelas que buscan fórmulas para facilitar una inserción de todos los miembros de la comunidad internacional en condiciones que deben ser más justas. Las facilidades para la transferencia y comercialización de tecnología a través de los sistemas de propiedad industrial y su vínculo con la inversión extranjera, constituyen un elemento vertebral que debidamente orientado y encauzado puede coadyuvar poderosamente a la solución equitativa de los problemas del sistema económico mundial.

A principios de los años cincuenta, los países latinoamericanos, representados por expertos muy distinguidos de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), desarrollaron una corriente doctrinaria para introducir mayores elementos de justicia y equidad internacional (1).

Como la capacidad de compra de importaciones constituía el principal estímulo al crecimiento de América Latina, y éste era fruto de los volúmenes y de los precios internacionales a los que se colocaban sus productos en el mercado mundial, su dependencia en las condiciones de esos mercados era esencial; en la medida que las exportaciones de materias primas se veían afectadas drásticamente por esos movimientos abruptos, se afectaban y retrasaban los planes de desarrollo de la región. El análisis de los términos de intercambio mostró que desde principios de los años cincuenta, los intereses de los países exportadores de materias primas

cada vez resultaban más perjudiciales. A partir de ese análisis la CEPAL propuso diversificar la producción e industrializar a América Latina, ya que así se agregaba valor a las materias primas y se lograban precios mejor remunerados y más estables en los mercados mundiales.

Para impulsar esa industrialización, la CEPAL recomendó una política comercial que consistía en la protección del mercado interno -y que funcionó para su momento-, lo cual estimuló enormemente la inversión tanto nacional como extranjera; además fue la fuente principal de expansión de la producción, de la generación de empleo e ingreso en América Latina durante casi un cuarto de siglo y, desde principio de los años cincuenta creó una base industrial de magnitudes significativas, a pesar de la ineficiencia que conlleva el proteccionismo industrial.

Las teorías de la CEPAL fueron ampliamente difundidas y adoptadas por los organismos internacionales. Resultado de ello fue la conferencia realizada de las Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo, iniciativa latinoamericana que recibió el apoyo unánime de países en desarrollo y de los organismos internacionales. La simpatía de tales tesis determinó como órgano permanente de las naciones unidas. Este reconocimiento, en la asamblea de las naciones unidas -y el propio GATT-, permitió adoptar algunas medidas de apoyo. Se reconoció que la apertura de los mercados para las exportaciones de productos manufacturados provenientes de países en desarrollo era indispensable y el principio de trato especial y más favorable para estos (2).

Esa nueva concepción consolidada en los años 60's, introdujo elementos de equidad en el sistema económico mundial, existía transferencia real de recursos y la tecnología hacia países en desarrollo.

El dramatismo con que se detonó la crisis del petróleo en 1973, influyó para promover nuevos cambios en la estructura económica mundial. Algunos países productores de petróleo vincularon su "arma secreta" con aspectos de orden esencialmente político y militar (3):

La transferencia de empleo se había dado de la agricultura a la industria en la posguerra. Ahora, esa transferencia se ha producido de la agricultura y la industria hacia el sector servicios. Al mismo tiempo, el sector servicios se ha desarrollado en aspectos que fortalecen y afirman el desarrollo de los sectores primario y secundario. Pero además, los servicios han reforzado su integración con actividades primarias y secundarias, subordinando el desarrollo de éstas al de los servicios. La punta de lanza ha sido la rama de la alta tecnología y la teleinformática aplicada a usos comerciales.

La interconexión de las economías occidentales y la globalización de la economía mundial se han favorecido con la cooperación económica existente entre ellas, estimulando la producción y el comercio internacional de las empresas. La inversión, la transferencia tecnológica y la explotación de esta mediante un sistema más armonizado de propiedad industrial, han sido claves para promover esa interconexión. Su problemática, obliga a asociar con frecuencia a confundir el comercio internacional de servicios con la inversión extranjera y la inversión tecnológica en este sector. Su vinculación con el sector primario y secundario refleja, además, la evolución que ha cobrado la inversión internacional y la comercialización de la tecnología en el mundo.

En los países como Estados Unidos, Japón y en los más avanzados de Europa occidental, el sector que durante la presente década explica el crecimiento de la producción y el empleo, es el sector de los servicios. Dentro de él, la alta tecnología, las telecomunicaciones y la informática son los renglones más dinámicos, seguido muy de cerca por los transportes, apoyada, fundamentalmente, en el sector financiero (4).

Hoy día, instituciones han evolucionado para convertirse en grandes conglomerados industriales y de servicios, integrados con amplias ramificaciones que

son parte de una estrategia a nivel mundial. Favorecido ampliamente por la internacionalización de capitales a países importadores de ello. Eso mismo, aunado a la necesidad de divisas tan urgente de los países en desarrollo importadores de petróleo, obligó a revisar los esquemas de promoción de la inversión extranjera con enfoques más pragmáticos.

En los principales países europeos -Inglaterra, Francia, Alemania Federal, España- y en Japón, se han instrumentado políticas para fomentar el desplazamiento de las inversiones y del empleo de algunas de las ramas de producción tradicionales hacia otras ramas consideradas como prioritarias para el desarrollo industrial nacional.

La actual división internacional del trabajo muestra una sustitución del comercio interindustrial por el intraindustrial: los procesos de producción se han segmentado y desplazado a diferentes sitios geográficos en función de los requerimientos de las empresas y de las ventajas comparativas. La transferencia de los procesos de producción hacia los países de isipiente industrialización habrá de proseguir en tanto que las actividades de alta tecnología, habrá de concentrarse aún más en los países desarrollados (5).

A continuación se presentan las medidas concretas de reconversión industrial aplicadas en algunos países desarrollados (6).

Caso de Alemania Federal:

Desde finales de la década de los sesenta, el gobierno de la República Federal de Alemania, reconoció la necesidad de realizar ajustes estructurales en función de los avances tecnológicos, los nuevos insumos, la integración europea y los cambios de la división internacional del trabajo.

Por otra parte, desarrolló criterios para la instrumentación de la política de ajuste, basada en el principio de que la política de subsidios no estaría orientada a mantener la estructura industrial existente sino a promover el ajuste,

la innovación tecnológica y la productividad.

Alemania Federal elaboró una estrategia industrial orientada a una mayor inversión en capital humano, por medio de un programa de educación técnica y de apoyo a la investigación y el desarrollo. A pesar de las divergencias sobre la intervención gubernamental, el gobierno alemán estableció, durante los setenta, un comité para orientar las inversiones en algunas ramas de la petroquímica; el partido socialista, en 1982, promovió un debate sobre la necesidad de constituir comités dedicados a establecer criterios macroeconómicos para la realización de inversiones en los sectores prioritarios.

Las innovaciones tecnológicas fueron promovidas mediante estímulos indirectos a la inversión, el Ministerio encargado de aplicar estos estímulos ha canalizado los mismos a los sectores de la energía, el sector aeroespacial, la electrónica y la telemática. Estas acciones reflejan el objetivo alemán de promover la reconversión de las industrias con una alta inversión en capital humano, como medio para ajustarse a los cambios en la división internacional del trabajo.

El Bundesbank ha insistido en que la inversión en capital accionario es necesaria para introducir cambios tecnológicos. Sin embargo, el mercado accionario no es muy dinámico, los instrumentos no son variados, y el número de empresas se ha reducido sensiblemente durante los últimos años.

Así, aunque en Alemania Federal no existen instituciones financieras públicas que influyan, a través del sistema bancario, en las inversiones de la industria, los grandes bancos privados son los encargados de realizar estas operaciones.

En otras industrias, como la automovilística y la electrónica, el gobierno federal y estatal ha concedido apoyo temporal, cuando el impacto del proceso de ajuste ha redundado en problemas laborales. En la industria del acero, el apoyo del gobierno federal y local se ha orientado a disminuir el impacto social del ajuste y apoyar la modernización de las instalaciones.

En la industria de aparatos electrónicos se han registrado presiones para controlar las importaciones, aunque el gobierno federal y estatal ha apoyado: la industria aeroespacial con miras a desarrollar una industria local, a la computación con un apoyo considerable.

Si bien, el gobierno alemán no es intervencionista, se ha procurado la promoción de la investigación, el desarrollo, la creación de nuevas industrias con efectos innovadores y el ajuste estructural de algunos sectores con problemas a fin de mantener el empleo y la producción. La intervención estatal en la industria ha obedecido a razones económicas y políticas.

El caso de Francia:

En Francia, el propósito del tradicional intervencionismo estatal en la economía ha sido el desarrollo de una industria capaz de competir de manera destacada en el plano internacional.

Los diversos planes de desarrollo industrial han procurado la creación de una industria competitiva en lo interno y en lo externo. Sin embargo, a partir de los setenta, algunas ramas industriales (textil, vestido, cuero y calzado, bienes de consumo durables, electrónicos y eléctricos) empiezan a debilitarse debido principalmente a la competencia de los productos provenientes de los países de reciente industrialización y a los cambios registrados en la demanda mundial, en especial en los sectores de la industria química y siderúrgica.

En este sentido, el gobierno francés deseaba intervenir para introducir cambios estructurales, convencido de que la industria francesa dependía de productos en que los países de reciente industrialización eran cada vez más competitivos y, adicionalmente, de la necesidad de que el país se orientara hacia sectores de mayor crecimiento internacional. La reconversión se orientaba hacia los sectores importantes de la planta industrial con el objeto de sustituir importaciones y desarrollar un patrón exportador creciente.

En el enfoque francés de intervención selectiva se han distinguido tres tipos de industrias: 1) las industrias en las cuales los países de reciente industrialización están siendo muy competitivos (tales como: textiles y vestidos, materias primas e industria intensiva en energía) cuyo proceso de producción pertenece al ciclo de producto maduro y en las cuales el ajuste se realiza a través de la innovación, la diversificación del producto, o la automatización; 2) las industrias automovilísticas y electrónicas en las cuales el ajuste permitirá consolidar la participación en los mercados locales, para lo cual se realizan inversiones en tecnologías extranjeras y en nuevas áreas de producción; y 3) las nuevas industrias como la telemática, la aeroespacial y la energía nuclear, en el cual el Estado deberá jugar un papel innovador.

El caso del Reino Unido:

En los primeros años de la década de los setenta la industria británica registraba graves problemas, por lo cual se formuló una política general para resolver los problemas en conjunto del sector.

La industria británica presenta un carácter dual. En un extremo se encuentran sectores con amplias perspectivas de crecimiento: química orgánica, resinas sintéticas, plástico, corgo, maquinaria para minería, motores industriales, camiones, mientras que en otro extremo se encuentran la maquinaria electrónica pesada, el papel y cartón, las máquinas herramienta y los productos de acero para construcción que registran diversos problemas.

Entre ambos sectores se localizan un grupo de industrias (maquinaria metalmeccánica, textil y vestido, bienes de consumo duradero) con problemas relacionados con una penetración creciente del exterior, escasa inversión, baja productividad, caída del empleo, ineficiente comercialización y diseño.

A mediados de los setenta, la industria británica se había deteriorado significativamente a pesar del tipo de cambio favorable vigente desde hacía más de diez

años. Los industriales reconocían la necesidad de reestructurar, de obtener la ayuda del gobierno para exportar y de realizar un mayor esfuerzo en materia de investigación.

La estrategia se orientó a mantener las industrias existentes más que a desarrollar una estrategia de ajuste efectivo de largo plazo. La ayuda gubernamental ha sido otorgada sólo cuando los problemas se han acentuado.

Si bien la actitud del gobierno británico ha sido más discreta que en el caso de otros países, los subsidios a las industrias tanto públicas como privadas han sido elevados en algunas industrias y se han otorgado para apoyar los programas de capacitación industrial, la relocalización industrial y el desarrollo tecnológico.

En las industrias de textiles y vestido, el gobierno británico limitó el proceso de ajuste por consideraciones sociales y políticos.

Las industrias del acero y naval fueron objeto de apoyo para enfrentar la caída de la demanda local. Sin embargo, los resultados de este apoyo fueron limitados toda vez que los mercados del acero enfrentaban ya una grave recesión.

La participación gubernamental en la industria se concentra en las líneas aéreas, gas, ferrocarril, acero, electricidad, carbón, correos, transporte y carga. En algunos de estos sectores la participación es elevada; más de la mitad del suministro de energía, una tercera parte del transporte y la mayor parte del sector de comunicaciones.

Los objetivos de las empresas públicas han sido a menudo modificaciones debido a los cambios de políticas, ya que se les ha utilizado como instrumento de control inflacionario, ajuste de la demanda, y con propósito de apoyo político. El actual gobierno ha decidido vender algunas de sus empresas y conceder a otras una administración independiente.

En materia de inversión, el gobierno británico estimula la inversión en algunas de las industrias nacionalizadas, la industria aeroespacial, el acero y la industria naval con el objeto de promover la investigación y el desarrollo, si bien esta ayuda es menor que la ofrecida en otros países. Este esfuerzo ha sido selectivo, pero también ha beneficiado en gran medida a la industria de la defensa y las actividades conexas.

Por otra parte, el gobierno británico otorga incentivos tales como tasas impositivas selectivas para el empleo, ayudas regionales para el empleo y esquemas especiales de estímulos para la investigación y el desarrollo.

La policía británica de intervención ha sido más rígida que en otros países europeos. En este país, la atención se ha desplazado de la nacionalización a la iniciativa privada. La relación entre crecimiento y ajuste no ha sido debidamente considerada en la estrategia de desarrollo como en el caso de otros países europeos.

El Caso de España:

En los años cuarenta la política industrial española promovió la producción de bienes de consumo y productos intermedios, y en los años cincuenta, se alentó la producción de bienes de capital. En estas décadas, la política industrial era altamente intervencionista (7).

La orientación de la política industrial comenzó a cambiar a finales de los cincuenta, con el ingreso de España a los organismos financieros creados después de la segunda Guerra Mundial (FMI, BM), y debido a la necesidad de una mayor inserción de la economía española en la economía internacional.

Durante los setenta, la economía española sufrió también los impactos de los ajustes petroleros. El gobierno español buscó hacer frente a los ajustes alcistas del precio del petróleo mediante una política de estímulos a la demanda, que si bien logró conservar el ritmo de crecimiento de la economía, promovió la

inflación y deterioró la balanza de pagos. Esta situación obligó, a mediados de 1977, a una devaluación de peseta y al establecimiento de un nuevo programa de estabilización, aprobado por el FMI, que incluía medidas fiscales, monetarias y de ingreso.

A principios de los ochenta la economía española registraba una crisis que abarcaba la mayor parte de los sectores productivos, y cuyas características más visibles eran altas tasas de inflación, excesivos déficits presupuestales y desequilibrios externos importantes. Por otra parte, el sector industrial registraba descensos en la productividad y encaraba una pérdida de competitividad en el mercado interno como en los mercados internacionales. La crisis económica española se encuentra así asociada a una crisis industrial que desemboca en un proceso de "desindustrialización".

El gobierno español se ha propuesto convertir o modernizar los sectores tradicionales y desarrollar los de alta tecnología.

La estrategia del actual gobierno incluye dos fases: una de reinversión propiamente dicha, en la que se realizarán los ajustes de producción y empleo, y la otra de promoción o industrialización que considera el despliegue de nuevas industrias, las cuales deberán absorber a los trabajadores desocupados de las industrias reconvertidas.

La actual política del gobierno en materia industrial tiene como objetivo reducir, como en el resto de Europa, el peso en el aparato industrial, de las industrias básicas de cierta madurez, como la naval, la textil, el acero, los bienes de capital entre otras, mediante cierres, consolidaciones y conglomerados. Además, esta política procura el desarrollo de las industrias alimenticias, de bienes de consumo electrónico, de equipo de oficina, de carácter militar, entre otras. Como parte de esta orientación se han hecho ajustes en las empresas estatales, se ha apoyado la investigación tecnológica, y subrayado la necesidad de

aumentar las exportaciones.

Para acelerar la reindustrialización de algunas zonas se ofrecen apoyos especiales a los potenciales inversionistas: créditos del gobierno, tasas preferenciales de interés, depreciación elevada de los activos fijo, exenciones fiscales, programas de capacitación y apoyos para contratar trabajadores redundantes en industrias como acero, naval, textil y otros.

El actual gobierno ha aplicado una política laboral de apoyo al ajuste estructural con base en el cual, los salarios se han mantenido por debajo de la inflación y se ha dado una mayor libertad para controlar y despedir empleados, lo que significa un cambio con respecto al rígido mercado laboral del pasado.

Uno de los aspectos sobresalientes del actual programa de reconversión industrial español, es el de la participación relativamente escasa de la banca privada en el financiamiento del programa.

En suma, el programa de reconversión industrial de España está destinado a mejorar en el mercado europeo y en general al mercado mundial.

El Caso de Japón:

Después de la segunda guerra mundial, la industria japonesa estaba seriamente dañada, y sujeta a las condiciones de rendición que limitaban sus tareas de reconstrucción y desarrollo. Los objetivos del gobierno de la posguerra se concentraron en el desarrollo del mercado interno y la promoción de una industria competitiva de exportaciones.

El desarrollo industrial se apoyo en una elevada protección arancelaria y no arancelaria y en el otorgamiento de amplias facilidades a la importación de materias primas y nuevas tecnologías, las cuales se importaron de manera masiva en la década de los cincuenta y los sesenta. La alta reinversión de las utilidades de las empresas, permitió ampliar la planta productiva y amplios flujos de recursos de los bancos públicos y semipúblicos fueron canalizados hacia la industria.

Desde los cincuenta, el gobierno japonés ha intervenido de manera importante en el desarrollo industrial por medio de un proceso de planificación coordinado con las empresas privadas.

A partir de la década de los sesenta, las crecientes exportaciones japonesas de todo tipo de productos, permitieron reducir las presiones sobre la balanza de pagos y lograr una acumulación creciente de reservas. El gobierno japonés procedió entonces a una apertura gradual de sus mercados, reduciendo los niveles arancelarios y eliminando algunas restricciones no arancelarias.

Durante los años de auge la crisis del petróleo de 1973, la economía japonesa desarrolló una amplia capacidad industrial cuya oferta resultó muy superior a la demanda interna y cuyos excedentes comenzaron a ser exportadas en cantidades cada vez más importantes.

Los impactos de los ajustes petroleros de 1973 y de 1979 provaron algunos desajustes en la economía japonesa. Sin embargo, este impacto, como en otras partes del mundo, dio lugar a un proceso de reestructuración que permitió reducir la importancia de algunos sectores y otorgar nuevos apoyos financieros para facilitar la introducción de nuevas tecnologías y la capacitación laboral. En este sentido, el gobierno japonés promovió ajustes en algunas industrias mediante una serie de medidas (8).

El proceso de ajuste de la estructura industrial propició la aparición de nuevos sectores de tecnología avanzada e impulsó la racionalización de los procesos productivos, lo cual permitió un fuerte incremento en la productividad del trabajo y un ahorro en el consumo de materias primas por unidad de producto.

Los principales objetivos del proceso de reconversión de la industria fueron los siguientes:

- 1) Traslado de la capacidad instalada en industrias deprimidas hacia otras actividades. Entre los ejemplos de reconversión hacia nuevas actividades puede citarse la industria naviera, una parte de cuyos recursos fueron

087332

transferidos a la fabricación de maquinaria pesada y la construcción de plantas.

- 2) Promoción de industrias tecnológicamente avanzada. En industrias como maquinaria industrial, telecomunicaciones, informática, aviación y energía atómica, la capacidad fue expandida y su tecnología mejorada a niveles internacionales. En el sector de la informática, se avanzó en la producción de computadoras de gran capacidad y en la producción de circuitos integrados, apoyado por los planes del gobierno japonés.
- 3) Modernización y racionalización de pequeñas y medianas empresas. Estas empresas fueron adaptadas a las nuevas condiciones, diversificando sus mercados, aumentando la sofisticación del producto, reconvirtiéndolas hacia nuevas actividades y liberalizando las importaciones, que elevaban sus costos locales de producción.
- 4) Internacionalización de los procesos productivos. Una parte de la producción. Una parte de la producción fue trasladada al exterior aprovechando la división internacional del trabajo (9).
- 5) Apoyos crediticios y fiscales. El apoyo financiero del Japón es muy importante en materia de exportaciones, otorgando financiamiento de acuerdo con sus tres modalidades, a costo, mediano y largo plazos. El sistema fiscal promueve las exportaciones mediante reducciones de impuestos sobre ingresos de exportación y una reserva para pérdidas por exportaciones.

Actualmente, el gobierno japonés busca reducir su participación en la economía por medio de la privatización, la desregulación, el apoyo a la competencia y a las empresas privadas como medios de reforzar el crecimiento económico.

Durante los últimos tres decenios, la política industrial de Japón ha mostrado una gran flexibilidad para adaptarse a las cambiantes circunstancias inter-

nas y externas, lo que le ha permitido mantener una de las tasas de crecimiento más elevadas entre los países desarrollados, una baja inflación, una reducida desocupación de mano de obra productiva y generar un excedente cuantioso en su balanza comercial. Esta adaptabilidad permite prever que el aparato industrial japonés seguirá registrando un dinamismo similar en los próximos años.

→ En este contexto dentro del cual corresponde ubicar el esfuerzo que hoy día se conoce bajo el término de "reconversión industrial" y que más propiamente debe encuadrarse dentro del cambio estructural que, para una inserción adecuada y eficiente de México en el contexto internacional ha planteado desde el inicio de su Administración el señor presidente (1983-1988) Miguel de la Madrid Hurtado.

2.2. Política Industrial de Miguel de la Madrid. P.I.R.E. (10)

→ En su discurso de toma de posesión Miguel de la Madrid H. dio a conocer el conjunto de medidas de orden económico que su gobierno adoptaría para enfrentar la crisis, y que enmarcó dentro del Programa Inmediato de Reordenación Económica (P.I.R.E.). El presidente reconocía que; si bien, la economía mexicana enfrentaba una situación grave que requería de acciones inmediatas, era igualmente necesario dar los primeros pasos para resolver los problemas estructurales.

Los objetivos centrales del PIRE a corto plazo eran:

- Combatir la inflación.
- Proteger el empleo.
- Recuperar un ritmo elevado de crecimiento económico.

Para alcanzar dichos objetivos el gobierno propuso: disminuir el crecimiento del gasto público; proteger el empleo, continuar con las obras en proceso; reforzar las normas que aseguraran disciplina en la ejecución del gasto público; proteger y estimular el abasto de alimentos básicos; aumentar los ingresos públicos; canalizar el crédito a las prioridades del desarrollo nacional; reibindicar el mercado cambiario a la soberanía del país, y reestructurar la Administración Pública.

Este programa estaba enmarcado dentro de una política de "Realismo Económico". Dicha manera de enfrentar la realidad implicaba entre otras cosas, que el gasto público debía financiarse de una manera sana y que el tipo de cambio reflejara las condiciones económicas del país respecto a las del exterior.

La finalidad de las autoridades al eliminar "subsidios" era doble: Racionalizar el consumo, de modo que se evitara al máximo el desperdicio de los recursos, y lograr que las empresas públicas recuperaran su solvencia y su sana operación financiera, lo que permitiría reducir el déficit gubernamental.

Esta política no implica la eliminación total de los subsidios, pues estos son, también, parte del conjunto de mecanismos que tiene el Estado para redistribuir el ingreso de la sociedad. Cobrar impuestos a los grupos de ingresos mayores para financiar subsidios a productos básicos de consumo popular, es una forma de mejorar la situación económica y social de los grupos desfavorecidos.

El P.I.R.E. constituye la respuesta para enfrentar la crisis y crear las condiciones mínimas para el funcionamiento normal de la economía, las acciones que en él se precisaron están dirigidas a combatir la inflación y la inestabilidad cambiaria; a proteger el empleo, el consumo básico y la planta productiva, a mantener las fuentes de trabajo e impedir que se destruya lo que se ha creado con tanto esfuerzo.

→ El programa propuesto busca erradicar la inflación y con ella la desarticulación social, porque ello implicaría dañar las bases del crecimiento y del empleo, por lo que se tiene que aceptar los ajustes automáticos en precios y salarios sólo llevaría a perpetuar la inflación y, lo que sería más grave, deteriorar en forma permanente el empleo y el salario real; la inflación crónica sólo puede llevar a la recesión, la pérdida de empleos y la desmoralización social.

De acuerdo a la política industrial planteada en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, la planta industrial nacional tiene hasta la fecha el siguiente desenvolvimiento: La industrialización de México se ha caracterizado por un

intenso ritmo de crecimiento de las actividades manufactureras, superior en promedio al resto de la economía. Sin embargo, dichos avances se han visto más limitados debido a las deficiencias estructurales del aparato industrial.

En la década los setenta, la industria manufacturera creció aceleradamente a una tasa promedio anual del 7.1% por lo que para 1980 se había duplicado la producción real del sector respecto a 1970. Sin embargo, el presidente reconoce que: "...durante el mismo periodo se manifiesta al desarticulación de la planta industrial, reflejándose en un desequilibrio externo a través de dos problemas: el retroceso en la sustitución de importaciones y la mono exportación" (11).

Mientras en 1970 la participación de las importaciones en la oferta nacional era del 21%, para 1980 había aumentado al 31% evidenciando una mayor dependencia del crecimiento y de la industrialización de las importaciones. Este fenómeno de "desustitución" tuvo particular relevancia en el sector bienes de capital y de productos intermedios. Por otra parte, la participación de las exportaciones manufactureras en la producción de la misma actividad permaneció estancada a lo largo de la década a un nivel cercano a 10%. De igual forma la participación del sector manufacturero en las exportaciones totales de mercancías se redujo del 34% (en 1970) al 27% (en 1980).

El desarrollo industrial en México ha sido estimulado, en las últimas décadas, por políticas macroeconómicas de activación de la economía en general. Sin embargo, esto generó desequilibrios en la balanza de pagos, generación de fuerzas inflacionarias que finalmente obligaron a una contracción de la economía que ha frenado, gravemente, el crecimiento de la industria.

→ La necesidad de crear una política específica para la reactivación industrial, se observa claramente en el propósito que plantea el presidente en el PND, pues el desarrollo industrial no debe buscarse o englobarse en desequilibrios macroeconómicos. Tal propósito plantea: "El Programa para la Defensa de la Planta Productiva

y el Empleo incluye medidas de carácter general para proteger la industria manufacturera, así como el empleo" (12).

Se busca proteger la planta productiva, pues esta es proveedora de bienes de consumo. bienes básicos, en particular los que integran el paquete básico de consumo popular; bienes de capital, productos químicos y petroquímicos, y de exportación.

Es de asegurar que el gobierno Federal ha planteado el origen de la Reconversión Industrial, cuando el presidente plantea:

..."Al apoyar estas actividades (las ya señaladas -supra-) se explicita la decisión de distribuir equitativamente la carga del programa de ajuste macroeconómico, y se sientan las bases para inducir un cambio estructural en el sistema productivo". (13). Como apego a esto, la industria debe de tener el propósito siguiente:

- Atender las necesidades básicas de la población mediante la producción de bienes de consumo popular y ampliar la capacidad de la industria para ofrecer empleo productivo y permanente.
- Constituirse en el motor de un crecimiento económico autosostenido, capaz de generar empleos, divisas y recursos internos suficientes para establecer condiciones de estabilidad en estos tres mercados.
- Coadyuvar a la descentralización territorial de la actividad productiva y el bienestar social.
- Propiciar la consolidación de un empresariado nacional sólido; capaz de ejercer con eficiencia el papel innovador y creativo que requiere el proceso de modernización del país.

De igual forma las orientaciones estratégicas se avocan a:

1. Desarrollar la oferta de bienes básicos.
2. Fortalecer selectivamente la industria de bienes de capital para incre-

mentar el grado de integración de la producción nacional.

3. Vincular la oferta industrial con el exterior; impulsando las ramas con capacidad de generación neta de divisas.
4. Crear una base tecnológica propia, necesaria para la independencia económica nacional.
5. Una industria paraestatal eficiente y competitiva que sea importante elemento de apoyo en el desarrollo de las cuatro orientaciones nacionales (14).

Estrategia de prioridad a las ramas que:

- 1) Tengan una amplia y creciente demanda final;
- 2) Incorporen eficientemente los recursos nacionales abundantes;
- 3) Generar demanda de bienes de capital susceptibles de producirse eficientemente en el país; y,
- 4) Completen cadenas productivas de los bienes prioritarios.

El crecimiento de la oferta interna, además de sus efectos multiplicadores sobre la demanda y el empleo, abriría nuevas posibilidades de exportación vinculadas a la expansión del mercado interno, y a la transformación del aparato productivo para hacerlo más eficiente.

La experiencia ha demostrado la falta de congruencia dentro del proceso de planeación, entre una política económica global que acude a instrumentos de índole macroeconómico para promover objetivos de crecimiento y de creación de empleo y la instrumentación de esquemas independientes de fomento sectorial.

Por lo tanto, en la instrumentación de la nueva estrategia de desarrollo industrial, se dará una particular atención a la congruencia entre las política de regulación macroeconómica y de fomento industrial.

La evaluación que hacía el gobierno mexicano hasta la fecha del 7 de marzo de 1986, en lo referente a la planta industrial, contemplada en el P.N.D. 1983-1988 destacaba que: la política de desarrollo industrial procuró, a través del gasto

público, iniciar una reforma estructural para impulsar la autosuficiencia financiera en el sector industrial paraestatal, estimular un mayor aprovechamiento en la productividad. En las empresas productoras de bienes de capital se buscó reafirmar la autodeterminación tecnológica y el desarrollo de la tecnología de punta.

La política económica para 1986 admitía que 1985 había sido uno de los años más difíciles de esa administración (sismos 19 y 21 de septiembre), y que si bien no habían habido avances significativos en el proceso de reordenación económica, se había evitado deterioro o retroceso: el crecimiento de la economía, la inflación y el déficit público como porcentaje del PIB se situaban durante 1985 en niveles equivalente a los observados durante 1984. Sin embargo, no se había logrado una reducción adicional de la inflación o el déficit público, pero se evitó que; se crearan fenómenos adversos.

→ El Plan Nacional de Desarrollo, definió la concepción general de la estrategia de cambio estructural requerida para reorientar el desarrollo del país, sobre bases de mayor eficiencia y equidad. Se plantearon grandes líneas de acción en los ámbitos clave de la economía nacional.

- Durante los últimos años se han venido gestando cambios radicales a nivel internacional en las tendencias tecnológicas, las estructuras industriales y los patrones del comercio. La velocidad y profundidad de estos cambios pueden sobrepasar la capacidad para prever y reaccionar a tiempo. México no puede quedarse al margen de esta evolución y debe acelerar el proceso de cambio estructural en la industria para logra una eficiente vinculación con la economía mundial.

La planta industrial mexicana ha desarrollado a lo largo de las últimas décadas ha alcanzado un grado de diversificación y amurez suficiente para poder enfrentar, en forma racional y progresiva, la competencia del exterior y poder consolidar gradualmente una plataforma de exportación permanente (16). ←

La racionalización de la protección y el fomento a las exportaciones, al

propiciar un uso más adecuado de los recursos productivos del país, fortalecerán conjuntamente la generación de empleos y divisas. El aumento sostenido de nuestras exportaciones (señala de la Madrid), principalmente las manufactureras, debe ser resultado de una política industrial orientada a ese propósito (17).

⇒ En el futuro, la economía mexicana debe buscar un mayor grado de especialización industrial lograda en el pasado, resulta insuficiente hoy, porque se sustentó en un fuerte proteccionismo y en una amplia disponibilidad de recursos financieros, situaciones que no pueden ya mantenerse. Por otra parte, el desarrollo de nuevos sectores tecnológicamente avanzados, exige un esfuerzo de investigación, inversión y formación profesional, que obliga a concentrar recursos en áreas limitadas y proyectos seleccionados, aunque con el potencial suficiente para conducir el cambio estructural propuesto.

El patrón de especialización bucardo debe centrarse inicialmente en áreas clave, con potencial para permear y dirigir la innovación a lo largo de todo el tejido industrial. Por otra parte, las industrias tradicionales deben someterse gradualmente a un proceso interno de reconversión y modernización tecnológica que eleve su eficiencia y les dé viabilidad.

⇒ E lo que respecta a las industrias avanzadas una buena base tecnológica en áreas clave puede encontrar el medio propicio para su desarrollo, en condiciones competitivas con el exterior, al orientarse a la solución de problemas específicos, relacionados con la elevación de la productividad en industrias tradicionales y el mejor aprovechamiento de nuestros recursos.

Dado el peso específico del sector energético en nuestro país y en el mundo, su desarrollo constituye una oportunidad para especializar e integrar la industria de bienes de capital mexicana, con posibilidades de incursionar a mercados mundiales. La misma relación se aplica entre el desarrollo del sector de las telecomuni-

caciones y la industria electrónica profesional.

⇒ Se debe profundizar con inteligencia en un gran esfuerzo de adaptación tecnológica y de inversión en nuevas actividades que, modernicen y mejoren la capacidad competitiva de las industrias tradicionales, constituyan una base suficiente para la diversificación de la estructura productiva y la elevación sostenida de las exportaciones manufactureras.

La Descentralización Industrial

Por otro lado, la descentralización juega un papel importante para establecer parques industriales, que hagan más viable el propósito de la reconversión.

Los niveles de concentración en la ciudad de México han alcanzado ya rendimientos decrecientes y conllevan altos riesgos: los costos de abastecimiento de energía se elevan, se amplían los subsidios a los precios de los servicios, los problemas de funcionamiento urbano se agudizan y amenazan los desequilibrios ecológicos. Se debe reconocer que el elemento fundamental de la concentración en la ciudad de México, pero igualmente en Monterrey y Guadalajara, ha sido la generación de empleo. Por ello, romper la tendencia centralizadora obliga a vincular la política económica general con las prioridades del desarrollo sectorial y de su distribución territorial. Por ello, también la descentralización está íntimamente ligada a otros aspectos de la estrategia de cambio estructural: reconversión de ramas industriales desarrollo tecnológico, integración rural y reordenamiento de las prioridades en comunicaciones.

El objetivo es revertir las tendencias concentradoras de la zona metropolitana de la ciudad de México, mediante el fortalecimiento de sistemas regionales con posibilidades de compensar la fuerza de atracción de la capital la reordenación de los flujos migratorios del campo hacia las ciudades medidas seleccionadas que apoyen el desarrollo rural; la disminución gradual de los subsidios en el Distrito Federal sin descuidar la protección de los grupos sociales menores favorecidos

y la descentralización de la administración pública para encabezar y estimular las decisiones correspondientes por parte del sector privado.

La desconcentración de las actividades industriales y de servicios debe orientarse en forma sostenida y selectiva para contrarrestar efectivamente la inercia concentradora del mercado de la ciudad de México.

Se ha comprobado que para que la planta industrial nacional sea competitiva, debe acercarse a las fuentes de materias primas y a los literales para abatir sus costos. El Gobierno viene incentivando la desconcentración y la descentralización de este sector de la economía y también la expansión de tal planta en las zonas de influencia de las principales metrópolis del país.

La ciudad de México brindaba en el pasado una serie de ventajas comparativas que atrajeron y concentraron grandes industrias del país. Esto condujo a la conformación de una planta productiva que se abocó a satisfacer tanto el mercado local como nacional y que en la actualidad representa más de una tercera parte de la producción industrial del país. Los problemas ocasionados por esta macrocefalia son muchos, entre ellos, la necesidad de movilizar un gran volumen de productos hacia, adentro y fuera de la ciudad, la presión excesiva que el gran tamaño de la industria ejerce sobre la infraestructura y los servicios de la capital y las demandas de transporte requeridas para movilizar al personal que en ellas laboran.

Los apoyos otorgados a la industria en el pasado, favoreció industrialmente a todos los giros industriales. Como resultado, en el Distrito Federal actualmente se encuentran representados prácticamente en su totalidad. Por un lado, se han instalado en la capital industrial altamente contaminantes, lo que disminuye sustancialmente la calidad de la vida de los capitalinos y afecta gravemente su salud. La contaminación emitida por las plantas industriales, se agrava aún más por la topografía del Valle de México, ya que las montañas que rodean a la ciudad, actúan como una barrera al flujo del aire.

087332

Otro tipo de industrias que han ocasionado problemas en la capital, son aquellas que consumen grandes cantidades de agua y energéticos. Resulta muy costoso traer esos insumos y además satisfacer paralelamente la demanda de más de 18 millones de habitantes.

En base a estos antecedentes, el Programa de Reordenamiento Industrial se fundamenta en los siguientes postulados (18):

- Relocalizar la industria conveniente en el Distrito Federal, acorde con la reordenación fiscal de la ciudad.
- Brindar las formas más avanzadas de organización a los sectores más desprotegidos de la sociedad.
- Propiciar la integración vertical y horizontal de la industria, así como la modernización y reconversión tecnológica, para así mejorar la calidad de los productos de la ciudad y lograr su competitividad en mercados nacionales y extranjeros.
- Privilegiar la microindustria como la alternativa más eficiente y económica, para la generación de empleos y la integración social de los barrios populares.

La reordenación fiscal de la ciudad, postulada por el Departamento del Distrito Federal, busca lograr una estructura más eficiente en la distribución territorial de sus actividades productivas, comerciales, habitacionales y de servicios, a la vez que controlar su proceso de crecimiento, en un marco de congruencia con las políticas que se aplican para su zona metropolitana.

En el contexto de la reordenación urbana, destaca por su importancia la necesidad de establecer un nuevo esquema de distribución territorial de las industrias en la ciudad, seleccionando los sitios idóneos para permitir la adecuada integración de la industria al ámbito urbano, bajo los siguientes lineamientos:

- La reordenación de la planta productiva en actividades no contaminantes,

ni grandes consumidores de energía y agua, y fuera del área central de la ciudad.

- La reducción del número de traslados de personas.
- La localización del empleo en los barrios de los trabajadores
- La reducción de los impactos negativos por la operación de las industrias; y
- El aprovechamiento óptimo de la infraestructura vial y de servicios de la ciudad.

Habiéndose desarrollado una serie de estudios de factibilidad técnica, económica y financiera, y de caracterización del mercado, que demuestran que la reordenación de la industria en el Distrito Federal es viable y conveniente, se formuló el Programa de Reordenamiento Industrial en el Distrito Federal, el cual plantea un nuevo concepto de industria a partir de la selección de los sitios idóneos para su reubicación; establece un esquema de distribución territorial de las actividades productivas, basado en el desarrollo de parques para relocalizar industria pequeña y mediana y en 20 módulos para microindustria (19).

Al buscar la mejor ubicación de los predios donde se pondrá en marcha el programa, se elaboró una propuesta con 20 lotes. Esta elección de áreas para albergar módulos para la micro-industria, partió de la caracterización de las Delegaciones, que conforme a la aplicación de diversos indicadores socioeconómicos, permitieron estimar la magnitud del desempleo formal y la intencidad del mismo en las diversas Delegaciones (Anexo 2).

Marco Perspectivo 1986-1988.

→ El Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 fijó el propósito y los objetivos del desarrollo del país y definió la estrategia general de política económica que se seguiría durante el conjunto de la presente administración. Las dos líneas fundamentales de acción que se plantearon desde su inicio -la reordenación económica y el cambio estructural- integrar una concepción estratégica que permanece inalterada. Sin embargo, cambios en las circunstancias internas y externas acon-

sejan hoy, manteniendo el propósito y los objetivos iniciales y utilizando la flexibilidad del sistema de planeación, actualizar diagnósticos, evaluar avances y desviaciones para adecuar metas, prioridades e instrumentos. ↘

→ El contexto internacional resultó más adverso, las rigideces estructurales del aparato productivo más enraizadas, esto hace sentir sus efectos con mayor rapidez que anteriormente y la inestabilidad de los equilibrios económicos internos obligan a fortalecer oportunidad, coordinación e intensidad en el manejo de los distintos instrumentos de política para evitar que desviaciones coyunturales inevitables se tornen acumulativas.

El gobierno reconocía que se había superado la emergencia económica (con el PIRE), sin embargo admitía que no se habían cumplido los objetivos del P.N.D., para ello concertó el Programa de Aliento y Crecimiento P.A.C. (20).

Dicho programa planteaba:

- Defender producción y empleo con recuperación sostenida.
- Controlar la inflación generada por la nueva crisis petrolera.
- Alentar la inversión privada.
- Procurar mayor ingreso por las exportaciones.
- Procurar renegociación favorable de la deuda externa.
- Fortalecer las finanzas públicas.

→ El Programa de Aliento y Crecimiento buscaba el desarrollo con estabilización.

Para lograr el propósito de recobrar el crecimiento moderado, con control de la inflación, se tienen que introducir cambios y profundizar en las acciones que ya están en ejecución:

Primero: Se tendrá que cambiar los términos de la negociación externa. Esto implica una tasa de crecimiento moderada y el planteamiento de una disminución en los pagos del servicio de la deuda.

Segundo: los recursos externos derivados de negociación tienen un doble propósito.

- Retener la inflación y aumentar el ahorro interno.
- Propiciar el retorno de capitales del exterior.

Tercero: lo anterior permitirá un franco y decidido aliento a la inversión privada. Es prioridad; proteger la planta productiva y los empleos existentes y, a partir de ello, estimular ampliamente la inversión de los particulares.

El Lic. Salinas de Gortari (Secretario de SPP, en ese entonces) admitía que en ese año (1986) la economía no podría crecer e incluso sufriría una caída de la producción; debida a una pérdida brutal de los ingresos petroleros, los cuales ya no existen para alentar el motor del desarrollo que es la inversión (21).

De esta forma el Lic. Salinas dejaba entrever que la economía de la administración de la madridista entraba en recesión, aunque no lo decía:

"El propósito y la acción firme del Gobierno se orientará a impedir que la economía decrezca drásticamente" (22).

Por otro lado el Lic. Salinas declaraba que los programas de reconversión en el sector privado y primordialmente en el sector público, seguirían implementándose: "En el sector paraestatal, al reconversión significa tres pasos fundamentales: introducción de nuevas tecnologías mediante inversiones adicionales; cierre de procesos productivos obsoletos, y elevación de la producción, el empleo y la productividad. Cubrir estos tres pasos es indispensable para poder introducir los nuevos procesos productivos en época de escasez de recursos (23). ↵

El esquema de política económica propuesta para 1986, contiene adecuaciones en relación con lo proyectado inicialmente. Se persigue revertir el año próximo (1987) las desviaciones observadas durante los últimos 18 meses en materia de inflación y déficit con respecto a las metas del plan.

→ En el mes de diciembre de 1987 surge el Pacto de Solidaridad Económica (PSE),

el propósito central de dicha acción es detener la carrera desatada de los precios. La estrategia económica del Pacto ataca a la inflación en dos frentes: primero, con una corrección adicional de las cuentas de gobierno y, segundo armonizando los aumentos de precios y salarios para abatir la inercia inflacionaria (24).

↳ Lo cierto es que la inflación había empezado a decrecer, para enero de 1989 (según fuentes oficiales), sin embargo los precios seguían al alza. Cabría preguntarse ¿En realidad los objetivos del PND en materia económica se habían cumplido? Si bien es cierto que la Reconversión había arrancado, en cierta forma desconcertante para unos sectores. ¿Esta estaba cumpliendo con su cometido?, es por ello que la administración de la madridista decide instrumentar programas que más tarde presentaría importantes consecuencias en los sectores débiles de la economía, pues hasta la fecha México carece de una industria sólida que permita el crecimiento económico. ↵

2.3. México y la apertura comercial.

La enorme afinidad que se da en el continente Latinoamericano, sustentan firmemente la confluencia y hermandad de los países de América Latina, le imprimen personalidad propia y capacidad de proyección frente al mundo. Esta realidad, con una base industrial, enormes recursos y gran capacidad de competencia, permite encauzar el esfuerzo de reconversión y adaptar las economías de la región a los cambios internacionales.

Los principales elementos de la decisión política para promover el cambio estructural en el caso de México, son la decisión de adherirse al GATT y simultáneamente promover una racionalización del proteccionismo (25).

La estrategia de promoción selectiva de la inversión extranjera y el estímulo a la transferencia tecnológica, así como el régimen de propiedad industrial moderno y articulado a las prácticas internacionales, constituyen junto con el Proceso de apertura comercial, parte de un todo coherente que responde a la deci-

sión política de insertar a México en forma sana y eficiente a la economía mundial (26).

La tecnología juega en ello un papel catalizador fundamental. La capacidad de impulso a los segmentos en los que México o América Latina están mejor dotados, constituye un camino que debe de ser explorado con una cohesión similar a la de las economías desarrolladas de Occidente.

La política de México en materia de inversión extranjera reconoce que el elemento más importante de su aportación no es el flujo de capital que genera; la política es selectiva y busca orientar esos flujos que en términos de su importancia en la economía del país son aún modestos. Esa inversión no ha llegado a representar anualmente más del 15% de la inversión total del país. Es el impacto en los sectores y ramas específicas y más concretamente el efecto catalítico de inversión extranjera, incluyendo la inversión tecnológica, lo que permite que la vinculación con el exterior resulte en provecho del desarrollo actual y futuro del país. Interesa también buscar una complementación industrial sana a nivel internacional en que la industria mexicana pueda proyectarse de una manera más plena y eficiente (27).

La similitud de las economías latinoamericanas aconseja orientar el esfuerzo en términos de un apoyo recíproco, impulsando proyectos de complementación industrial para expandir el comercio mutuo y promover las inversiones conjuntas para el aprovechamiento más amplio del mercado de la región.

En el área del comercio internacional hay dos conjuntos básicos de derechos y obligaciones. El primero es el GATT; el segundo existe fuera de ese acuerdo y depende de los diferentes trabajos bilaterales y multilaterales que cada país tenga.

El GATT concede más derechos a sus miembros, a cambio del compromiso de establecer una cierta disciplina en algunas áreas de la política económica y comercial.

El GATT es el texto que contiene las disposiciones generales en materia de comercio internacional aceptadas por los países signatarios (28).

México no tiene un cuerpo legal unificado (hasta Julio de 1985) en el que figuren sus derechos y obligaciones en el ámbito de comercio internacional. Existía, ^{en} un cambio, un conjunto heterogéneo de ^{tra} tratados multilaterales y bilaterales que definían su sistema legal en el comercio mundial.

El tratado multilateral más amplio es la Carta de las Naciones Unidas, de ella se pueden desprender tres principios generales (29):

- La libertad soberana para escoger su régimen económico y comercial.
- La solución pacífica de las controversias, aplicable, también, al comercio internacional.
- Los miembros de la O.N.U. se comprometen a tomar medidas, conjunta o separadamente, para crear las condiciones de estabilidad y bienestar que las relaciones entre las naciones sean pacíficas y amistosas.

México se ha adherido a otros tratos multilaterales que establecen derechos y obligaciones para sus miembros. Además, se cuentan los tratados bilaterales en materia económica y comercial que México ha firmado y ratificado (Anexo 2) (~~ver ventajas y desv...~~)

La cobertura legal de México con el comercio internacional basada en acuerdos multilaterales parciales y, básicamente en acuerdos bilaterales, había permitido eludir compromisos multilaterales, pero había impuesto varios costos. En primer lugar era un sistema sumamente complejo, inestable y difícil de manejar y administrar. Para ser eficiente sería necesario efectuar un trabajo muy detallado de negociación -país por país-, con mecanismos específicos que fijaran y pusieran en práctica los compromisos. Si tal cosa se lograra, México tendría que haber otorgado derechos y garantías a los otros países con lo cual obviamente aceptaría ciertos límites en su política económica y comercial.

Un segundo inconveniente del mercado actual es la ausencia de un marco multilateral de negociación y garantía de compromisos. Para un país como México con bajo peso en la economía mundial y con socios comerciales muy poderosos, quizá pueda ser mejor contar con un mecanismo multilateral que permitiera equilibrar el poder relativo de las partes en las negociaciones comerciales.

En tercer lugar, al buscar acuerdos bilaterales con miembros del GATT -que son los países comercialmente más importantes- difícilmente se podrían obtener condiciones de negociación mejores que las que éstos otorgan a los demás miembros del GATT (por la cláusula de la nación más favorecida). Esto daba a México, automáticamente, un nivel de derecho inferior: o cuando mucho igual al de los miembros del Acuerdo.

El GATT es un foro comercial multilateral por excelencia. México estaba en desventaja en varios aspectos:

- a) No participaba en los grupos que deciden las regulaciones multilaterales específicas;
- b) Tampoco podía utilizar los diferentes mecanismos multilaterales de soluciones de diferencias y;
- c) No podía negociar concesiones comerciales sobre productos en el GATT, lo cual lo marginaba de futuras negociaciones.

→ El GATT cumple dos propósitos fundamentales. Por una parte, constituye un marco normativo de las relaciones comerciales internacionales; por otra, sirve de foro para las negociaciones comerciales de los países miembros.

Como marco normativo el Acuerdo General sienta las bases para comercio abierto y liberal, otorga el mismo derecho a las partes contratantes y evita discriminaciones que pudieran llevar a un proceso de restricciones comerciales competitivas.

Para dar lugar a tal comercio se requiere, por lo tanto, un conjunto de prin

cipios que establezcan: a) la no discriminación entre los miembros, y b) que el elemento determinante de los flujos comerciales entre países sea, en la medida de lo posible, la diferencia entre los precios internacionales y los nacionales.

Los países en desarrollo miembros del GATT han sostenido que su situación particular los hace merecedores de un trato especial y más favorable que el resto de las Partes Contratantes. En el curso de distintas negociaciones se ha logrado el reconocimiento legal de esta situación. Actualmente, el Acuerdo les confiere un trato especial en varios campos:

- 1) Los países en desarrollo pueden recibir un trato especial y más favorable, sin que éste se deba hacer extensivo al resto de las Partes;
- 2) Los países desarrollados "no esperan reciprocidad" en negociaciones comerciales con los países en desarrollo;
- 3) Los países en desarrollo pueden aplicar "salvaguardias" de los programas de desarrollo de los países en desarrollo.

Los países en desarrollo han aceptado su integración paulatina a las obligaciones del GATT y, por tanto, a la pérdida eventual de dicho trato especial.

Los países en desarrollo han sostenido que el trato especial que legalmente se les ha conférido no se ha traducido en beneficios en términos de concesiones arancelarias. Esto puede deberse a los mecanismos de negociación utilizados en las rondas comerciales. Sin un país está interesado en que otro reduzca sus aranceles a un producto determinado, pero no tiene o no puede ofrecerle una concesión equivalente, difícilmente logrará su objetivo en la negociación.

Debe mencionarse, además, que varias medidas proteccionistas recientes aplicadas por países desarrollados han afectado de manera importante las exportaciones de los países en desarrollo. Los países en desarrollo miembros del GATT han expresado la necesidad de que este aborde varios problemas de interés para ellos, tales como el cumplimiento de los compromisos de liberación comercial de los países

desarrollados, en áreas como el comercio de textiles y del vestido, los productos tropicales y otros. Adicionalmente, han mencionado la necesidad de que los mecanismos de negociación del GATT tomen en cuenta de manera efectiva las disposiciones por las cuales los países en desarrollo no serán requeridos a hacer concesiones recíprocas en las futuras reorganizaciones.

Los beneficios que México obtiene al ingresar al GATT son:

- 1) Un marco internacional de garantía y protección a sus exportaciones. Esto se debe a que los miembros del GATT harán extensivas a México sus obligaciones en términos de no discriminación, estabilidad de concesiones y todas las otras cláusulas del Acuerdo General.
- 2) Foro para consultas y reclamaciones. Contrará con un mecanismo multilateral que equilibra el poder de las partes en caso de diferencias.
- 3) Disposiciones que permiten proteger a la industria nacional cuando un producto importado cause o amenace causar perjuicio grave y que también permiten regular las importaciones para salvaguardar la situación financiera exterior.
- 4) Participación en la definición de las normas futuras. El marco legal del GATT es dinámico y sólo sus miembros pueden determinarlo.
- 5) Foro de negociación comercial. Contará con la posibilidad de abrirse mercados en el exterior, mediante negociaciones.
- 6) Asociación con países afines. Podrá acordar estrategias con otros países y así fortalecer su capacidad negociadora.
- 7) Asistencia técnica. Recibirá asesoramiento en diversos aspectos comerciales.

Naturalmente, hay un costo. Para México ese renglón comprende:

- 1) Política comercial estable no la podría cambiar repentinamente, y en cualquier dirección. Se tendrían que aceptar las disposiciones del GATT

087332

en materia como de estabilidad de las concesiones, subsidios, salvaguardias y otras.

2) Tránsito al mecanismo arancelario de protección.

3) Liberación inicial. Como contrapartida a los derechos que recibe de las Partes Contratantes, debería hacer alguna liberación inicial.

Política de Comercio Exterior.

Con apego al Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, la política de Inversión Extranjera tiene por objeto (30):

- Asegurar que el capital extranjero no adquiera empresas eficientes ya establecidas o domine ramas prioritarias de la industria, como son: -Petróleo, Petroquímica, comunicaciones, etc.
- Establecer fórmulas que orienten la contribución de la inversión extranjera a la balanza de pagos y eleven el desarrollo tecnológico nacional.
- Modificar su actitud pasiva y de regulación a la entrada, adoptando una estrategia activa y de fomento selectivo en las ramas que sustituyen eficientemente importaciones y generan exportaciones con tecnología avanzada, en apego a las indicaciones anteriores.

La Política de comercio exterior se apoyó en cuatro estrategias básicas: la racionalización de la protección comercial; el fomento a las exportaciones no petroleras; el fortalecimiento de las negociaciones comerciales internacionales, y el desarrollo de las franjas fronterizas y zonas libres del país. Así lo dio a conocer el Lic. Héctor Hernández C. (Secretario de SECOFI) (31).

Con el proceso de racionalización de la protección se induce a que la planta industrial eleve sus niveles de eficiencia y productividad al tener que enfrentar una mayor competencia proveniente del exterior. Se trata, pues, de que el mercado sea uno de los principales factores que determinen la toma de decisiones de inversión y no la estructura de protección como se dio en el pasado.

La implantación de esta política se ha venido desarrollando de manera firme (y no gradual) para enfrentar la nueva competencia externa.

A la apertura y a la liberalización comercial, se les puede ver desde dos perspectivas como instrumento de política económica.

Por una parte, la apertura y la liberalización comercial mediante una racionalización de la protección permite, estableciendo los apoyos de fomento a la industria, promover la reestructuración de la planta productiva en un esquema de mayor eficiencia en la resignación de recursos, de acuerdo con lo que podemos llamar que es la ventaja comparativa dinámica.

Por la otra, como la selección al problema de la inflación en América Latina sigue siendo uno de los aspectos prioritarios, se han venido realizando por medio de la regulación de la demanda, ajustes en las principales variables que afectan costos, como es la regulación y control de precios. También se ha utilizado la propia apertura comercial como instrumento para lograr la estabilización de los precios internos.

El respaldo otorgado a la actividad exportadora en el sexenio (1983-1988) ha sido un factor importante de la estrategia del cambio estructural.

El Programa de Fomento Integral a las Exportaciones. Este programa de fomento, contiene un conjunto de medidas que tienden a descentralizar funciones, eliminar trámites, disminuir costos, apoyar a los exportadores indirectos y financiar en condiciones competitivas la exportación de productos no petroleros (32).

Un elemento fundamental de la estrategia de comercio exterior ha sido la política activa de negociaciones comerciales internacionales que se han llevado a cabo en estos años, para facilitar el acceso de los productos nacionales a los mercados del exterior e insertarnos eficientemente en las estructuras de producción y comercio mundiales.

Es sobresaliente la adhesión al GATT, hecho que tiene como propósito impulsar nuestra participación en el comercio mundial y contar con una mejor posi-

ción para combatir las tendencias proteccionistas de los países industrializados, mismas que afectan el acceso a los mercados del exterior.

El ajuste estructural que se está realizando en los últimos años, es un proceso de largo alcance que mostrará sus beneficios paulatinamente.

Para ello, es necesario que en el contexto de las negociaciones internacionales busquemos:

- Obtener el mejoramiento y la consolidación de las condiciones de acceso a los diferentes mercados y luchar por la eliminación de obstáculos no arancelarios e injustificados.
- Alcanzar mejores disciplinas y reforzar las existentes con principios de no discriminación, transparencia y nación más favorecida, tanto en las disposiciones del GATT como en los códigos y entendimientos.
- Lograr que el principio de trato preferencial y diferenciado por los países en crecimiento, se concrete a medidas que apoyen nuestro desarrollo económico, mediante el reconocimiento de que únicamente con el impulso del comercio de los países deudores, podrán crecer y cumplir los compromisos derivados de sus deudas.

NOTAS

- 1.- La CEPAL ha venido a estudiar el problema económico de Latinoamérica en colaboración con algunas otras instituciones como: Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (ILPES).
- 2.- Ricardo Peña Alfaro "Ventajas y Desventajas del ingreso de México al GATT" en Comercio Exterior, enero 1986, p 33.
- 3.- "El proceso de Reconversión Industrial en algunos países desarrollados" en Mercado de Valores, 23 de marzo de 1987, p294.
- 4.- Montaña Hirose "El Orden Sistémico", en El Orden Organizacional: Poder, estrategia y contratación, el autor muestra el gran desarrollo que ha tenido el sector servicios en Estados Unidos, en los últimos años, además el desarrollo de la Robótica Industrial en Japón, p 57.
- 5.- Idem., p 29.
- 6.- "El proceso de Reconversión Industrial en algunos países desarrollados", art., cit., p 294.
- 7.- Un elevado número de empresas estatales fueron creadas, algunas agrupadas en grandes consorcios industriales como el Instituto Nacional de Industria, creado en 1941.
- 8.- Entre las que destacan la Ley de Estabilización para Industrias Estructuralmente Deprimidas (1978).
- 9.- Japón ha realizado fuertes inversiones en la industria automotriz en los Estados Unidos, y ha reinstalado líneas de producción en algunos países asiáticos como: Taiwan, Corea del Sur, Hong Kong, Malasia, Indonesia, y en algunos países de Latinoamérica como: Brasil, México, Argentina. "El Proceso..." art, cit., p 297.
- 10.- Discurso de toma de posesión, Miguel de la Madrid. 1 dic.1982 en Las Razones y las Obras (Crónica del sexenio 1983-1988) , Primer año de Gobierno, p 25.

- 11.- Poder Ejecutivo Federal: Miguel de la Madrid H. " Política Industrial" en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, p 314.
- 12.- Idem., p 319.
- 13.- Entendamos por cambio estructural el deseo de reconvertir los sectores que se han considerado prioritarios, en la economía mexicana Poder Ejecutivo PND 1983-1988, p 317.
- 14.- Tengamos en cuenta que la reconversión no es exclusiva de la industria privada, por el contrario, es un proceso promovido por el Estado y aplicado a la empresa pública, como se verá más adelante.
- 15.- "Informe de ejecución 1985 del PND" en El Mercado de Valores, num. 19, 12 de mayo de 1986, p 449.
- 16.- Revisar la parte de "El caso de México y la apertura comercial" de este trabajo. Donde se explica el por qué de la entrada de México al GATT.
- 17.- En la política instrumentada en su parte económica para 1986 se preveé este fenómeno, al seguir de manera congruente, los lineamientos del PND 1983-1988.
- 18.- Honorato Marín "Reordenación urbana y protección ecológica: Programa de reordenamiento industrial en el Distrito Federal" en Estrategia Industrial para la Reconversión y la Exportación, núm. 46, mayo 1987, p.18. El autor hace una descripción detallada de dicho programa, como elemento necesario para la descentralización industrial.
- 19.- Este esquema se apoya en la estrategia contenida en el Programa Director para el Desarrollo Urbano y de sus Programas Parciales Delegacionales, y se fundamenta en el Decreto Presidencial publicado el 4 de febrero de 1986. Honorato Marín, art., cit., p 46.
- 20.- "Programa de Aliento y Crecimiento" , núm. 30, 23 de junio de 1986 en el mercado de Valores, p 630.
- 21.- Carlos Salinas de Gortari, "Palabras del secretario de SPP" en el

Mercado de Valores, núm. 30, junio de 1986, p 640.

22.- Idem., p 643.

23.- En el apartado de este trabajo; "Algunas Paraestatales" abordaremos los problemas de algunas de ellas y el por qué de su reconversión.

24.- Pacto de Solidaridad Económica, 23 de diciembre de 1987, Nacional Financiera, p 6.

25.- Cuando se habla de GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), en general se hace referencia a la institución que administra al Acuerdo General y no al texto mismo. Ricardo Peña A., art., cit., p 34.

26.- En noviembre de 1985 México inició las negociaciones para su ingreso al GATT. El grupo de trabajo de dicho Organismo concluyó los trabajos para el acceso de México el 1 de junio de 1986, y el consejo del GATT ha recomendado a las partes contratantes la aprobación del protocolo para el ingreso de México el 21 de julio, dos terceras partes de los miembros del GATT votaron en favor del ingreso de México.

27.- "El papel de la inversión extranjera en la apertura comercial: Instituto Mexicano de Estrategias" en el Mercado de Valores, núm. 21, noviembre de 1988, p 20.

28.- Recomendamos consultar el artículo "El GATT: Antecedentes Objetivos y Marco Jurídico" en el Mercado de Valores, núm. 1, enero 6 1986. Donde se explica el origen del GATT, así como los países miembros que lo integran.

29.- Ricardo Peña A. art., cit., p 35.

30.- Poder Ejecutivo. op., cit., p 320.

31.- Hector Hernández C. "Apertura Comercial y Proteccionismo: Fomento Industrial e Inversión Extranjera" en el Mercado de Valores, núm. 10, Méx. 1988, p 8. Donde el secretario de la Secofi hace una exposición de tallada de las implicaciones que trae consigo la apertura comercial.

32.- Idem., p 12.

C A P I T U L O I I I

LA RECONVERSION INDUSTRIAL

3.1 CONCEPCION EN EL MEDIO INDUSTRIAL.

En los primeros años de los 70's aparecieron en el mercado internacional de manufacturas un grupo de países que hasta entonces se habían especializado en la exportación de bienes primarios. Estos fueron llamados Nuevos Países Industriales (NPI). Sin embargo, cuando apenas comenzaban su incursión en el comercio internacional fueron afectados por tendencias al estancamiento productivo y de inestabilidad económica. Su déficit comercial empezó a ampliarse y el endeudamiento externo fue creciendo a la vez que con frecuencia se vieron obligados a perder posiciones que habían ganado en el mercado.

México, que se encuentra en ese grupo de países, tuvo la capacidad para postergar el fin del crecimiento, aunque finalmente no pudo evitar la crisis.

Durante la década de los 70's el ritmo de crecimiento industrial comenzó a desacelerarse y a tener un desempeño muy desigual, resaltando a lo largo de la década la pérdida de dinamismo en las manufacturas. En esos años, el eje del crecimiento pasó de las manufacturas al sector petrolero, que durante la segunda mitad de la década pasada se instituyó como el pilar del financiamiento del desarrollo. Es de hacer notar que desde los primeros años de los 80's y sobretodo en 1985 y 1986, se rompe el equilibrio del mercado petrolero, vulnerando seriamente la estructura financiera del país. ←

En paralelo, a la expansión industrial se generaron diversos problemas y obstáculos. Entre los más importantes destaca el desequilibrio entre la operación industrial y el comercio exterior. Ese desequilibrio ha tenido en su base una fragil integración del aparato industrial, insuficiente articulación con los demás sectores de la economía y falta de competitividad en el exterior. El origen de esa situación se explica, en parte, por una política industrial excesivamente proteccionista y no siempre articulada.

En el contexto anterior, surge como una exigencia ineludible la definición de una política industrial que considere los nuevos desafíos presentes y futuros y que reconozca que la planta industrial es un patrimonio nacional conformado con el esfuerzo y empeño de todos los mexicanos.

→ Respondiendo a esta necesidad, la administración de la madridista (1983 - 1988) convocó a la sociedad en su conjunto a sumarse a una estrategia de cambio estructural.

El cambio estructural en la industria se conduce conforme a cuatro cursos de acción estratégica, a saber:

- Reconversión en las ramas tradicionales: que presentan grados de obsolescencia importantes y cuyo tamaño de la planta resulta inadecuado.
- Articulación de las cadenas productivas: considera el desarrollo de cadenas productivas a fin de lograr una mayor articulación interindustrial e intrasectorial.
- Fomento del encadenamiento estable en las ramas modernas: industrias modernas que requieren políticas de fomento y regulación para impulsar su desarrollo sano y sostenido.
- Impulso a la creación de industrias de tecnología de punta: promoción de nuevas industrias en campos en los que el país requiere acortar brechas, como son: la electrónica, la biotecnología y el desarrollo de nuevos materiales.

→ Es frecuente escuchar como sinónimos el uso de los conceptos cambio estructural, reconversión, modernización (este último término empleado por el nuevo -- Presidente Carlos Salinas de Gortari -1989 - 1995-), aunque el primero tiene un sentido más amplio. Independientemente del término que se use, lo que es necesario tener presente es que el cambio estructural o la reconversión implican un amplio proceso de concertación; modificar actitudes; estimular creatividad; modernizar plantas, proceso y productos y, especialmente formar una nueva conciencia social que considere a la eficiencia y a la productividad como valores indisociables de la tarea diaria, que permee a cada mexicano y que le induzca a actuar -- con más responsabilidad, constancia y solidaridad.

El país requiere de transformaciones a fondo en la industria, pero desde -- luego no en todas las ramas ni en todos los campos del quehacer de las empresas.

El Estado conduce el proceso en su carácter de rector del desarrollo, actúa como agente dinámico de cambio.

→ Es en este contexto que México impulsa la reconversión integral de las bases estructurales de su desarrollo. La reconversión industrial desempeña uno de los factores principales de cambio.

↙ El concepto de reconversión industrial surge y se desarrolla en el mundo a partir de los "shocks" petroleros y financieros de la década pasada y principios de la presente, cuyos efectos presionaron a cambios industriales importantes. - Por ejemplo, la rápida elevación de los precios del petróleo indujo a programas ambiciosos de ahorro y diversificación de fuentes de energía y la astringencia financiera obligó a instrumentar programas de sustitución de importaciones y a intensificar la investigación y el desarrollo tecnológico en nuevos procesos y productos, con el propósito de buscar una mejor posición en el cada vez más competido mercado mundial.

→ A continuación citaremos algunas definiciones de reconversión industrial, que hacen los promotores de dicho proceso de cambio. No están enunciados en orden de importancia, únicamente se señalan para tener una visión más amplia.

El Ing. Eugenio Laris Alanis nos da tres definiciones:

"La reconversión industrial, en síntesis, es un fenómeno universal que está llevando a cambios radicales en las estructuras de la producción y del empleo, al configurar un nuevo perfil de desarrollo y un nuevo patrón de especialización internacional al que ningún país puede sustraerse su pena de condenar a su población al atraso y a la pobreza secular" (1).

"Reconversión industrial representa un conjunto de transformaciones radicales en los procesos productivos, debido a la introducción de novedosos --- equipos, instrumentos, materiales y fuentes de energía, que conducen a cambios profundos en la totalidad del sistema productivo, al promover y dinamizar nuevos sectores industriales y generar una nueva configuración en -- las relaciones sociales, políticas y culturales" (2).

"Reconversión industrial: es un proceso mediante el cual una economía, ante los desajustes macroeconómicos interno, las variaciones tecnológicas y la intensa competencia internacional, reorienta su patrón de industrializa--- ción a través de ajustes productivos, tecnológicos, administrativos y fi-- nancieros en los sectores industriales, en crisis y de la promoción de nue-- vas industrias acordes con el actual viraje tecnológico y con el comporta-- miento presente y futuro de la demanda" (3).

Alfredo del Mazo (ex-secretario de la SEMIP) señala:

"Reconversión: es un proceso de modernización tecnológica, productiva y de organización de las empresas y ramas industriales, con el propósito de darles competitividad y eficacia e imprimir un nuevo ritmo de desarrollo nacional" (4).

Hector Hernández (secretario de la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial) plantea que la reconversión industrial es:

"Conjunto de transformaciones sectoriales dirigidas a aumentar la productividad interna y externa y la rentabilidad de las producciones nacionales, mediante la incorporación, innovación y adaptación de nuevas tecnologías" (5).

Las anteriores definiciones destacan lo siguiente:

- 1) Un cambio en la estructura productiva; reforzado por nuevas tecnologías.
- 2) Proceso organizador de las empresas, para que estas sean más eficientes.
- 3) Promoción de nuevas industrias competitivas con las del exterior.
- 4) Un nuevo patrón de conciencia empresarial (factor más importante). ←

087332

3.2 PARAESTATALES.

→ La estrategia del Plan, asigna a la industria paraestatal una gran importancia como instrumento de fomento más que de regulación. No se pretende que la industria paraestatal compita con la privada, sino que la complemente y ayude en su desarrollo (6). ↵

Luego el Presidente enfatiza:

Con el fin de sentar las bases para el cambio estructural, la industria paraestatal debe:

- Garantizar la supervivencia de sus empresas dando énfasis a las de carácter estratégico y prioritario.
- Terminar los proyectos en ejecución que son importantes para el cambio estructural del sector industrial.
- Afinar su política de compras, estableciendo una política de precios que garantice el abasto y a la vez el combate a la inflación (7).

→ Por otro lado señala que la industria paraestatal debe dirigirse hacia el aprovechamiento de los recursos materiales y las potencialidades del país, en aras del desarrollo industrial. ↵ Para ello debe:

- Apoyar mediante sus compras la consolidación, integración y diversificación selectiva de la industria de insumos de amplia difusión y la de bienes de capital, sus partes y componentes, en un proceso de sustitución eficiente y selectiva de importaciones.
- Fomentar y diversificar las exportaciones no petroleras.
- Impulsar el desarrollo tecnológico nacional (8).

En 1983 y 1984 se desincorporaron entidades, de las cuales 21 correspondieron a la industria paraestatal. En febrero de 1985 se anunciaron importantes medidas para profundizar el proceso de reestructuración de la administración pública paraestatal, con la participación de las dependencias coordinadoras de sector y las secretarías de Programación y Presupuesto, de Hacienda y Crédito Público y de la Contraloría General de la Federación. De las 236 entidades propuestas por la Comisión Gasto Financiamiento, se han autorizado 216 operaciones que incluyen los siguientes procesos: 99 para disolución, liquidación o extinción; 12 para fusión; 1 para transformación; 8 para transferencias a los gobiernos estatales y 96 para enajenación a los sectores social y privado (9).

Para 1989 el actual secretario de la Secretaría de Energía y Minas e Industria Paraestatal (Fernando Hiriart Balderrama) señaló que el Estado sólo se quedará con 19 paraestatales, 4 institutos de investigación; señaló además, que: -- son 63 empresas en proceso de liquidación (10).

La reconversión industrial, en la empresa política, tendrá por objeto:

- Introducción de nuevas tecnologías mediante inversiones adicionales.
- Cierre de procesos productivos obsoletos.
- Elevación de la producción, el empleo y la productividad.
- Conservar y fortalecer las empresas estratégicas. ←

FUNDIDORA.

La crisis de la siderurgia es sin duda una crisis de sobreproducción; es decir; un exceso de capacidad instalada nacional (al sumar el proyecto gubernamental del complejo siderúrgico Las Truchas).

Lo que no puede resolverse de inmediato en la producción, se traspasa a la esfera del mercado como guerra contra el proteccionismo de otros, intentando "regular" dicha guerra a través de acuerdos bilaterales entre países.

Así, tampoco parece ajeno al cierre de Fundidora, el convenio con los E.U.A. firmado con las autoridades de comercio mexicano en febrero de 1985, en el que se establece una cuota máxima de importación de acero mexicano equivalente a -- 0.3% de la demanda estadounidense. A México se le otorga el beneficio de la -- "prueba del daño" - a lo que antes no tenía derecho - evitando así el establecimiento indiscriminado de impuestos compensatorios como había ocurrido en varias ocasiones. Pero si bien se logra ese beneficio, las perspectivas de exportación al vecino país según dicho convenio, son poco halagüeñas. Una razón más, para - acelerar la restructuración del sector siderúrgico en México.

Cuando las ventas no son las proyectadas, a la empresa capitalista le sucede un mal común, se endeuda para compensar su escasa capacidad de ahorro, sobre todo cuando la crisis de producción, no sólo se localiza en un sector, sino que se convierte en el modo de ser de la economía en su conjunto, como sucedió en México a principios de 1982.

Fundidora tuvo su primer despertar desagradable con la devaluación de 1976, la primera después de 24 años de estabilidad cambiaria.

Así, el cierre de Fundidora se convierte en un valioso ensayo para la estrategia de restructuración de paraestatales.

En el Plan Hiriart se muestran los elementos en que la crisis del sector se manifiesta: comercialización, niveles de producción, productividad, precios y estructura financiera. Encuentra que; por si mismos la mayor eficiencia en la comercialización, productividad y niveles de producción serian. . . "claramente insuficientes para cubrir el servicio de la deuda y los programas normales de inversión". Para Hiriart, la solución requiere sobre todo el esfuerzo combinado de aumento de precios y una estructura financiera menos apalancada (11).

Pero si toda la industria siderurgica (privada o estatal) se encuentra en esas condiciones el diagnóstico de Hiriart no consiste en eliminarla por completo, se trata por el contrario, se trata de reconvertirla. En este cambio de la estructura industrial, no seria otro que la reducción del tiempo socialmente necesario para la producción en diversas ramas de la economía, lo que obviamente se manifestaria en menores costos de producción y mayor competitividad internacional.

En síntesis serán las relaciones laborales, el eslabón más débil que definirá la ejecución de la reconversión.

CFE V.S. CLFC.

La industria eléctrica en México en su largo camino se ha transformado de una estructura industrial dispersa desde el punto de vista de la propiedad y de un predominio de la explotación privada a la propiedad centralizada: de una heterogeneidad organizativa a la centralización de la Comisión Federal de Electricidad (CFE)-a pesar de la presencia de la Compañía de Luz y Fuerza del Centro --- (CLFC) - de una heterogeneidad tecnológica que implicaba una enorme diversidad de voltajes y frecuencias a la homogeneización productiva después de nacionalizada a la industria eléctrica en 1960.

Una de las primeras medidas de integración adoptadas por el gobierno fue la unificación de los 19 juegos de tarifas eléctricas que existían en el país en -- 1962.

Desde el punto de vista tecnológico hay cuatro hechos que apuntan hacia la integración después de la nacionalización de 1960: la interconexión de sistemas, la construcción de plantas generadoras de alta capacidad, la unificación de voltajes y frecuencia, y la automatización.

La interconexión permitió la construcción de unidades generadoras de gran potencia, al reducir los costos y seleccionar mejor la ubicación de las plantas.

En la primera mitad de los setentas, el hecho técnico más importante en la industria eléctrica fue la unificación de frecuencias.

La automatización, en este sector (y muchos otros), tiene repercusiones sobre la fuerza de trabajo: en primer término, automatizar significa emplear menor volumen de fuerza de trabajo para igual volumen de producción; en segundo lugar, la automatización tiende a transformar las características de la fuerza de trabajo empleada con una disminución relativa del trabajo de operación con respecto al de mantenimiento. Finalmente si la calificación implica cierto tipo de la relación de trabajo con los medios de producción y con la dirección de la empresa a través de los supervisores, la automatización tiende también a cambiar las relaciones sociales dentro del proceso de trabajo.

La integración de la industria eléctrica enfrenta en estos momentos el problema de existencia de dos estructuras diferenciadas en cuanto a tecnología y posiblemente organización del trabajo, así como la presencia de dos sindicatos con historias, estructuras organizativas y contratos colectivos diferentes. Lo anterior se sintetiza en la necesidad de liquidación efectiva de la CLFC y la fusión del SUTERM con el SME, buscando con ello una mayor eficiencia productiva en última instancia.

Desde los años 70's se previó la fusión de la CLFL con la CFE, así como la posibilidad de constituir un sólo sindicato. A partir de entonces la CLFC, al ser declarada la primera empresa en liquidación, se le impide cualquier tipo de expansión, siendo desde entonces paulatinamente absorbida por la CFE.

De hecho, la CLFC se ha convertido en revendedora del fluido generador en la CFE. Varias circunstancias se han cambiado por convertir a la CLFC en virtual revendedora de electricidad: 1) la práctica congelación de la inversión, especialmente en plantas generadoras y 2) la obsolescencia de las generadoras, particularmente las hidroeléctricas.

Obsolencia tecnológica y problemas con la organización del trabajo, es posible que se combinen para provocar una diferencia en eficiencia productiva entre la CFE y la CLFC, sin significar con ello que en la primera no se presenten también problemas productivos (12).

Los costos de producción tan dispares en las dos Compañías podría explicarse por el impacto de salarios y prestaciones sobre gastos totales de operación. Sin embargo la relación entre salarios y prestaciones y gastos totales de operación son superiores en la CFE que en la CLFC (13).

Por su parte, la estructura de los ingresos de ambas Compañías es diferente. Por un lado, la CLFC depende básicamente de los ingresos propios, mientras que la CFE depende en más del 50% de los préstamos, siendo por ello la principal responsable del endeudamiento del sector eléctrico, lo que provoca en la empresa -- una verdadera crisis financiera que sólo ha sido sorteada por el apoyo económico del Estado.

A la crisis financiera de la CFE han contribuido la política expansiva del sector durante la década pasada y la política de tarifas eléctricas. Desde 1962, año en que fueron unificadas las tarifas diferenciales de acuerdo al tipo de consumo. El sector industrial fue el más favorecido; en esos años consumió el 50% de la electricidad y sólo aportó 30% de los ingresos de la CFE por concepto de ventas. Hacia los años setentas era notorio que el precio de venta del Kwh estaba muy por debajo del precio de costo, todavía ahora - subsiste la política de subsidio al consumo de electricidad.

En síntesis, entre la CFE y la CLFC se presenta una heterogeneidad tecnológica, probablemente de organización del trabajo, productiva y financiera que no se corresponde con los planes estatales de lograr una mayor racionalidad en la operación de las empresas paraestatales.

Es necesario una reestructuración, más bien existe la imperiosa necesidad de reconvertir el sector eléctrico.

Por otro lado la existencia de dos sindicatos en el sector. La presencia de dos contratos colectivos en la rama eléctrica repercute sin duda en los problemas que se han mencionado. El impacto de los costos salariales (incluyendo prestaciones) que el contrato impone en costos totales es superior en la CFE que en la CLFC, aunque en ambos es bastante alto (más del 50% de los costos de operación). Además un contrato colectivo no sólo impone determinados costos salaria-

les sino que regulan en alguna medida el desempeño del trabajo y la movilidad interna de la fuerza de trabajo (14).

El problema de la relación entre sindicalismo y productividad no termina en las reglamentaciones del proceso de trabajo sino que alcanzan a las formas de funcionamiento de las estructuras sindicales.

En las estructuras organizativas del SME y del SUTERM se sintetizan dos historias diferentes de vida sindical. En el caso de SME -a diferencia del SUTERM- no solo su contrato colectivo de trabajo permite una mayor ingerencia del sindicato en el proceso de trabajo, sino que esto se ve apuntalado por una historia y una vida interna activa en cuanto a participación de la base trabajadora, favorecida por una estructura organizativa poco compleja y poco centralizada (15).

En la industria eléctrica la integración empresarial - tecnológica y sindical aparece ya inevitable. Pero dicha integración puede ser emprendida por dos vías: una la de la integración a sangre y fuego que hace abstracción del hecho de que en la industria no sólo hay variables que optimizen, sino fundamentalmente hombres dotados de voluntad.

La otra vía, la de la negociación, implica reconocer sobre todo la autonomía del SME y el respeto a sus tradiciones en una posible estructura sindical integrada.

Finalmente, la vía de la negociación implica por parte de la empresa el reconocimiento efectivo que la existencia de los sindicatos que defienden los intereses de sus agremiados en una realidad insoslayable en el siglo actual.

AUTOPARTES.

En los últimos diez años se ha hecho evidente que la evolución tecnológica en la industria automotriz está siendo impulsada por la tremenda competencia entre las industrias Europeas, Americanas y Japonesas, por alcanzar niveles de competitividad, para participar en los mercados de exportación, reconociendo que Japón ha logrado un claro liderazgo en este campo (16).

México no puede retrotraerse a la internacionalización que está ocurriendo en la industria automotriz.

Originalmente y hasta hace unos años, la industria automotriz mexicana ha estado orientada hacia la sustitución de importaciones, tratando de poner en --marcha una actividad industrial para apoyar el desenvolvimiento económico del --país. La actuación de tal industria, siempre ha estado ligada al desempeño de la economía del país; por lo tanto se ve, que sus altibajos recientes son el re--flejo de una economía débil e inestable.

Para que México pueda aprovechar las oportunidades que la internacionaliza--ción ofrece, importantes cambios estructurales han de realizarse en la indus--tria y en la infraestructura del país. La internacionalización es posible cuan--do el mercado interno nos permite tener una base sólida en el desarrollo de --nuestras operaciones. La velocidad con que los cambios estructurales se reali--cen influirá en la recuperación de la actual recesión.

En 1981 la demanda de vehículos en México fue superior a la de la oferta, ya que la capacidad industrial se encontraba operando a su máximo. Para supe--rar esta situación y prepararse para un crecimiento de la demanda en la década de los ochentas, fuertes inversiones se realizaron en la industria de autopar--tes. Ahora están siendo utilizadas a un 40% de su capacidad; he aquí, la impor--tancia que la velocidad de acción tiene en el proceso de localización de nuevos mercados a través de cambios globales de política. En síntesis, se requiere de una reconversión de políticas, actitudes, objetivos y estrategias; de otra for--ma, la industria no podrá sostener su actual situación y tenderá a desaparecer.

Es importante que se defina cuál será el papel de la industria terminal me--xicana dentro del proceso de internacionalización, pues sus exportaciones pueden ser de vehículos terminados o de componentes. Si se lograra integrar una indus--tria exportadora de vehículos, la reconversión estructural de la industria se--ría total y se aprovecharía de una manera más estable e intensa la capacidad --instalada de las plantas fabricantes de autopartes y vehículos. De suceder ésto también, habría que estar dispuestos a aceptar algunas importaciones de unida--des, las que no tendrían ningún contenido local. Este cambio de política, se--ría la verdadera reconversión de la industria automotriz mexicana.

Para alcanzar el objetivo de internacionalización, habrán de hacerse inver--siones cualitativas y materiales en la industria, así como en la infraestructu--ra del país.

La inversión más importante y trascendente con independencia de su monto, es la que debe realizarse en el campo de la capacitación y entrenamiento de los recursos humanos. El contar con personal capaz y conocedor de las técnicas necesarias para lograr una productividad a nivel internacional, nos dará la pauta para lograr un desarrollo tecnológico propio, que nos permita ser competitivos.

Si la capacitación y entrenamiento van orientados hacia la productividad, nuevas técnicas administrativas y conceptuales de operación deberán ser introducidas en la empresa (17).

En síntesis, se debe efectuar un cambio completo en lo que se refiere a la conceptualización de la empresa, desde el punto de vista de la calidad para la productividad y mejorar la calidad de vida de quienes participan en ella. En la medida que la empresa cuente con el personal capaz y motivado, con una administración participativa que induzca a la realización de sus integrantes y que les motive a ser creativos e innovadores, se colocará en una persona mas firme.

En los próximos años. México pasará a ser el Segundo proveedor de autopartes en importancia, de la industria norteamericana. El reto está en mantenerse en esa posición, y que países como Korea, estarán muy próximos a tomar nuestro lugar, que es superado únicamente por Japón.

Al concurrir a mercados internacionales, debe hacerse con una mentalidad que considere que la participación en tales mercados, se aseguran volúmenes de escala y mercados quedarán a la empresa una estabilidad fija, y al país una fuente constante de generación de divisas.

El hacer inversiones en maquinaria y equipos productivos, es una necesidad para lograr una capacidad superior a la instalada para abastecer el mercado interno, o bien, para incorporar a los productos y procesos tecnológicos que no se hayan utilizado con anterioridad.

Quizas para algunos, la robotización no es aún la solución industrial para los fabricantes de autopartes en México, por el bajo costo de la mano de obra.

Otro nuevo campo de inversión, es el de comunicación y control. La comunicación electrónica directa entre los fabricantes de equipo original y sus proveedores, ha dado una nueva dimensión a la comunicación, control de producción y tráfico.

En México, el inversionista se enfrenta a necesidades de inversión quizás

superiores a las de sus colegas del norte, con fuertes desventajas, principalmente en lo que se refiere a la disponibilidad de recursos y sus costos (18).

Un mercado interno fuerte y estable, es el resultado de una economía sana. Es el mercado interno la base para intentar abastecer mercados internacionales. Por lo tanto, la internacionalización también depende de la reconversión de la infraestructura del país. Para ello, habrán de establecerse estrategias a corto, mediano y largo plazo, para lograr los objetivos concretos de desarrollo.

También habrán de efectuarse inversiones importantes en los medios de comunicación. Estos deberán ser competitivos y eficientes; equiparables a los de los países que se desea exportar.

Finalmente, en acción a otras inversiones destinadas a la reconversión de la infraestructura, habrá que librar la batalla contra la inflación hasta verla totalmente abatida.

Como parte de la reconversión estructural, la inversión extranjera dentro de la industria automotriz mexicana, habrá de verse desde una nueva perspectiva.

LOS BASICOS.

El deterioro de la autosuficiencia alimentaria en México, se explica por el modelo de acumulación implementado en el sector productor de alimentos desde los años sesentas hasta la fecha, el cual se ha apoyado principalmente en el enfrentamiento con la competencia externa, en el aprovisionamiento e inversión de la tecnología y capital extranjero, en el control de los mercados y de los recursos productivos por parte de un pequeño grupo de grandes empresas y en el apoyo indiscriminado del Estado a la estrategia de acumulación de los grandes conglomerados nacionales y transnacionales (19).

En materia de producción de alimentos en el campo se distinguen tres etapas que se han sucedido en los últimos cuarenta años. Una primera, de auge y expansión acelerada del sector que abarca desde mediados de los años cuarentas hasta finales de los sesentas; una segunda, de crisis, que operó desde fines de los sesentas hasta inicio de los ochentas y finalmente una etapa de consolidación plena del modelo de acumulación en el agro y que hace de la crisis de alimentos básicos un problema de carácter estructural y al parecer irreversible.

En los años de crisis de 1964/66-1976/78 había quedado perfectamente diferenciada la situación de estancamiento de los productos básicos con ritmos de crecimiento sumamente reducidos o negativos, en contraste con el elevado dinamismo de los cultivos forrajeros o de procesamiento agroindustrial con incrementos sumamente elevados en sus niveles de producción (20).

Para la etapa de 1976/78 a 1981/83 se revierte en parte esta tendencia y algunos productos básicos como el maíz, trigo y frijol, vuelven a mostrar ritmos elevados de crecimiento, en tanto que disminuye la velocidad de crecimiento de la producción de los cultivos no básicos como el sorgo, soya y cártamo. Esto sin embargo, no logra contrarrestar la tendencia al estancamiento de la producción de cultivos básicos, ya que para todo el periodo estimado 1964/66 a 1981/83 estos presentan ritmos de crecimiento sumamente inferiores a los no básicos (21).

El rendimiento de los básicos, de ninguna manera ha sido gratuito, este se ha hecho acompañar de un aumento muy acelerado en el índice de precios.

La más reciente recuperación (ver nota 21) de la producción de los cultivos básicos no ha sido suficiente para revertir la tendencia de deterioro de la oferta interna de los mismos y creciente dependencia del abasto externo.

Este proceso de modernización ha implicado que no sólo los alimentos básicos sean surtidos en cierta proporción desde el exterior, sino que incluso los nuevos cultivos demandados por la propia modernización son también abastecidos en buena medida desde el exterior.

En lo que toca a la industria alimentaria, esta resulta ser la fuente más importante de generación de empleos industriales, a la vez que tiene el mayor grado de incidencia en el producto manufacturero. Tan sólo en 1984 generaba el 25.7% del PIB manufacturero y empleaba 27% del total de mano de obra ocupada en las manufacturas (22).

La industria alimenticia al igual que el sector agropecuario, se vió insertado desde los años sesentas en un proceso acelerado de modernización tecnológica, sin embargo desde entonces el procesamiento de alimentos básicos (tortillas, pastas, harinas, aceites, etc.) quedó rezagado tecnológicamente y productivamente su oferta corrió a cargo fundamentalmente de pequeñas y tradicionales empresas, en tanto que las inversiones más grandes y la introducción de los mayores avances tecnológicos se dirigieron al procesamiento de alimentos que cubrían la demanda de los grupos de más altos ingresos. Dichos alimentos, las más de las

veces, no vinieron a representar ningún aporte nutricional sino todo lo contrario, significaron un gasto y derroche elevado en azúcares, grasas y harinas (23).

El atraso en los básicos se explica más bien por el hecho de que la modernización de la industria alimentaria fue impuesta por el capital externo en las áreas donde este tenía posibilidades de introducir sus avances tecnológicos, controlar el mercado interno y donde podía crear nuevos mercados y hábitos alimenticios.

Un pequeño grupo de grandes empresas mantiene el monopolio de la fabricación de café soluble, leche condensada, evaporada y en polvo, alimento balanceado, frutas y legumbres enlatadas, alimentos colados, yogures, mantequillas y margarinas, etc. (24).

Estos nuevos alimentos se han impuesto en el mercado, apoyados en intensas campañas publicitarias y de comercialización, además de que prácticamente han abarrotado todo tipo de establecimientos comerciales con el fin de mantener su presencia constante en el mercado.

Finalmente, subsiste una oferta de alimentos que vienen formando desde hace mucho tiempo parte de la dieta básica de las capas más empobrecidas y que se componen por lo general de harinas de maíz y trigo, grasas y aceites, pastas y una variedad más amplia de verduras y leguminosas. Este tipo de alimentos han experimentado un crecimiento muy acelerado de sus precios en los últimos tiempos, los cuales parece ser que continuarán acentuándose por la política de retiro de subsidios del gobierno.

3.3 PRIMER SEMINARIO LATINOAMERICANO DE RECONVERSION INDUSTRIAL.

El 22 de Junio a las nueve de la mañana, el entonces titular de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI): Hector Hernández Cervantes, inauguró en el salón de convenciones del hotel Camino Real de Ixtapa-Zihuatanejo el Primer Seminario Latinoamericano de Reconversión Industrial, al que asistieron cerca de 1000 invitados, entre ponentes, organizadores y periodistas de México, Estados Unidos, Latinoamérica, Japón y Europa (25).

El Secretario de Comercio destacó que ante el rezago tecnológico de los países de América Latina, el empeoramiento de los precios de los productos que exporta la región y el agotamiento de las fuentes de financiamiento externo, las economías latinoamericanas se enfrentaban a la necesidad de efectuar cambios estructurales, con el fin de incrementar su comercio internacional y conseguir mayores ingresos por ventas al exterior.

De ahí, la urgencia de realizar una reconversión industrial (ver en este trabajo "La Reconversión Industrial"). En el caso de México, el titular expresó que el proceso de apertura de la economía nacional al comercio exterior había introducido, y en efecto, el comienzo de una reconversión industrial del país por medio de dos canales. El primero consistía en que, al eliminarse gradualmente las restricciones a la entrada de las importaciones, se reducía la excesiva protección del mercado interno y con esto se corregía la falta de estímulos que tenían los productores nacionales para vender en el extranjero. El segundo era un ajuste de procesos productivos para hacerlos más eficientes, como respuesta de las empresas nacionales frente a la competencia extranjera.

El Objetivo de dicho seminario era:

"dar respuesta, a partir de la experiencia de distintos países, a múltiples interrogantes que la opinión pública mexicana venía manifestando en torno al concepto de reconversión industrial, sus alcances y sus límites (26)".

La convocatoria provino conjuntamente de la Secofi y de la SEMUP entidad responsable de conducir la reconversión de la industria paraestatal (27). Los preparativos duraron alrededor de dos meses y los gastos corrieron a cargo del gobierno mexicano y varios organismos internacionales: La Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la organización Latinoamericana de Energía (OLADE).

El secretario general de la ONUDI, afirmó que los países en desarrollo intervenían tan sólo con 13% del intercambio mundial de manufacturas y que en las ventas internacionales de bienes de capital su importancia era aún mucho menor. Además, dado que estas naciones enfrentaban una severa restricción de financiamiento externo y que los flujos de inversión extranjera directa resultaban insuficientes en relación con las necesidades de inversión de esas economías. Se propone que se exploren nuevos mecanismos internacionales para que estos países generarán mayores montos de recursos por exportaciones, con las cuales pudieran aumentar el financiamiento para su inversión. Específicamente, se sugiere un mayor intercambio compensado sin mediar la entrega de divisas, es decir, el trueque de mercancías, así como esquemas de complementariedad Sur-Sur, se buscan formas de impulsar la colaboración económica entre las mismas naciones subdesarrolladas.

América Latina debía unir esfuerzos para determinar complementariedades productivas y financieras entre sus empresas, tanto en la producción de manufacturas como en el intercambio accionario (28).

Después se organizaron varias mesas de trabajo para analizar diferentes aspectos relacionados con la reconversión industrial. En la primera de ellas se destacó el concepto de reconversión industrial. En este sentido, se dijo que si bien la reconversión debía ser un fenómeno permanente, en ese momento había adquirido un carácter urgente ante el avance de la tercera Revolución Industrial y el reacondo de los países por una nueva división internacional del trabajo (29).

Se destacó la importancia de renovar industrias contaminantes y con alto índice de consumo de energéticos, las que tenían dificultades en asimilar el cambio tecnológico, las que tenían bajo índice de productividad y las que estaban sujetas a una competencia internacional cada vez más fuerte.

En esta primer mesa se concluye que América Latina podía beneficiarse de su condición de productor relativamente nuevo, lo que le permitía contar con mejores localizaciones y con mayor capacidad de adaptación.

En la mesa correspondiente al tema de la pequeña y mediana industria, se subrayó que la importancia de éstas radicaba en su capacidad para generar empleos, asimilar tecnología a las necesidades concretas de cada país y contribuir al desarrollo regional.

En cuanto a los requerimientos de inversión y financiamiento, las conclusiones de la mesa respectiva fueron que la reconversión industrial era un proceso costoso, tanto en términos de gasto corriente como de inversión. Se reconoció la escasez de inversión extranjera y en general, de la disponibilidad de ahorro externo. Se propuso que la banca comercial en cada país latinoamericano ampliara los plazos de sus créditos y actuara en coordinación con la banca de desarrollo, para que de esta forma se aumentará la eficacia del financiamiento nacional para gastos de operación y proyectos de inversión de las empresas que buscaban modernizarse (revisar el capítulo cuatro de este trabajo).

En otra de las mesas de análisis, los ponentes aseguraron que todo esfuerzo de reconversión estaba condenado al fracaso sino llevaba aparejado un esfuerzo semejante de entrenamiento de recursos humanos.

En la mesa relativa a la producción de bienes de capital, se apuntó que América Latina sólo participa con 3% del total mundial de las exportaciones del sector. Se señaló que sus posibilidades de desarrollo enfrentaban la problemática de una severa disminución de la demanda interna, debido a la contracción de las economías de la región. En el caso de México, se mencionó que el gobierno estaba buscando desarrollar, dentro del sector de bienes de capital, las industrias productivas de equipos de transporte, petróleo y petroquímica (30).

La minería y la siderurgia también fueron analizados. Al respecto, se sostuvo que ante un mercado internacional muy competido, era necesaria una reconversión continua e integral apoyada en los recursos disponibles. En lo tocante a la industria textil, se planteó la modernización del equipo y el mejoramiento de la calidad y diseño de los productos mediante inversiones en nueva tecnología, investigación, asesoramiento técnico, informática, difusión y promoción comercial. En cuanto a la electrónica y las telecomunicaciones, se puntualizó que, dadas las ventajas regionales en disponibilidad de mano de obra y materias primas de bajo costo.

La última de las mesas sectoriales fue la de la industria automovilística. En ella se concluyó que existía un alto potencial de desarrollo en partes de automóviles y vehículos, sobre todo en Brasil y México, países que registran mayores exportaciones de este tipo de bienes.

Emilio Zorrilla (Director de Productora Mexicana de Tubería) precisó que las ramas industriales que requerían una modernización más acelerada eran la siderúrgica, la textil, la naval y la de servicios portuarios, la automovilística;

la de transporte, la de fabricación de equipo y maquinaria, la azucarera, la de imprenta y trabajo editorial, la del calzado y la alimentaria. Las industrias - que necesitaban recibir un mayor impulso tecnológico: la biotecnología, las tele comunicaciones, la fabricación de equipo eléctrico y electrónico, la generación y transmisión de energía eléctrica, la de exploración petrolera y la petroquímica, la farmacéutica y los servicios bancarios y de seguros (31).

Por otro lado, Alfredo del Mazo (ex-secretario de la SEMIP) apuntó que el - Estado participaba fundamentalmente en la producción de insumos básicos de uso - más difundido como los hidrocarburos, los petroquímicos básicos, el acero, los -- fertilizantes y la electricidad (32).

Los medios de comunicación del país presentaron distintas opiniones en rela ción con el seminario. Para algunos observadores, la reunión fue fuctífera en - términos de intercambio de opiniones y experiencias, así como un peso importante para consolidar mayores nexos de integración latinoamericana. Sin embargo, para otros, sobre todo entre los empresarios, predominó la impresión de que faltaban todavía por definirse con precisión los cursos de acción, los requerimientos y - los objetivos específicos de la reconversión para algunos sectores.

3.4 LA INGENIERIA FINANCIERA.

El financiamiento requerido para llevar adelante el proceso de reconversión industrial debe examinarse a través de dos enfoques: el primero se refiere a los requerimientos o montos de inversión necesarios para llevar a cabo el proceso de modernización del aparato productivo, y el segundo atiende las fuentes disponibles de recursos demandados para satisfacer dichas necesidades.

Por lo que toca al primer enfoque, debemos señalar que no es fácil señalar el monto requerido para el proceso de modernización, debido a que se trata de un proceso a largo plazo.

En cuanto al segundo enfoque, es importante señalar que estos requieren un ambiente macroeconómico adecuado, representado por un tipo de cambio realista, por una política monetaria y financiera que estimule el ahorro interno y su canalización a actividades productivas, por una política fiscal que tienda a reducir los desequilibrios presupuestales, por una política de precios relativos internos que no distorsione la asignación de recursos productivos y por una política comercial que evite las prácticas oligopólicas.

Es necesario insistir, en que los recursos canalizados a la reconversión industrial deben impulsar y acrecentar la capacidad real, en el aparato productivo, de innovación y asimilación de los avances tecnológicos. Sólo así será posible desarrollar una verdadera competitividad internaciones.

Por otra parte, debemos reconocer que la existencia de una demanda deprimida, la escasez y el alto costo del crédito, el estancamiento de la inversión y los altos niveles de inflación y una política cambiaria no realista, entre otros factores, han provocado un bajo nivel de la utilización de capacidad instalada y campo de maniobra cada vez más reducidos.

La inversión requerida para llevar a cabo el proceso de reconversión industrial, implica necesariamente asumir riesgos.

En este contexto, y debido a que la crisis que vive el país ha propiciado el surgimiento de nuevos esquemas de financiamiento y ha impuesto la necesidad de adoptar nuevas metodologías de inversión, ha nacido una disciplina que integra, entre otras, las ramas de investigación de operaciones, finanzas, evaluación de proyectos, planeación, comercialización y producción, denominada Ingeniería Financiera.

Esta disciplina de promoción industrial se refiere principalmente al diseño de modelos específicos para la solución de problemas financieros, de compleja naturaleza.

El ingeniero financiero requiere de una formación académica que le permita contar con conocimientos profundos de las ciencias exactas, especialmente de las matemáticas, con el objeto de que cuente con el orden de pensamiento necesario para formular modelos que interpreten una realidad compleja.

Actualmente las sociedades nacionales de crédito, demandan ingenieros financieros capaces de medir, cualitativa y cuantitativamente, el riesgo en que incurren estas instituciones al canalizar sus recursos en el sector productivo.

Se propone que en los planes de estudio de las carreras de Ingeniería, Administración y Economía, una especialidad de Ingeniería Financiera. Esta especialidad comprendería de manera fundamental, las áreas de evaluación de proyectos - en condiciones de incertidumbre, simulación financiera, paquetes automatizados - para la toma de decisiones y planeación financiera, así como esquemas de promoción industrial (33).

La Ingeniería Financiera se puede considerar como un catalizador o "agente de cambio" en la reconversión industrial. La súbita y dramática contracción del crédito externo y el alto costo del crédito interno, obligan a innovar esquemas de financiamiento que permitan llevar a cabo el proceso de reconversión con éxito.

N O T A S

- 1) Eugenio Laris Alanis, "El concepto de reconversión industrial", en México - en Estrategía industrial para la reconversión y la exportación, num. 56, -- 1987, pag. 11.
- 2) Idem, "El concepto de la reconversión industrial" en Estrategía industrial para la reconversión y la exportación, num. 55, 1987, pag. 21.
- 3) Ibidem.
- 4) Alfredo del Mazo "La Reconversión Industrial" en Las razones y las obras -- (crónica del sexenio 1983-1988), cuarto año de gobierno, pag. 721.
- 5) Hector Hernández "Primer Seminario Latinoamericano de Reconversión Indus--- trial" en Las razones y las obras (crónica del sexenio 1983-1988), quinto - año de gobierno, pag. 467.
- 6) Presidencia de la Rep. op. cit.
- 7) Ibidem.
- 8) Ibidem.
- 9) El Lic. Alfredo del Mazo hace una exposición muy amplia de dicho fenómeno. Recomendamos el artículo "Descentralización industrial" en el Mercado de Va lores, num. 19, mayo 10 de 1986, pag. 440.
- 10) Las 19 paraestatales son: PEMEX, Azucar, S.A., Fertimex, C.F.E., Siderurgi- ca Mexicana, Comisión de Fomento Minero, Consejo de Recursos Mineros no Me- tállicos, Azufrera Panamericana, Compañía explotadora del istmo, Minera Car- bonifera de rio escondido, Roca Fosfórica Mexicana, Exportadora de Sal, Com- pañía real del monto y pachuca, Astilleros Unidos, Concarril, Diesel Nacio- nal, N.K.S. (Grupo industria acero), Productora mexicana de tubería, Fidei- comiso de Minerales no Metálicos, en "Se quedará el Estado con 19 paraesta- tales", del diario Uno mas Uno, del 7 dic. 1988, pag. 19.
- 11) R. Albina Garavito E. "Fundidora: la reconversión como castigo, en "El Coti diano", num. 12, 1987, pag. 25.
- 12) Enrique de la Garza T. en su artículo "La integración de la industria eléc- trica en México, plantea una serie de problemas por las que atravieza el -- sector energético, en El Cotidiano, num. 17, 1987, pag. 177.

- 13) Para 1983 los salarios y prestaciones sobre gastos totales de operación representan el 46.5% en la CFE, mientras que para la CLFC, representa 43.0%, Enrique de la Garza, art; cit. pag. 179.
- 14) Ibidem.
- 15) Ibidem.
- 16) Carlos Zambrano P. hace una exposición detallada de dicho fenómeno en "Internacionalización, reconversión e inversiones necesarias" en la revista -- Estrategía Industrial para la Reconversión y la exportación, Feb, 1987, --- pag. 3.
- 17) La complementación tecnológica surge de los contratos de asistencia técnica y de la tecnología que aportan socios extranjeros. Carlos Zambrano P. art., cit. pag. 4.
- 18) La industria de autopartes norteamericana, tiene proyectado invertir en expansión industrial hasta un 5% de sus ventas, durante los próximos seis --- años, Carlos Zambrano P, art., cit. pag. 5.
- 19) Basta con que uno visite una tienda de autoservicio para examinar productos de consumo básico. Las principales marcas que destacan en alimentos son: - Nestle, Anderson Cleyton, General Foods, Del monte, Herdez, Clemante Jaques, Mack Cormik. Un pequeño grupo (monopólico) de marcas dominan las conservas y laterías de productos básicos y la mayoría son transnacionales.
- 20) Ver el artículo de Armando Pineda Osnayar "Reconversión en la producción de básicos" en El Cotidiano, num. 13, 1987, pag. 47.
- 21) El maíz, frijol, apenas alcanzan el 1% respectivamente y el trigo alcanza - 3.7. En contra posición el sorgo alcanza el 11.1% y el cártamo 5.9%. Armando Pineda O. art., cit. pag. 50.
- 22) Ibidem.
- 23) Como son: refrescos, frituras, pastelitos, golosinas, etc. Armando P. art., cit. pag. 49.
- 24) R. E. Montes de Oca. "Las empresas transnacionales en la industria alimentaria mexicana. Rev. Exterior Vol. 31, num. 9, México, Sep. 1981.
- 25) Ricardo del Muro "Seminario de Reconversión" en Uno mas Uno, del 23 de Junio de 1987, pag. 1.

- 26) Ibidem.
- 27) Consultar la ponencia del secretario de la SEMIP, que en ese entonces era - Alfredo del Mazo "La Reconversión, rendición de soberanía y requisito de so**bre**vivencia" en El Día, 12 Nov. de 1986, pag. 1.
- 28) Ricardo M. art., cit. pag. 11.
- 29) Nos referimos a la tercer revolución, en lo que abarca: avance de la electró**n**ica (en comunicaciones y en la computación) que se reflejan en complejos - procesos productivos, "Seminario de Reconversión Industrial", en Las Razones y las obras (crónica del sexenio 1983-1988), pag. 468.
- 30) "Estrategias para modernizar productivamente las estructuras industriales: Primer Seminario Latinoamericano de Reconversión Industrial" en Estrategía Industrial para la reconversión y la exportación, num. 50, 1987, pag. 3.
- 31) "Seminario de Reconversión Industrial" op., cit. pag. 472.
- 32) Idem. pag. 473.
- 33) Alfredo Amezcua Alcaraz "El Financiamiento a la Reconversión Industrial: La Ingeniería Financiera", en El Mercado de Valores, num. 35, Agosto 1987, -- pag. 950.

CAPITULO IV

NACIONAL FINANCIERA (S.N.C.)

→ En el mes de agosto de 1986, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la Secretaría de Comercio Exterior, S.N.C. y Nacional Financiera, S.N.C., acordaron establecer diferentes acciones tendientes al logro de la reconversión industrial.

Derivado de lo anterior, el Ejecutivo Federal designó a Nacional Financiera, S.N.C., como promotora del desarrollo industrial a través de la reconversión industrial, tal como lo señala la Ley Orgánica de dicha institución en su art. 5o. párrafo VIII, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 26 de diciembre de 1986. ←

Nacional Financiera informó en su momento a los industriales del país la estructuración de la primera etapa del PROFIRI (Programa de Financiamiento Integral para la Reconversión Industrial). En su carácter de banca de fomento industrial, y de acuerdo con los convenios celebrados con organismos internacionales, la cual utilizara los recursos del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, (BIRF); para asistir a las empresas industriales en sus esfuerzos de reconversión. En donde uno de los objetivos principales era el de fomentar la reconversión industrial, la producción de bienes exportables y la sustitución eficiente de importaciones.

El diseño del programa de financiamiento integral para la reconversión industrial, fue estructurado de la siguiente manera:

OBJETIVOS

- a) Promover la reorientación productiva, la rehabilitación financiera y modernización de las empresas como medio para lograr una mayor eficiencia y productividad en términos de calidad, precio y servicio para incrementar exportaciones y sustituir importaciones.
- b) Fortalecer a las empresas medianas y pequeñas como medio para augmentar el empleo y el mercado interno.

EJECUTORES DEL PROGRAMA

Para utilizar los recursos del programa actúa como organismo ejecu-

INTERMEDIARIOS FINANCIEROS

Como intermediarios financieros actúan las sociedades nacionales de crédito.

MONEDA

Créditos en moneda nacional o en dólares estadounidenses, según las necesidades de las empresas y su generación de divisas.

OPERACIONES ELEGIBLES

Se podrán efectuar operaciones con cargo a los recursos del programa, cuando las empresas realicen alguna de las siguientes acciones:

- Modernicen su aparato productivo.
- Incrementen la calidad de sus productos.
- Incrementen su eficiencia y productividad.
- Desarrollen programas de mantenimiento.
- Eliminen cuellos de botella.
- Rehabiliten o supriman líneas, áreas o procesos.
- Desarrollen programas de reentrenamiento de personal.
- Y, en general, cualquier medida para mejorar su competitividad internacional.

Asimismo, serán elegibles aquellas empresas de servicio industrial que apoyen a este sector en forma indirecta como son:

- Firmas de ingeniería industrial.
- Consortios de exportación, de transporte y empresas comercializadoras.
- Firmas de consultoría, etc.

VENTAJAS QUE OFRECE

- a) Créditos en moneda nacional o en dólares estadounidenses, según las necesidades de la empresa, y su generación de divisas.
- b) Tasas de interés preferenciales desde CPP-3, en créditos para la realización de estudios y capacitación, hasta CPP +2 en créditos refaccionarios y para capital de trabajo.

c) Montos variables de acuerdo con el tipo de financiamiento. Sin embargo, la mezcla de apoyos a una empresa con recursos del Programa no podrá ser superior al equivalente en moneda nacional de 11.0 millones de dólares estadounidenses por empresa, pudiendo excederse el límite en casos especiales.

d) Amortizaciones:

-Iguales, e intereses sobre saldos insolutos.

-Crecientes, con refinanciamiento parcial de intereses en función de el flujo de caja.

-Pagos crecientes por valor presente.

e) Plazos de amortización de acuerdo con el tipo de crédito y con la capacidad económica de las empresas, pudiendo ser hasta 13 años, incluyendo 3 años de gracia.

PARTICIPACION DE LAS ACREDITADAS

Las empresas que reciban crédito con recursos del Programa deberán aportar, cuando menos, el 20% del costo total del proyecto.

DESTINO DE LOS RECURSOS

a) Apoyos para capital de trabajo permanente:

Para incrementar el aprovechamiento de la capacidad instalada, -- manteniendo el nuevo nivel de producción y venta en los años de vigencia del apoyo; así como para fortalecer los flujos de caja de las empresas, derivado de los ajustes que implique la reconversión.

b) Apoyo para la reconversión (en inversión), en activos fijos:

Para la adquisición de maquinaria, equipo, partes y componentes, instalaciones o reacondicionamiento de los mismos.

c) Apoyo para la suscripción de capital accionario:

Este tipo de operaciones sólo podrá llevarlas a cabo Nafin, y no debe exceder el 49% del capital social de la empresa o del equivalente de 3.0 millones de dólares estadounidenses, lo que sea menor.

La Dirección de la Industria Básica y de Bienes de Capital de - Nacional Financiera, S.N.C., tendrá a su cargo la ejecución de este subprograma.

Alternativamente se podrá otorgar crédito a los socios accionistas, para que éstos, a su vez, inviertan los recursos como capital accionario.

En cada caso se determinará la forma de amortización y el plazo, que no podrá exceder de 13 años.

Estos créditos deberán garantizarse con bienes muebles e inmuebles, propiedad de los accionistas, así como, otro tipo de garantías, de ser necesarias.

d) Apoyos para la realización de estudios e investigaciones y desarrollo tecnológico.

Para la asimilación, la adaptación, la investigación y el desarrollo tecnológico, así como para aquellos estudios que tiendan a reforzar la administración profesional y a elevar los niveles de productividad de las empresas.

e) Apoyos para la capacitación administrativa, técnica y operativa y asistencia técnica especializada.

Para llevar a cabo programas formales de capacitación que requieran los obreros y técnicos de las empresas, derivados de las propias acciones de reconversión.

f) Apoyos para las empresas de servicio industrial;

Para firmas de ingeniería industrial, consultoría, comercializadoras, etc., que se involucren en el proceso de reconversión.

AUTONOMIA

El actual límite de autonomía de Nacional Financiera, S.N.C., es hasta por el equivalente en moneda nacional de 2.0 millones de dólares, sin perjuicio de someter la operación a la consideración del Banco Mundial.

TASA DE INTERES AL BANCO INTERMEDIARIO Y AL ACREDITADO

En los créditos de Apoyo al Capital de Trabajo Permanente y Refaccionario, la tasa de interés que cubrirán los intermediarios financieros al ejecutor será el CPP. la tasa que cubrirá el acreditado al intermediario financiero será de CPP + 2.

En los créditos para estudios, investigaciones y desarrollo tec

...nológico y para capacitación administrativa, técnica y operativa y asistencia técnica especializada la tasa de interés será de CPP -5, para el intermediario financiero y de CPP -3 para el acreditado.(+)

El Programa elaborado por Nacional Financiera S.N.C., dado a co-⁴nocer en su momento a los industriales del país ;se instrumento de el primero de enero al treinta y uno de diciembre de 1987. Ahora bien a un año de reconversión industrial los recursos canalizados para el avance de la reconversión industrial, los cuales se conformarán - de la siguiente manera:

		(miles de pesos)
Monto total de los recursos invertidos		309 772 342
Recursos del programa		175 200 000
Recursos contrapartida (Nafin Ejecutor)	28 008 000	
Recursos Banco Mundial	147,192 000	
Recursos Intermediario Financiero		13 347 000
Recursos Nafin	7 102 000	
Recursos S.N.C.	6 245 000	
Recursos propios		121 225 342

De estas cifras se infiere, que por cada peso otorgado por el BIRF como préstamo al país, la comunidad industrial, las sociedades nacionales de crédito y Nacional Financiera correspondieron con dos pesos. Este cociente refleja, además del esfuerzo logrado por los empresarios y los banqueros del país, un extraordinario efecto multiplicador de los recursos de fomento industrial. En consecuencia, es de alta responsabilidad procurar mantener en forma creciente los recursos del programa, como también incrementar los provenientes del BIRF dadas las bondades que muestran sus efectos.

El número de empresas beneficiadas por el programa acendió a un total de 89, con una suma de 132 créditos. ⁽⁺⁺⁾₅

De los recursos canalizados el 19% correspondió al capital de trabajo y el 81% a activos fijos. (+++) c

En cuanto al tamaño de empresa se privilegio a la empresa grande, quien absorbió el 87% de los recursos, asignando ala mediana y -- pequeña el 9 y 4% respectivamente. (+++) c

Las orientaciones de los recursos en materia de zonificación -- económica cumplierón con las prioridades políticas trazadas en el - Plan Nacional de Desarrollo. Así la más importante derrama la recibió la Zona I (55%) de máxima prioridad nacional ; seguida de la Zona III-A de crecimiento controlado (17.3%); y III-B de consolidación (13%); las Zonas II de prioridad estatal y el Resto del País utilizaron (4.6%) y (9.7%) respectivamente. (+++) c

Los sectores privilegiados en la utilización de los recursos PRO FIRI fueron el de autopartes, con 18% del total; y el textil con 17%, seguido por la rama alimentaria con 15%; y las ramas metalmeccánica, celulosa y papel, y equipo hospitalario las tres con igual proporción 10% cada una.

Finalmente, la rama de la construcción utilizó 6% de los apoyos; electrónica y la de la madera ocuparon 4% respectivamente y la rama química y petroquímica un 4% más.

Es conveniente resaltar el cumplimiento de las orientaciones de política dentro del programa, como se manifiesta de manera patente las tres primeras ramas de la clasificación. (++++) †

Si se considera la distribución por objeto de la reconversión los resultados obtenidos son significativos, ya que permiten conocer el tipo de modificación efectuado y sus orientaciones.

Los objetivos más importantes fueron : instalación y puesta en marcha de la planta industrial (40%); modernización y optimización de la planta productiva que absorbió el 34% del total de los recursos. Los apoyos utilizados para la eliminación "de cuellos de botella" sumaron el 10.3% del total; el 7.9% de los recursos se canalizaron a la fabricación de productos para exportación; y finalmente, el 6.7% se dedicó a mejor aprovechamiento de la capacidad instalada.

PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO INTEGRAL PARA LA MODERNIZACION
INDUSTRIAL: (SEGUNDA ETAPA)

Una vez consolidada la primera etapa del Programa Profiri, se inició una segunda etapa para el bienio 1988-1989.

Durante los primeros meses de 1988, se efectuaron negociaciones con funcionarios del Banco Mundial, dependencias y organismos oficiales del país y Nacional Financiera, SNC; con el propósito de definir las nuevas características que regirán el Programa de Financiamiento Integral para la Modernización Industrial (Profiri), en su segunda etapa financiado con recursos del BIRF. (+++++)g

El gobierno federal acordó que Profiri, en su segunda etapa, - apoyará concretamente el proceso de modernización de los sectores de autopartes y el textil y el de confección, derivado de la participación que se había observado de la utilización de los recursos durante 1987. Así mismo, acordó apoyar a toda aquella industria o sector que lleve a cabo acciones de modernización industrial.

Para tal efecto, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), definió los criterios generales de elegibilidad y los particulares para cada uno de los sectores industriales antes mencionados:

- Los apoyos se otorgarán a empresas industriales prioritarias, localizadas en municipios de prioridad I y II, conforme a lo establecido en el Decreto del 22 de enero de 1988, que:
 - a) Contribuyan a transformar la estructura y cadena productiva, mejorando su competitividad internacional.
 - b) Consideren procesos productivos con tecnología actualizada y con maquinaria y equipos que cumplan con los estándares internacionales.
 - c) Prevean escalas de producción eficientes y competitivas internacionalmente, aun cuando toda la producción se destine al mercado interno.
 - d) Incluyan un alto contenido de producción exportable de manera

sostenida y, en la medida de lo posible, una balanza de divisas positiva.

e) Contribuyan a mejorar la eficiencia operativa y capacidad de desarrollo de empresas ya establecidas mediante programas de capacitación y reentrenamiento, mejoramiento de calidad, diseño y producto, sistematización administrativa y de procesos, innovación tecnológica, entre otras.

- En general, cualquier proyecto que tenga como objeto alcanzar o mejorar su competitividad internacional.

- Eventualmente se otorgarán apoyos a empresas industriales localizadas en Zona III, cuando correspondan a los campos de tecnología avanzada o generen balanzas comerciales superavitarias; siempre que cumplan con las regulaciones de la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología (SEDUE).

- Por lo que respecta a los criterios de elegibilidad sectoriales (autopartes, textil y confección), se sugiere a los interesados acudir a su banco de preferencia, donde recibirán mayor información sobre estos dos sectores.

- Así mismo, serán elegibles aquellas empresas comercializadoras de servicio industrial que apoyen a este sector en forma directa:

a) Firmas de Ingeniería Industrial.

b) Consorcios de exportación, de transportes y empresas comercializadoras en el extranjero.

c) Firmas de consultoría, etc.

Ventajas que se Ofrecen:

a) Créditos en moneda nacional o en dólares estadounidenses, según las necesidades de las empresas.

b) Tasas de interés preferenciales, CPP en créditos para la realización de estudios, innovación y desarrollo tecnológico, y créditos para capacitación administrativa, técnicas y operativa y asistencia técnica especializada, hasta el 112% del CPP en créditos refaccionados.

rios y para capital de trabajo. La tasa aplicable en dólares será de Libor+ 1.25 y hasta Libor+ 2.0 puntos respectivamente.

c) Montos variables de acuerdo con el tipo de financiamiento, hasta de 15 millones de dólares estadounidense por empresa, pudiendo excederse el límite en casos especiales.

CAPITULO V

EXPORTACIONES MANUFACTURERAS EN MEXICO.

- Después de la Segunda Guerra Mundial, con la expansión industrial de los países desarrollados, se inició un proceso de hacer partícipes de este auge a los países - en vías de desarrollo a través del establecimiento de empresas maquiladoras (plantas gemelas de las matrices de los países desarrollados) en su territorio.

México no podía ser la excepción de este desarrollo más aún cuando en aquellos años de la posguerra, se terminó el programa de braceros México-Estados Unidos, y la frontera norte se vió con el problema de altos índices de desempleo. ^{Per la frontera} Esto fue propicio para que en 1966 se establecieran en nuestro país 12 empresas maquiladoras, dando empleo a 3,000 personas.

Dado que los empleos generados por cada planta eran factor importante para disminuir las tasas de desempleo, en 1972 se emitió un acuerdo, permitiendo el establecimiento de estas plantas en todo el país.

Con estos antecedentes, nació el sector económico, que hoy en día ocupa el primer lugar como captador de divisas después de la industria del petróleo. ^{No obstante} Ya para 1986, se instalaron 1,033 empresas maquilaodras, de las que el 86% se ubicaban en la frontera norte de nuestro país; Estas empresas consumieron en sus procesos de conversión durante 1985 insumos con una inversión global de 5,700 millones de dólares. De esta mercado total de insumos que significaron las empresas maquiladoras, sólo 74 millones de dólares (el 13% del mercado total), fueron amparados por empresas nacionales. ⁽¹⁾

Esta sola información alienta grandes posibilidades de desarrollo para el sector industrial de nuestro país, por las dimensiones de mercado que representa. Un ejemplo de ello y de la importancia que manifiesta el sector industrial manufacturero es el que "mostro con una mayor orientación hacia el sector externo a lo largo del año de 1987, lo cual atenuó el efecto negativo de la contracción de la demanda interna y colaboró a fortalecer la producción de bienes intermedios. la proporción de

... la producción manufacturera que se destinó al mercado externo; pasó de 7.7% en el primer trimestre, al 12.5% en el cuarto, porcentajes superiores al 3.8% promedio en 1982 (2).

En los momentos de recesión económica, ha obligado a reducir su capacidad e incluso cerrar sus puertas a varias empresas nacionales, este amplio mercado puede significar su revitalización y su mayor ingreso al mercado internacional.

Es claro que las relaciones comerciales entre ambos sectores no nacerán con el sólo deseo o la buena intención, pero sí a través de un profundo conocimiento mutuo de los requerimientos de un lado y posibilidades de satisfacerlos del otro. De este conocimiento y del deseo de superar presentes y futuras dificultades, podrá nacer la reconversión industrial de la empresa nacional que encierra el obligado proceso que debe seguir este sector para poder competir en el mercado internacional que hoy por hoy no es una posibilidad sino una necesidad con el ingreso de México al GATT; y no tanto por este hecho de pertenecer a un organismo de esta naturaleza, sino por el sólo motivo de no ver inundado el mercado de gran cantidad de productos mejores en precio y calidad y por otro lado, el hecho del cambio, que requieren nuestros productos en el mercado internacional.

Al hacer pronósticos, la derrama económica que traería consigo, el impacto futuro de la empresa nacional en este mercado, se consideran que si se canalizan sus esfuerzos productivos de mercadotecnia en tener una tendencia de incremento anual del 1% de integración nacional del sector maquilador, a partir de este año, tendríamos en 1991 un impacto de 1125 millones de dólares de captación de divisas por este sólo concepto y la integración nacional de este sector, pasaría del 1.3% en 1986 a 6.7% en 1991.

Se considera que con la meta propuesta de un incremento del 1% anual en la integración nacional de la industria maquiladora que se podría cimentar (no al grado del petróleo en 1978) en los próximos tres años el que podríamos llamar con mucho optimismo en nuestra capacidad y es-

fuerzo para salir adelante "el milagro mexicano" de la reconversión y participación internacional de nuestra industria.

Pero hoy en día y desde unos años atrás ha comenzado la grave crisis económica del país y del mundo en general, es por ello necesario el aumentar la exportación de productos manufacturados para obtener un mayor número de divisas.

En el pasado, tradicionalmente se exportaban productos agrícolas, artesanales y materias primas todas ellas con bajo valor agregado. Para que México pueda lanzarse al mercado de exportación de productos más elaborados es necesario tener una política más agresiva y tener una planta de producción más eficiente. Esto último se logra solamente mejorando la calidad de productos manufacturados, con lo cual se bajan los costos de producción y se aumenta la productividad.

México ha sido tradicionalmente un país que ha vivido de la minería, ganadería, agricultura y de productos artesanales, en los cuales su venta al exterior ha representado ingresos importantes por su alto volumen pero de bajo valor agregado. Generalmente ha tenido una balanza comercial desfavorable con el resto del mundo y la ha equilibrado a base de su industria turística.

Desde la década de los cuarenta se empezó a industrializar el país, y el Gobierno Federal dictó leyes para proteger a la industria nacional incipiente contra la competencia del extranjero. Es indudable que esta política de protección era necesaria durante los primeros años para que las empresas industriales se pudieran consolidar; sin embargo, salvo algunas honrosas excepciones, pocos industriales crecieron en calidad, en productividad, en eficiencia, etc., y confiaban que el Gobierno Federal siguiera protegiéndolos supliendo su ineficiencia a través de aumentos de precios de sus productos, en un mercado cautivo.

Ahora que México ingresa al GATT, en donde se celebran acuerdos entre sus miembros sobre aranceles e intercambio de productos, las empresas mexicanas que no logren dar el gran paso para ser eficientes, productivas y rentables, inexorablemente tendrán que cerrar, con lo

cual crearán graves problemas de desempleo. (0)

LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN LA FRONTERA NORTE: ^{directo 9} ~~4~~ *

A diferencia de otras regiones de México en donde la crisis económica por la que venía atravesando el país se manifestaba ^{después de que} en graves desequilibrios del aparato productivo y distributivo, ^{como a la vez} consecuentes trastornos en el nivel de empleo y bienestar social, la frontera norte del país exhibía en 1987 un notable desarrollo económico. La importancia que había venido adquiriendo la franja fronteriza de México con Estados Unidos como zona de creciente actividad económica despertaba entre la opinión pública nacional y extranjera "... la situación de desequilibrio dada por la vecindad de una de las primeras potencias mundiales con un país en vías de desarrollo; la inexistencia de grandes obstáculos naturales y la continuidad de diversas características físico-geográficas en ambos territorios, que determinan en cierta medida la sobre exposición de los fenómenos de la "frontera" y una extrema permeabilidad de los hombres, los productos y las ideas." (3)

La franja limítrofe entre México y Estados Unidos, con sus tres mil 123 kilómetros de extensión desde la costa del Pacífico hasta el Golfo de México, ha sido desde mucho tiempo atrás una región con características económicas, sociales y culturales particulares, producto de la interacción entre los habitantes de las poblaciones mexicanas y norteamericanas. Este es el caso de numerosas ciudades vecinas a uno y otro lado de la línea divisoria "El límite de la frontera que nos ocupa, participan seis entidades con un total de 35 municipios fronterizos y más de 3000 localidades, entre ellas, al rededor de 20 con más de 10 000 habitantes, cerca de 90 con una población entre 1000 y 10 mil y más del 95% de localidades muy pequeñas, es decir; con menos de 1000 habitantes" (4).

La proximidad de ambos países es un factor determinante entre la vida de los ciudadanos mexicanos y estadounidenses del área de la frontera. Por un lado hay elementos pluridimensionales que los relacionan. ^{pero por el otro marcan diferencias fundamentales.}

Por otro lado, apesar de las cosas compartidas, la historia y la política de México y Estados Unidos marcan diferencias fundamentales en las formas de pensar y de sentir de amplios grupos de ciudadanos de uno y otro lado de la frontera.

No obstante los mexicanos residentes en la zona milítrufe entre ambos estados conservan un claro sentido de identidad y pertenencia a su país de origen. Para no pocos de estos individuos la nacionalidad no es una característica accidental, sino una decisión consciente, que se mantiene y se desarrolla con orgullo. Además, los contrastes entre uno y otro lados, en lo material y lo social, son objeto de reflexión constante para sus habitantes. Esto provoca una actitud sociopolítica singular en la frontera, caracterizada por un alto nivel de exigencia de los ciudadanos hacia sus respectivas autoridades locales y nacionales. Las desigualdades entre un país en desarrollo y otro desarrollado son patentes en esta frontera y marcan ostensiblemente la psicología de sus habitantes.

En el hambito económico, la interacción entre los residentes entre uno y otro lados de la frontera es igualmente intensa. La compra y venta internacional de mercancías en esas ciudades, así como el intercambio turístico y las remuneraciones a los trabajos de los mexicanos en las localidades del país vecino han ascendido a miles de millones de dólares. ~~Van~~ sólo En el periodo 1983-1986, las transacciones fronterizas representaron un comercio total por cerca de 10 550 millones de dólares, de los cuales casi 4 805 millones fueron ingresos para México y 5 750 millones fueron egresos de los mexicanos.

La estrecha vinculación de las poblaciones mexicanas y estadounidenses han impulsado el desarrollo económico en ambos lados de la frontera. Sin embargo, a veces también ha causado graves problemas. Por ejemplo, ^{Nafa} " Las bruscas devaluaciones del peso frente al dólar que ocurrieron en 1982 trastocaron severamente la actividad económica de la región. Las devaluaciones disminuyeron de manera radical el poder de compra en el exterior de los mexicanos lo que causó una fuerte baja en

su bienestar, y la caída de las ventas de muchos establecimientos comerciales del lado estadounidense. De manera similar, la eliminación de las cuentas en dólares en los bancos mexicanos y el control generalizado de cambios de moneda extranjera, decretados por el gobierno anterior en 1982, restringieron aún más la capacidad de compra de los mexicanos en Estados Unidos, entorpecieron la actividad de muchos negocios del lado mexicano, y dieron lugar a que buena parte de la intermediación financiera de los nacionales se transfiriera a los bancos del sur del país vecino. (5)

Los efectos negativos de las devaluaciones, el control de cambio y las desintermediaciones en dólares del lado mexicano ocurridos en 1982 se sintieron todavía de manera importante un año después. La economía de la frontera norte de México vivió en esa época momentos sumamente difíciles. No obstante, la región ofrecía grandes ventajas para un futuro crecimiento económico. Su cercanía geográfica al mercado estadounidense y la existencia de fáciles vías de comunicación y transporte con ese país, además del hecho de que la mano de obra y muchos insumos productivos mexicanos se abarataban en comparación con los de otros países como consecuencia de la depreciación del peso, hacían de la frontera norte una zona con un gran potencial económico, ^{Aereo IC} (D) adicionalmente, en el ámbito mundial se observaba la consolidación de una fuerte tendencia a profundizar la división internacional del trabajo, después de que el alza considerable de los precios de los hidrocarburos en la década anterior orillara a las empresas de los países industrializados a buscar toda posibilidad de disminuir sus costos de operación mediante la realización de parte de sus procesos de producción en naciones donde existieran condiciones de costos más convenientes.

Esta tendencia se expresaba particularmente en la transferencia hacia los países en desarrollo de aquellas fases de los procesos productivos más complejos que eran relativamente intensivas en el uso de fuerza de trabajo.

Desde el inicio del sexenio del presidente De la Madrid, en diciembre de 1982, las autoridades correspondientes observaron esas oportunidades y se propusieron aprovecharlas. En junio de 1983 se implantó el Programa de Acciones Inmediatas de Apoyo para la Frontera Norte y Zonas Libres. Con él, las autoridades buscaban garantizar el abasto de

productos básicos de consumo e insumos industriales y proteger la planta productiva y el empleo, luego de la crisis provocada por la devaluación del peso en 466% durante el año anterior. asimismo, se pretendía promover el desarrollo económico del área y prepararla como plataforma de exportación de diversos productos. (6)

¶ Dos años después, superada la crisis de 1982 y 1983, las autoridades dieron a conocer en junio de 1985 un programa a más largo plazo, denominado Programa de Desarrollo de la Frontera Norte, cuyo objetivo principal era convertir esta región en una fuente de generación de divisas, empleo y bienestar social, de tal manera que su desarrollo fuese compatible con las metas nacionales. Además, se buscaba impulsar la descentralización de la actividad económica nacional. (7)

¶ A Estos programas de apoyo al desarrollo económico de la frontera norte se enmarcaban en un plan más amplio con el que el gobierno se proponía modificar y ampliar las relaciones comerciales del país con el resto del mundo, mismo que se había iniciado a raíz de la vulnerabilidad que había presentado la economía mexicana en 1982 ante el descenso del precio del petróleo. Este acontecimiento planteó la necesidad de modificar algunas de las políticas sobre las que venía desarrollándose la economía nacional y que frenaban el crecimiento de las exportaciones no petroleras y el desenvolvimiento de otras actividades generadoras de divisas.

¶ Una de esas políticas era el proteccionismo comercial brindado a la planta productiva para resguardarla de la competencia internacional. Si bien ese proteccionismo había permitido el crecimiento industrial del país en las décadas pasadas, también acarreado consecuencias negativas para el desarrollo nacional. El hecho de contar con un mercado interno cautivo ocasionó que amplios sectores industriales no se preocuparan por conquistar otros mercados internacionales y, además redujo los estímulos para mejorar y hacer más eficiente la producción nacional. Con frecuencia, los productos mexicanos eran incapaces de competir internacionalmente en términos de precio y calidad. (8) Por ello, el gobierno de Miguel de la Madrid se propuso racionalizar de manera gradual y selectiva la protección contra las importaciones, para elevar la competencia dentro del país y estimular indirectamente a los industriales a mejorar sus procesos productivos,

tanto para beneficio de los consumidores nacionales como para aumentar la competitividad internacional de las manufacturas mexicanas./

Asimismo, para facilitar las inversiones orientadas a la fabricación de productos destinados a la exportación, el actual régimen adoptó una política más libre en relación con el establecimiento en México de empresas con capital extranjero. Anteriormente, la ausencia de competencia externa permitía la conservación de técnicas de producción costosas y con el tiempo obsoletas.

Por otra parte, ^{Aunque} desde 1983 siguió una política cambiaria que buscaba mantener un tipo de cambio del dólar relativamente alto en términos de pesos, es decir, un peso subvaluado para fortalecer la venta de los productos mexicanos en el exterior e impulsar las actividades destinadas al comercio internacional./

La política cambiaria, así como la de apertura comercial y de inversión extranjera, han hecho que por su cercanía geográfica al mercado estadounidense la frontera norte se haya convertido en lugar estratégico para la fabricación de bienes destinados al comercio exterior. En especial, la industria maquiladora ha encontrado en esa zona del país enormes ventajas de localización, pues de hecho la mayor parte de sus procesos de producción requieren de insumos importados, a los cuales se les transforma en México mediante el uso intensivo de mano de obra y luego se les remite de vuelta al extranjero con destino a las empresas que encargaron su elaboración. ^{A next} (1)

^{si mismo} Aunque de hecho la industria maquiladora está autorizada a establecerse en casi todo el territorio nacional, las ventajas geográficas y económicas de la frontera norte han propiciado que las actividades de la maquila se concentren preponderantemente en los estados fronterizos. Estas entidades federativas contaban a finales de 1986 con 915 de los 987 establecimientos del ramo registrados en el país. Asimismo, del total de 268 000 personas ocupadas en la industria maquiladora en toda la república al terminar el año, 95.3% laboraba en los estados de la frontera norte. En cuanto a remuneraciones al personal, del total de 50 964 millones de pesos pagados por todas las maquiladoras del país en el mismo año, 95.1% correspondió a los estados fronterizos/

La actividad maquiladora ha tenido distintos grados de repercusión en la economía

de cada uno de los estados de la frontera norte. Como se puede observar en el anexo ^{A Anexo} (III), los estados que concentraron el mayor número de establecimientos de maquila ¹² fueron Baja California, Chihuahua y Tamaulipas, respectivamente. No obstante, en terminos de personal ocupado, Chihuahua ocupaba en 1986 más del doble que Baja California y Tamaulipas, lo que refleja el mayor tamaño promedio de las plantas maquiladoras en aquel estado.

En cuanto ^{Por otra parte} al ingreso obtenido por los trabajadores en estas actividades, Chihuahua ocupa el primer lugar, al recibir 40% del total de las remuneraciones pagadas por la maquila en todo el país durante 1986. Le siguieron Tamaulipas y Baja California, con 20% de cada uno. Así, estas tres entidades obtuvieron en ese año 80% del total de los sueldos por la industria maquiladora en México. Del 20% restante, tres cuartas partes beneficiaron a otros dos estados de la frontera norte, Sonora y Coahuila, y las demás entidades de la República recibieron 5% del total nacional.

Estas cifras reflejan tanto mayor número de personas ocupadas en las actividades de maquila en los estados notefios, como las diferencias en las remuneraciones medias que se pagaron en las distintas entidades. El nivel de sueldos, salarios y prestaciones otorgados al personal de las maquiladoras ha sido generalmente más alto en Tamaulipas y Baja California que en el promedio nacional, mientras que en Chihuahua y Sonora practicamente no existen diferencias en relación con la media.

CONFLICTOS LABORALES EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA

Un gran número de investigaciones han destacado el tipo de mano de obra que emplea la industria maquiladora, así como los efectos ocupacionales, sociales y familiares del fenómeno y sus consecuencias económicas.

Los escasos estudios sobre conflictos laborales en las maquiladoras han puesto al descubierto importantes hallazgos en cuanto a la relación entre el proceso de industrialización y el establecimiento de maquiladoras, por una parte, y la aparición de nuevos fenómenos y costos sociales.

A pesar de los avances logrados, existe todavía una serie de aspectos que no se han investigado. Uno de ellos es el desconocimiento del proceso de movilidad del capital. Algunos trabajos describen cómo los ciclos económicos de los Estados Unidos repercuten en la industria maquiladora y señalan que la crisis de ésta durante 1974-1975 fue un efecto de la recesión en aquél país, aunque no abordan la de 1980-1983. Esto se debe, en parte, a que el proceso de expansión de dicha industria ha sido tan dinámico y dominante que minimiza el efecto de la recesión en lo que ha cierres de plantas se refiere. Otro ^{parte} aspecto que aquí se analiza, es el proceso de respuesta laboral de los trabajadores y la comparación del sexo, tal vez lo más importante sea que se intenta utilizar los datos oficiales como un indicador del problema analizado.

Muchos estudios y escritos sobre el movimiento obrero mexicano se basan en entrevistas a líderes sindicales, a protagonistas de los movimientos centrales más importantes, y a funcionarios públicos que tomaron parte en los conflictos. Una corriente de historiografía sobre el movimiento obrero (9) se basa en gran medida en el análisis de estas declaraciones. ^{Uno de los puntos de apoyo es} Otros trabajos se apoyan fundamentalmente en la crónica y descripción de los conflictos huelguísticos. (10) Uno de los problemas principales al ser transcritos estas declaraciones y hechos huelguísticos es las limitaciones, entre las que cabe destacar que no incluyen todas las demandas y conflictos. Esto se debe a que existe una serie de instancias para que los trabajadores o los sindicatos desistan o establezcan ~~convenios~~ ^{convenios} con las empresas antes de registrar sus demandas en los libros de la Junta. Por ejemplo, en Ciudad Juárez sólo se lleva cuenta aproximadamen-

te de 10% del total de las demandas.(11) Por ello, esta fuente es cualitativa y refleja los patrones de comportamiento ante los conflictos tanto de las empresas como de las autoridades.

En el desarrollo industrial de la maquiladora en la frontera norte de México se combinan el crecimiento y el desempleo; Es por ello en un primer instante se tocara la importancia y expansión de la maquiladora, y en un segundo lugar los factores que contrarrestan este proceso: los cierres de plantas, la rotación en el trabajo y las condiciones de trabajo.

(Después ^{Posteriormente a} de la crisis de la industria maquiladora en 1974-1975, cuando más de 34 000 trabajadores fueron despedidos y decenas de plantas cerraron, tanto en círculos oficiales como en académicos y sociales; Es por ^{dado} tal que la maquila se concibió como una industria golondrina.(12) A partir ^{Sin embargo} de septiembre de 1976, cuando el peso mexicano se devaluó frente al dólar, y se inició la recuperación de la economía estadounidense, la industria maquiladora empezó a tener una expansión nunca antes ^{conocido} experimentada. Desde 1977 hasta 1980 el empleo generado por esta industria creció 13% cada año. Ello provocó que la opinión sobre su papel comenzara a cambiar.(13)

(A partir ^{También en} de 1982 se registró un nuevo crecimiento. En abril de 1983 México contaba con 591 empresas maquiladoras que ocupaban a 130 587 trabajadores, es decir, el empleo aumentó 61% en tan sólo quince meses! ^{por el} En algunos municipios la tasa anual de crecimiento fue superior a 20%.

El cierre de plantas en Estados Unidos para establecer en la frontera norte de México tiene sentido si pensamos que un obrero ensamblador perteneciente al Sindicato de Trabajadores Automovilísticos (UAW) en Detroit puede ganar 23 dólares la hora, mientras que en una ensambladora, en la maquiladora de Ciudad Juárez (Chrysler) gana tres dólares al día. Aun si establecemos una comparación entre los salarios mínimos en México y Estados Unidos, resulta que el de un obrero mexicano representa actualmente sólo un octavo del de un estadounidense. La diferencia entre ambos países aumenta por la desvalorización del peso mexicano.

Este antecedente de cierre de fábricas prácticamente ha pasado indvertido. No obs

tante se trata de un hecho coyuntural, sino, según muestran las listas de empresas de un proceso permanente que debe evaluarse desde la perspectiva de la movilidad mundial del capital y de la internacionalización de la producción.

\Por rotación en el trabajo se entiende el desplazamiento de trabajadores por factores internos de las empresas. Entre los principales destacan: la reducción del número de horas de trabajo a la semana y, por consiguiente, el salario; el recorte de algunos departamentos; el desplazamiento de los trabajadores "conflictivos", con problemas de salud o cuya capacidad productiva se agotó. / Nota * p. 102.

Por dar
 \Uno de los factores que predominan es el despido injustificado que se ha tornado permanente. La evolución de los despidos puede observarse con base en datos sobre la antigüedad de los trabajadores y las demandas obreras. En promedio, la permanencia en el empleo es muy corta y no tiene relación con el tiempo que las empresas han operado. En noviembre de 1978 el promedio de antigüedad de los trabajadores de la planta más importante de Ciudad Juárez (que tenía 17 años de establecida), era de entre dos y medio y tres años. De 1978 a 1983, por lo que algunos estudios en la frontera norte, señalan que la media de antigüedad de los trabajadores de maquiladoras era de tres años, y que esta cifra no estaba relacionada con el período de inicio de operaciones de las plantas; por otro lado las demandas obreras han estado presentes desde que se establecieron las plantas maquiladoras a mediados de los sesenta, según los datos de las Juntas de Conciliación.

A diferencia de los despidos por decisión empresarial, existen otras razones por las cuales los trabajadores dejan la fuente de empleo: las renunciaciones. Estas se deben a diversos factores: el fastidio, el agotamiento, la propia inestabilidad en el empleo los contratos temporales, la ausencia de contrato, la búsqueda de condiciones de trabajo más favorables, de mejores salarios, prestaciones de trabajo y mayor prestigio social, como se verá en el aparato correspondiente. \La rotación en el trabajo por factores internos de las maquiladoras en consecuencia de la propia producción y de la organización del trabajo y son elementos importantes de inestabilidad en el empleo. //

N O T A S

- (1) RECONVERSION INDUSTRIAL; Del Valle Juan, " El Comercio exterior, una alternativa y un reto para la empresa nacional"; pag. 13
- (2) El Mercado de Valores; " Informe de ejecución del Plan Nacional de Desarrollo", mayo 11, núm. 19, pag. 476
- (3) op. cit. "Las industrias Maquiladoras en la Frontera Norte de México"; mayo 5 1986, núm. 18, pag. 438

ANEXO 0

- (4) op. cit.
- (5) Las Razones y las Obras; "La Industria Maquiladora y La Frontera Norte", (crónica del sexenio 1983-1988), 5º año, pag. 523
- (6) véase el apartado " Programa de Acciones inmediatas de Apoyo para la Frontera y Zonas libres", junio, vol. I
- (7) op. cit. véase el apartado " Guía de trabajo en Baja California, Chihuahua y Tamaulipas, Programa de Desarrollo de la Frontera Norte", julio, vol. III

ANEXO II

ANEXO III

- (8) Comercio Exterior; Martin del Campo, Hsgo; "Es factible exportar manufacturas? solamente alcanzando calidad objetiva."; enero, 1987, pp. 4-6
- (9) Los trabajos histográficos están representados en las obras de Pablo González Casanova y de El Colegio de México.
- (10) véase, por ejemplo, Los Cuadernos Sindicales que edita Información Obrera en la ciudad de México.
- (11) Sobre trabajos orientados a un análisis cuantitativo, véase César Zazueta y R. de la Peña, Estructura dual y piramidal del sindicalismo mexicano, Centro Nacional de Información y Estadísticas del Trabajo, STPS, México, febrero de 1981.

- (12) Entrevistas con funcionarios de la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial en Ciudad Juarez, Tijuana y Nogales, durante septiembre de 1976 y noviembre-diciembre de 1978.
- (13) J. Carrillo, " La internacionalización del capital y la frontera norte México-Estados Unidos", en investigación Económica, UAM, abril-junio de 1984.

Capítulo VI

Repercusión de la Reconversión Industrial

Desempleo:

La desocupación o desempleo se ha visto incrementado en los últimos cinco años, para ser precisos, en el momento que se decide implementar el programa de Reconversión Industrial en la esfera económica. La consolidación de pactos sociales (P.S.E. y P.C.E.) ha venido a intensificar dicho fenómeno, y sobre todo, junto con estos han atacado de forma contundente el poco poder adquisitivo de la clase trabajadora (1).

La reconversión, cuando se habla de desempleo, se debería haber iniciado por el camino del "diálogo" para proponer soluciones pacíficas, tomadas por el gobierno (Pensiones anticipadas, reinstalación, descentralización). El otro camino implica la vía salvaje, la cual puede ejemplificarse con el caso de Fundidora Monterrey y Renault (2). En este sentido, la reconversión indicada como proceso implementado por el gobierno, ha repercutido hondamente en el empleo que da la industria paraestatal.

El proceso de racionalización de recursos humanos impactó las ramas productivas del sector industrial paraestatal, incluida la minería, minero metalúrgica, siderúrgica, fertilizantes, química, petroquímica y azúcar.

De esta manera la industria estatal básica y de transformación da ba ocupación a casi 649 mil 656 trabajadores, entre empleados y obreros, cifra que incluso ya había reportado una significativa caída en el nivel de empleo con 1984 (3).

Para 1986 registraba tan sólo 598 mil 893 trabajadores.

La segunda rama que presentó un mayor nivel de desocupación es el siderúrgico, tan sólo en seis meses prescindió de 8 mil 800 trabajadodo

res que ocupaba en 1985, y que llegó a 53 mil 958 empleados. En este caso, el despido de los trabajadores fue motivado por el cierre de la empresa Fundidora Monterrey (4).

Entre mayo y junio de 1986 habían cerrado 108 empresas de manera aparentemente definitiva y una gran planta siderurgica, provocando en términos no muy claros el cierre de algunas minas y el despido y la caída de la producción.

La reconversión administrativa también ha tenido efectos en la Burocracia, unos 10 mil trabajadores al servicio del Estado han visto cambiar día a día sus condiciones laborales.

Por crisis y reconversión al concluir 1986 los despidos eran del orden de 3 mil diarios, esto es un poco más de un millon. La desocupación para ese entonces, según los datos oficiales del Congreso del Trabajo rebasa ya los 4 millones de mexicanos, de una planta productiva de 20 millones, la quinta parte de la población económicamente activa. Esto sin contar el subempleo (5).

Hay sin embargo un problema ligado con la restructuración del capital y los cambios del proceso de trabajo por modernización tecnológica. En el terreno jurídico, las reformas a la Ley Federal del Trabajo, ubicado en el capítulo de conflictos económicos planeados por las empresas (Art. 919), establece que:

"La Junta (de Conciliación y Arbitraje), a fin de conseguir el equilibrio entre las partes, y la justicia social en las relaciones de los trabajadores y patrones en su resolución podrá aumentar o disminuir personal, la jornada, la semana de trabajo, los salarios y, en general, modificar las condiciones de trabajo de la empresa o establecimiento; sin que en ningún caso pueda reducir los derechos mínimos consignados en las leyes."

En este sentido la ley legitima la ruptura de los Contratos Colea

tivos de Trabajo, aunque exista el supuesto a fundamentarlo, que para el caso de México no es importante.

Las ramas que se han visto más afectadas son:

- La industria automotriz, pues el sólo cierre de Renault dejó sin empleo a 3 mil obreros; hubo ajustes en Dina y Constructora Nacional de Ferrocarriles y que afectaron en el primer a 800 trabajadores y en la segunda a mil 252; hubo reducciones de jornada laboral en la Ford de Cuautitlán y en la General Motors.

- En la electrodoméstica, donde el Estado había adquirido en años anteriores buena parte de las plantas fundamentales de producción de enseres domésticos y estufas y refrigeradores, se produjeron tres cierres totales de empresas, y el despido directo de 4 mil 500 trabajadores. Se trata de aceros esmaltados —maquiladora de la marca Acros, de dos plantas que fabricaba la marca Kelvinator y ajuste de mil trabajadores en Estufas y Refrigeradores Nacionales (ERNA).

- De la industria del calzado, apenas el dos de diciembre de 1986, pudo conocerse por la Junta Local de Conciliación la existencia de cuandomenos tres casos de reajuste que afectaron a unos 600 trabajadores, por la incorporación de nuevas tecnologías.

- En otros campos por reconversión y modernización de plantas, en la rama del Azucar en 1986 se cerraron 9 ingenios, que arrojaron a la calle a 11 mil obreros.

Al lado del despido por reconversión, como un mal que empieza a considerarse "necesario", está la ruptura de los Contratos Colectivos de trabajo, originando los conflictos laborales. Algunos ejemplos bastan: Renault anunció el cierre después de dos meses de la revisión del Contrato Colectivo. Fundidora Monterrey cerro, la misma noche, poco después, que se establecían las nuevas condiciones de trabajo.

Estos saldos de la reconversión industrial, en medio de una de las crisis más severas del país, son desalentadoras para la clase obrera, ya que los grandes contingentes de trabajadores están sujetos no sólo

a un tipo de sindicalismo que nació ligado, o fue impuesto, al proyecto gubernamental, sino que son afectados por falta de politización que ello trajo y, además, por la falta de comprensión cabal de los líderes sobre estos cambios. Joaquín Hernández Galicia "la quina" (representante del sindicato petrolero) es el vivo ejemplo de tal "carisma".

La detención y arresto de "la quina" tiene dos significados: por un lado, constituye un duro golpe a los sindicatos independientes (los que cuestionaban los mecanismos de poder del gobierno), pues el descabezamiento de dicho sindicato, que hasta entonces se consideraba uno de los más fuertes, frena el intento de otros al querer continuar con el mismo comportamiento. De esta manera, los trabajadores petroleros tienen que modificar su comportamiento ante la política seguida por el gobierno: deben someterse a él. Por otro lado; queda claro que para detención y represión armada, sólo el gobierno, pues no está dispuesto a compartir el poder con otros. Así es como el poder estatal tiende a intimidar a toda la democracia sindical, la cual se ha gestado fuera de sus mecanismos corporativos.

Por otro lado, dicha acción constituye (puede ser) el verdadero deseo del gobierno al querer sanear la estructura productiva y administrativa del país. La acción se ha ejecutado, ahora sólo queda esperar si dicho descabezamiento fue beneficioso ¿ Para quién? El Estado vuelve a recuperar políticamente las riendas de esta importante empresa paraestatal, no está dispuesto a que se sometan renglones estratégicos, por caprichos o corruptelas.

En la situación actual por la que atraviesa el país, resulta ya común el afirmar que con la crisis, los salarios de los trabajadores se han visto seriamente afectados.

Con una inflación de entre el 52 y 53 por ciento al término de 1988, el poder adquisitivo del salario mínimo concluyó con una reducción de 22 puntos porcentuales y acumuló una pérdida de 53.5 en el

transcurso de los últimos seis años, indican informes de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CNSM), el Banco de México y Nacional Financiera.

Prácticamente a la mitad del poder adquisitivo que tuvo en 1982, el incremento de 8 por ciento (autorizado para el primero de enero de 1989) en la mínima remuneración legal alcanzará a reparar poco más de una tercera parte del deterioro registrado en el último año de la administración delamadridista.

Con un ritmo ascendente menor que el observado hasta 1987, el crecimiento medio de los precios al consumidor fue de 50.8 por ciento hasta la primera quincena de diciembre, lo que propició que el poder adquisitivo de la moneda nacional acumulará un deterioro adicional expresado en los siguientes términos: un peso de diciembre de 1988 es equivalente a 66 centavos de diciembre de 1987 (6).

En comparación al poder adquisitivo de la moneda nacional, un peso de diciembre del año que concluyó equivale a 0.019 pesos de 1982; es decir, a casi dos centavos de hace seis años, en que la economía mexicana inició el hasta ahora más largo período depresivo en el transcurso de este siglo.

Los informes oficiales revelan que ininterrumpidamente durante el sexenio gubernamental presidido por Miguel de la Madrid, el salario mínimo decayó en ritmos sin precedentes en la era de la posrevolución.

Los descensos más bruscos se dieron durante el primero y el último año de su mandato presidencial. Al término de 1983, el salario mínimo experimentó un descenso de 21.8 por ciento respecto al registrado el año anterior; en 1984 la caída fue de 9, en 1985 declinó en 1.3. En 1986 la reducción real del salario mínimo fue de 10.4 por ciento; en 1987 la baja fue de 5.2 y durante el año del pacto, 1988, la caída fue de 22 por ciento, respecto al nivel de 1987 (Anexo 1).

A precios constante de 1978, el salario mínimo real en 1982 era de 96.04 pesos diarios en tanto que en diciembre de 1988 la mínima remuneración legal por una jornada diaria de ocho horas de trabajo se pa-

gó en 44.65 pesos de 1978.

Dadas las condiciones inflacionarias del país, el salario mínimo es insuficiente para cubrir las necesidades de alimentación, vivienda, transporte, educación y esparcimiento ya no de una familia sino de un individuo, por lo que puede afirmarse que debido al abaratamiento de la mano de obra puede resultar más caro trabajar que dejar de hacerlo.

Con la reducción experimentada en 1988, los salarios mínimos registraron descensos en su poder adquisitivo por trece años consecutivos a partir de 1975.

Aun con el incremento de 8 por ciento nominal que entró en vigor el día primero de este año (1989), el nuevo salario mínimo arrastrará un descenso de 7.5 por ciento en relación al poder adquisitivo que tuvo en diciembre de 1987, cuando se inició la política de concertación entre los organismos cúpula de los distintos sectores de la población.

El 12 de diciembre de 1988 "se acordó" establecer un nuevo pacto económico entre los sectores (campesino, obrero, empresarial).

El Pacto para la Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE) enero-julio de 1989, tiene como principal objetivo abatir la inflación y recuperar el crecimiento económico a un "ritmo moderado". En estos seis primeros meses no se aumentarán los precios de gasolina, gas ni electricidad, pero se realizarán ajustes en algunos precios de servicios que presta el Estado que presentan rezago económico, y que no muestran realmente el precio que debiera costar (7).

Se establece el mencionado incremento salarial del 8 por ciento, revisión normal a los Contratos Colectivos y, el gobierno ratifica "su apoyo" al sector campesino.

Se establece el deslizamiento de un peso diario, a partir de enero, con respecto al dolar.

Sin embargo las protestas no se hicieron esperar. Por un lado el

movimiento obrero rechazó la propuesta por no habersele consultado, aunque aceptó el aumento, pues no le quedaba otra alternativa, no firmó dicho pacto.

Bonilla García (Subsecretario B del trabajo y expresidente de la CNSM), ya con el acuerdo bajo el brazo, salió apresurado de la sede de la CNSM y se negó a hablar con los reporteros (8).

Más tarde la CNSM en un boletín de prensa informó que "por unanimidad" se había aceptado el incremento salarial del 8 por ciento, que sería aplicado el primero de enero de 1989.

Es interesante señalar la reacción que provocó el aumento salarial del 8 por ciento, no tan sólo en los trabajadores contratados por particulares, más bien nos referimos a la reacción que tuvo el gremio de trabajadores al servicio del Estado. Es importante destacarlo pues ellos reaccionaban en contra de los intereses del Estado y, en contra del aparato corporativo de la masa burocrática (Federación de Sindicatos de Trabajadores al Servicio del Estado -FSTSE-), quien había prometido algunas compensaciones al final del sexenio (bono sexenal, pago extra de dos quincenas). Por otro lado exigían un aumento salarial de 100 por ciento, y repudio al 8 por ciento.

Con una serie de actos marcados por un visible nerviosismo, el senador: Hugo Domenzain Guzmán (líder de la FSTSE) ha tratado, primero, de cancelar la idea de que su liderazgo no funciona al pronunciar: "No hay tal crisis, ni brotes de descontento en la FSTSE, nosotros tenemos el apoyo de las cien organizaciones sindicales afiliadas, de sus comités nacionales y locales y todos están concientes hasta donde podemos estirar la liga: nosotros vamos bien"(10), y segundo, de recapturar su influencia sobre los trabajadores: "...soy dócil por ver la realidad de México...estamos concientes de que no podemos pedir más de lo que el Gobierno Federal puede otorgarnos,"(11).

Pero como se ha hecho saber, en diciembre (de 1988) el diagnóstico se confirmó. Los trabajadores del Estado bajaron a la calle para

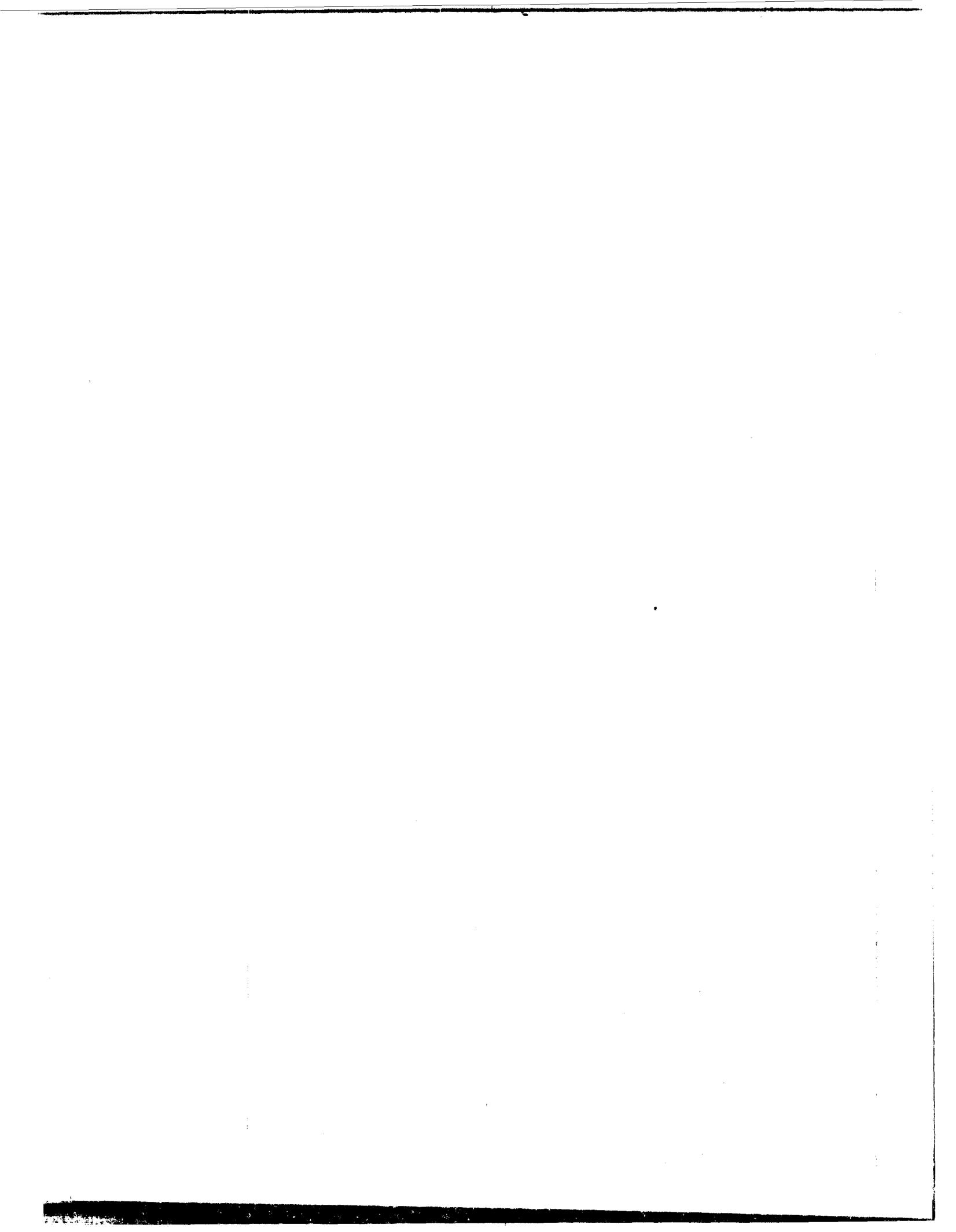
reclamar bonificaciones y aumentos de sueldo, y al calor de las manifestaciones públicas se anunció la formación de una Coordinadora de empleados del gobierno que proyectaba, entre otras formas de agitación, organizar un paro nacional de burócratas para fines de enero de 1989. Pareció evidente que el sindicalismo oficial estaba rebasado y se puso de manifiesto, aunque suene a paradoja, el carácter puramente burocrático de su dirigencia, así como el carácter puramente formal de tales organizaciones.

Por otro lado, pesa sobre Domenzáin Guzmán la no leve responsabilidad de recuperar lo que hasta ayer había sido uno de los pilares principales del llamado sistema. Las manifestaciones de diciembre no han hecho más que subrayar la crisis que afecta esa estructura de poder concentrada y ejemplificada en el PRI.

Si nos remontamos a julio de 1988 cuando se conocieron los resultados de las votaciones del día 6 en el Distrito Federal, de inmediato se diagnosticó que ni los empleados del gobierno ni los trabajadores de la industria y los servicios habían votado mayoritariamente por el PRI. El hecho ponía al descubierto un grave problema para ese partido, en el sentido de que ni la CTM ni los sindicatos agrupados en la FSTSE estaban cumpliendo con su función última, producir votos para el aparato.

NOTAS

- 1.- Entiendase por clase trabajadora a toda aquella que presta un servicio personal subordinado a un patrón, mediante el pago de un salario. Dicha clase no sólo engloba a los obreros, sino a los artesanos, profesionistas, técnicos etc, que han visto reducir su nivel de vida y su poder adquisitivo.
- 2.- Ver la revista el Cotidiano en los números 16 y 17 en los artículos de: Guadalupe Montes de Oca en "Renault Francia: la otra cara de la luna" y a Rosa Albina Garrido en "Fundidora: la Reconversión por castigo", p 30 y p 22, respectivamente.
- 3.- Eva Lozano "Más de 50 mil Plazas Canceladas en Paraestatales", en el Financiero, 21 nov. 1986 p3.
- 4.- Ibidem.
- 5.- Sara Lovera "los saldos de la modernización industrial" el Cotidiano, núm. 15 p 58.
- 6.- J. Antonio Zuñiga "Perdió el salario 22 % en 88 y 53 % en 6 años" en Uno más Uno, 30 dic. 1988, p 1.
- 7.- Victor Manuel Juarez, "Nuevo pacto por 6 meses" en el Uno más Uno, 13 dic. 1988 p 1.
- 8.- Victor Manuel Juarez, "En enero 8 % de aumento al salario mínimo" idem.
- 9.- Mario Alberto Reyes, "300 burócratas inconformes toman por asalto la Cámara" en el Uno más Uno, 16 dic. 1988, p 1.
- 10.- Marco A. Mares et al., "Probable alza de 10 % para los burócratas, afirmó la FSTSE", en el Uno más Uno, 29 dic. 1988, p 3.
- 11.- Ibidem.



Consideraciones finales.

Como se ha demostrado la Reconversión Industrial significa la transformación de la estructura productiva para adecuarla a las necesidades competitivas del mercado. Esta transformación deberá basarse en el incremento de la productividad del trabajo, la disminución de los costos y, sobre todo, en mejorar la competitividad de las mercancías producidas.

Sin embargo, en los últimos años, la economía mexicana atraviesa por una de las crisis más fuertes de su historia, entrelazándose problemas de inflación con incremento del desempleo: una creciente deuda externa que cada día se complica más por la falta de liquidez, la pérdida del poder adquisitivo de la clase trabajadora; la fuga de capitales etc. Se deduce que, para transformar el aparato productivo realizando cambios tecnológicos, se requiere de grandes inversiones de capital e incluso se requiere de divisas para poder importar parte de dicha tecnología, y si México tenía y tiene problemas de liquidez ¿Cómo concretará dicha política?

México se enfrenta, entre otros, a dos grandes problemas, el primero se refiere a la necesidad que tiene de obtener divisas para pagar el servicio de la deuda (que impide el crecimiento del país y lo ha orillado a una recesión aguda): segundo, se manifiesta en el elevado déficit comercial de Estados Unidos (con fuertes repercusiones en los productos que importa de países pobres). Ante esta problemática se desenvuelve la reconversión industrial, que no se está aplicando en toda la estructura económica como se pretendía, sino que sólo esta impulsándose en aquellas ramas industriales que están orientadas principalmente a consolidar las exportaciones para obtener divisas, para así, cubrir parte del servicio de la deuda. De igual forma no se ha apoyado a parte de la estructura industrial del país.

El Profiri es creado con la intención de apoyar a la industria na-

cional, pero como se ha observado, la mayoría de los recursos han sido destinados a grandes empresas, sin preocuparse por la pequeña y micro-industria. De esta forma se está condenando a estos dos tipos de industria al fracaso inminente, lo cual incrementaría los índices de desempleo, y por otro lado, se están fortaleciendo las industrias grandes al "quemar" recursos financieros ajenos y a gozar de tasas preferenciales de interés y, cuyas industrias por lo regular son de capitales extranjeros.

Poco se ha tocado referente a los requisitos previos para la reconversión, si se sigue dando un proceso acelerado y poco controlado de una reconversión impuesta o inducida desde el exterior, nos encontraremos con una "reconversión salvaje", considerando que una buena parte de la industria se desenvuelve en un marco de atraso tecnológico, relativa protección y poca competitividad internacional.

La modernización se funda en una filosofía que limita la expansión económica de los países latinoamericanos, orientada (inducidamente) en producir primordialmente para la exportación (de materia prima, en su gran mayoría), y que relega en la práctica las múltiples necesidades del mercado interno.

Una estrategia que no observe el gradualismo acarreará necesariamente la disminución masiva de puestos de trabajo, sobre todo en la industria de mayor densidad de mano de obra.

Es preciso evitar que la nueva capacidad industrial se fundamente crecientemente en el aprovechamiento irracional de los recursos naturales renovables y no renovables, lo que tendrá efectos negativos en los ecosistemas de por si ya deteriorados además de debilitar la soberanía nacional.

Por otro lado, la industria maquiladora impuesta y aceptada, por la política económica y por exigencias del exterior constituye la piedra angular para la inversión extranjera y, además, como "experiencia necesaria" de problemas de la estructura industrial con respecto a procesos y procedimientos de trabajo.

México necesita nuevos mexicanos y la reconversión que, como esquema económico y proyecto político significa fundamentalmente la búsqueda y resultados de la productividad, sólo será posible en la medida que se planifique y desarrolle en función primordial de nuestros hombres. La Reconversión Industrial y el cambio de actitudes que requiere necesita primero de una reconversión humana. La reconversión como fenómeno humano-social es una mutación de vida, y por ello de actitudes y valores; es una enmienda respecto a fallas y un reforzamiento de talentos.

Hacer de nuestro país un pueblo más productivo, es la mejor forma de lograr nuestro desendeudamiento.

Una nueva mentalidad en el trabajo que asegure una mayor calidad y productividad de las tareas industriales. Hacer más útil, más eficaz, más productivo y mejor aprovechado el recurso más valioso del país: el trabajo del pueblo mexicano.

Las instituciones públicas, paraestatales y privadas, necesitan convertir más y más mexicanos a la tarea y vocación trabajar para mejorar la situación de México. Es en este sentido que la reconversión Industrial requiere de una reconversión humana del obrero, técnico, profesional, empresario y funcionario público mexicano. De esta manera, la reconversión industrial debe hacerse en función básica del desarrollo humano y apartir de una nueva filosofía del trabajo.

Es ahora el momento de definir con verdadera continuidad política y administrativa una estrategia a nivel nacional que vaya al rescate y formación de los nuevos mexicanos y que refuerce cada paso del plan de reconversión.

Una estrategia racional de estas dimensiones deberá referirse fundamentalmente a :

- Una nueva filosofía del trabajo como actividad constructiva y productiva a partir de los valores de la familia mexicana, y teniendo como motivación principal el mejoramiento de la calidad de vida y el desarrollo integral personal, familiar y grupal.

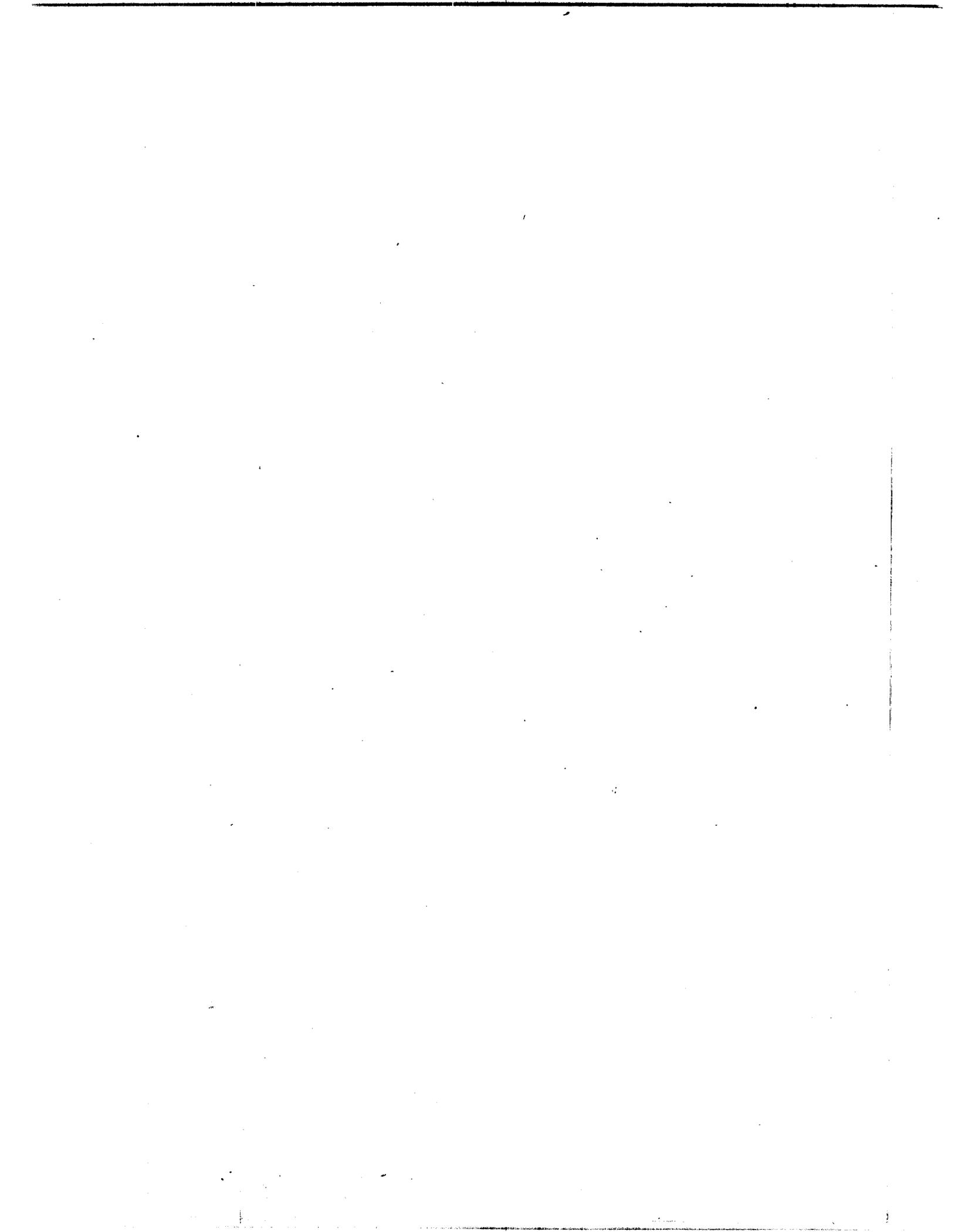
- La creación a nivel nacional de una escala de valores en el trabajo que de unidad de criterio y acción y que vaya creando de manera paulatina una cultura organizacional y una mística del trabajo productivo para México.
- Una capacitación que forme y encauce las energías y motivaciones del mexicano en el trabajo, dándole conciencia de su libertad y orientándolo hacia un comportamiento solidario para la reconstrucción de México a través de la reconversión.
- La definición de una nueva filosofía de las relaciones industriales y de la relación obrero patronales que promueva y enriquezca los valores nacionales del trabajo en toda organización y que, además, supere la dicotomía empresa-sindicato. Escencial en este aspecto es la concertación e integración de trabajadores, empleados, y directivos frente a los requerimientos y objetivos de la reconversión.
- La enseñanza —en planes de estudio de las áreas económico-administrativas— de los valores en el trabajo y de una nueva filosofía de productividad basada en el desarrollo integral del obrero, empleado y ejecutivo.
- Con lo anterior, despertar la conciencia y la identidad mexicana del trabajador, profesional, industrial y funcionario público. Para ello también será necesario formar a los líderes que refuercen la fé de los mexicanos a partir de una conducta ejemplar, congruente, señalando caminos en las potencialidades de la nación.

Por otro lado, se debe buscar el mayor beneficio sobre comercio exterior. Si bien es cierto que, México se encuentra en desventaja con países poderosos que integran el GATT, se debe buscar siempre el acuerdo de naciones en desarrollo, y no verlo como un mecanismo más de subordinación a países poderosos.

En el sexenio que se inicia México será objeto de inversión extranjera, de ahí la importancia de "saber aprender" con nuevos mecanismos de producción. Además de que la nación ya no estaría sujeta a una sola

nación, con respecto a su deuda, y así, se equilibraría la "balanza de créditos" y tasas preferenciales de interés: empezaría una "lucha" entre naciones oferentes de créditos.

Açemás, se debe buscar una verdadera renegociación de la deuda externa, que le permitiera salir al país de la recesión en que se encuentra y, después, le permita crecer.



A N E X O 1

* ASIGNACION DE LOS RECURSOS DEL PETROLEO
(1979-1982)

100%

PEMEX

32 %

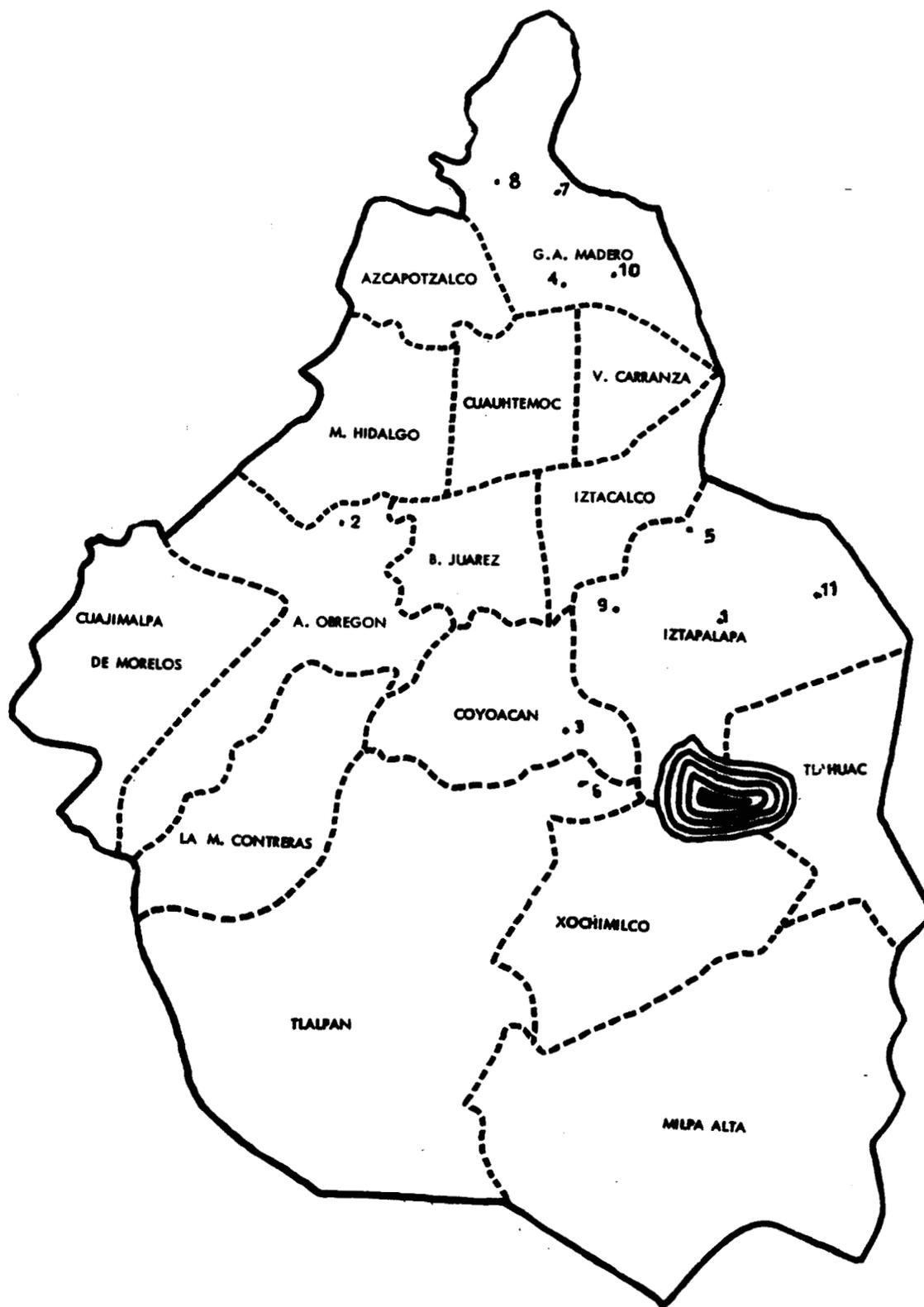
	+ 100%
SECTORES	SECTOR AGROPECUARIO Y
PRIORITARIOS	DESARROLLO RURAL
68 %	25 %
	SECTOR COMUNICACIONES
	Y TRANSPORTES
	20 %
	SECTOR INDUSTRIAL
	EXCEPTO PEMEX
	16 %
	SECTOR SOCIAL
	24 %
	ESTADOS Y MUNICIPIOS
	15 %

+ Excluyendo los recursos que seran absorbidos por PEMEX.

Frente

A N E X O 2

Localización de Módulos para la Micro-Industria.



Módulos para la Microindustria

Nombre:	Ubicación:
1.- Jardín Industrial Ecológico	Vicente Guerrero.
2.- Predio Tamemes	Ave. Tamemes y Calle Parián De- legación Iztapalapa.
3.- Predio Casas Alemán	Ave. Gran Canal y Camino de la Liga Del. Gustavo A. Madero.
4.- Predio del Bordo	Ave. del Bordo, entre Calz. del Hueso y Eje Torres. Del. Coyoacan.
5.- Predio Cristo Rey	Escuadrón 201 s/n casi esquina con Calle 10, Del. Alvaro Obregón.
6.- Predio Cabeza de Juárez	Ave. de las Telecomunicaciones s/n Del. Iztapalapa.
7.- Predio Periférico Sur	Periferico Sur 7650, Del. Tlalpan.
8.- Predio Vallejo	Ave. Insurgentes esquina Calle Mendelsonn, Del. Gustavo A. Mader <u>o</u> .
9.- Predio Industrial Vallejo	Calle Saturno s/n , Del. Gusta- vo A. Madero.
10.- Predio C.T.M.	Calle Othón Mendizábal s/n, Del. Iztapalapa.
11.- Predio Ejidal Iztapalapa	Calle 15 y Calle 17, Del. Izta- palapa.

A N E X O 3

CUADRO 1
TRATADOS BILATERALES DE MEXICO EN MATERIAS ECONOMICAS Y COMERCIALES VIGENTES EN OCTUBRE DE 1964

MATERIA	TOTAL	CON LOS SEIS PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES ¹	CON OTROS DE AMERICA LATINA	CON OTROS DE LA CEE ²	CON EL RESTO DEL MUNDO
ADUANA	1	1			1
AGRICOLA	4	2	1	2	2
AMISTAD COMERCIO Y NAVEGACION	9	3	2	1	15
ARBITRAJE	3	1	1	7	11
COMERCIO	31	5	4	2	10
COOPERACION CIENTIFICA Y TECNICA	29	6	10	2	5
COOPERACION ECONOMICA	17	3	2	2	5
COOPERACION INDUSTRIAL	13	5	1	2	5
TOTAL	107	26	27	16	44

1. BRASIL, CANADA, ESTADOS UNIDOS, FRANCIA, JAPON Y LA REPUBLICA DE ALEMANIA.
2. BELGICA, DINAMARCA, ESPAÑA, GRECIA, IRLANDA, ITALIA, LUXEMBURGO, PAISES BAJOS, PORTUGAL Y REINO UNIDO.

A N E X O 4

**PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO INTEGRAL
PARA LA RECONVERSION INDUSTRIAL**

Participación						
Tipos de apoyo	Acreditado	Programa	Ejecutor	Intermediario financiero	Tasa de Interés	Plazo máximo
Capital de Trabajo Permanente.	No menos del 20% del costo total del proyecto.	Hasta 2.5 millones de US Dis. o el 50% del financiamiento, el que sea menor.	Hasta el 40% del financiamiento.	No menos del 10% del financiamiento.	CPP + 2. La participación del intermediario causa la tasa del mercado.	7 años, incluyendo 1 de gracia.
Refaccionario (instalación, ampliación y remodelización de la capacidad productiva).	No menos del 20% del costo total del proyecto.	Hasta 11.0 millones de US Dis. o el 50% del costo total del proyecto, el que sea menor, si los bienes son de importación hasta el 100%, si se encuentran en el extranjero. Si los bienes se adquieren en el país, no obstante que sean de origen extranjero hasta el 70%. En ningún caso excederá de los máximos señalados.	Hasta el 30% del financiamiento.	No menos del 10% del financiamiento.	CPP + 2. La participación del intermediario causa la tasa del mercado.	13 años, incluidos no más de 3 años de gracia.
Crédito para la realización de estudios, para la investigación y desarrollo tecnológico.	No menos del 20% del costo total del proyecto.	Hasta el 100% del financiamiento, si se paga en divisas o el 70% si el pago es en M.N.	Hasta el 30% del financiamiento.	No menos del 10% del financiamiento.	CPP — 3. La participación del intermediario causa la tasa del mercado.	13 años, incluidos no más de 3 años de gracia.
Crédito para capacitación administrativa y operativa y para asistencia técnica especializada.	No menos del 20% del costo total del proyecto.	Hasta el 100% del financiamiento, si se paga en divisas o el 70%, si el pago es en M.N.	Hasta el 30% del financiamiento.	No menos del 10% del financiamiento.	CPP — 3. La participación del intermediario causa la tasa del mercado.	13 años, incluidos no más de 3 años de gracia.
Apoyo al capital Accionario.						

Para uso exclusivo de Nacional Financiera

A N E X O 5

**PROFIRI: RELACION DE CREDITOS OTORGADOS POR OBJETIVOS DE RECONVERSION
CONSOLIDADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1987**
(millones de pesos)

Objetivo	Total invertido	%	Recursos programa			Int. financiero		Recursos propios
			Total	BIRF	Nafin/ejec.	Nafin	S.N.C.	
Modernización y optimización de la planta productiva	107 524	34.7	72 041	57 744	14 297	4 405	2 905	28 173
Instalación y puesta en marcha de planta industrial	123 694	39.9	54 745	51 357	3 388	775	862	67 312
Fabricación de un producto con destino a la exportación	24 459	7.9	14 754	14 132	622	—	244	9 461
Eliminación de cuellos de botella	31 905	10.3	19 658	14 148	5 510	1 552	1 116	9 579
Mejor aprovechamiento de la capacidad instalada	20 871	6.7	13 050	9 150	3 900	319	1 066	6 436
Capacitación administrativa, técnica y operativa y asistencia técnica especializada	1 319	0.5	952	661	291	51	52	264
Total:	309 772	100.0	175 200	147 192	28 008	7 102	6 245	121 225

**PROFIRI: RELACION DE CREDITOS OTORGADOS POR RAMA INDUSTRIAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1987**
(millones de pesos)

Rama industrial	Total invertido	%	Recursos programa			Int. financiero		Recursos propios
			Total	BIRF	Nafin/ejec.	Nafin	S.N.C.	
Autopartes	57 523	18.6	26 048	22 423	3 625	830	298	30 347
Fabricación de equipo e instrumental hospitalario	30 090	9.7	21 666	20 490	1 176	1 445	964	6 015
Textil	52 984	17.1	33 064	29 016	4 048	1 172	1 481	17 267
Alimenticia	45 731	14.8	21 720	17 583	4 137	731	564	22 716
Metalmecánica	30 872	10.0	21 353	15 465	5 888	1 334	996	7 189
Construcción	19 269	6.2	13 830	9 654	4 176	409	1 127	3 903
Químico farmacéutica	11 064	3.6	7 122	5 615	1 507	498	176	3 268
Electrónica	13 087	4.2	8 580	6 448	2 132	292	444	3 771
Celulosa y papel	30 628	9.9	13 435	12 660	775	78	195	16 920
Petroquímica	2 044	0.6	1 380	1 022	358	153	—	511
Otros	5 243	1.7	2 511	2 325	186	160	—	2 572
Madera	11 237	3.6	4 491	4 491	—	—	—	6 746
Total:	309 772	100.0	175 200	147 192	28 008	7 102	6 245	121 225

**EMPRESAS APOYADAS
POR EL PROFIRI**

Agricultores Unidos del Valle, S.A.
Agroindustrias Rowen, S.A.
Aislantes León, S.A./Serfin
Alto Carbono, S.A. de C.V.
Aluminio Laminado, S.A. de C.V.

América, Máquinas Hidráulicas, S.A.
Atsugui Mexicana, S.A./Banatlán
Becton & Dickinson, S.A. de C.V.
Beneficio San Fernando, S.A./B.C.H.
Bolsas de Autoservicio Generales, S.A.

Cafés Industrializados de Veracruz, S.A.
Cafés Tomari, S.A.
Califrut de México, S.A.
Camisetas de Puebla, S.A.
Casa Guajardo, S.A.
Cementos Apasco, S.A.
Cementos Chihuahua, S.A.
Cía. Industrial de Orizaba
Cristales Mercurio

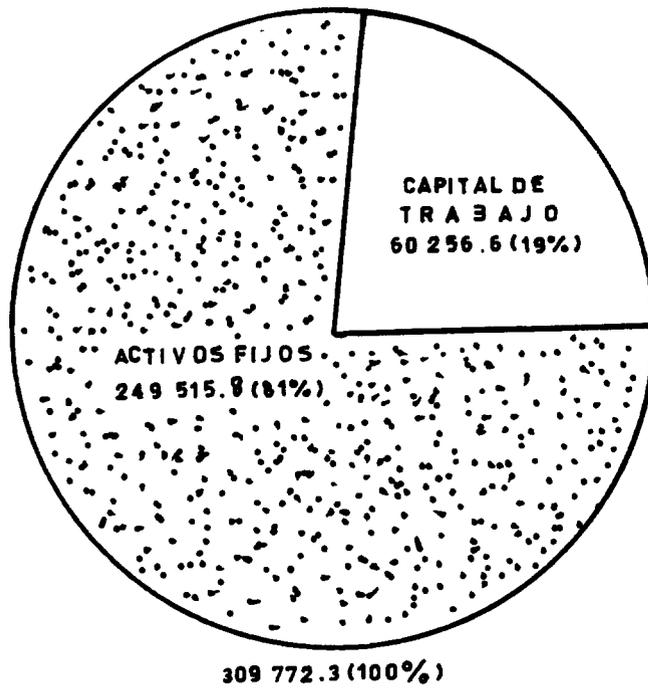
Cubiertas Metálicas, S.A.
Chiclets Adams, S.A./Banamer
Chilchota Alimentos, S.A.
Dacrolán, S.A./B.C.H.
De Acero, S.A./Bancomext
Deval Plásticos, S.A. de C.V.
Diener San Luis Potosí, S.A. de
C.V.
Ditemsa, S.A.
Doraltex, S.A./B.C.H.
Electrónica Zonda, S.A. de C.V.
Empacadora de Frutas, S.A./
Bancomer
Especialidades de Lubricantes
Finos, S.A.
Estambres San Marcos, S.A. de
C.V./Banamex
Fábrica de Calzado Dione, S.A.
Fábrica de Máquinas, S.A.
Fábricas El Carmen
Fabricaciones y Rep. Ind.,
S.A./Banpaís
Fomento Exterior, S.A. de C.V.
Forjamex, S.A. de C.V.
Fundidora Aluma, S.A.
Globos Metalizados, S.A./
Bancreser
Guantes El Gallo, S.A.
Helda, S.A./B.C.H.
Herramientas Trupper, S.A./
Bancomext
Hilaturas La Laguna, S.A.
Hilasal Mexicana, S.A.

Hilos para Costura San Marcos/
Bancen
Industrias Corelmex, S.A./
Banatlán
Industrias del Acero y Alambre,
S.A.
Industrial de Lácteos de
Durango, S.A.
Industrias Electrónicas de
Exportación, S.A./Banamex
Industrial Monterrey, S.A. de
C.V.
Industrias Orizaba, S.A.
Industrias Roux, S.A. de C.V.
Industrias Unidas, S.A.
Laminadora de Barro, S.A.
Laboratorios Terrier,
S.A./Confía
Legar, S.A. de C.V./Banamex
Maderas Pinotepa, S. de R.L. de
C.V.
Maderas Industrializadas de
Quintana Roo, S.A.
Manufacturera Mexicana de
Partes de Automóviles/Bco.
Internacional
Manufacturas Petroleras, S.A.
Mar-Hino, S.A. de C.V.
Mar Bran, S. de R.L./Bancomer
Mármoles Sordo Noriega,
S.A./B.C.H.
Mármoles Americanos/B.C.H.
Martex Potosí, S.A.

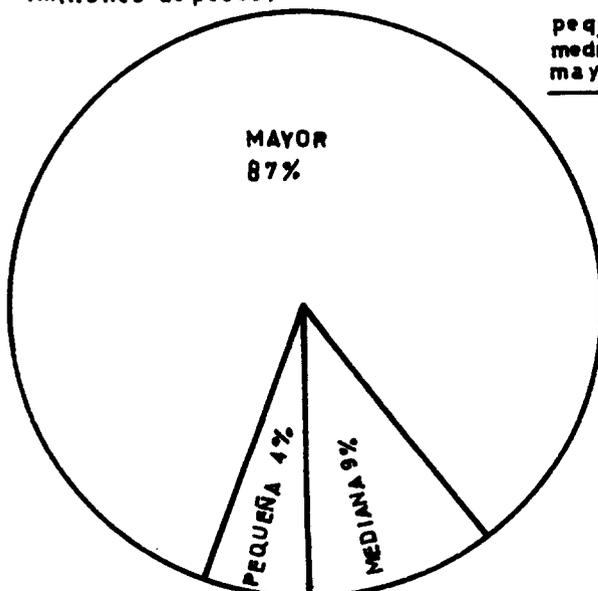
Metal y Maquila de Quintana
Roo, S.A. 125
Microscopios, S.A./Bancomer
Nil y Comercial Nil, S.A.
Papelera de Chihuahua, S.A./
Bancomext
Papelera La Rioja, S.A.
Papeles Económicos de
Tamaulipas, S.A. de C.V.
Plásticos Especializados
Monterrey, S.A./Banamex
Preciado Laminación, S.A.
Polyamsa, S.A. de C.V.
Pollitos El Trasco, S.A.
Productos Alimenticios La
Campiña, S.A.
Productos de Trigo/Banatlán
Proteison, S.A.
Quimi-Kao, S.A./Banatlán
San Gerardo Textil, S.A. de C.V.
Sonimex, S.A./Bancreser
Spimex, S.A./Banamex
Técnicos en Alta Producción,
S.A.
Tecnología y Automatización
Honeywell, S.A.
Tereftalatos Mexicanos, S.A. de
C.V.
Textiles Finos Texmelucan/
Banco de Oriente
Transmisiones y Equipos
Mecánicos, S.A. de C.V.
Válvulaks Jet, S.A.

A N E X O 6

APLICACION DE LOS RECURSOS INVERTIDOS
(millones de pesos)

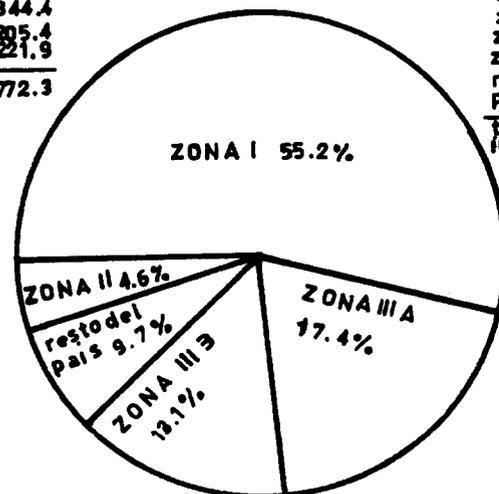


DISTRIBUCION DE LOS RECURSOS POR TAMAÑO DE EMPRESA
(millones de pesos)



DISTRIBUCION DE LOS RECURSOS INVERTIDOS POR ZONA ECONOMICA
(millones de pesos)

pequeña	12 344.4
mediana	27 205.4
mayor	270 221.9
Total	309 772.3



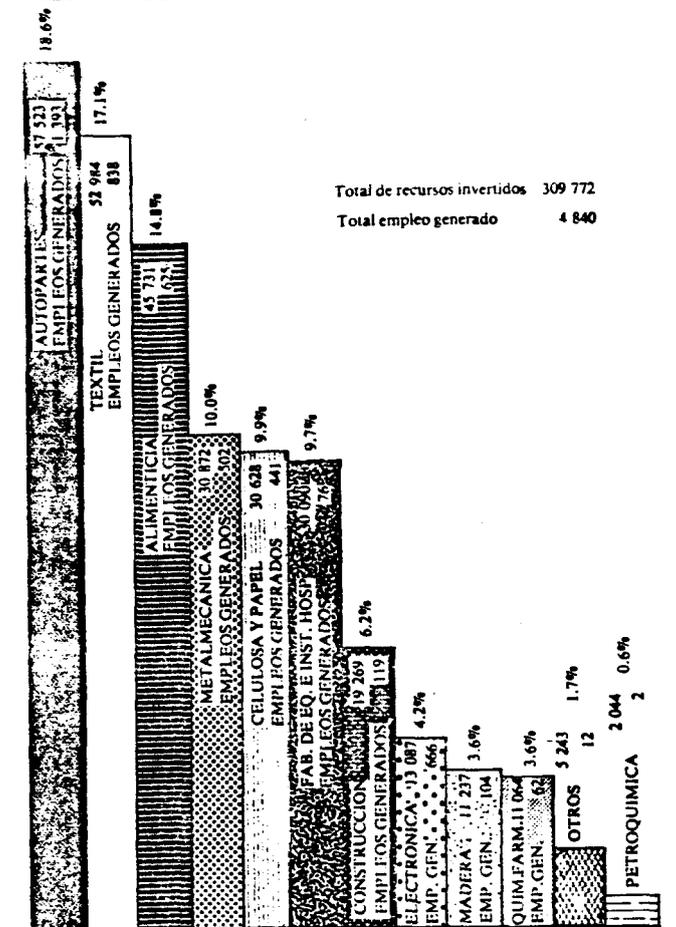
zona I	170 994 333
zona II	14 240 528
zona III A	53 900 388
zona III B	40 580 177
resto del país	30 047 816
Total invertido	309 772 342 10

zona I máxima prioridad nacional
zona II máxima prioridad estatal
zona III A crecimiento controlado
zona III B de consolidación

A N E X O 7

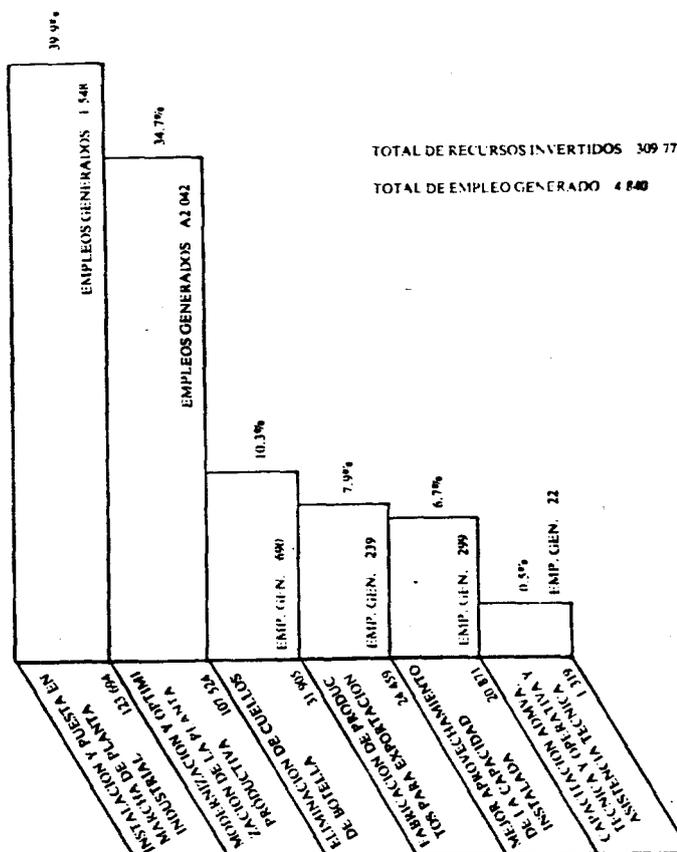
DISTRIBUCION DE LOS RECURSOS POR RAMA INDUSTRIAL Y EMPLEO GENERADO

(millones de pesos)



DISTRIBUCION DE LOS RECURSOS INVERTIDOS EN FUNCION DEL OBJETIVO DE LA RECONVERSION Y EMPLEO GENERADO

(millones de pesos)



PROFIRI: EMPLEO GENERADO POR RAMA INDUSTRIAL CONSOLIDADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1987

Rama industrial	Empleos	
	Antes	Después
Autopartes	4 877	6 270
Fabricación de equipo e instrumental hospitalario	724	800
Textil	6 849	7 687
Alimenticia	4 701	5 326
Metalmecánica	5 079	5 581
Construcción	2 892	3 111
Químico farmacéutica	1 069	1 131
Electrónica	4 723	5 389
Celulosa y papel	582	1 023
Petroquímica	220	222
Madera	221	325
Otros	820	782
TOTAL	32 757	37 597

PROFIRI: EMPLEO GENERADO POR OBJETIVO DE RECONVERSION CONSOLIDADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1987

Objetivo	Empleos	
	Antes	Después
Modernización y optimización de la planta productiva	17 849	19 891
Instalación y puesta en marcha de la planta industrial	1 799	3 347
Fabricación de un producto con destino a exportación	54	293
Eliminación de cuellos de botella	6 622	7 312
Mejor aprovechamiento de la capacidad instalada	6 314	6 613
Capacitación administrativa técnica y operativa y asistencia técnica y especializada	119	141
Total	32 757	37 597

A N E X O 8



**"PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO INTEGRAL
PARA LA RECONVERSION INDUSTRIAL"
(Segunda Etapa)**

PROFIRI

Antecedentes:

El Ejecutivo Federal ha designado a Nacional Financiera, S.N.C., como promotora de la Reconversión Industrial, tal como lo señala la Ley Orgánica de la Institución, en su artículo 5o., párrafo - VIII, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 26 de Diciembre de 1986.

Nacional Financiera, S.N.C., en su carácter de Banca de Fomento Industrial, y de acuerdo a los convenios celebrados con organismos internacionales, informa a los industriales del país que ha estructurado la segunda etapa del Programa de Financiamiento Integral para la Reconversión Industrial (PROFIRI), el cual utilizará los recursos del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), preferentemente para los siguientes sectores: el 60% de los recursos para los sectores de autopartes y textil. El 40% de recursos restantes (recursos paraguas) atenderá cualquier proyecto industrial de reconversión viable, tales, como: Bienes de Capital; agroindustria, electrónica, electrodoméstica, maquiladoras, calzado, fertilizantes, eléctrico, celulosa y papel, etc.

Objetivos:

- a) Promover la reorientación productiva, la rehabilitación financiera, desarrollo tecnológico y modernización de las empresas como medio para lograr una mayor eficiencia y productividad en términos de calidad, precio y servicio a fin de alcanzar competitividad a nivel internacional con el propósito de incrementar exportaciones y/o sustituir importaciones.
- b) Fortalecer a las empresas medianas y pequeñas como medio para aumentar el empleo y el mercado interno.

Ejecutores del Programa:

Para utilizar los recursos del programa actúan como organismos ejecutores, Nacional Financiera, S.N.C. (Nafinsa), Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C., (Bancomext) y Fondo de Equipamiento Industrial (Fonei).



Intermediarios Financieros:

Como Intermediarios Financieros actúan todas las Sociedades Nacionales de Crédito, y eventualmente Casas de Bolsa y Fondos de Capital de Riesgo.

Criterios de Elegibilidad:

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) ha determinado los siguientes criterios de elegibilidad estructurados en criterios generales y sectoriales. De estos últimos, específicamente los sectores de autopartes y textil y confección:

CRITERIOS GENERALES

- Los apoyos se otorgarán a empresas industriales prioritarias, localizadas en municipios de prioridad I y II, conforme a lo establecido en el Decreto del 22 de enero de 1986.
- Eventualmente se otorgarán apoyos a empresas industriales, localizadas en zona III, cuando correspondan a los campos de tecnología avanzada o generen balanzas comerciales superavitarias, siempre que cumplan con las regulaciones de la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología. (Sedue).

Asimismo, los apoyos se otorgarán a proyectos que:

- Contribuyan a transformar la estructura y cadena productiva, mejorando su competitividad a nivel internacional.
- Contemplan procesos productivos con tecnología actualizada y con maquinaria y equipos de estándares internacionales.
- Contemplan escalas de producción eficientes y competitivas a nivel internacional, aún cuando toda la producción se destine al mercado interno.
- Incluyan un alto contenido de producción exportable de manera sostenida y, en la medida de lo posible, una balanza de divisas positiva.
- Contribuyan a mejorar la eficiencia operativa y capacidad de desarrollo de empresas ya establecidas mediante programas de capacitación y reentrenamiento, mejoramiento de calidad, diseño y producto, sistematización administrativa y de procesos, innovación tecnológica, entre otras, y



- En general, cualquier proyecto que tenga como objeto - alcanzar o mejorar su competitividad a nivel interna-- cional.

SECTOR AUTOPARTES

Específicamente el Sector Autopartes, se registrará en forma adicional - a los antes señalados, por los siguientes criterios de elegibili-- dad para proyectos que:

- Estén orientados primordialmente a incrementar la pre-- sencia competitiva del Sector en los mercados interna-- cionales.
- Preferentemente sean empresas ya instaladas, que en - - la actualidad mantengan una actividad exportadora.
- Garanticen un volúmen permanente mínimo de exportacio-- nes.
- Lleven a cabo, dependiendo del tipo de producto para el cual se desarrollen alguna de las siguientes estrategias de inversión:
 - A) Incremento de capacidad instalada.
 - B) Desarrollo de productos nuevos y/o mejorados.
 - C) Modernización de plantas.
 - D) Mejoramiento de calidad y servicio.
 - E) Desarrollo tecnológico de productos y procesos.
 - F) Desarrollo de proveedores.
 - G) Capacitación de mano de obra y desarrollo gerencial.
 - H) Comercialización en el extranjero.
- Contemplan coinversiones con líderes tecnológicos para llevar a cabo operaciones a escala internacional de com-- ponentes automotrices; estos proyectos tendrán la mayor prioridad.
- Contemplan apoyos complementarios específicos de finan-- ciamiento para capital de trabajo, para productos de ex-- portación, cuando las empresas demuestren tener compro-- metidos sus recursos propios en proyectos de inversión.



Estas acciones de reconversión industrial tendrán el carácter enunciativo más no limitativo.

SECTOR TEXTIL Y CONFECCION

Para los proyectos contemplados en el Sector Textil y Confección se ajustarán, a su vez, a los siguientes criterios de elegibilidad:

- Para modernizar y/o relocalizar la capacidad productiva y que tenga como resultado un incremento en la productividad.
- Para nuevas inversiones, competitivas a nivel internacional con especial atención en las áreas de acabado y preferentemente utilizando fibras naturales.
- Para estudios de viabilidad y asesoramiento técnico - (capacitación, control de calidad, etc.), así como inversiones para aumentar la productividad, aún no incrementando la capacidad instalada.
- Para la zona III-A sólo se apoyarán adquisiciones de maquinaria que sustituyan a las existentes.

Asimismo, serán elegibles aquellas empresas de servicio industrial que apoyen a este sector en forma indirecta como son:

- Firms de ingeniería industrial.
- Consorcios de exportación, de transporte, y empresas comercializadoras.
- Firms de consultoría, etc.

Ventajas que ofrece:

- a) Cualquiera de los apoyos financieros objeto de este programa puede otorgarse en U.S.Dólares, de acuerdo con las necesidades del acreditado y su balanza neta de divisas.
- b) Tasas de interés preferenciales como se detalla en la hoja No. 8 de este condensado.
- c) Montos variables de acuerdo al tipo de financiamiento. Sin embargo, la mezcla de apoyos a una empresa con recursos del Programa no podrá ser superior al equivalente en M.N. de US Dls. 15.0 millones por proyecto específico, existiendo la posibilidad de analizar montos superiores, caso por caso.



- d) Amortizaciones: Se pueden optar los siguientes sistemas:
1. Esquema de amortizaciones reales.
 2. Pagos parciales de intereses, con amortizaciones iguales.
 3. Pagos parciales de intereses, con amortizaciones crecientes.
 4. Pagos crecientes tipo FICORCA.
 5. Pagos indexados, o
 6. Cualquier sistema que justifique su flujo de caja.

Los primeros 5 sistemas son enunciativos más no limitativos.

- e) Plazos de amortización de acuerdo al tipo de crédito y a la capacidad económica de las empresas, pudiendo ser hasta 13 años, incluyendo 3 años de gracia.
- f) Con el objeto de agilizar la disposición de los créditos el Banco Mundial autorizó que los Ejecutores del Programa establezcan un mecanismo de disposición inmediata con los intermediarios financieros, según la experiencia observada, hasta por U.S.Dólares 5.0 millones, siempre, que los proyectos específicos califiquen en el PROFIRI y estén debidamente integrados.
- g) Con el propósito de que el costo de los proyectos a financiar no estén sujetos a aumentos drásticos por motivo del desliz del peso mexicano, es recomendable se presenten en U.S.Dólares. Sin embargo, al momento de llevar a cabo el financiamiento se otorgara "por su equivalente en moneda nacional".
- h) Los apoyos que otorgue el PROFIRI para el desarrollo de proyectos específicos de reconversión serán dirigidos tanto a la industria terminal como a los proveedores de éstas, con el propósito de interrelacionar el proceso de modernización.
- i) La amortización de capital e intereses será de la siguiente forma: Para créditos en Moneda Nacional pagos mensuales y para créditos en U.S.Dólares serán mensuales y/o trimestrales.

Participación de las acreditadas:

Las empresas que reciban crédito con recursos del programa deberán aportar cuando menos el 20% del costo total del proyecto, si son empresas nacionales o con participación de capital extranjero minoritario. Empresas con participación de capital extranjero mayoritario ó 100% extranjeras, deberán cuando menos aportar el 50% del costo total del proyecto.



Destino de los recursos:

a) Apoyos para Capital de Trabajo permanente:

Para incrementar el aprovechamiento de la capacidad instalada, manteniendo el nuevo nivel de producción y venta en los años de vigencia del apoyo, así como para fortalecer los flujos de caja de las empresas, derivado de los ajustes que implique la reconversión. Líneas de crédito revolvente a plazo de hasta un año para financiar cuentas por cobrar y también la posibilidad para financiar gastos de comercialización, incluyendo organización de ferias, establecimiento de fuerza de ventas, publicidad en el mercado externo y el fortalecimiento del sistema de distribución en el mercado interno.

b) Apoyos para la Inversión en Activos Fijos:

Para la adquisición de maquinaria, equipo, partes y componentes, instalaciones o reacondicionamiento de los mismos.

c) Apoyos para la realización de Estudios e Investigaciones y Desarrollo Tecnológico:

Para la asimilación, la adaptación, la investigación y el desarrollo tecnológico, así como para aquellos estudios que tienden a reforzar la administración profesional y a elevar los niveles de productividad de las empresas.

d) Apoyos para la Capacitación Administrativa, Técnica y Operativa y Asistencia Técnica Especializada:

Para llevar a cabo programas formales de capacitación que requieran los obreros y técnicos de las empresas, derivados de las propias acciones de reconversión.

e) Apoyos para empresas de servicio industrial que estén estrechamente ligadas a un proceso de reconversión industrial. - Para firmas de ingeniería industrial, consultoría, comercializadoras, etc.

f) Apoyo para la suscripción de Capital Accionario:

Este tipo de operaciones, sólo podrá llevarlas a cabo --- NAFINSA y no debe exceder el 49% del capital social de la empresa o del equivalente de U.S.Dólares 3.0 millones, lo que sea menor.

La Dirección de Promoción Industrial y Empresas Filiales de Nacional Financiera, S.N.C., tendrá a su cargo la ejecución de este subprograma.

Alternativamente se podrá otorgar créditos a los accionistas, para que éstos, a su vez, inviertan los recursos como capital accionario.

En cada caso se determinará la forma de amortización y el plazo, que no podrá exceder de 13 años.

Estos créditos deberán garantizarse con bienes muebles y/o inmuebles, propiedad de los accionistas, así como, otro tipo de garantías, de ser necesarias.

IMPORTES MAXIMOS DE LOS RECURSOS POR PARTICIPANTE

- I.- Créditos para capital de trabajo permanente y refaccionario.
- a) Acreditado: El 20% ó 50% del costo total del proyecto.
 - b) Banco Mundial:
 - Para capital de trabajo permanente: Hasta U.S.Dólares 2.5 millones o el 50% de costo total del proyecto, el que sea menor.
 - Refaccionario: hasta U.S. Dólares 11.0 millones ó el 50% del costo total del proyecto, el que sea menor.
 - c) Ejecutor:
 - Para capital de trabajo permanente: hasta el 40% del financiamiento.
 - Refaccionario: hasta el 30% del financiamiento.
 - d) Intermediario Financiero: No menos del 10% del financiamiento.
- II.- Crédito para realización de estudios, para la investigación y desarrollo tecnológico y crédito para capacitación administrativa, técnica y operativa y para asistencia técnica especializada.
- a) Acreditado: 20% ó 50% del costo total del proyecto.
 - b) Banco Mundial: hasta el 100% del financiamiento, si se paga en divisas o el 70% si el pago es en Moneda Nacional.
 - c) Ejecutor: hasta el 30% del financiamiento.
 - d) Intermediario Financiero: No menos del 10% del financiamiento.

**Autonomía:**

El actual límite de autonomía de los ejecutores del programa, - es hasta por el equivalente en moneda nacional de 10.0 millones de dólares, sin perjuicio de someter la operación a la consideración del Banco Mundial.

Tasa de Interés al Banco Intermediario y al Acreditado:

Las tasas de interés que regirán este Programa, tanto en moneda nacional como en U.S.Dólares, se detallan a continuación:

EN MONEDA NACIONAL

	<u>TASAS DE INTERES</u>	
	<u>USUARIO</u> <u>FINAL</u> HASTA	<u>INTERMEDIARIO</u> <u>FINANCIERO</u>
- Para capital de trabajo permanente y refaccionario	112% del CPP	106% del CPP
- Otros subprogramas	CPP	94% del CPP

EN U.S. DOLARES

- Para capital de trabajo permanente y refaccionario	HASTA LIBOR +2.0	LIBOR+1.0
- Otros subprogramas	LIBOR +1.25	LIBOR+0.25

AREAS DE NACIONAL FINANCIERA, S.N.C. DONDE USTED PUEDE DIRIGIRSE
PARA MAYOR INFORMACION:

Subdirección de Banca Corporativa
Insurgentes Sur No. 1971
Torre Norte 10o. piso.
Tels: 548-75-61 y 550-69-11 Ext: 1384

O en la red de Oficinas de Nacional Financiera, S.N.C. en el interior del País.



Ejemplo # 1

EJEMPLO DE APOYO AL
CAPITAL DE TRABAJO PERMANENTE

(Caso en que el Banco Mundial participa con el 50% del costo total del -
proyecto).

	\$	%
Costo total del proyecto	100	100.0
Aportación del acreditado	20	20.0
	—	—
Saldo a financiar	80	80.0
	===	=====
Monto a financiar	80	100.0
	===	=====
Participación en el financiamiento:		
- Banco Mundial		
Hasta US \$ 2.5 millones (\$2.500.0 M)		
o el 50% del costo total del proyecto,		
lo que sea menor	50	63.0
- Ejecutor		
Hasta el 40% del monto a financiar	22 •	27.0
(40% de \$80)		
- Intermediario Financiero		
No menos del 10% del monto a financiar		
(10% de \$80)	8	10.0
	—	—
Suma:	80	100.0
	===	=====

* La participación del ejecutor se reduce del 40% al 27% en virtud de -
que la participación del Banco Mundial del 50% del costo total del -
proyecto, representa el 63% del monto a financiar.



Ejemplo # 2

EJEMPLO DE APOYO AL
CAPITAL DE TRABAJO PERMANENTE

(Caso en que el Banco Mundial participa con U.S. \$ 2.5 millones)

	\$	%
Costo total del proyecto	10,000	100.0
Aportación del acreditado	<u>2,000</u>	<u>20.0</u>
Saldo a financiar	<u>8,000</u>	<u>80.0</u>
Monto a financiar	<u>8,000</u>	<u>100.0</u>
Participación en el financiamiento:		
-Banco Mundial Hasta US \$ 2.5 millones o el 50% del costo total del proyecto o lo que sea menor .	2,500	31.3
-Ejecutor Hasta el 40% del monto a financiar (40% de \$ 8,000.0)	3,200	40.0
-Intermediario Financiero No menos del 10% del monto a financiar	* <u>2,300</u>	<u>28.7</u>
Suma	<u>8,000</u>	<u>100.0</u>

*La limitación en la participación del Banco Mundial hace que aumente la del Intermediario Financiero de "no menos del 10%" a 28.7%. Esta participación puede negociarla con el acreditado.



Ejemplo # 3

EJEMPLO DEL CREDITO REFACCIONARIO

Costo Total del Proyecto	100	100.0
Aportación del acreditado	<u>20</u>	<u>20.0</u>
Saldo a financiar	80	80.0
	===	=====
Monto a financiar	80	100.0
Participación en el financiamiento:	<u> </u>	<u> </u>
Banco Mundial		
Hasta US\$ 11.0 ó el 50% del costo total del pro- yecto lo que sea menor (50% del \$ 100)	50	62.0
Ejecutor:		
Hasta el 30% de \$ 80	22 *	28.0
Intermediario Financiero:		
No menos del 10% de \$80	<u>8</u>	<u>10.0</u>
	80	100.0
	====	=====

* La participación del ejecutor se reduce del 30% al 28%, en virtud de que la participación de Banco Mundial del 50% del costo total del proyecto representa el 62% del monto a financiar.



Ejemplo # 4

EJEMPLO DE APOYO PARA LA REALIZACION DE ESTUDIOS,
PARA LA INVESTIGACION Y DESARROLLO TECNOLOGICO,
ASI COMO PARA CAPACITACION ADMINISTRATIVA, TECNICA Y OPERATIVA
Y PARA ASISTENCIA TECNICA ESPECIALIZADA

(Caso en que el pago es en divisas)

	S	%
Costo total del Proyecto	100.0	100.0
Aportación del acreditado	20.0	20.0
Saldo a financiar	<u>30.0</u>	<u>80.0</u>
Monero a financiar	<u>80.0</u>	<u>100.0</u>
Participación en el financiamiento:		
-Banco Mundial Hasta el 100% si el pago se hace en divisas	30.0	100.0
-Ejecutor	0.0	0.0
-Banco Intermediario	<u>0.0</u>	<u>0.0</u>
Suma	<u>80.0</u>	<u>100.0</u>



Ejemplo # 5

EJEMPLO DE APOYO PARA LA REALIZACION DE ESTUDIOS,
PARA LA INVESTIGACION Y DESARROLLO TECNOLOGICO,
ASI COMO PARA CAPACITACION ADMINISTRATIVA, TECNICA Y OPERATIVA
Y PARA ASISTENCIA TECNICA ESPECIALIZADA

(Caso en que el pago se hace en moneda nacional)

Costo total del proyecto	100.0	100.0
Aportación del acreditado	20.0	20.0
	-----	-----
Saldo a financiar	30.0	90.0
	=====	=====
Monto a financiar	30.0	100.0
	-----	-----
	-----	-----
Participación en el financiamiento:		
-Banco Mundial		
Hasta el 70% si el pago se hace en moneda nacional (70% de \$30.0)	36.0	70.0
-Ejecutor		
Hasta el 30% del monto a financiar (30-56-3=15)	* 15.0	20.0
-Intermediario Financiero		
No menos del 10% del monto a financiar	8.0	100.0
	-----	-----
Suma	80.0	100.0
	=====	=====

*Dada la capacidad de participación del Banco Mundial con el 70% del monto a financiar la participación del Ejecutor se ve reducida de "Hasta 30%" al 20%.

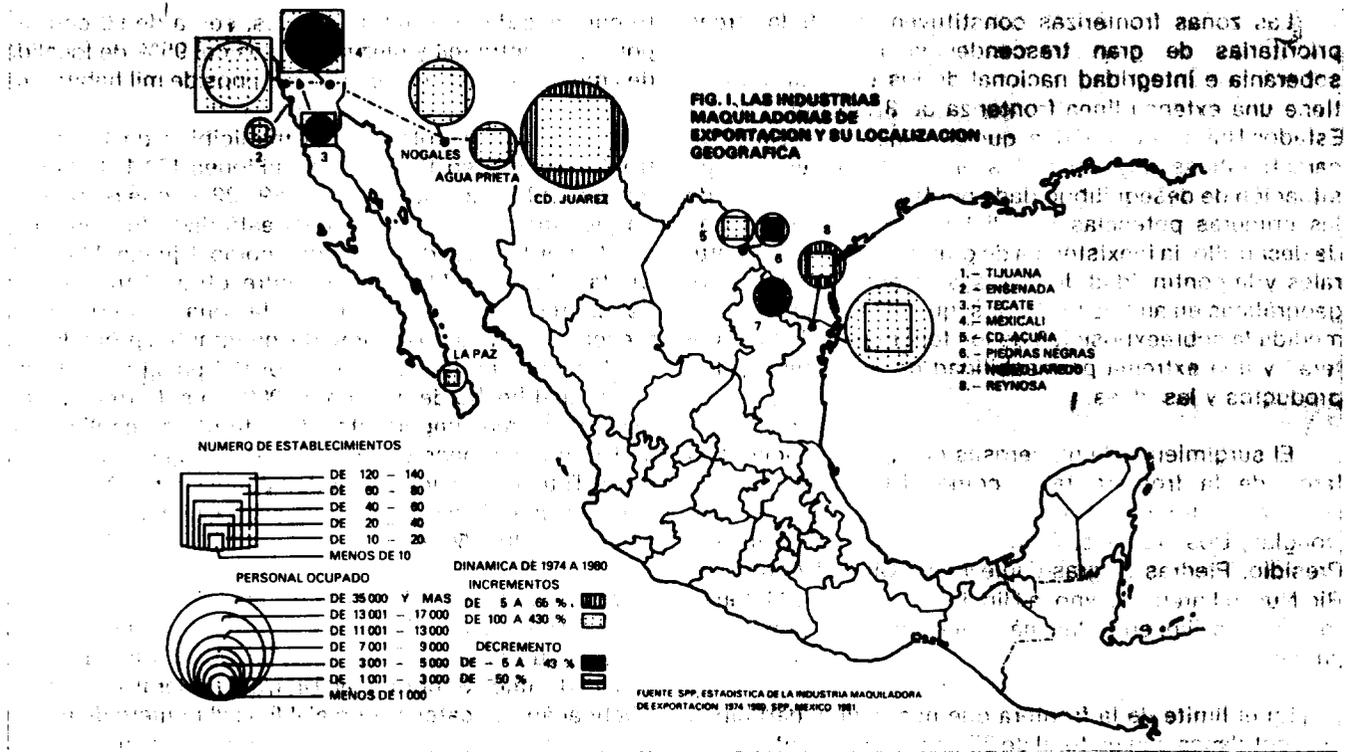
PARA LA RECONVERSION INDUSTRIAL.

(Segunda Etapa)

P A R T I C I P A C I O N

TIPOS DE APOYO	ACREDITADO	PROGRAMA	EJECUTOR	INTERMEDIARIO FINANCIERO	TASA DE INTERES	PLAZO MAXIMO
Capital de Trabajo Permanente	No menos del 20% del costo total del proyecto	Hasta 2.5 millones de USDLS o el 50% del costo total del proyecto, el que sea menor.	Hasta el 40% del financiamiento	No menos del 10% del financiamiento	112% del CPP La participación del Intermediario causa la del mercado	7 años, incluyendo 1 de gracia
Refaccionario (Instalación, ampliación y/o remodelización de la capacidad productiva)	No menos del 20% del costo total del proyecto	Hasta 11.0 millones de USDLS o el 50% del costo total del proyecto, el que sea menor.	Hasta el 30% del financiamiento	No menos del 10% del financiamiento	112 % del CPP. La participación del intermediario causa la tasa del mercado.	13 años, incluidos no más de 3 años de gracia
Crédito para la realización de estudios, para la investigación y desarrollo tecnológico	No menos del 20% del costo total del proyecto	Hasta el 100% del financiamiento, si se paga en divisas o el 70% si el pago es en M.N.	Hasta el 30% del financiamiento	No menos del 10% del financiamiento	CPP. La participación del intermediario causa la tasa de mercado.	13 años incluidos no más de 3 años de gracia
Crédito para capacitación administrativa, técnica y operativa y para asistencia técnica especializada	No menos del 20% del costo total del proyecto	Hasta el 100% del financiamiento, si se paga en divisas o el 70%, si el pago es en M.N.	Hasta el 30% del financiamiento	No menos del 10% del financiamiento	CPP. La participación del intermediario causa la tasa de mercado.	13 años, incluidos no más de 3 años de gracia.
Apoyo al Capital Accionario	P A R A	U S O	EXCLUSIVO	DE	NACIONAL	FINANCIERA

A N E X O 9



A N E X O 10

*Comparación de distintos costos de producción por países**

<i>País</i>	<i>Arrendamiento de piso in- dustrial \$/pie²</i>	<i>Construcción \$/pie²</i>	<i>Renta de la tierra \$/pie²</i>	<i>Agua \$/pie³</i>	<i>Electricidad \$/KW-hr</i>	<i>Gas \$/pie³</i>	<i>Diesel \$/litro</i>	<i>Salario mínimo de la mano de obra \$/hr</i>
México	0.31	14.30	1.00	nd	0.05	0.0019	0.14	0.90
Taiwán	0.05-0.07	10.00	3.00-5.00	0.0056	0.10	14.65	0.40	1.90
Hong Kong	0.60-1.40	13.10-20.10	35.00	0.97-2.13	0.99-0.117	20.93	0.33	2.20
Malasia	0.29	12.38	1.73-3.47	0.0042-0.0023	0.08	nd	0.21	2.21
Singapur	0.45-0.72	32.40	0.36-0.92	0.12-0.14	0.09-0.12	nd	0.21	2.37
Dominicana	0.07	7.21	nd	nd	0.09	nd	0.36	0.74
Panamá	0.23	nd	nd	0.01	0.13	0.35	nd	nd
España (Madrid)	0.40	50.00	20.00	0.0085	0.05	0.0040	0.36	1.23
Reino Unido	3.30	33.00	3.03	0.0158	0.08-0.09	0.0049	0.55	nd
Escocia	3.80	35.00	1.61	0.0061	0.08	0.0049-0.0053	0.60	2.31
Suiza	nd	nd	nd	0.0134	0.052	nd	0.28	4.14
Alemania	2.20	nd	4.10	0.021	0.0627	nd	0.28	4.05
Estados Unidos (Nueva York)	2.00-10.00	30.00-70.00	5.00-100.00	0.0105	0.0645	0.0061-0.0089	0.3636	4.25

* Datos de agosto de 1985. \$ = dólares estadounidenses. nd Dato no disponible. Fuente: Secofi, Subsecretaría de Regulación de la Inversión Extranjera.

A N E X O 11

Breve historia de la política mexicana respecto a la industria maquiladora

En México, la industria maquiladora surgió a mediados de la década de los sesenta. Desde 1965 comenzó a formar parte del Programa Fronterizo del Norte, instaurado cuatro años antes y con el cual las autoridades buscaban desarrollar esta región para resolver el grave desempleo que caracterizaba en aquella época esa franja fronteriza. Además de su objetivo primordial de generar empleos, en el programa se planteaba que las maquiladoras podrían mejorar la capacitación y el adiestramiento industrial de la mano de obra nacional y que fortalecerían, en cierta medida, el mercado interno mediante una generación indirecta de fuentes de trabajo.

Un año después se instalaron las primeras plantas maquiladoras de exportación en una franja autorizada de 20 km a lo largo de la frontera norte del país. En 1971 se permitió su establecimiento también en los litorales y se declaró como objetivo adicional, que se estimularía el uso de insumos nacionales en sus procesos productivos. En 1972 la autorización anterior se extendió a todo el territorio nacional, con la excepción de las zonas de muy alta concentración industrial, a fin de fomentar una mayor integración de la industria maquiladora al resto de la industria nacional en lo relativo a insumos y difusión tecnológica. Cinco años más tarde, por medio de la Resolución General Número 2 de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, se permitió la instalación de empresas maquiladoras de exportación con 100% de capital extranjero, salvo en los casos de compañías dedicadas a la elaboración de productos textiles y prendas de confección.

Ya en el sexenio de Miguel de la Madrid, en agosto de 1983, se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación. En él, las autoridades establecieron que los objetivos fundamentales de la industria maquiladora eran la generación de divisas y empleos; su vinculación al resto de las actividades productivas del país; la introducción y promoción de innovaciones tecnológicas; y el incremento de la participación nacional en las inversiones de la industria. Al mismo tiempo, en el decreto se asentaron los criterios y requisitos para instalar y operar empresas con esta modalidad industrial.

A partir de 1984, la Secretaría de Comercio y

Fomento Industrial inició la simplificación y agilización de los trámites administrativos relacionados con esta materia. Según las autoridades correspondientes, se han reducido los plazos de autorización a un período no mayor que diez días hábiles, cuando anteriormente el tiempo que tomaban estas diligencias era de entre tres y seis meses.

En este mismo sentido, a partir de 1985 comenzó la desconcentración de las dependencias encargadas de autorizar y resolver las gestiones de la industria maquiladora. Con ello, se pretendía que solamente 15% de los trámites se tuvieran que efectuar en las oficinas centrales.

Se ha buscado promover los sectores industriales que tienen mayores repercusiones sobre el empleo: la producción de bienes de capital en general, la fabricación de maquinaria y equipo para la industria automovilística, y la elaboración de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos.

Además de la zona de la frontera con Estados Unidos, se han seleccionado las siguientes regiones para el fomento de la industria maquiladora, tanto por la abundancia relativa de mano de obra como por la existencia de infraestructura y servicios básicos, la capacidad industrial previamente desarrollada y la localización geográfica en términos de una descentralización territorial equilibrada: Hermosillo-Empalme-Ciudad Obregón; Los Mochis-Topolobampo; La Paz; Fresnillo-Zacatecas; Aguascalientes; Torreón-Gómez Palacio; Saltillo-Ramos Arizpe; Monterrey-Sabinas Hidalgo; Tampico-Altamira; Guadalajara-Ocotlán; Lázaro Cárdenas-Uruapan; Coahuila-Coahuila-Salina Cruz; Tapachula-Puerto Madero; Córdoba-Orizaba; Mérida-Progreso.

También como una medida de promoción para la instalación de industrias maquiladoras en el territorio nacional, se ha abierto la opción de vender, con autorización gubernamental, hasta 20% de la producción de dicha industria en el mercado interno.

Finalmente, las autoridades han establecido que la industria maquiladora recibe un tratamiento especial en materia de tipo de cambio. Las empresas maquiladoras sólo están obligadas a vender a la paridad controlada las divisas obtenidas por sus ventas al exterior hasta por un monto equivalente al total de sus gastos de operación. Las divisas que excedan esta suma pueden cambiarse a moneda nacional utilizando el tipo de cambio libre, que es generalmente más alto. Con esto se busca evitar la subfacturación de las ventas de las maquiladoras y estimular al máximo el ingreso al país de las divisas generadas por estas empresas.

A N E X O 12

Cuadro 43
Indicadores seleccionados de la industria maquiladora de exportación, 1984-1986

Concepto	1984	1985	1986
Número de establecimientos¹			
<i>Total nacional</i>	722.0	789.0	987.0
Baja California Norte	281.0	319.0	412.0
Sonora	85.0	81.0	99.0
Chihuahua	189.0	209.0	229.0
Coahuila	46.0	53.0	65.0
Tamaulipas	77.0	80.0	110.0
Otros estados	44.0	47.0	72.0
Personal ocupado (personas)¹			
<i>Total nacional</i>	202 078.0	217 544.0	268 388.0
Baja California Norte	37 208.0	37 645.0	49 398.0
Sonora	22 513.0	21 383.0	25 887.0
Chihuahua	84 226.0	96 564.0	115 058.0
Coahuila	12 684.0	13 813.0	17 772.0
Tamaulipas	36 134.0	38 335.0	47 602.0
Otros estados	9 313.0	9 804.0	12 671.0
Sueldos, salarios y prestaciones pagados² (millones de pesos)			
<i>Total nacional</i>	10 685.8	18 650.4	50 964.0
Baja California Norte	1 997.7	3 443.5	9 965.0
Sonora	1 240.8	1 913.2	4 946.6
Chihuahua	4 426.7	7 744.0	20 630.5
Coahuila	530.1	979.4	2 542.3
Tamaulipas	2 004.5	3 546.3	10 389.5
Otros estados	486.0	1 024.0	2 489.5
Materias primas, envases y empaques según su procedencia en las maquiladoras² (miles de millones de pesos)			
Importación	629.3	980.5	2 653.2
Nacionales	8.5	8.9	31.2
Estados fronterizos			
Importación	604.9	947.6	2 553.7
Nacionales	6.4	6.5	21.3
Valor agregado (miles de millones de pesos)	194.8	325.2	792.0

1. A fin de año.

2. Total acumulado en el año.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

A N E X O 13

EVOLUCION DEL SALARIO MINIMO DIARIO Y
 DETERIORO DEL PODER ADQUISITIVO 1977-1988.
 (1978= 100)

AÑO	SALARIO ⁺ NOMINAL	SALARIO REAL	VARIACION REAL
1977	91.20	105.05	- 1.3 %
1978	103.49	103.65	- 1.3 %
1979	119.78	102.30	- 1.3 %
1980	140.69	95.11	- 7.0 %
1981	183.05	96.10	+ 1.0 %
1982	257.11	96.04	- 0.1 %
1983	431.64	75.04	-21.8 %
1984	665.75	68.30	- 9.0 %
1985	1036.41	67.40	- 1.3 %
1986	1769.14	60.41	-10.4 %
1987	3855.08	57.24	- 5.2 %
1988	7252.92	44.65	-22.0 %

+ Se refiere a los promedios anuales contenidos en los informes de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos.