

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
UNIDAD IZTAPALAPA
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y
HUMANIDADES
CARRERA DE CIENCIA POLÍTICA**

LOS DESAFÍOS DE LA APERTURA ECONÓMICA PARA EL SECTOR DE LA MICRO,

PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA.

Capacidad de organización y representación frente a la
definición de una nueva política industrial

Asesor: Prof. Luis Rodriguez
Seminario de Investigación III.
Alumno: Guillermo Montes Miranda.
Matrícula: 88231689
México, D.F., 12 de noviembre de 1998.

ÍNDICE DE TESIS.


Luis Rodríguez Gjeoa.
Dpto. de Sociología
Div. C.S.H.
LIAM-IZT.

INTRODUCCION.	
Justificación del problema. -----	i
Objetivos del trabajo. -----	ii
Planteamiento del problema. -----	ii
Delimitación del problema. -----	iii
Marco teórico. -----	iv
Metodología de la investigación. -----	vi
Hipótesis. -----	vi
CAPÍTULO I. MARCO DE REFERENCIA.	
1) <i>La estructura industrial en las sociedades modernas.</i> -----	1
2) <i>La importancia de la Micro, Pequeña y Mediana industria en las sociedades modernas.</i> -----	41
3) <i>Características de la estructura industrial en México.</i> -----	50
4) <i>Características generales de las Micro, Pequeña y Mediana industrias en México.</i> -----	63
ANEXO. -----	75
CAPÍTULO II. MARCO HISTÓRICO; LA CRISIS DE LOS OCHENTA Y LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA.	
1) <i>El Panorama mundial.</i> -----	79
2) <i>La crisis en México.</i> -----	94
3) <i>El sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado.</i> -----	98
4) <i>Los efectos de la crisis en la Micro, Pequeña y Mediana industria mexicana.</i> -----	107
CAPÍTULO III. LOS PROBLEMAS Y RETOS DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN LA ACTUALIDAD.	
1) <i>Los principales retos estructurales de la MPMI mexicana.</i> -----	113
2) <i>Los retos de la MPMI ante la política económica actual:</i>	

<i>a) El proyecto neoliberal.</i>	-----	117
<i>b) El Tratado de Libre Comercio de América del Norte.</i>	-----	121
<i>3) Los problemas políticos.</i>	-----	125
CAPÍTULO IV. LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA Y LA CONFEDERACIÓN DE CÁMARAS INDUSTRIALES.		
<i>1) La CONCAMIN como organizadora de los industriales.</i>	-----	140
<i>2) La MPMI y la CONCAMIN.</i>	-----	147
CAPÍTULO V. LA RESPUESTA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA ANTE SUS PROBLEMAS.		
<i>1) Los proyectos de la CONCAMIN para la MPMI.</i>	-----	151
<i>2) La evaluación de los resultados.</i>	-----	154
CONCLUSIÓN.	-----	156
<i>CITAS.</i>	-----	158
<i>BIBLIOGRAFÍA.</i>	-----	164

Introducción.

Justificación del problema.

El problema que voy a abordar en esta investigación es el siguiente: analizar que tipo de respuesta política y económica a adoptado el subsector de la micro, pequeña y mediana industria (MPMI) para defender sus intereses ante el actual proyecto gubernamental y ante la crisis económica que desde los años ochenta atraviesa el país.

La relevancia de esta problemática se entiende al observar que, en lo económico, este subsector de la industria representa la parte mayoritaria de la planta industrial del país, es la mayor fuente de puestos de trabajo en la industria, se encuentra esparcido a lo largo del territorio nacional (aunque se concentra en algunos estados) y representa un factor importante en el desenvolvimiento futuro de la economía nacional. También es uno de los principales elementos que participan en la distribución de la riqueza. Sin embargo, cabe señalar que pese a todo lo anterior, esta industria sólo genera el 28 % del valor agregado ⁽¹⁾, es decir, existe un fuerte desbalance entre la importancia social de este subsector y la importancia económica.

Resulta, pues, evidente la importancia social y política de la micro, pequeña y mediana industria, al representar un factor fundamental como elemento estructural de estabilidad y equilibrio en una economía y sociedad de mercado como es en la que actualmente vivimos los mexicanos. La posibilidad de que surja un conflicto aparece cuando este subsector, al no tener el mismo peso económico que los grandes empresarios, ve relegados sus intereses, teniendo en cuenta que las vías políticas, por otro lado, se les han estrechado cada vez más ya que el

¹ Cifra tomada de "Pequeña y mediana industrias; desafíos y oportunidades. Reporte mensual de análisis de coyuntura" # 6, 6 de febrero de 1991. Centro de Estudios Industriales, Subdirección de análisis. CONCAMIN.

régimen presidencialista que antes les dio protección ahora cambio de proyecto económico y las cúpulas empresariales en general, y la CONCAMIN en particular, han apoyado este cambio de modelo económico. Este conflicto puede llegar a crear una fractura en la alianza entre las MPMI y el gobierno y la CONCAMIN, por lo que surgiría una crisis de la cual este trabajo intenta prever su importancia.

Objetivos del trabajo.

- 1.- Reseñar la importancia del subsector de la MPMI para las economías del mundo, en especial los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).
- 2.- Valorar la importancia del sector de la MPMI en la evolución económica de México de 1976 a 1982.
- 3.- Valorar los efectos económicos, sociales y políticos en la MPMI de la crisis económica de 1982 en México, hasta 1988.
- 4.- Valorar la situación económica, social y política de la MPMI en el primer trienio de la administración de Carlos Salinas de Gortari.
- 5.- Hacer un seguimiento histórico de la CONCAMIN, como principal agrupación de industriales de México, desde su fundación hasta 1990.
- 6.- Analizar la evolución e injerencia política del empresariado industrial, en particular de los industriales de la MPMI..
- 7.- Analizar la respuesta política del empresariado de la MPMI ante el proyecto neoliberal del gobierno y del capital monopólico-financiero.

Planteamiento del problema.

La reestructuración del modelo de acumulación liderada por el gran capital y por una élite gubernamental, en México, ha generado cambios que exceden el ámbito económico y

dejan sentir sus efectos en el sistema político mexicano. Dichos cambios, de tendencia conservadora, han propiciado una mayor participación del empresariado en la definición del rumbo económico y político, generando propuestas a partir de lo que se conoce como una política de corte "neoliberal" y que proclama la superioridad del libre mercado como medio indispensable para lograr alcanzar la prosperidad económica, ya que es la única manera de optimizar la asignación de recursos económicos y de alcanzar la libertad individual.

Sin embargo, la propuesta "neoliberal" del gran capital monopólico-financiero, ha dejado a grandes sectores de la sociedad sin medios por los cuales hacer valer su intereses y necesidades. Dentro de este sector se encuentran las micro, pequeñas y medianas industrias, que se ven ante la situación sumamente difícil de tener que enfrentar el fin de un modelo de desarrollo basado en la protección del Estado, al mismo tiempo que son obligados a competir en un mercado interno cada vez menos regulado y abierto a la competencia mundial, a lo que se añade la no definición de una política industrial por parte del gobierno, cuyo objetivo sea el subsanar las enormes deficiencias con que entra a competir el sector industrial mexicano.

Delimitación del problema.

El presente estudio se va a realizar a partir de las características del sector industrial del Distrito Federal, aunque también va a tener en cuenta la situación de este sector en el resto del país, sobre todo para poder comparar y así poder precisar las dimensiones de nuestro objeto de estudio, el subsector de la micro, pequeña y mediana industria.

El periodo a estudiar, abarca desde principios de los años '80 hasta 1994, que representa el periodo en el que se ha dado la reestructuración económica, a partir de la crisis de 1982, y que representa la imposición de un nuevo proyecto de nación, dando fin al surgido de la Revolución mexicana.

Marco teórico.

Las principales teorías en las que el presente trabajo fundamenta su análisis se pueden dividir en dos ramas fundamentales.

Por un lado, para poder definir al "neoliberalismo", un término empleado en este trabajo, y sus características, sobre todo en la forma en que se ha instrumentado en México, se estudió lo que se puede considerar su antecesor, el liberalismo clásico, que nació en Europa, como doctrina que pugnaba por la libertad del individuo y contra los privilegios de la nobleza. En este sentido se reconocen dos ramas fundamentales de esta doctrina, la económica, cuyo aporte fue decisivo para que surgiera el capitalismo como lo conocemos hoy en día, y la política, de donde surge el marco teórico con el que se fundamentan los principios en los cuales se basan las democracias contemporáneas.

Sin embargo, el "neoliberalismo" va a apelar fundamentalmente al aporte económico de la doctrina liberal, que se puede considerar su parte más retrograda, ya que funda sus planteamientos teóricos en la libre iniciativa individual movida por el deseo de lucro; en la libre competencia, como el medio que regule la producción y los precios y en el libre juego de las "leyes económicas naturales" o del mercado. Son pues, Adam Smith y David Ricardo, como los máximos exponentes de esta doctrina, los que en realidad fundamentan el marco conceptual de los teóricos del "neoliberalismo".

Posteriormente, serían Milton Friedman y Friederik Hayek, con sus teorías monetaristas, los que le darían un nuevo impulso a la teoría liberal económica, originando el surgimiento del término "neoliberalismo", que, dado el contexto histórico en el que surge, tiene una connotación conservadora, ya que maneja la idea, que viene del liberalismo, de que la

intervención gubernamental para estabilizar a la economía es perjudicial para el desarrollo sano del liberalismo.

Por otro lado, se hace un análisis crítico a partir de la filosofía hegeliana, en particular a partir de los libros de José Porfirio Miranda, "Apelo a la razón" y "Hegel tenía razón, el mito de la ciencia empírica", en donde se demuestra que el fundamento último de toda teoría y conocimiento real del ser humano tiene como base la dignidad infinita de éste, y de no ser así, lo único se esta haciendo es generar un mero discurso ideológico que busca encubrir la realidad para poder manipular al ser humano. A partir de esta teoría, se enuncian y fundamentan los conceptos de política industrial, independencia, autodeterminación y soberanía para explicar la relevante aportación que el subsector de la micro, pequeña y mediana industria pueden representar para que el país logre asumir plenamente las implicaciones de estos conceptos.

Finalmente, en cuanto al concepto fundamental que representa el objeto de estudio de la presente investigación, el subsector de la micro, pequeña y mediana industria, se sigue el parámetro establecido por la SECOFI para su definición, ya que la mayoría de las fuentes que aportan datos de este subsector se apegan a dicho marco:

Establecimientos industriales		
Clasificación	Número de trabajadores	Ventas anuales (millones de pesos de 1990)
Grandes	+ de 250	+ de 8,700
Medianas	101 - 250	4,800 - 8,700
Pequeñas	16 - 100	480 - 4,800
Micros	1 - 15	- de 480

Metodología de la investigación.

Para la elaboración del presente estudio se siguió un método analítico-deductivo, que parte del análisis del discurso y de contenido en los casos en que la investigación recurrió a fuentes hemerográficas, tanto diarios como revistas, y al análisis de contenido cuando se consultó material bibliográfico.

Por lo anterior esta investigación es de tipo documental.

Hipótesis.

Para que el país pueda mantener su capacidad de autodeterminación requiere de dos aspectos fundamentales, un sistema político democrático y legítimo que permita garantizar una real interacción entre los ciudadanos y sus dirigentes políticos y una política económica que permita a todos los ciudadanos tener niveles de vida dignos, que les garanticen los bienes y los medios indispensables para vivir, como lo son el trabajo, la alimentación, el vestido, habitación, etc.

Un objetivo que imponen dichos fines, es el de concebir una política industria capaz de cuidar el crecimiento de los distintos eslabones de las cadenas productivas, además de fortalecer las capacidades científico-técnicas de la población en general y de los industriales, sobre todo, en particular. Se debe lograr una mayor integración del aparato productivo nacional, conformando una tendencia a la homogeneidad y elevación de la productividad. Es ineludible la apertura al exterior, pero así mismo deben ser claros los enormes riesgos de que sectores productivos claves, por la fuerza de la competencia y al ser orientados básicamente al

exterior, pongan en peligro la posibilidad de conseguir y mantener la coherencia productiva nacional.

Al parecer, tanto al gobierno de Salinas de Gortari, como a la élite empresarial mexicana, no les interesan afrontar dichos retos de forma integral, lo cual tiende a gestar serias crisis, que en el caso particular de esta investigación, van a generar que el subsector de la micro, pequeña y mediana industria rompa con el gobierno y las organización cúpula de su sector, generando una mayor fricción, que debido al tamaño de las unidades fabriles de este subsector, se manifestará más claramente en el ámbito político. Llegando a representar un papel relevante en el cambio del sistema político mexicano.

CAPÍTULO I: Marco de referencia.

1) La estructura industrial en las sociedades modernas.

El proceso de industrialización tiene sus orígenes, como se sabe, en la Europa del siglo XVIII (particularmente en Inglaterra) y trajo consigo un conjunto de transformaciones radicales en los procesos productivos derivados de la introducción de nuevos equipos, instrumentos y fuentes de energía que conducirían a profundos cambios en la totalidad del sistema de producción, fundamentalmente, lo cual definió que a ese gran movimiento se le considerara como la Primera Revolución Industrial.

El cambio fundamental y determinante que introdujo esta nueva revolución tecnológica se manifestó a través del aumento del rendimiento del trabajo de un hombre por hora, lo que dejaba entre ver la nada utópica idea de que se podría aumentar el nivel de vida de la humanidad, es decir, a través de la división del trabajo y de las nuevas técnicas de producción, se multiplicaron el número y la calidad de bienes a un menor costo y tiempo, sin embargo, el aumento de la “productividad”, con el surgimiento del sistema económico capitalista (y la carga ideológica de éste) se transformaría en explotación.

El capitalismo pronto se expandió a todo el mundo creando un orden internacional basado, según la definición de William N. Louks: *“en un sistema de organización económica caracterizada por la propiedad privada y por el uso para el beneficio privado del capital creado por el hombre y del capital de origen natural (tierra, etc)”*¹, es decir, la vida econó-

mica capitalista está constituida por productores que, con fines de lucro, elaboran mercancías mediante las cuales los consumidores satisfacen sus necesidades a través del mercado.

De esta forma tenemos, tomando en cuenta unos párrafos escritos por Marx, que: *“Lo misterioso de la forma mercantil consiste sencillamente, pues, en que la misma refleja ante los hombres el carácter social de su propio trabajo como caracteres objetivos inherentes a los productos del trabajo, como propiedades sociales naturales de dichas cosas, y por ende, en que también refleja la relación social que media entre los productores y el trabajo global, como una relación social entre los objetos, existente al margen de los productores (...)*

(...) Por consiguiente el que los hombres relacionen entre sí como valores los productos de su trabajo no se debe al hecho de que tales cosas cuenten para ellos como meras envolturas materiales de trabajo homogéneamente humano. A la inversa. Al equiparar entre sí en el cambio como valores sus productos heterogéneos, equiparan recíprocamente sus diversos trabajos como trabajo humano. No lo saben, pero lo hacen. El valor, en consecuencia, no lleva escrito en la frente lo que es. Por el contrario, transforma a todo producto del trabajo en un jeroglífico social. Más adelante los hombres procuran descifrar el sentido del jeroglífico, desentrañar el misterio de su propio producto social, ya que la determinación de los objetos para el uso como valores es producto social suyo a igual título que el lenguaje“², es decir, el valor es una determinación social. Pero, si el valor lo determina la “sociedad”, ¿en qué se basa para hacerlo?; esta es, por supuesto, una pregunta que se hacen todos los economistas, pregunta que también se puede plantear de la siguiente manera ¿de qué manera se puede determinar el valor de un objeto producto del trabajo humano, o cualquier otro, de manera objetiva?, a esta pregunta cada teoría económica ha respondido de diferente manera. Incluso se ha tratado de dar respuesta desde otros campos del conocimiento humano y es desde la filosofía donde surge la respuesta más precisa, a mi parecer, ya que descubre la lógica perversa que entraña el juego fetichista de la compra-venta y de su necesidad de “dar

un valor (económico, por supuesto) a todo”. Esta necesidad de “encubrir tras un jeroglífico”, lo que todo el mundo sabe, a pesar de haber existido siempre, con el capitalismo se transforma: *“La única manera de llegar a ser más rico que el resto de la población es comprar barato y vender caro e irse quedando con la diferencia. La violencia de los precios es menos llamativa, menos aparente,... (pero) el resultado es la riqueza diferenciante, o sea, la riqueza que consiste en que unos son ricos y otros son pobres.*

(...)La clave está en esto: el conjunto de precios debe estructurarse de tal manera que esa tasa de ganancia se obtenga indefectiblemente. Por consiguiente, es falso que la determinación de los precios no sea determinada por nadie, es falso que se trate de un proceso físico abstraído de las decisiones de los hombres (es decir: el mercado). La estructura de los precios es determinada, en balance, por los ricos. Digo: en balance, en resultado final. Los pobres, que tienen socialmente menos fuerza en ese tira y afloja, pueden impedir y de hecho impiden que la tasa de ganancia de los ricos sea ilimitada, pero al final de cuentas son forzados a reducir su propio nivel de ingresos. La oferta y la demanda existen, pero en ese forcejeo siempre sale ganando la contraparte que tiene mayor capacidad de resistencia, mayor fuerza; que son los ricos“³.

De lo anterior se derivan dos hechos fundamentales: 1.-“Ningún criterio objetivo puede aducirse para valorar diferentemente las diversas aportaciones si todas son trabajo que se necesita. El valor es quizá la más grande ideología que se haya inventado, a nivel operacional. Para retribuir a unos hombres con nivel de vida inferior y justificar tal castigo, los poderosos fantasean que existe una entidad llamada valor de cambio y así tienen instrumental conceptual para sostener que los dominados aportan a la sociedad un valor inferior al que ellos contribuyen. (...) El convencimiento de que unos nacieron para ricos y otros para pobres existía desde antes; es estricta continuación histórica, cambiadas sólo las formas jurídicas, del convencimiento de que unos nacieron para amos y otros para esclavos.

(Se objeta, por otro lado que) *para el intercambio de mercancías necesitamos el valor, (sin embargo) en la existencia del intercambio, sólo pueden estar interesados quienes planean sacar ganancia comprando barato y vendiendo caro. Para eso (...) se necesita violentar de alguna manera a los otros contrayentes, es decir, se necesita que una de las partes sea obligada a vender barato, sino no tendría porqué aceptar transacciones tan desventajosas. El sistema de intercambio no sólo posibilita la explotación de unos hombres por otros, sino tiene como móvil esa explotación. Los ideólogos creyeron que la ganancia de los unos no salía de ninguna parte, pero debería ser obvio que lo que unos ganan los otros lo pierden. Para que unos adquieran riqueza diferenciante, todos los demás necesitamos reducir el propio nivel de vida”* ⁴.

2.- *“El derecho de propiedad no es una cosa física sino una idea. Los objetos no se alteran físicamente por el hecho de que existe un papel en el que se dice que pertenecen a cierta persona y no a otras, y cuando cambian de propietario tampoco se modifican(...). Son la ley del Estado y los decretos jurídicos del gobierno los que hacen que las palabras propiedad tengan algún significado (...) (citando a un testigo ‘imparcial’) Adam Smith dice: el gobierno civil, en cuanto instituido para asegurar la propiedad, se estableció realmente para defender al rico del pobre, a quienes tienen alguna propiedad de quienes no tienen ninguna (Riquezas V, ii633).*

La riqueza no se podría haber acumulado sin la intervención del Estado desde el principio, ni la palabra riqueza tiene significado real si el gobierno no hace que la tenga” ⁵. (las no cursivas son mías)

Junto a lo anterior, (a pesar de que es una cita extensa me parece oportuna), surge el problema de la legitimación del Estado. ¿Cómo es que un gobierno puede mantener el poder si su función primordial es garantizar un sistema económico injusto? La única respuesta posible es, descontando el uso de la fuerza permanentemente: el desprestigiar, como anticientífi-

cos los juicios morales, inculcar que las palabras justicia e injusticia carecen de significado. Es decir, todo es relativo, no existen verdades absolutas.

Por supuesto, para que lo anterior tenga algún significado tendría que ser una verdad absoluta, sino es falso, por lo que la contradicción resulta evidente.

Lo hasta aquí expuesto se anticipa como una clara descripción y explicación de lo que hoy se podría considerar que es la economía mundial, y lo vemos repetirse en cada nación y en cada ámbito de la vida humana, incluido el que nos ocupa en este capítulo, la estructura industrial moderna, y en todo el trabajo en general.

A partir de las premisas antes mencionadas, el capitalismo va conquistando nuevas fronteras hasta que, para finales del actual siglo, con la caída de los países socialistas de Europa del Este, este sistema se vuelve prácticamente hegemónico.

Sin embargo, la estructura económica internacional contemporánea va a surgir después de la Segunda Guerra Mundial, en el periodo de la posguerra, lo que significó un cambio radical en las relaciones tanto políticas como económicas entre los Estados; baste como ejemplos la creación de la Organización de las Naciones Unidas, con sus diferentes organismos de estudio y sus agencias especializadas que institucionalizaron muchos aspectos de la cooperación internacional; en lo económico, la creación, durante la conferencia de Bretton Woods, en 1944, del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRD/BIRF) conocido generalmente como Banco Mundial, y la firma del Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio (AGAAC), más conocido por sus siglas en inglés GATT. Este acuerdo entró en vigor en enero de 1948 y, a diferencia de las instituciones antes citadas, no es un organismo de las Naciones Unidas, sino un acuerdo intergubernamental.

De hecho, junto con estos organismos de ámbito mundial, el fenómeno de la expansión de las relaciones económicas internacionales se puede considerar como irreversible. Un dato bastante revelador es el de que *“entre 1954 y 1988 el comercio internacional, medido por volumen de exportaciones, pasó de 77,100 a 2,840,000 millones de dólares, lo que equivale a haberse multiplicado casi por 37 en términos nominales y casi por 13 en términos reales”* ⁶, lo anterior no implica, como es evidente, que se haya dado un desarrollo equilibrado en todos los países.

Ahora bien, en el periodo de la posguerra, los E.U. surgen como potencia triunfadora, junto con la URSS, lo que los obligó a redefinir sus respectivas políticas tanto internacionales como nacionales en todos los rubros, base de lo que ya se perfilaba como la llamada “guerra fría”.

Es a partir de la competencia entre estos dos países por lograr la hegemonía en el planeta, que E.U. decide poner en práctica la Doctrina Truman y el Plan Marshall, con lo que pretende asumir las funciones imperiales que hasta la Primera Guerra Mundial había ejercido Inglaterra. *“El 12 de marzo de 1947..., el sucesor de Roosevelt en la Casa Blanca se dirigió solemnemente a una sesión conjunta del Congreso (Camara de Representantes y senado), anunciando la nueva política exterior de E.U: ‘apoyar a los pueblos libres que están resistiendo el intento de ser sometidos por minorías armadas o por presiones exteriores’. Si Walter Lipman inventó la expresión de la ‘guerra fría’ y Churchill la del ‘telón de acero’. Truman se apuntaba la figura retórica del ‘mundo libre’ que en las áreas subdesarrolladas y controladas por dictaduras militares (...) (fue) una expresión que sólo cabe utilizar con no poco sarcasmo”* ⁷.

El Plan Marshall significó, pues, concretizar las ideas contenidas en la Doctrina Truman, es decir, mientras que en el viejo continente reinaba un ambiente de caos y pesimismo, en el que cada país buscaba sus propias soluciones (la cooperación brillaba por su ausencia), el

más rígido bilateralismo imperaba en las relaciones económicas de estos países que depauperados y endeudados por la guerra se debatían entre la escasez de recursos y las inmensas necesidades originadas por la reconstrucción; ante esto, E.U. decidió, en primer lugar, teniendo en cuenta la amenaza de una recesión, mantener dentro de su economía un nivel de actividad lo más elevado posible, lo cual exigía una mayor demanda de mercancías norteamericanas que era difícil de generar si el resto del mundo seguía careciendo de los dólares con los cuales financiar su importación. A escala internacional, se opta por una política Keynesiana: promover la recuperación económica por medio de créditos y donaciones, hasta que su actividad se normalizara, pudiendo, a partir de ese momento, mantenerse por sí misma, sin necesidad de continuos apoyos exteriores. Por supuesto, esta ayuda fue fundamentalmente a Europa y Japón, dejando a los países del tercer mundo relegados.

En segundo lugar, con este Plan, E.U. buscó contener los avances electorales social comunistas en Francia e Italia y el proceso de nacionalización en el Reino Unido, ya que significaban una grave amenaza hacia el sistema capitalista. Empezaba, pues, la ‘guerra fría’.

Es este enfrentamiento entre las dos potencias mundiales lo que va a marcar profundamente el desarrollo de regiones enteras del planeta, como ya se señaló.

Por otro lado, la respuesta de E. U. hacia Europa y después hacia Japón nos muestra un cambio radical en relación a posturas anteriores de completo aislamiento, ya que la nueva política es profundizar el procesos de internacionalización de la vida económica, social, política y cultural lo que afectaría las relaciones de los Estados y de los gobiernos con sus respectivas comunidades.

En el terreno económico esto significó una mayor vinculación de los movimientos del capital (industrial, comercial, financiero) de los distintos países, generando una tendencia globalizadora.

En lo que toca a la internacionalización del comercio y las finanzas, se puede hablar de dos efectos fundamentales: por una parte ha forzado a los países a subordinarse a la lógica de la competencia mundial, lo que significa desarrollar las exportaciones y abrir los mercados internos. Por otra parte, ha debilitado los controles que los Estados nacionales habían desarrollado para regular los flujos de mercancías y capitales e impone la necesidad de crear nuevas instituciones regulatorias de carácter supranacional para canalizar las nuevas fuerzas transformadoras.

En el caso de las instituciones supranacionales tenemos dos ejemplos que tocan a México de manera importante, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. Estos dos organismos financieros, que han jugado el papel de centros institucionalizados del sistema monetario internacional, tienen formalmente tres clases de funciones interrelacionadas: establecer las normas del sistema monetario internacional, prestar asistencia financiera en determinados casos a los países miembros y actuar como órganos consultivos con los gobiernos. Sin embargo, estas instituciones, más que ser órganos de cooperación, mostraron desde un principio, ser el medio por el cual el sistema monetario internacional “...estuvo gobernado por los intereses de los EE.UU.; por otra parte, el capitalismo norteamericano fue capaz

CUADRO I COMERCIO MUNDIAL DE LAS ECONOMÍAS CAPITALISTAS.				
(Variaciones medias anuales)				
	1966-70	1971-75	1976-80	1981-86
Volumen de exportaciones:				
- Economías desarrolladas.....	9,7	6,2	6,6	3,0
- Economías subdesarrolladas....	7,4	3,8	2,1	-0,4
Relación de intercambio (a):				
- Economías desarrolladas.....	0,3	-2,1	-2,1	2,0
- Economías subdesarrolladas....	-0,8	16,8	5,8	-4,6

(a): Valor unitario de las exportaciones dividido por el valor unitario de las importaciones.
Fuente: Naciones Unidas, Estudio Económico Mundial, Nueva York, 1976 y 1987, Banco Mundial (1986).

de separarse de los esquemas tradicionales del Patrón Oro e ir transformando paulatinamente el sistema monetario internacional en un Patrón fiduciario internacional con base en el dólar” ⁸, es decir, se paso a una nueva fase, la de un Patrón monetario internacional dirigido. Dirigido, por supuesto, por EE.UU., consecuencia lógica si tenemos en cuenta lo anterior.

Así, mientras el gobierno de Washington tuvo bajo control stocks suficientes de metal amarillo, el FMI se basó en el llamado Patrón Oro, en el dólar planamente convertible. Pero, cuando el oro comenzó a escasear en Fort Knox y cuando, por consiguiente, la convertibilidad empezó a ofrecer dudas a plazo medio, se pasó de hecho a un Patrón fiduciario, a la admisibilidad del dólar sobre la base de la confianza. De esta manera se creía, o se aparentaba creer, que la convertibilidad se haría efectiva nuevamente tan pronto como se superasen las dificultades de la balanza de pagos norteamericana. Lo que desde luego estaba mucho menos claro es que E.U. tuviera la intención de desarrollar la política adecuada para hacer realidad tales objetivos. A la postre, se llegó a la situación de hecho de la aceptabilidad del dólar, en la doble función de su poder de compra de productos norteamericanos o de su utilización como moneda internacional. Lo que equivalió a su reconocimiento como billete de banco de validez universal, y a la conversión del sistema de la Reserva Federal de los E.U. en el banco central del mundo.

Por lo demás, durante los años de 1982-1990, el FMI vio aumentada su función de organismo examinador de las políticas económicas de los países miembros; condicionando casi siempre su papel como avalista para nuevos créditos (de organizaciones públicas o privadas) en favor de los países del tercer mundo, a la aceptación de exigencias de ajuste generalmente muy duras, esto es, según planes financieros de severa austeridad y de máximo control de la inflación, con sus inevitables consecuencias de empobrecimiento y paro. De esta forma, el FMI se ha convertido en muchos países -sobre todo en Latinoamérica hasta ahora -en sinónimo de intervencionismo de E.U. en las políticas nacionales de todo el mundo.

Aquí cabe destacar, que desde finales de los años 70, ningún país desarrollado ha pedido financiamiento a estas instituciones pero siguen siendo los mayores aportadores y por ende son los que controlan las directrices de estos organismos; en otras palabras, a los países subdesarrollados se les exige cumplir políticas económicas que los países desarrollados no están dispuestos a aplicar. Como lo muestra el caso evidente de E.U., que tiene la mayor deuda del mundo.

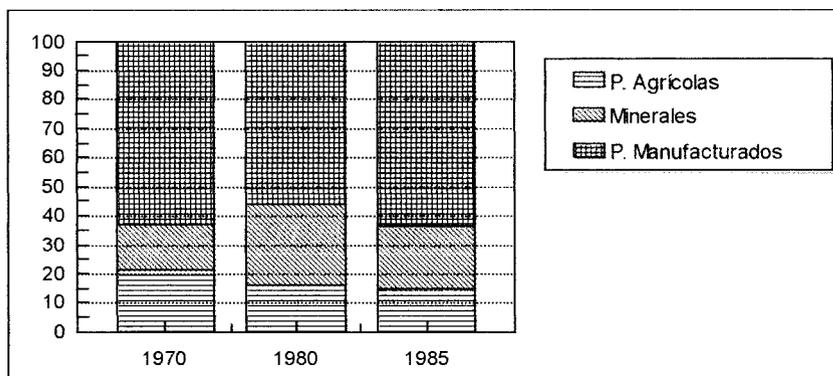
Por otro lado, la evolución del comercio se da, a partir de los años 60, en un marco de crisis en el que el volumen de las exportaciones realizadas por las economías desarrolladas se ha reducido entre 1966-1970 y 1981-1986 en un 70%, mientras que en el caso de las economías subdesarrolladas el descenso ha sido superior al 100%, abiéndose acentuado ese comportamiento recesivo durante la década de los ochenta (Cuadro I⁹).

Como consecuencia del estancamiento industrial, la sobreacumulación relativa de capital en las ramas que habían liderado el proceso de acumulación posbélico y las políticas de apoyo tanto a la industria de punta como a la tradicional, dieron lugar a un comportamiento más proteccionista, que privilegia la producción interna frente a las importaciones, agudizando la contracción de los mercados exteriores. Sin embargo, aquí se produce un hecho paradójico, junto con el retrocesos en el intercambio de los flujos comerciales se ha producido paralelamente el aumento de la interdependencia de las economías.

La propia dinámica de acumulación ha seguido intensificando la competencia por la apropiación de los mercados, recrudeciéndose en la medida en que se han ido resquebrajando los otros elementos del modelo de acumulación y, en consecuencia, las posibilidades de realización de la producción se han limitado. Todo ello ha favorecido la mayor internacionalización de las economías.

“Como ha señalado R. Borrelly, ‘la competencia internacional es un aspecto de la crisis: enfrentadas a las reducción de la tasa de beneficio en el interior del sistema productivo,

GRÁFICO I COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES POR PRODUCTOS.



Fuente: NACIONES UNIDAS, *ESTUDIO ECONÓMICO MUNDIAL*, 1987.

las fracciones más potentes del capital buscan nuevos mercados, en primer lugar, allí donde no estaban implantadas, acelerando su transnacionalización” ¹⁰.

Pero la crisis comercial que actualmente vivimos ha afectado de manera desigual a los países desarrollados y a los países subdesarrollados. En el primer caso tenemos que se ha registrado un comportamiento más dinámico que el de los países del tercer mundo, pues el volumen de las exportaciones realizadas ha tenido aumentos mayores y, excepto en los años setenta -dominados por el alza en el precio de los crudos-, los términos de intercambio han sido favorables a los países industrializados. Esta tendencia favorable expresa, en definitiva, una inserción comercial de las economías desarrolladas sustentada en la producción de manufacturas, principalmente aquellas líneas productivas que aseguran un control sobre el proceso de acumulación.

Por el contrario, las economías subdesarrolladas se han visto sometidas a un proceso de creciente marginación de los mercados internacionales. El ritmo de crecimiento del volu-

men de sus exportaciones no ha cesado de retroceder hasta convertirse en negativo durante la década de los ochenta. A la vez, se ha dado un desorbitante endeudamiento, lo que ha limitado drásticamente sus posibilidades de importación.

De esta forma, podemos observar que, para el año de 1986, las economías centrales concentraban el 70% del comercio internacional, es decir, un nivel ligeramente inferior al de 1973. Por su parte, la presencia comercial de las economías subdesarrolladas representaba, para 1986, alrededor del 20%.

Adicionalmente cabe subrayar, que la producción de los países del tercer mundo se ajusta cada vez menos a la demanda procedente de las economías desarrolladas: *“La escasa sensibilidad al crecimiento que se puede generar en los países industrializados es debida, en gran parte, a que las innovaciones tecnológicas han llevado a la sustitución y al ahorro de materiales y han creado nuevos productos que requieren menos materiales por unidad de producción, al igual que materiales más accesibles para los países industriales”* ¹¹.

Lo antes descrito coloca a las economías periféricas en una posición de notoria debilidad para enfrentarse a la presión competitiva existente en los mercados internacionales. Sin embargo, las economías subdesarrolladas precisan aumentar sus exportaciones para garantizar los pagos por el servicio de la deuda y para mantener un nivel mínimo de importaciones. Todo ello, lógicamente, opera en el sentido de reforzar la competencia y las prácticas proteccionistas (Gráfico I, Cuadros II y III ¹²).

Con lo expuesto hasta este momento se pretende dar una idea general del marco en el que se mueve la industria y las políticas industriales del mundo.

CUADRO II ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES POR PRODUCTOS Y ÁREAS GEOGRÁFICAS.

(Porcentaje a partir del valor en dólares)¹

	Productos primarios no combustibles		Combustibles		Manufacturas		TOTAL	
	1973	1985	1973	1985	1973	1985	1973	1985
	Exportaciones:	24	17	4	8	72	75	100
-Economías desarrolladas								
-Economías subdesarrolladas	38	21	40	45	22	34	100	100
-Economías del Este	26	16	10	32	64	52	100	100
Importaciones:	28	17	13	20	59	63	100	100
-Economías desarrolladas								
-Economías subdesarrolladas	23	18	10	17	67	65	100	100
-Economías del Este	27	21	6	16	67	63	100	100

FUENTE: GATT (1986).

CUADRO III		EXPORTACIONES MUNDIALES POR REGIONES			
		(Porcentaje a partir del valor en dólares)			
<i>Origen</i>	<i>Destino</i>	Economías desarrolladas	Economías subdesarrolladas	Economías del Este	TOTAL MUNDO
Economías desarrolladas	1973	55	12,5	3,3	70,8
	1981	43,5	16,3	3	62,8
	1986	53,9	12,7	3,1	69,7
Economías subdesarrolladas	1973	14,3	4	0,9	19,2
	1981	19	7,6	1,1	27,8
	1986	13,1	5,1	1,3	19,5
Economías del Este	1973	2,7	1,5	5,7	10
	1981	2,9	1,9	4,6	9,4
	1986	2,8	2	6	10,8
TOTAL MUNDO	1973	72	18,1	9,9	100
	1981	65,4	25,8	8,7	100
	1986	69,8	19,8	10,4	100

FUENTE: GATT (1987).

Ahora bien, para hablar de la estructura industrial contemporánea propiamente, es necesario hacer la distinción, una vez más, entre las economías capitalistas desarrolladas y las subdesarrolladas, ya que las primeras son las que ocupan la posición central en la dinámica del sistema capitalista, esto es, porque son los que hegemonizan el escenario internacional, que se ha convertido en el marco determinante del proceso de acumulación y reproducción ampliada del sistema capitalista.

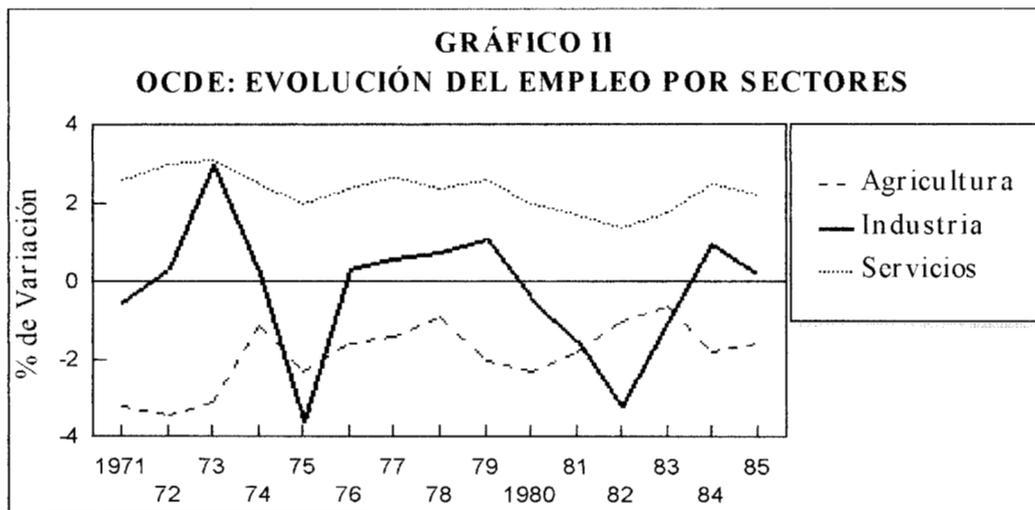
Así tenemos que, como la economía en general, el sector industrial también está en crisis, sobre todo por los cambios que se han dado en diferentes aspectos que intervienen en el aparato productivo y que a continuación se detallan.

a) LA TECNOLOGÍA. En el período de la posguerra se vive una revolución tecnológica que se apoyaba básicamente en los avances de las industrias de electrónica, plásticos, aeronáutica, química y bienes de consumo duradero. Estas innovaciones, junto a otros elementos fundamentales del modelo de acumulación, favorecieron un proceso expansivo de la producción y la multiplicación de las innovaciones derivadas de las iniciales. Según se explotaban las economías de escala y la tecnología se iba estandarizando (a nivel nacional e internacional) se pasaba a una fase de generalización tecnológica que precedió a otra desaceleración.

Para los años sesenta, la generalización de las tecnologías condujo paulatinamente a una situación en la que las nuevas aportaciones ya no se concentraban en los procesos productivos, sino en el tipo de productos, que generalmente eran derivados o complementarios de otros productos ya existentes. Pronto las innovaciones básicas o radicales cada vez eran menores y lo que primordialmente se buscó fue un aumento de la productividad por la vía de la racionalización de los procesos y productos ya disponibles.

Asimismo, para entender el procesos de desaceleración tecnológica, hay que analizar tres factores que han jugado un papel contradictorio en la dinámica de expansión-allanamiento-desaceleración tecnológica: la estructura monopolista, el grado de internacionalización de la economía y el comportamiento de la demanda.

Durante la fase inicial del impulso tecnológico, estos factores actuaron a favor de la tendencia expansiva. Las primeras innovaciones fueron acaparadas por las grandes empresas que ejercían un control oligopólico sobre los principales mercados, de esta forma eran utilizadas como ventajas comparativas frente a las empresas competidoras y como fuente de importantes rentas tecnológicas. Al mismo tiempo, el grado de internacionalización alcanzado aceleró el efecto expansivo y de imitación por parte de otras empresas de distinto países. Simultáneamente, el crecimiento y la uniformación de las condiciones de la demanda operaban en el mismo sentido.



FUENTE: OCDE. *Historical Statistics* (1987).

Para los años setenta, en virtud de las características irregulares y desiguales, de generación y difusión del proceso tecnológico, esos tres factores pasaron a favorecer las tendencias desaceleradoras.

La estructura monopolista frenó el proceso de innovación y que el funcionamiento de “precios de oferta” (obtenidos a partir de las mejoras tecnológicas) desplazaba la competencia entre las grandes firmas hacia elementos cada vez menos relacionados con la reducción de costos y el incremento de la productividad.

Por otro lado, la internacionalización de la economía aceleró el ritmo de estandarización de las innovaciones y redujo la duración de ese efecto expansivo y de su papel de ventaja comparativa para las empresas que introducían nuevas técnicas y/o productos en primer lugar.

Por último, la demanda de bienes y servicios fue modificando su tamaño y su estructura, lo cual entraba en contradicción con la base tecnológica existente, que se caracterizaba por estar diseñada para escalas de producción (en masa) cuya rigidez se convertía en un obstáculo para adaptarse a esos cambios provenientes del lado de la demanda.

Dentro de esta dinámica, es necesario destacar lo que se conoce como las “nuevas tecnologías”, representadas por las líneas de investigación y desarrollo tecnológico más fecundas de los últimos dos decenios, que buscan nuevos materiales, nuevas fuentes de energía y alimentarias, nuevos productos intermedios y finales y nuevas técnicas de producción.

Básicamente se concentran en: microeléctrica, nuevos materiales, bioingeniería y energía.

b) EL CAMBIO EN LA ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO. En términos generales, después de la guerra se creó un tipo de organización del trabajo de carácter “fordista”, es decir, era un esquema que giraba sobre tres ideas básicas de como organizar a la empresa: i. la producción en masa a través de la especialización obrera, principio que a su vez implica la descomposición del trabajo en una sucesión de operaciones muy simples, con el objetivo de que la formación profesional del obrero se realice rápidamente; ii. redistribución salarial elevada, en la idea de que así se crea un mercado potencial para el producto fabricado por la misma empresa; esta concepción funciona con algunos productos pero no era factible que funcionara para todos los productos; iii. aunque esta organización del trabajo significaba un diseño global de los distintos aspectos del proceso técnico y social de la producción: asignación de puestos de trabajo, calificaciones requeridas, categorías, jerarquizaciones, vínculos entre puestos de trabajo y entre segmentos productivos en el interior de las empresas, ritmos de trabajo, metas de productividad y muchos otros aspectos, este sistema partía de una concepción autocrática de la gestión.

Con el paso de los años las variaciones del mercado exigían una respuesta productiva que aquella organización del trabajo no estaba en condiciones de satisfacer.

Por un lado observamos como las características del “fordismo” afectaban directamente aspectos de índole social. La rigidez del sistema, la uniformidad, la tensión de los ritmos de trabajo, fueron provocando una abundante sintomatología de efectos fisiológicos y psicológicos nocivos para la salud de los trabajadores. Con el paso de los años, los daños físicos y mentales fueron creando actitudes de denuncia y contestatarias por parte de los trabajadores y sus sin-

dicatos. Así fue como la fábrica se convirtió, para los años sesenta en el escenario fundamental de la lucha obrera.

Va a ser la ruptura de este tipo de relación salarial el factor más importante de la quiebra del sistema fordista, poniendo en cuestión una de las piezas básicas del crecimiento intensivo del excedente capitalista.

La nueva regla consiste en ir adecuando la organización del trabajo a los nuevos avances tecnológicos, lo que contribuye a intensificar la división técnica del trabajo, a reducir los puestos de trabajo descualificados y a seguir desplazando a los trabajadores en la producción directa.

A la vez, se expanden otras formas de trabajo típicas del primer capitalismo industrial, como son la subcontratación y el trabajo a domicilio, en actividades donde no es posible introducir la mecanización y/o la automatización, buscando el abaratamiento de los costos de trabajo.

Así pues, el retroceso del nivel de empleo se genera como consecuencia de las condiciones de deterioro generalizado de la economía y se profundiza con la introducción de tecnología dirigida al ahorro de fuerza de trabajo, pero, a la vez, ese empeoramiento de las condiciones del empleo incide negativamente sobre las posibilidades de crecimiento económico.

De esta forma podemos observar que la evolución del empleo por sectores revela que la agricultura y la industria han registrado una tasa de crecimiento negativa, que se ha compensado sólo parcialmente con los incrementos del sector servicios (Gráfico II ¹³). Esto, sobre todo, para los países que forman la OCDE. .

Error

An error occurred while processing this page. See the system log for more details.

termedios el 24%, mientras que los bienes de consumo apenas aportan el 30% del valor añadido del sector”¹⁵.

Desde el punto de vista del empleo, la población ocupada en el sector representa menos de la tercera parte del empleo total de la OCDE; cifra aún más baja para las economías norteamericanas y superior en algunas economías europeas y en Japón; “como media de la OCDE, casi el 60% del empleo industrial se ocupa en la producción de la industria pesada y el resto en la industria ligera”¹⁶.

La productividad del trabajo también ha sufrido un acusado descenso en su ritmo de crecimiento a lo largo de los años setenta, si bien sus tasas son más altas en los últimos años (Cuadro IV¹⁷).

CUADRO IV TENDENCIA EN LA PRODUCCIÓN, EL EMPLEO, LA INVERSIÓN Y EL STOCK DE CAPITAL EN EL SECTOR MANUFACTURERO (Porcentajes)								
		P	E	I	K	P/E	P/K	K/E
EE.UU.	1955-73	3,74	0,95	4,82	3,77	2,79	-0,03	2,81
	1973-82	0,37	-0,68	9,54	5,87	1,25	-4,56	5,82
Canadá	1955-73	5,45	1,34	5,18	5,91	4,11	-0,46	4,57
	1973-82	0,22	-0,37	3,33	4,09	1,10	-2,22(a)	3,29
Japón	1955-73	13,15	4,33	14,19	12,40	10,38	0,44	10,01
	1973-82	4,48	-0,34	0,49	5,39	6,07	0,16(b)	5,88
Francia	1955-73	6,35	1,32	7,92	7,07	5,02	-0,73	5,75
	1973-82	1,58	-1,50	0,68	4,54	3,22	-2,76(a)	5,98
Alemania	1955-73	5,74	1,42	4,65	7,11	4,42	-2,01(c)	6,45
	1973-82	0,80	-2,08	1,37	2,26	3,11	-1,05	4,13
Gran Bretaña	1955-73	2,97	-0,21	3,40	3,91	3,18	-0,96	4,13
	1973-82	-2,32	-3,57	-1,00	2,84	0,76	-5,37(a)	6,11

P: producción; E: empleo; I: inversión; K: stock de capital.
(a): 1973-81; (b): 1973-80; (c): 1960-73.
FUENTE: L. Soete y Ch. Freeman, “New technologies, Investment and Employment Growth”, en OCDE (1985), pág. 67.

Estos datos parecen apuntar hacia una paulatina, aunque irregular, recuperación de las tasas de rentabilidad en casi todas las economías desarrolladas, generalmente obtenidas a expensas del control salarial y la reducción del empleo. Por otro lado, sólo una parte de los beneficios empresariales son reinvertidos en actividades productivas, de manera que no garantizan una reanudación de la dinámica de acumulación.

Por ramas industriales se verifica un descenso generalizado con relación a las tasas de crecimiento alcanzadas en los años sesenta. El descenso es más acusado en las ramas que mantenían mayores incrementos durante los años de expansión (plásticos, química, maquinas-herramientas especializadas, aparatos eléctricos, material de transporte); sin embargo muchas de esas ramas productivas siguen mostrando mayor crecimiento que el resto (Cuadro VI¹⁸).

“No obstante, a pesar de la desaceleración producida en el sector industrial de las economías desarrolladas, éstas siguen concentrando la mayor parte de la actividad manufacturera a nivel mundial, aunque con cuotas ligeramente inferiores a las de los años sesenta. Apenas una veintena de economías generan todavía en los años ochenta las dos terceras partes del producto manufacturero mundial, si bien hace veinte años esa proporción se elevaba a las tres cuartas partes(...)

(...) Ese descenso gradual de la posición mayoritaria del centro capitalista se ha debido al incremento de los ‘Nuevos Países Industrializados’, que han pasado del 9% al 11% y a los países no capitalistas, que lo han hecho desde el 14% al 25% a lo largo de los decenios sesenta y setenta”¹⁹.

A este aplastante panorama por parte de la industria desarrollada, si la analizamos por ramas nos revela que en muchos productos el centro capitalista sigue concentrando más de las dos terceras partes de la producción mundial: imprenta y artes gráficas, muebles y corcho,

química industrial, derivados del petróleo, etc. En los demás grupos representa más de la mitad de la producción mundial, siendo escasas las excepciones (textiles, calzado, refino de petróleo, barro y loza) donde la producción es inferior al 50%. Evidentemente esa concentración es más alta en aquellas industrias que incorporan mayor avance tecnológico y que aseguran un mayor potencial de acumulación.

CUADRO V ESTRUCTURA DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL EN LAS PRINCIPALES ECONOMÍAS DESARROLLADAS. (Porcentajes)								
	EE.UU.(a)	Japón (a)	R.F.A.(a)	Francia (b)	Gran Bretaña (a)	Italia (c)	Canadá (c)	Media
Metalmecánica.....	37,9	41,8	40,8	31,9	34,1	31,4	30	35,4
-Material de transporte	12,6	12,3	12,5	11,3	10,3	9,8	14,1	11,8
-Maquinaria no eléctrica	9,2	10	11,5	10,2	9,4	8	4,6	9
-Maquinaria eléctrica	8	12,7	9,8	6,4	8	7,2	4,9	8,1
-Productos metálicos	5,5	5,3	5,8	3,2	5,3	4,7	5,6	5,1
-Otros	2,6	1,5	1,2	0,8	1,1	1,7	0,8	1,4
Productos químicos.....	21,4	18	23,8	24,2	21,5	21,3	21	21,6
-Química industrial	5,2	4,6	7,8	5,9	7	10,9	4,5	6,6
-Refino petróleo	8,9	5,4	7,8	10,3	6,8	7	10,5	8,1
-Otros	7,3	8	8,2	8	7,7	3,4	6	6,9
Productos alimenticios...	14,9	11,1	12,6	19,4	20,5	12,8	18,8	15,7
Tres ramas	74,2	70,9	77	75,5	76,1	65,5	69,8	72,7
Metálicas básica	4,9	8,9	6,6	6,8	5,9	9,7	6,3	7
Papel y derivados	8,7	6,5	4,2	5,7	7	4,6	10,5	6,7
Textil, cuero	5,9	5,5	4,8	6,3	5,5	11,7	5,3	6,3
Minería no metálica	2,4	3,6	2,9	2,6	3,8	5,5	2,3	3,3
Madera y derivados	2,9	3	2,6	2,1	3,1	2,6	4,6	3

(a): 1983; (b): 1984; (c): 1982.
Elaboración propia a partir de datos de OCDE (1986).

Por si fuera poco, este grado de concentración, dentro del grupo de países desarrollados, se reproduce. *“La economía de Estados Unidos concentra casi la tercera parte del*

producto industrial de la OCDE; si se agregan Japón y Alemania, la participación de las tres economías más importantes asciende al 60%, y si también se suma Gran Bretaña, entonces entre las cuatro generan más de las dos terceras partes del producto industrial de la OCDE” ²⁰.

La estructura ramal de la industria, como consecuencia de la evolución de sus distintas líneas, ha modificado su composición durante la fase de crisis. En las siete principales economías se aprecia la participación mayoritaria de tres (metalmecánica, química, alimentaria), que proporcionan las tres cuartas partes del producto industrial. A continuación, las ramas de metalurgia básica, papel y textiles aportan otra quinta parte y marginalmente las ramas de minerales no metálicos, maderas y otras cubren el resto (Cuadro V ²¹).

- 1) La producción metalmecánica significa más de la tercera parte de la producción industrial de las economías desarrolladas, si bien en algunos casos (Japón y Alemania) llega a superar el 40% y en otros (Canadá, Francia e Inglaterra) se sitúa en torno al 30%. El principal aporte de la rama procede del material de transporte, seguido de la maquinaria no eléctrica y eléctrica. La participación de los productos metálicos es inferior y más aún la del instrumental científico-profesional.
- 2) La producción química genera más de la quinta parte de la producción industrial. La mayor porción corresponde a la química industrial y al refinado del petróleo y el resto a los productos químicos no industriales y plásticos. La participación más alta corresponde a la química francesa y la inferior a la japonesa, aunque la importancia de cada grupo o subrama varía según cada economía.
- 3) La producción alimentaria representa casi la sexta parte de la producción industrial, con cuotas más elevadas en Gran Bretaña y Francia, pero sensible-

mente inferiores en Alemania, Japón e Italia. En todos los casos, el aporte mayoritario procede de la producción de alimentos, siendo inferior a la parte debida a bebidas y tabaco.

- 4) La producción metalúrgica ha retrocedido en su participación dentro de la estructura industrial, hasta significar una media de 7% en las principales economías, con cuotas menores en E.U. y mayores en Japón e Italia. Su componente siderúrgico es el mayoritario en todas las economías, mientras que la producción no ferrosa reporta una participación menor.
- 5) La producción de papel y derivados ofrece una media similar a la anterior (casi un 7%). Esa participación se distribuye en partes equivalentes entre los grupos de papel e imprenta y publicaciones.
- 6) La producción de textiles y cueros ha sido otra de las ramas que ha reducido su presencia en la estructura industrial, hasta representar el 6% del total.
- 7) La producción de minerales no metálicos apenas ostenta una cuota del 3.5% como media.
- 8) Finalmente, la producción de madera y muebles tiene una cuota reducida.

Con respecto al empleo generado por la industria, la distribución muestra una cierta correspondencia con la composición del producto sectorial:

- *“la rama metalmetalúrgica absorbe más del 40% de la mano de obra del sector;*
- *la química y la alimentaria ocupan la décima parte cada una;*
- *las ramas textiles y de papel emplean al 8-9%;*

- las de metalurgia, maderas y minerales no metálicos significan entre el 6-4% del empleo industrial”²² (Cuadro VI²³).

Para mediados de los años ochenta los gastos de investigación y desarrollo (I+D) en el sector industrial se canalizaron con preferencia hacia investigaciones punta como aeroespacial, ordenadores, material de oficina y componentes electrónicos, de tal modo que junto a los productos farmacéuticos, instrumentos de precisión y aparatos eléctricos, absorben las dos terceras partes del total de los gastos de investigación. Se concentran pues, en líneas de producción vinculadas a los grupos de electrónica y material de transporte.

En correspondencia con esto, las principales empresas industriales de las economías desarrolladas se localizan en esas mismas actividades productivas: petróleo, automoción y aeronáutica, material eléctrico e informática y química. A nivel internacional, tomando las sesenta mayores empresas por su volumen de negocios en 1986, se constata esta situación: 19 se dedican a petróleos, 17 a transporte, 10 a material eléctrico y electrónico, 7 a químicos y las 6 restantes a alimentación, tabaco, metalurgia básica y otros.

Por otro lado, el grado de automatización alcanzado está haciendo compatible la creciente concentración centralización del capital en las empresas, que es una tendencia estructural del capitalismo, con la adecuación del tamaño de las plantas (las escalas de producción) según las características pretendidas en cuanto al tipo de mercancías, el tamaño de los mercados y condiciones organizativas y financieras de las empresas.

El primer impacto de la reestructuración es la sustitución de la fuerza de trabajo por equipos automáticos, es decir, al incremento de la relación capital-trabajo (K/E). El segundo intenta ser la disminución de la relación capital-producto (K/P), a partir de la disminución de los costes de inputs (factor de la producción, insumo) iniciales e intermedios, la menor inmo-

vilización de capital fijo, el menor espacio y otras mejoras supeditadas a la mayor eficiencia productiva y a la mejor organización de la gestión de las empresas. No obstante, parece que,

CUADRO VI CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN MANUFACTURERA DE LAS ECONOMÍAS DESARROLLADAS: 1970-1985. (Tasas de crecimiento del valor añadido)			
	1970-79	1980-84	1985
Total manufacturero.....	3,8	1,7	3,8
Alimentos.....	3,3	2,3	2,6
Bebidas.....	3,6	0,8	1,1
Tabacos.....	2,2	0,2	0,3
Textiles.....	2,4	-0,2	0,3
Confecciones.....	2,6	0,1	2,4
Cueros y derivados.....	1,7	0,6	-1,8
Calzado.....	1	-1	-0,9
Madera y derivados.....	2,1	0,6	0,1
Muebles y accesorios.....	4,3	0,4	2,7
Papel y derivados.....	3	1,6	4,3
Imprenta y publicaciones.....	2,8	2,4	-0,4
Química industrial.....	5,5	2,3	4,3
Otros productos químicos.....	4,7	2,3	4,3
Refino de petróleo.....	3,6	-0,5	-1,2
Derivados de petróleo.....	2,6	0,8	2,5
Productos de caucho.....	3,8	1,5	4,9
Productos de plástico.....	7,3	3,4	6,2
Loza, porcelana y barro.....	3,4	-0,9	1,1
Vidrios y derivados.....	4,4	0,4	4,4
Otros minerales no metales.....	3,1	-0,4	0,4
Siderurgia.....	1,7	-1,5	0,2
Metalurgia no ferrosa.....	3,5	0,7	0,5
Productos metálicos.....	3,4	-0,2	2,7
Maquinaria no eléctrica.....	4,9	2,4	7,2
Maquinaria eléctrica.....	5,3	6,6	7,1
Equipo de transporte.....	4,1	2	6,4
Equipos profesiona-	5,2	1,4	6,9
Otras metalurgia.....	5,4	1,5	4,5

FUENTE: ONUDI (1986)

a la vez, se presentan otra serie de tendencias hacia el incremento de la relación capital-producto. *“Los avances conseguidos (...), no han sido suficientes para generar un incremento generalizado de la productividad y para impulsar un efecto de arrastre sobre el conjunto de las ramas productivas. Tampoco se aprecia que el considerable aumento de la rentabilidad que tiene lugar en las empresas de las ramas punta actúe como catalizador del proceso industrial en su conjunto”* ²⁴

Dentro de este marco me parece importante mencionar, de manera breve, al sector terciario, sobre todo en la relación particular que guarda con la industria.

Debido a lo heterogéneo de las actividades que incluye, el sector terciario se podría definir más por lo que no es (actividad primaria o industrial) que por lo que ciertamente es. De manera general, las actividades que se incluyen en este sector se pueden dividir en siete grupos: Transportes y comunicaciones, comercio, finanzas, servicios sociales, administración pública, servicios personales y servicios a las empresas. En cada uno de estos grupos las funciones terciarias pueden estar vinculadas, bien a la esfera de la producción, bien a la circulación (intercambio y consumo) de mercancías.

Este sector ha adquirido relevancia, (de hecho se habla de que las economías desarrolladas se terciarizan) a partir de su incremento en el PIB, hasta ser el de mayor porcentaje actualmente, ocupando a la mayor parte de la fuerza de trabajo activa.

Como ya se vio en el período de crisis han tenido lugar importantes modificaciones tecnológicas y organizativas, que impactaron en cada rama de las actividades terciarias. Destacan, en primer término, los cambios vinculados a las tecnologías del tratamiento de la información: la informática y últimamente, la telemática. Bajo su influencia, no sólo se han

desarrollado las empresas dedicadas a los servicios, sino que en las propias empresas industriales se ha producido una auténtica terciarización.

La informática permite una mayor organización y control empresarial, una mejor articulación con la actividad productiva, un control más eficaz y un mayor rendimiento de las personas y los equipos empleados. Todo ello no sólo en el ámbito interno de cada empresa, localizada en un determinado país, sino también, y decisivamente, a escala mundial, permitiendo una expansión cada vez más profunda de la actividad de las empresas transnacionales.

Por otra parte, los servicios a las empresas constituyen el otro grupo terciario de mayor dinamismo. Como consecuencia del proceso de ampliación, diversificación e internacionalización de las empresas industriales, muchos servicios que anteriormente se cubrían internamente y otros inexistentes, han pasado a obtenerse externamente en otras empresas dedicadas a publicidad, mercadotecnia, gestión, informatización, etc. Estas empresas especializadas constituyen una prestación más calificada y ventajosa en términos de coste, porque tienen una mayor productividad y existe una aguda competencia en cada tipo de actividad, que las mueve a ser más eficientes. Por lo menos en teoría.

Para terminar este capítulo, a continuación se describirá y analizará el proceso de industrialización en los países subdesarrollados.

Resulta interesante y a la vez inquietante observar como, desde la Segunda Guerra Mundial, el principal objetivo de la mayoría de los países periféricos, al igual que los desarrollados, es alcanzar un proceso acelerado de industrialización de sus economías, al considerar a la industria como el motor principal del crecimiento y desarrollo económico, aunque los resultados obtenidos en los últimos decenios son espectaculares, se repite el patrón en el que sólo unos países concentran los avances.

En general, los países del Tercer Mundo aumentaron su participación en el valor agregado industrial (VAI) en toda la década de los setenta y aunque este avance fue modesto, sus tasas de crecimiento fueron elevadas, si se las compara con el crecimiento de los países desarrollados.

“Las tasas del crecimiento del VAI en los países subdesarrollados, durante el período 1973-1980, comparadas con las de las economías desarrolladas dan una diferencia que es, respectivamente, de 3.4% y 2.4% favorable a los países subdesarrollados. Solamente las economías de planificación central tienen en ese período ritmos del crecimiento del VAI superiores...” ²⁵.

Pero como ya se apuntó, la mayor parte de este proceso de industrialización en la periferia tiene lugar en un número muy reducido de países, además de que se continúa muy lejos del objetivo propuesto por la Segunda Conferencia General de la ONUDI (la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial) de lograr para el año 2000, una participación de los países subdesarrollados en el VAI mundial del 25%.

Esta tendencia a la concentración se manifiesta claramente en que sólo diez países son los que tienen la mayor participación en el VAI total del mundo subdesarrollado, alcanzando casi el 70%; destacan Brasil, con un 25% de ese total en 1973 y en 1981 (Cuadro VII ²⁶), México e India ocupan los siguientes lugares, siendo destacables asimismo las pérdidas de participación de Argentina, Venezuela y Perú frente a la aparición de Corea, Indonesia y Hong Kong, durante el período citado.

Por regiones, la participación del Tercer Mundo en el VAI mundial, durante este período (1973-1981), se distribuye de la siguiente manera: en primer lugar se observa el incremento de la participación de Asia Meridional y Oriental (debido al peso específico de Corea del Sur, Taiwan, Singapur, y Hong Kong); la escasa participación de África y Asia Occiden-

tal; y la caída de la actividad industrial en América Latina, se agudiza a partir de 1980. Los porcentajes de participación en el VAI mundial de las regiones subdesarrolladas son muy bajos: África tenía en 1977 sólo el 0.77% y en 1982 el 1.11%; Asia Occidental, en las mismas fechas, el 0.49% y 0.50%; Asia Meridional y Oriental, el 2.13% y el 3.43%; y América Latina, 4.71% y 5.68%, respectivamente.

CUADRO VII PAÍSES SUBDESARROLLADOS, CON MAYOR PARTICIPACIÓN EN EL VALOR AGREGADO INDUSTRIAL, A PRECIOS CONSTANTES DE 1975				
	1973	%	1981	%
BRASIL		22,74	BRASIL	22,71
MÉXICO		12,36	MÉXICO	13,88
INDIA		9,06	INDIA	8,61
ARGENTINA		8,4	REP. COREA	4,86
TURQUÍA		4,21	ARGENTINA	4,85
VENEZUELA		3,08	TURQUÍA	3,69
REP. COREA		2,85	INDONESIA	2,77
FILIPINAS		2,48	FILIPINAS	2,62
PERÚ		2,3	VENEZUELA	2,46
IRÁN		2,06	HONG KONG	2,27
TOTAL		69,54	TOTAL	68,72
FUENTE: ONUDI (1985)				

Este escaso desarrollo, sin embargo ha sido suficiente para ir modificando al sector industrial en estos países. Si bien la participación de los bienes de consumo era aún predominante en la estructura productiva a finales de los setenta, la presencia de los productos industriales intermedios, así como la de bienes de capital ha ido creciendo progresivamente.

De manera desglosada, el grupo de los “productos alimenticios, bebidas y tabaco” era el más importante dentro de los principales grupos industriales en 1963, con el 24.2% de la producción manufacturera total, disminuyendo luego, a lo largo de los años setenta, hasta al-

canzar sólo el 18.7% en 1979. Por el contrario, el grupo de “productos metálicos, maquinaria y equipo” y “productos químicos derivados del petróleo y productos plásticos” fueron los que crecieron más rápidamente, alcanzando las participaciones mayores del VAI (24%, 23.2% respectivamente) en 1979.

Como promedio, en los 28 países más grandes (con 20 millones de habitantes o más para 1970) considerados en el “Cuadro VIII”²⁷, son en los que existe un mercado interno más amplio y en los que destaca la importancia del sector industrial, con un 26.5% del PIB en 1980, y del sector servicios con el 55.7%, teniendo menor relevancia los sectores agrario (6.4%) y extractivo (2.6%). En los 16 países pequeños con recursos abundantes y orientación primaria, el sector industrial (9.1%) y el de servicios (30.9%) son bastante menos importantes, mientras que lo es más el sector extractivo (44.8%). Los 22 países pequeños con recursos abundantes y orientación industrial tienen una estructura parecida a la de los países grandes, con el 26.7% en el sector manufacturero, 52.6% en el sector servicios y 6.8% y 2.2%, respectivamente, en los sectores agrario y minero. Por último, en los 55 pequeños con recursos modestos, que son los más pobres, se da también un sector agrario importante (21.1%), un sector servicios “hipertrofiado” (con el 50.8%) y un sector industrial marginal (17.3%), todos estos porcentajes corresponden a 1980.

Ahora bien, para principios de los años 80, los países del Tercer Mundo se ven sumergidos en una crisis que, por lo pronto, abarcaría los 10 años posteriores (en la mayoría de los casos aún continúan bajo los efectos de ésta).

Para América Latina, en el aspecto industrial, esta crisis significó una modificación sustancial al modelo de industrialización substitutiva de importaciones (ISI), que era el más generalizado entre las políticas gubernamentales de los diferentes países de la región.

“Citando a F. Fanjzylber, recordaremos brevemente los rasgos básico del patrón latinoamericano de industrialización...

- i) La industrialización se orienta fundamentalmente hacia el mercado interno, significando las exportaciones industriales un porcentaje reducido de la producción industrial, con algunas importantes excepciones, como las de Brasil y México.*
- ii) La inserción internacional sigue basándose pues, en el superávit comercial generado en los sectores primarios extractivos (agricultura, minería, energía), dándose un déficit sistemático en el sector manufacturero. Este excedente externo necesario para financiar los bienes de capital importados y utilizados en la actividad industrial no es suficiente, a causa del deterioro de los términos del intercambio, lo que obliga a los países al endeudamiento externo.*
- iii) Al imitarse un patrón de consumo y de producción propios de los países desarrollados, el aparato productivo se deforma y se orienta esencialmente hacia la demanda de los grupos de ingreso más elevado, en lugar de atender a los objetivos de una sólida articulación de la base productiva a nivel nacional e internacional, y*
- iv) se da, por último, un precario liderazgo del empresariado nacional, así como la presencia importante de las filiales de las empresas transnacionales en las ramas manufactureras estratégicas”²⁸.*

Nos encontramos, entonces, ante un escenario en donde se observan las manifestaciones de “las crisis”, ya que por un lado son resultado del agotamiento del patrón interno de in-

dustrialización de los países latinoamericanos y por otro lado se derivan del tipo de inserción de América Latina, como periferia, en el contexto internacional.

Lo anterior se vio reflejado con el deterioro del “grado de industrialización” (la relación del producto industrial respecto al PIB) en los años 80; en varios países latinoamericanos, dicho indicador retrocedió hasta niveles inferiores a los de 10 a 20 años atrás, como puede advertirse en el “Cuadro VIII”²⁹, en el que también se incluye la distribución del PIB manufacturero.

Desgraciadamente, las políticas que instrumentaron los gobiernos de la región, primero ante la crisis financiera y después la de la estructura económica en su totalidad, tuvieron y siguen teniendo importantes efectos recesivos en sus economías, y en particular en el sector industrial, ya que dichas políticas tienden a deprimir los salarios reales, el empleo y el gasto e inversión pública, lo que se traduce en una fuerte depresión del mercado interno.

Además, las inversiones privadas (nacionales y extranjeras) apuestan a la especulación, jugando con las elevadas tasas de interés del mercado financiero, lo que agrava la caída de la demanda interna de manufacturas, en un contexto en el que se dan, también, dificultades notables para la importación de insumos y bienes de capital ante la falta de divisas.

Desde el lado de la oferta interna, cabe añadir, que los altos tipos de interés no sólo aumentan las cargas financieras, sino que influyen negativamente en la rentabilidad y la formación de capital, ya que se empuja al ahorro hacia la especulación financiera, a costade las inversiones productivas reales, con lo que se incrementa además la obsolescencia del equipo productivo, disminuyendo su competitividad.

Sectorialmente, la recesión industrial a afectado principalmente a la industria metal-mecánica (que produce bienes de consumo duraderos y en la que los créditos son un factor

importante de la demanda) y en segundo término, a las industrias intermedias (madera y corcho, papel, derivados del petróleo, caucho y plásticos, vidrio y otros productos de minerales

**CUADRO VIII COMPOSICIÓN SECTORIAL DEL PIB (A PRECIOS CONSTANTES DE 1975)
(Porcentajes)**

Grupo de países (número de países)	Sector agrario			Minería, explotación de canteras			Manufacturas			Servicios			Otros (a)		
	1963	1973	1980	1963	1973	1980	1963	1973	1980	1963	1973	1980	1963	1973	1980
A. Países subdesarrollados, por grupos de ingreso:															
Bajo (28)	47,4	41,8	38	1,2	1,4	1,4	12,5	14,4	15,1	32,9	36,4	39,4	5,9	5,9	6
Medio bajo (21)	40,4	32,8	27,4	6,1	9,1	8,7	12	14,5	15,9	36,4	38,5	41,1	5,1	5,1	7
Intermedio (24)	36,5	24,7	20,3	6,2	11,1	8,9	11,7	15,6	16,6	40,4	41,6	44,8	5,2	7,1	9,4
Medio Alto (11)	16,2	10,6	9,5	11,2	14,1	6,9	19,6	22,2	24,6	46,2	46,6	50,5	6,8	6,4	8,6
Alto (11)	9,2	5,7	5,1	32	34,7	28,1	16,7	19,2	18,6	37,3	34,7	39,8	4,8	5,7	8,4
B. Todos los países, clasificados según el tamaño del mercado, la dotación de recursos y la orientación de la producción:															
Países grandes (28)	9,4	6,9	6,4	3,1	3	2,6	25,5	28,1	26,5	52,6	52,9	55,7	9,4	9,2	8,8
Países pequeños con recursos modestos	33,3	24,1	21,1	2,8	3,9	3,9	13,5	17,8	17,3	43,8	47,6	50,8	6,6	6,6	6,9
Países pequeños con recursos abundantes y orientación primaria	10,8	7,3	5,6	53,6	55,6	44,8	7,6	8	9,1	24,1	23,6	30,9	4	5,5	9,6
Países pequeños con recursos abundantes y orientación industrial	8,9	6,8	6,8	1,4	1,6	2,2	25,2	28,1	27,6	52,8	51,8	52,6	11,7	11,7	10,8
C. OPEP (11)	22,7	12,7	11,4	41,2	48,9	34,1	6,8	7,4	9,7	25,3	25,3	34,4	4	5,6	10,4
D. TOTALES															
Todos los países subdesarrollados (95)	28,4	19,9	17,4	11,6	15,4	10,9	15	18,1	19,2	39,3	40,5	44,3	5,7	6,2	8,2
Economías de mercado desarrolladas (26)	6,5	4,7	4,3	2,7	2	2,1	26,6	29,2	27,5	54	54,1	56,9	10,2	10	9,2

(a) Comprendidos los sectores de construcción y servicios públicos (electricidad, gas y agua).
FUENTE: ONUDI (1983).

no metálicos y metálicos de hierro y acero. Por su parte la industria metal-mecánica la integran los productos metálicos, maquinaria y equipo) Por último, el sector externo no pudo constituirse en un recambio dinámico suficiente ante la crisis de este patrón de industrialización (la ISI), ya que la demanda externa sufrió la caída provocada por el descenso de los precios de los productos básico y el deterioro de la relación de intercambio; en el caso concreto de la demanda externa de productos manufactureros, la disminución de las exportaciones se vio agravada por el incremento de las políticas proteccionistas en los países centrales. Mientras tanto, el comercio entre los países periféricos tampoco conoció un aumento capaz de compensar la pérdida del dinamismo de los otros componentes de la demanda externa.

A estos factores externos se le suman otros rasgos internos, como la estrecha base de demanda existente (dada la extrema desigualdad en la distribución), la ausencia de una mayor articulación en el tejido productivo interno, las incoherencias entre el mantenimiento de las políticas proteccionistas y la falta de articulación eficiente entre las actividades de las empresas transnacionales, el Estado y las empresas privadas nacionales; y la falta de vocación creadora y de exportación.

Por otro lado, nos encontramos con un proyectodistinto de industrialización, llamado modelo de industrialización de promoción de exportaciones, que se da principalmente en los llamados “nuevos países industriales” (NPI).

Como características comunes a este conjunto de países tenemos: la taylorización masiva de la fuerza de trabajo con vistas a una industrialización que es, en primera instancia, poco intensiva en capital y orientada hacia los mercados externos; más allá de las especificidades nacionales, se da asimismo una confluencia entre la puesta en práctica de los principios de la organización científica del trabajo y la gestión libre de la mano de obra, lo que en con-

junto definen un régimen específico de acumulación en los países del sudeste asiático (Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur; a los que se puede añadir Tailandia, Malasia y Filipinas).

El éxito de este modelo de acumulación se mide por su creciente volumen de exportaciones de manufacturas desde comienzos de los años setenta, sobre todo si los comparamos con el resto de los países periféricos, incluso los países desarrollados. Los productos que exportan son de gran diversidad, entre los que destacan, aparte de los productos tradicionales, la siderurgia, la química básica, automóviles, productos electrónicos y eléctricos.

Entre los factores económicos internos de su gran desarrollo cabe señalar:

- i) la activa intervención estatal en este proceso a través, incluso, del recurso de la planificación, la creación directa de empresas, fomento a las exportaciones, etc.
- ii) una política selectiva de sustitución de importaciones a nivel sectorial, utilizando para ello específicas medidas proteccionistas, tanto arancelarias, como no arancelarias; y
- iii) una estrategia de industrialización orientada a los mercados internacionales, intentando captar los efectos dinámicos de arrastre de la fase de auge de la economía internacional.

Asimismo, un factor interno de especial importancia es la denominada "gestión libre de la fuerza de trabajo"; esto es, la existencia de la mano de obra abundante y barata; con ventajosas condiciones de uso y reproducción de la misma (niveles de educación elevados, disciplina y docilidad laboral, fuerte intensidad de trabajo y débil protección social); alta rotación de la fuerza de trabajo (sobre todo infantil y femenina); sistema de primas según los ni-

veles de producción; y un mercado de trabajo sin rigideces estructurales y jurídicas, lo que -claramente- un muy elevado nivel de explotación de la fuerza de trabajo, que constituye una “ventaja comparativa” importante respecto a otras economías.

Hay que señalar también, como aspecto destacado en este proceso industrial, la limitada importancia relativa de la inversión extranjera directa (exceptuando el caso de Singapur) en comparación con la financiación crediticia externa. Un indicador revelador de este fenómeno es la participación de las empresastransnacionales en las exportaciones industriales de los diferentes países: en Corea del Sur, Taiwan y Hong Kong, se encontraba entre un 10% y un 20% (Singapur contrastan con un 70% en esos años), a comienzos de los 70, a diferencia de los países latinoamericanos de mayor desarrollo industrial, cuyas cifras oscilaban entre el 30% y el 50%. Por lo tanto, en este patrón industrial se da una presencia superior de los sectores empresariales nacionales, privados y públicos.

Cabe destacar la “ayuda” tanto económica como militar que recibieron estos países, por factores geopolíticos, de parte, de los E.U. además de la condescendencia con que este país ha aplicado las regulaciones comerciales, ya que explican también -y mucho- su “milagro económico”.

A pesar de todo, a finales de los años setenta, las economías del sudeste asiático sufren también la caída del ritmo de crecimiento de las exportaciones (sobre todo de productos industriales) dejando sentir sus efectos en un menor ritmo de expansión del producto, un incremento de la inflación y un agravamiento del déficit comercial.

Para concluir, es necesario añadir las limitaciones de este esquema industrial: en primer lugar, el incremento de los costos salariales, sobre todo en el sector manufacturero, a medida que se iba produciendo la escasez de la mano de obra cualificada y las reivindicacio-

nes laborales consiguientes. Lo cual ha ido reduciendo las originarias ventajas de la pugna competitiva y desacelerado las exportaciones.

En segundo lugar, el propio incremento de la competencia internacional, tanto entre estos países como entre los países desarrollados y otros países periféricos competitivos (con salarios aún más bajos), como Filipinas, Tailandia, Malasia, Indonesia e incluso China, ha ido saturando el mercado.

En tercer lugar hay que recordar el incremento del proteccionismo por parte de los países desarrollados, que no sólo han afectado a las exportaciones de manufacturas intensivas en mano de obra no calificada (realizadas por los países subdesarrollados), sino incluso aquellas otras que requieren más capital y mano de obra calificada, como el acero, los productos químicos y el material eléctrico y electrónico.

Y en cuarto lugar, la caída de la demanda de importaciones de los países centrales, debido al escaso ritmo de crecimiento de éstos durante los años 80.

Los gobiernos de los NPI, ante la nueva perspectiva de lo que será la lucha por mantenerse en los mercados internacionales, han elaborado políticas industriales con el objeto de alcanzar una nueva fase de desarrollo industrial. Para ello plantean, en primer término, una reestructuración industrial hacia una especialización "decádica", esto es, en las que sean preponderantes las industrias electrónicas y de informática, poco consumidoras de energía y básicamente exportadoras. Ello requeriría, en segundo término, una intensificación considerable de los gastos para investigación y desarrollo, estímulos a las empresas privadas para la promoción del desarrollo tecnológico, creación de parques industriales para tecnología de punta, etc., y por último, un mayor estímulo gubernamental para aumentar el grado de internacionalización de las empresas nacionales a través de su inversión en el extranjero con la finalidad de asegurar un aprovisionamiento estable y barato de productos energéticos y de

materias primas industriales, evitando al tiempo los obstáculos no arancelarios a sus exportaciones de manufacturas intensivas en mano de obra.

“Obvio es señalar, en todo caso, la imposibilidad real de ampliar a todo el conjunto del mundo subdesarrollado este tipo de crecimiento económico -limitado en la práctica a unos cuantos países y territorios-, basado en el logro de superávits en la exportación manufacturera, ya que no se ve claro quién tendría entonces los déficits correspondientes” ³⁰.

Finalmente, dentro de esta reestructuración industrial mundial, no podría faltar referirse al redespliegue industrial llevado a cabo fundamentalmente por las empresas transnacionales.

“Como señala Ominami, la ausencia de una redistribución sustancial de las actividades productivas entre los países centrales y periféricos tiene que ver con las características que actualmente asume la deslocalización industrial por parte de las empresas transnacionales, que son:

- i) una ‘deslocalización relativa’, lo cual quiere decir que la producción de la filial correspondiente no anula totalmente la producción de la misma actividad en el país de origen, sino que se suma a esta para limitar así las pérdidas de producción y empleo que se daría con la deslocalización absoluta;*
- ii) una ‘deslocalización selectiva’, ya que afecta a un grupo pequeño de países periféricos y a pocos sectores productivos, muchos de ellos poco intensivos en capital;*
- iii) una ‘deslocalización reversible’ o transitoria, ya que una innovación tecnológica puede hacer de nuevo rentable una actividad productiva previamente deslocalizada; y*

iv) finalmente, es una 'deslocalización defensiva', que no busca únicamente un aumento de la tasa de ganancia (estrategia ofensiva), sino el establecimiento de su posición en los mercados, intentando producir a un nivel comparable al de sus competidores" ³¹.

Con lo expuesto hasta este momento se puede obtener una primera conclusión: que la actual división del trabajo internacional es, pues, más bien una superposición de varias formas de la misma. Donde para la mayor parte de los países periféricos sigue siendo válida la clásica forma de dicha división (en la que estos países se especializan en la exportación primaria y son importadores de productos manufacturados); mientras que para un reducido número de países más industrializados dentro del bloque periférico, su presencia como exportadores de productos manufacturados significa un cambio notable respecto a su inserción tradicional en la economía mundial, esto, sin embargo, no representa una solución viable al atraso ni de estos llamados NPI ni para el conjunto de los países periféricos y en última instancia, tampoco posibilita la viabilidad de los países desarrollados, por las mismas contradicciones que esta competencia salvaje por el mercado encierra. Todo se subordina al cálculo de pérdidas y ganancias, lo que reduce al hombre a la mera calidad de objeto y así se le trata.

Al no tomar en cuenta al ser humano, sus características, su historia, es que se coarta la posibilidad de nuevas formas de organización, no sólo económicas, sino políticas, lo que ocasiona que se mantenga a los diferentes países dando vueltas en el restringido laberinto del mercado y más precisamente, bajo el yugo de los intereses de las potencias económicas que, a sabiendas de la imposibilidad de que su proyecto económico represente una respuesta a las necesidades del resto del mundo, mantienen subordinados a los demás países a esta pesadillesca forma de producción.

2) La importancia de la micro, pequeña y mediana industria en las sociedades modernas.

A nivel internacional la importancia de las micro, pequeña y mediana industrias (PMI) es variable y sobre todo corresponde a la forma en que cada país ha impulsado a este sector industrial.

En general, se puede observar que a pesar del predominio del proceso de producción masiva, sobre todo en las economías desarrolladas, continúan teniendo una presencia relevante las empresas pequeñas y de líneas cortas de producción (por lote) en algunos de los sectores industriales altamente mecanizados. Parte de la explicación de este fenómeno reside en la necesidad de especializar algunos de los bienes de producción masiva para adaptarlos a usos o necesidades particulares para los cuales ni hay un mercado masivo de consumo. *“En la industria metalmecánica, por ejemplo la necesidad de fabricar maquinaria especializada para mercados distintos (aunque cada uno de ellos fuese masivo) constituye una explicación natural del hecho de que, en países como E.U. alrededor del 70% de los bienes metal-mecánicos, son producidos de una manera artesanal (en contraposición con la producción masiva)”*.¹ Para este tipo de industrias, sobre todo en el caso de la maquinaria, el requisito fundamental es precisamente la flexibilidad, la capacidad de adaptación y la diversidad de habilidades y opciones tanto del personal como de la maquinaria (que en muchos casos involucra a las computadoras u otros equipos de los más modernos y sofisticados del mundo).

Antes de continuar es necesario hacer una precisión importante; al hablar de la PMI se habla de un concepto cuya definición siempre ha estado presente en los diferentes programas que establecen los gobiernos, pero no existe una definición teórica precisa, susceptible de aceptación universal. *En la práctica, y para efectos administrativos y estadísticos, cada*

país, en atención al número de trabajadores que agrupa la empresa y a su nivel de ingresos, establece sus propios criterios. Los cuadros IX y X nos muestran la distribución de estos establecimientos en algunos países desarrollados y subdesarrollados.

Así pues, se puede constatar que las ramas en las que tradicionalmente este subsector ha encontrado mayores posibilidades de desarrollo son aquellas en que la producción fabril se caracteriza por su baja intensidad en el uso de capital. Se trata, sobre todo, de actividades que emplean una gran cantidad de fuerza de trabajo por unidad de capital invertido y que hacen uso de tecnologías poco sofisticadas y, en algunos casos, incluso artesanales.

De este modo, ciertos rubros de la industria alimentaria, del vestido y del calzado, la fabricación de muebles y diversos artículos de madera, la elaboración de determinados productos metálicos y la producción editorial son algunos de los campos en que preferentemente se han desarrollado las pequeñas y medianas industrias.

Asimismo, la PMI por regla general, ya sea por el destino de su producción o por el origen de la mayor parte de sus insumos, han estado más vinculadas al mercado interno que al internacional. Desde este punto de vista, la apertura comercial problematiza seriamente sus posibilidades de supervivencia. Por otro lado, al advenimiento de la llamada “revolución científico-técnica” y la progresiva globalización de los mercados constituyen dos hitos fundamentales de la historia económica contemporánea, y como ya se vio sus repercusiones han sido significativas en lo que a la definición de la estructura industrial se refiere. Como consecuencia, parece poco probable que las PMI tiendan a desaparecer o a asumir papeles marginales o subsidiarios en los procesos liderados por las grandes firmas.

Lo anterior se verifica al observar como, al lado de las PMI tradicionales, han surgido industrias de este subsector que han podido articularse con éxito a la dinámica de los proce-

tos económicos globales. La experiencia de algunas naciones, entre las que destacan las europeas, cuya estructura industrial se distingue por el predominio de las PMI, documenta la idea de que es posible la existencia de este tipo de industrias en un contexto dinámico y moderno en lo que se refiere a prácticas tecnológicas, comerciales y organizativas.

La “fábrica mundial” ha generado, por un lado, la necesidad de empresas flexibles y versátiles que puedan responder con celeridad a las cambiantes condiciones del mercado; y por otra parte, han favorecido el desarrollo de una demanda sofisticada, en términos técnicos y artesanales.

Así, los nexos entre la gran industria y la PMI no son necesariamente de subordinación; por el contrario, pueden ser de complementariedad. Gracias al mecanismo de subcontratación, que promueve al mismo tiempo la integración horizontal y la desconcentración de las grandes empresas, resulta factible incrementar la eficiencia global de las cadenas productivas y dotar a las PMI de la tecnología, los insumos y los servicios de asistencia y capacitación que requieren para su desarrollo.

En cuanto a la importancia social, conviene subrayar la relevancia que las micro, pequeñas y medianas empresas han tenido lo mismo en los países desarrollados que en los denominados países de industrialización reciente, como los “tigres” asiáticos, México y Brasil. Dichas empresas forman parte de un sector de la sociedad, pues son el sustento de una parte de la clase social, que de modo tentativo podría designarse como la “clase media empresarial”. Desde una óptica sociológica, la trascendencia del subsector de las PMI reside precisamente en que se constituye en auténtico semillero de cuadros empresariales.

Las principales características de las PMI a nivel mundial, se pueden resumir en:

- “1.- Constituyen la mayoría numérica de las empresas y del empresariado.*
- 2.- Aportan los más altos índices de empleo, en el espectro del mercado de trabajo de sus sociedades.*
- 3.- Son capaces de innovación tecnológica constante, siempre y cuando se vinculen a y sean apoyadas por los programas gubernamentales o las grandes empresas.*
- 4.- Son capaces de éxito económico, pues su elasticidad es tal que pueden vincularse a las constantes mutaciones del mercado (siempre y cuando estén adentro de lo anotado en el punto anterior).*
- 5.- En un nivel variable (dependiendo del país del que se trate y de su evolución histórica reciente), aunque no predominante, se puede afirmar que tienen niveles de calidad y competitividad internacionales, que las hacen susceptibles de exportar y generar divisas.*
- 6.- Por todos estos factores, su papel como elemento estructural de estabilidad y equilibrio en una economía y sociedad de mercado es fundamental.”* ²

En términos de políticas gubernamentales, no fue sino hasta después de la Segunda Guerra Mundial cuando los países desarrollados, al sopesar la importancia que las PMI tenían en su desarrollo interno, pusieron el énfasis en organizar políticas específicas para el subsector.

Para tal efecto, los distintos países se orientaron al diseño y la instrumentación de políticas de desarrollo que rescaten la especificidad del subsector. En algunos casos (por ejemplo, España, Irlanda, E.U. y Canadá) se crearon organismos públicos ad-hoc; en otros, la

estrategia consistió en crear una infraestructura de servicios susceptibles de inducir la toma de decisiones, mientras que otros países dictaron diversas medidas de fomento; en otras naciones, en cambio las autoridades gubernamentales impusieron medidas de apoyo al subsector al margen del mercado (por ejemplo, en Corea se obligaba a la banca comercial a destinar 35% de sus recursos a las PMI). Pero en todos los casos, cabe apuntar, se ha procurado abatir a su mínima expresión las reglamentaciones gubernamentales.

Las variadas medidas de apoyo al subsector no responden a un patrón específico, aunque sí fueron el resultado de las condiciones económicas apuntadas. Con todo, lo que además puede señalarse es que han respondido a una necesidad estratégica de la lucha comercial contemporánea, y en función de ello es posible distinguir aquellos elementos de las políticas de fomento que han hecho de las PMI un importante factor de las relaciones económicas modernas.

Estas políticas son, a grandes rasgos:

- “1.- Existe una política deliberada y específica de desarrollo, organizada por el gobierno.*
- 2.- Se procura garantizar un nivel de vinculación estrecho con las empresas o con la tecnología más desarrollada.*
- 3.- Se busca la competitividad, particularmente orientada al mercado externo, tanto por la vía de la productividad como por la de la calidad.*
- 4.- Se apoya la capacidad de renovación tecnológica por la vía de la vinculación a empresas mayores, la vinculación a universidades o empresas de vinculación científica y tecnológica y/o por su capacidad de innovación.*

- 5.- *Se favorece el desarrollo de cuadros de trabajadores con altos niveles de capacitación, adiestramiento y educación científica y técnica.*
- 6.- *Se promueve la capitalización de las empresas a través de diversos mecanismos fiscales y financieros.*
- 7.- *Se dota a las empresas de información y asesoría respecto a mercados, productos, materiales, etc; muchas veces a instituciones fundadas exprofeso y financiadas por el gobierno o por la iniciativa privada.”* ³

A nivel regional la evolución de la estructura industrial en América Latina ha manifestado, con más o menos matices, una importante participación de la PMI factible de dimensionar por su aporte al producto industrial y a la generación de empleos. Sin embargo, junto con esto se advierte que este tipo de organismos productivos está generalmente asociado a sectores productivos atrasados tecnológicamente y cuya extensión-la microempresa- está en estrecha relación con fenómenos de supervivencia y en el sector informal. (Cuadro IX ⁴)

A esto hay que añadir la percepción generalizada entre los gobiernos latinoamericanos de que la importancia principal de la PMI radicaría en su aportación a las generación de empleos, sobre todo en período de crisis y que, en definitiva, sólo las unidades productivas de gran escala podrían ser sustento de un desarrollo económico dinámico. De ahí, entonces, la tendencia gradual hacia la concentración de la producción en empresas de grandes dimensiones que se detectan en varios países de la región.

Por otro lado, los países latinoamericanos presentan niveles muy diferenciados de productividad entre los distintos estratos de empresas; la micro empresa presenta una pro-

ductividad inferior a un tercio de la gran empresa, y las del estrato superior (pequeña y mediana) poco más del 50% de la gran empresa. (Cuadro X⁵).

El análisis del cuadro revela, de manera general, que en América Latina la PMI, a pesar de mantener su relevancia en la estructura industrial, no ha desempeñado un papel significativo en el proceso de desarrollo, explicado tanto por su escaso dinamismo económico -asociado a bajos niveles tecnológicos- como por la creciente importancia relativa que ha adquirido la gran empresa

CUADRO IX LA PRESENCIA DE LA PME: COMPARACIÓN ENTRE PAÍSES SELECCIONADOS DE AMÉRICA LATINA Y PAÍSES DE LA OCDE. (Cifras de empleo) (En porcentajes)

Países (años)	Menos de 10	Menos de 100	Menos de 200	Menos de 500	Empleo (en miles)
Rep. Fed. de Alemania (1971)	9.9		36.9	49.9	8,601
Austria (1977)				57.9	918
Bélgica (1982)		45.7		68.3 a/	905
Canadá (1975)			45.5	65.3	2,120
Dinamarca (1976) b/			55.4	72.2	505
Estados Unidos (1976)		32		44.6	21,817
Francia (1972) c/			39	60.2	5,269
Japón (1978) d/	30.0 d/		63.3		13,850
Italia (1981)	23	59.3	69.4	80.4	5,819
Suecia (1978) b/			40.7	59.2	984
Argentina (1974)	21.7	50.8 e/	61.3	75.1	1,525
Brasil (1980)	10.8	46		80.4	4,918
Colombia (1983) c/		34.3	50.5	71.6	472
Chile (1983) b/	7.4	50.7			
Ecuador (1978)	2.2	41.5	59.3	81.2	99
México (1975)	16.8 f/	38		69.7	1,677
Perú (1973)	19.6	48.8	62.3	79.6	253
Uruguay (1978)	15	51	65	81	183
Venezuela (1984) b/		42.2			433

a/ Según OECD, *Innovation in Small and Medium Firm*, datos de 1976. b/ No se considera el estrato 0-5. c/ No se consideran los establecimientos con menos de 10 empleados. d/ Se consideran los estratos 0-20 y 0-300 empleados. e/ Según encuesta de Secretaría de Industria, en 1980 Argentina presentaba sólo 38.7% del empleo en este estrato. f/ Estrato 1-15.

FUENTES: Para América Latina e Italia, censos nacionales. Para Chile, World Bank, Chile Small and Medium Industry Project, julio, 1985. Para países de OCDE: OECD, *Innovation in Small and Medium Firm*, Paris, 1982. Bélgica: *Etudes d'Expansion*, no. 298, 1984. Argentina, 1980: Banco Mundial, *Argentina: Strategies Towards Industrial and Export Development*, sept., 1985.

Datos del empleo total en los países de la OCDE: OECD, *Labour Force Statistics*, Paris, 1983.

CUADRO X EVOLUCIÓN DE LA PME EN LOS PAÍSES SELECCIONADOS DE AMÉRICA LATINA Y EN ITALIA

(Total industria manufacturera) (En porcentajes)

		Nivel Absoluto (en miles)	0-9	10-99	100-499	500 y más
DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO						
ARGENTINA	(1964)	532	28.3	26.7	21.8	32.2
	(1974)	682	17.9	26.2	25.6	30.3
BRASIL	(1970)	2,449	8.1	34.4	31.9	25.6
	(1980)	4,918	10.8	35.2	34.5	19.6
MÉXICO	(1970)	1,548	18.8	23.4	32.3	25.5
	(1975)	1,693	16.8	21.2	31.7	30.3
ITALIA	(1971)	5,119	20.3	32.7	23.2	23.8
	(1981)	5,819	22.8	36.1	21.3	19.8
DISTRIBUCIÓN DE ESTABLECIMIENTOS						
ARGENTINA	(1964)	54	89.1	9.6	1	0.3
	(1974)	47	84.3	13.5	1.8	0.3
BRASIL	(1970)	170	50.1	43.6	5.4	0.9
	(1980)	210	65.8	29.7	4	0.5
MÉXICO	(1970)	119	89.8	7.8	2.1	0.3
	(1975)	119	89.6	7.8	2.2	0.4
ITALIA	(1971)	514	86.3	12.4	1.2	0.1
	(1981)	627	84.7	14.2	1	0.1
(En índices)						
PRODUCTIVIDAD RELATIVA						
ARGENTINA	(1964)		42.7	91.8	122.5	158.3
	(1974)		36.3	80.8	120.3	137.6
BRASIL	(1970)		61.7	80.5	108.2	128.1
	(1980)		33.3	76.9	122	139.4
MÉXICO	(1970)		34.6	87.2	116.1	139.6
	(1975)		31.7	73	103.5	152.9
ITALIA	(1972)*/ (1981)*/			75	97.6	116.8
				94.3	104.5	100.2

*/ Encuesta; se consideran sólo las empresas con más de 20 empleados.

En Argentina se analiza la provincia de Buenos Aires (en 1974, 37 % del total de los establecimientos y el 45 % del empleo), debido a la dificultad para comparar datos.

Fuente: Para los países de América Latina, elaboración con base en censos nacionales de los años respectivos.

3) Características de la estructura industrial en México.

La mayoría de los investigadores que analizan el desenvolvimiento de la economía mexicana concuerdan en que es a partir de 1982 (año en que hace explosión la crisis financiera), que se modifica totalmente la situación de la industria mexicana, entre otras cosas.

De hecho, esta crisis no hizo sino manifestar las contradicciones de la estructura industrial, que históricamente han sido su dependencia estructural y su desarticulación interna (intercambio desigual, desintegración industrial y fuga de excedentes). Otra debilidad ha sido la ausencia de una base científica y tecnológica propia de medios de producción.

Después de la revolución, con una participación gubernamental preponderante (para los años 40 y 50), se pone en práctica el llamado modelo de sustitución de importaciones, que impulsa la actividad industrial y moderniza la planta productiva, pero a partir de tecnología importada lo cual amplió la dependencia tecnológica. El resultado es la sustitución de productos manufacturados por la importación de bienes intermedios y de capital, más costosos y sin que la propia industria fuera capaz de generar las divisas que su dinámica requería.

Para principios de la década de los setenta, el modelo de sustitución de importaciones se había agotado dejando como resultado una industria con serias limitaciones, entre las que destacan: una planta productiva y distributiva orientada hacia el mercado interno; un alto grado de desarticulación entre los distintos sectores y ramas que integran la industria y entre ésta y la agricultura; un alto nivel de concentración geográfica; una gran incapacidad para absorber el crecimiento de la fuerza de trabajo; un alto nivel de protección a una industria que produce a costos altos, incapaz de competir internacionalmente y de modificar substancialmente la estructura de las exportaciones que siguen dependiendo de los productos primarios.

Todo lo anterior contribuyó al agravamiento del déficit comercial, el déficit fiscal, la inflación, las devaluaciones monetarias y el endeudamiento externo.

El déficit comercial de la industria manufacturera pasó de 2,552 millones de dólares en 1976 a 16,084 en 1981 ¹. La balanza comercial de la industria manufacturera registró, entre 1977 y 1981, 60 mil millones de dólares por importación de productos manufactureros y sólo 14 mil millones por exportaciones ².

Al principio de la década de los ochenta la situación que guarda la industria es bastante inquietante: el desequilibrio entre el sector industrial y el comercio exterior era la principal deficiencia de la estructura productiva.

Al iniciarse el gobierno de De la Madrid este llegó a "compromisos" con el FMI para llevar a cabo un programa de estabilización de tres años, el cual se definiría por dos criterios generales: "la reordenación económica y el cambio estructural".

La estrategia de industrialización cambiaría, de un esquema de sustitución de importaciones se pasaría a uno de fomento a las exportaciones. A través de esta "nueva" estrategia se esperaba no sólo un mayor aprovechamiento del "factor de la producción" más abundante de la economía mexicana, la mano de obra, sino también lograr cambios importantes en la eficiencia y productividad en la planta industrial mexicana.

El modelo de "cambio estructural" pretendía a largo plazo obtener un crecimiento económico eficiente y sostenido. Los principales objetivos de tal cambio eran:

- 1.- alterar radicalmente la estructura de precios relativos durante la fase de estabilización;
- 2.- eliminar progresivamente el intervencionismo estatal ineficiente en la producción y el comercio exterior. Ambos renglones suponían un rol más importante

del mercado y el sector privado y debían inducir un patrón de crecimiento con las exportaciones en primera línea.

Ajustar la estructura de precios relativos entrañaba: primero una modificación de fondo en el precio de los bienes comerciables en relación con los no comerciables, con el fin de estimular las exportaciones petroleras; segundo, la "corrección" de las tarifas de las empresas públicas, las tasas de interés real, los impuestos y los subsidios, de manera de que se pueda contar con el ahorro interno suficiente para financiar el proceso de crecimiento económico, en ausencia del ahorro externo vía crédito; tercero, se requería una nueva estructura de precios de los factores de la producción, en combinación con un auge encabezado por las exportaciones, para promover un uso más activo del acervo de factores internos.

En otras palabras, en el régimen de Miguel de la Madrid, se optó por conceder prioridad a aquellos problemas que, de manera inmediata, tenían que ver con la inestabilidad preva-
leciente en la economía. Se supuso que el control de la inflación y el equilibrio financiero eran pasos previos e insoslayables para el cambio estructural. El núcleo articulador de la política económica del sexenio 1982-1988, fue la supeditación de prácticamente todo objetivo de cambio estructural o de promoción del desarrollo económico y social al fin último de la estabilización. *"Un ejemplo de lo anterior fue la política de tasas de interés flexibles que tenían como principio orientador, frente al fantasma de la fuga de capitales, asegurar un rendimiento competitivo al ahorro interno. La tragedia consistió en que, además de encarecer los créditos que el desarrollo industrial requería, los ahorros generados fueron preferentemente canalizados al sector público. A esta situación cabe agregar el surgimiento de comportamientos 'perversos' de una fracción del propio sector productivo, la cual, ante las perspectivas de ganancias especulativas buscó más la rentabilidad en el sector financiero que en la asunción de los desafíos que la mejora de la productividad conlleva."* ³

Durante los años de 1982 a 1989, el sector industrial se tiene que enfrentar al derrumbe de la inversión pública, que era el motor del crecimiento económico, lo cual provoca, en

primera instancia, una fuerte contracción de la demanda que tuvo efectos acumulativos y obligó a las empresas a restringir su producción. A su vez, el recorte de los subsidios y transferencias minó la rentabilidad del capital. La caída del mercado interno se exacerbó debido a la contracción de los salarios y el recorte de la inversión productiva. En contraste, otras medidas, como la subvaluación del tipo de cambio y posteriormente la apertura del mercado interno, sirvieron para sentar las bases de una estrategia económica. La primera de estas medidas, que se puso en práctica desde fines de 1982, tuvo el efecto inmediato de reactivar las exportaciones. La segunda, en cambio, entró en vigor más tardíamente y sus efectos sólo se empezaron a percibir después de 1987.

Ahora bien, al desarticularse la estrategia basada en el mercado cerrado y la gestión burocrática, tendieron a imponerse en la industria y en el resto de las actividades económicas los mecanismos de ajuste recesivo con pérdida de capacidad productiva. Pero los conglomerados, integrados por lo general a grupos de capital monopólico financiero, estuvieron en condiciones de adaptarse con relativa rapidez a las nuevas condiciones. Primero a través de una reconversión "blanda" tendiente a aumentar la intensidad laboral canalizando la capacidad ociosa hacia las exportaciones (cuya rentabilidad había aumentado considerablemente gracias a la subvaluación cambiaria), después, una vez logrado el saneamiento financiero de las empresas "gracias" al apoyo estatal (FICORCA), empezaron a ampliar sistemáticamente su capacidad de producción, lo cual les permitió sostener la expansión de las exportaciones a medida que se recuperaba la demanda interna y en un momento en que la drástica reducción de la subvaluación cambiaria exigía una mayor racionalización de los costos.

Las empresas que estuvieron en las mejores condiciones de reestructurarse por la vía arriba señalada, fueron las que reunieron las siguientes condiciones:

"a) pertenecer a una entidad monopólico-financiera que controlara diversas fuentes de valorización y pudiera por lo tanto redistribuir el capital y las ga-

nancias entre sus distintas empresas, estabilizarlas para atenuar los efectos de la crisis prepararlas ulteriormente para la recuperación;

b) tener su producción esencialmente apoyada en una dotación favorable de recursos naturales creadores de ventajas absolutas y comparativas en el mercado internacional, fuera por explotación directa o por la recepción de insumos altamente subsidiados;

c) disponer de tecnología competitiva internacionalmente, lo cual esta normalmente asegurado en el caso de los bienes industriales estandarizados, ya que dicha tecnología por su grado de madurez y difusión internacional, no esta sujeta a restricciones monopólicas. La asociación con el capital extranjero funcionó frecuentemente como medio adicional para posibilitar la renovación tecnológica." ⁴

Por supuesto, en el resto de la industria, donde predomina la empresa tradicional (bajo grado de capitalización, base técnica semiartesanal, organización familiar, etc.), el efecto de la crisis fue devastador, al no existir medios defensivos ni fuerza renovadoras que permitieran reestructurar los sistemas de producción y operación. En aquellas ramas donde los bajos salarios y el subsidio cambiario coincidieron con algún tipo específico de ventaja comparativa, se logró impulsar temporalmente las exportaciones. Sin embargo, cuando se redujo el subsidio cambiario y el agotamiento de la capacidad instalada obligó a efectuar nuevas inversiones, la mayoría se vieron obligadas a abandonar gradual o abruptamente el mercado exportador, por no poder hacer frente a las diversas exigencias que impone a largo plazo el mercado internacional.

"Este proceso empezó a operar claramente a partir de 1987 cuando asciende rápidamente la participación de las 317 grandes exportadoras totales, al pasar de 68.8% en 1986 a 73.3% al año siguiente." ⁵

De este escenario se puede concluir que, detrás del estancamiento de la producción y la inversión conjuntas, existe un patrón de respuesta desigual: un sector dinámico que impulsa el repunte de las exportaciones; un sector intermedio que tiende a localizarse limitadamente en el proceso de cambio sin lograr apoyarse por ahora en fuerza transformadoras más profundas y, finalmente, un tercer sector manifiestamente rezagado, cuyos indicadores sufren un deterioro adicional respecto a los sectores punta.

Si bien este esquema, a nivel general, se ratifica en la realidad, hay varias interpretaciones de como se manifiesta en las diversas ramas de la industria y en el PIB.

Por un lado, para la CONCAMIN tanto desde el punto de vista de su peso relativo como del de sus respectivas tasas de crecimiento, las distintas ramas que conforman la industria manufacturera siguieron patrones altamente diferenciados de evolución; para ellos, la estructura del PIB manufacturero muestra un claro predominio cuantitativo de las actividades comprendidas en la rama de producción de alimentos, bebidas y tabaco, las cuales representan el 25.9% del producto sectorial de 1988; más aún, dicha participación porcentual, se incremento en relación con 1980, cuando alcanzó 24.6%. También son relevantes las ramas de la industria química, de derivados del petróleo, plásticos y caucho (18.8%) y la de las industrias textiles, del vestido y de productos de cuero (12.3%). Sin embargo, ha variado el peso relativo de cada una de estas ramas en el PIB manufacturero como resultado de las tasas diferenciales de crecimiento; de esta suerte, la industria química -que en 1980 representaba 14.9%- aumentó su participación, en tanto que la de productos metálicos -cuya participación era del orden del 21.3%- la redujo. (Cuadro XI ⁶).

Miguel A. Rivera Ríos, siguiendo la clasificación del desarrollo de las ramas industriales antes mencionadas (sector dinámico, intermedio y rezagado) distingue (a partir de los siguientes indicadores: PIB, productividad, empleo, precios, exportaciones, importaciones, exportaciones/PIB(%)), dentro de la primera categoría a: la petroquímica básica, resinas sintéticas, química básica, fibras artificiales, vidrio y sus productos, cemento, hierro y acero,

CUADRO XI	PIB DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1980-1986									
	(mmp de 1980)									
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	
Total	989	1,053	1,024	944	991	1,050	990	1,028	1,052	
Alimentos, bebidas y tabaco	243	254	265	262	265	275	274	276	273	
Textiles, vestidos y cuero	136	144	137	130	131	134	127	126	130	
Madera y sus productos	42	42	41	38	40	40	39	38	38	
Papel, imprenta y editoriales	54	57	57	53	56	61	59	58	58	
Química, derivados del petróleo, caucho y plásticos	147	161	165	163	174	184	178	185	188	
Minerales no metálicos	69	72	69	64	68	73	68	76	71	
Industrias metálicas básicas	61	64	58	54	60	61	57	65	68	
Productos metálicos, maquinaria y equipo	211	231	202	157	172	94	165	180	198	
Otras industria manufactureras	26	29	28	23	25	27	24	25	27	

FUENTE: Para 1980-1986 *La Economía Mexicana en cifras* México, NAFINSA, 1988; para 1987-1988 calculadas con base en el *Informe Anual*, 1988, México, Banco de México, 1989.

minerales no ferrosos, automóviles, incluyendo carrocerías, motores y accesorios. Se trata de ramas que logran, en medio del estancamiento de la mayor parte de la industria, un crecimiento del PIB real entre un 10 y un 85 % en el periodo 1982-1988. Muestran también un crecimiento apreciable de la productividad del trabajo -aún reteniendo s sus trabajadores- en algunos casos hasta de 25-30% la petroquímica, las resinas y fibras, el hierro y el acero y los minerales no ferrosos. Excepto en hierro y en acero y química básica, sus precios crecen por debajo del promedio industrial, lo que quiere decir que transmiten parte de su progreso técnico al resto de la economía. Sólo en dos casos -hierro y acero y vehículos automotores- disminuye el personal ocupado; en el resto se observan incrementos notables del personal ocupado de alrededor del 10%. Las exportaciones, a excepción de dos casos, petroquímica (73%) y química básica (92%), crecen a ritmos extraordinarios, dos de ellas más de 10 veces (cemento y automóviles). Desde el punto de vista de las importaciones, las ramas dinámicas tienden a lograr o están en el umbral de lograr en 1988 el coeficiente de importación de precrisis, lo que

significa que restablecen las líneas externas de abastecimiento a costa de sus propios ingresos de exportación.

En el segundo grupo se encuentran las siguientes ramas: azúcar, bebidas alcohólicas, cerveza y malta, prendas de vestir, cuero y calzado, triplay y madera, papel y cartón, hule, artículos de plástico, muebles metálicos, aparatos metálicos estructurales, electrónicos y electrodomésticos. En la mayoría de estas ramas fueron notorias, en el pasado, la ineficiencia y la baja calidad de la producción (electrónicos, electrodomésticos, confecciones y bebidas alcohólicas). En prendas de vestir, cuero y calzado, muebles metálicos y aparatos metálico estructurales, electrónica y electrodomésticos la crisis y los esfuerzos reestructuradores de índole defensiva condujeron a fuertes eliminaciones de capacidad obsoleta y de mano de obra, esta última de entre 10 y 30%.

Los ajustes permitieron que comenzara a mejorar el desempeño de la productividad y se fortaleciera considerablemente la capacidad exportadora.

En tercer lugar tenemos a las actividades en las que se observa el estancamiento y/o la declinación en el PIB y la productividad, en tanto que la relación exportaciones /PIB es aún marcadamente baja. En casi la mitad de las ramas, las exportaciones crecen considerablemente, pro este crecimiento se debilita a medida que se agota la capacidad instalada.

Esta situación de estancamiento se presenta en dos tipos diferenciados de industrias: a) técnicamente atrasadas y que históricamente tuvieron un desempeño poco dinámico, pero sobrevivieron gracias a la sobre protección (lo que se denomina empresa tradicional); b) con tecnología relativamente avanzada y con alto grado de centralización, que al experimentar procesos de degradación ven sensiblemente afectados el desempeño de la producción, la productividad y las exportaciones a partir de 1983. En el primer subgrupo destacan molienda de trigo, hilados y tejidos de fibras blandas y duras e imprenta y editoriales. En el segundo sub-

grupo, maquinaria y aparatos eléctricos y equipo y material de transporte (distinto de automóviles).

Con el avance de las ramas dinámicas no sólo se quedaron atrás las industrias tradicionales, sino también otros pilares de la reproducción social, como la agricultura de granos básicos, el sector energético precedido por Pemex y obviamente, el sistema de comunicación y transportes (incluyendo puertos, carreteras, equipo de transporte, etc.) que resultan esenciales para sostener cualquier expansión de largo plazo no inflacionaria, que satisfaga al mismo tiempo el mercado interno y las exportaciones.

Es a partir de 1988 que sólo empezaron a insinuarse modestas tendencias hacia una recuperación estructural.

De esta forma tenemos que para el período de 1980 a 1988, a nivel general, el dinamismo del sector manufacturero apenas se elevó 11.7%. Y aunque en algunos años hubo crecimiento (1981-84, 1985 y 1988) este fue contrarrestado por los años de estancamiento (1982, 1983 y 1986).

Subyacente en esta problemática, el comportamiento de la inversión productiva fue, a la vez, síntoma y causa del estancamiento industrial. *"A precios de comprador de 1970, entre 1980 y 1985 la formación bruta de capital fijo cayó de 93, 217.1 a 59,325.9 millones de pesos (-36.3%)."* ⁷ (Así como del Cuadro XII).

Ninguna rama estuvo exenta de la desinversión; sólo destacaron actividades como las englobadas en la rama química y derivados del petróleo y las de las industrias metálicas básicas, que *"mostraron las disminuciones menos estrepitosas: -28.5 y -50.8 % respectivamente."* ⁸ (Así como del Cuadro XIII).

"Otro indicador clave del comportamiento de la industria manufacturera es el referente al empleo. (...) De 1980 a 1986 el número de ocupaciones remuneradas se contrajo

2,7 %. Pero, mientras ese decrecimiento fue notable en los casos de las industrias de la madera (22.6 %), productos metálicos (17.9 %), metálica básica (17.79 %), así como en la textil y del vestido (6.5%), las ramas química y alimentaria experimentaron incrementos del orden del 13.8% y 10.8 %, respectivamente" ⁹ (Así como del Cuadro XIV)

CUADRO XII FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

(millones de pesos, a precios de comprador de 1970)

1980	93,217.1
1981	110,344.6
1982	80,185.2
1983	49,388.6
1984	53,836.3
1985	59,325.9

FUENTE: La Economía Mexicana en cifras, México, NAFINSA, 1988.

Por último cabe destacar los resultados parciales, que se obtuvieron de la política de fomento a las exportaciones.

Las exportaciones industriales crecen a tasas explosivas (entre 1983 y 1988) en la medida que coinciden con las ventajas comparativas tradicionales con las originadas por la innovación tecnológica. Para 1989, año que empieza la declinación de la subvaluación cambiaria, empieza a colocar el acento, en cuanto a ventajas comparativas, cada vez más en la mano de obra y en el nivel tecnológico alcanzado.

"El efecto restrictivo sobre las exportaciones que se observa (...) (se da) por una combinación de los siguientes factores: a) el agotamiento de la capacidad instalada a un ritmo más rápido del previsto inicialmente debido a la recuperación de la demanda interna; b) el choque contra restricciones en el mercado externo, principalmente en E.U., derivadas de medidas proteccionistas." ¹⁰

CUADRO XIII GASTOS DE INVERSIÓN EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DE LA ENCUESTA DE INVERSIÓN EMPRESARIAL, 1981-1987 (millones de pesos de 1970)							
	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
<i>Total</i>	25,851	26,290	10,633	9,134	9,542	8,170	8,070
Alimentos, bebidas y tabaco	3,695	3,088	1,281	1,714	1,656	1,170	1,210
Textiles, vestidos y cuero	1,512	704	204	408	445	300	200
Madera y sus productos	330	159	67	67	125	90	80
Papel, imprenta y editoriales	1,811	1,743	718	278	123	300	250
Química, derivados de petróleo, caucho y plástico	4,55	3,011	1,447	1,242	1,729	1,320	1,300
Minerales no metálicos	2,652	1,820	1,122	879	654	780	810
Industrias metálicas básicas	4,003	8,558	3,086	2,308	1,651	1,950	1,970
Productos metálicos, maquinaria y equipo	7,151	7,094	2,624	2,175	3,022	2,220	2,220
Otras industrias manufactureras	141	112	83	63	99	40	30

FUENTE: La Economía Mexicana en cifras, México, NAFINSA, 1988.

La fuerza que aún poseen las principales exportaciones industriales proviene de industrias dinámicas, (excepto el PVC, las fibras sintéticas y los motores), tienen tasas de crecimiento positivas en el periodo 1987-1989 y la gran mayoría crece a tasas superiores al promedio de todas las exportaciones manufactureras. *"Sigue siendo superior al 9% anual la tasa de crecimiento de los ácidos polocarboxílicos, colorantes y barnices, placas y películas, manufacturas plásticas, hierro en barras y lingotes, tubos de acero, cobre en barras, válvulas, maquinaria para procesar información, partes para maquinaria, cables y otros aparatos eléctricos."* ¹¹

Sin embargo, este proceso de reestructuración industrial, marcado por una progresiva desregulación por parte gobierno, da por sentado una condición de igualdad para todas las empresas, lo cual es falso, como lo analizan tanto Celso Garrido como Enrique de la Garza, *"los efectos de la aplicación del discurso liberal que proponía competencia igual entre fuerzas desiguales mediante la desregulación de los mercados, sólo podía ser un medio para generar una nueva modalidad de competencia oligopólica dentro de mercados reestructurados"*

en cuanto su orientación relativa respecto al mercado mundial, y cuya expresión es el nuevo liderazgo exportador." ¹²

CUADRO XIV PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1980-1986 (miles de ocupaciones remuneradas, promedio anual)							
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
<i>Total</i>	2,442	2,557	2,505	2,326	2,374	2,450	2,375
Alimentos, bebidas y tabaco	600	623	643	632	640	658	665
Textiles, vestidos y cuero	442	462	450	419	420	428	413
Madera y sus productos	146	144	136	116	118	121	113
Papel, imprenta y editoriales	122	126	123	113	116	122	121
Química, derivados de petróleo, caucho y plástico	275	297	307	301	311	316	313
Minerales no metálicos	157	164	157	147	156	167	158
Industrias metálicas básicas	103	108	104	100	106	104	93
Productos metálicos, maquinaria y equipo	548	582	535	451	548	483	450
Otras industrias manufactureras	49	51	50	47	49	51	49

FUENTE: La Economía Mexicana en cifras, México, NAFINSA, 1988.

Otros efectos de la reestructuración fueron: a) creó un nuevo sector exportador dinámico, que elevó a un nivel cualitativamente superior tendencias aparecidas con anterioridad; b) permitió elevar los niveles de eficiencia del conjunto de la industria, gracias a lo cual fue posible comenzar a detener la inflación; c) generó fuerzas de carácter expansionista que permitieron recobrar, por lo menos en parte, el ritmo histórico de crecimiento, sin depender del gasto público o de los subsidios. Sin embargo, ninguno de estos avances puede considerarse consolidado, mucho menos con lo acaecido en diciembre de 1994, en tanto la reestructuración no se extiende al campo de la empresa industrial tradicional, al agro y a los servicios básicos. El impulso exportador se debilitó al no ser posible sostener e incrementar las ventas externas de las empresas tradicionales apoyadas en ventajas comparativas salariales, lo cual dejó la carga de las crecientes importaciones, principalmente de bienes intermedios, al petróleo y al núcleo restringido de exportadores tecnológicamente avanzados. Al mismo tiempo,

parte de las ganancias logradas a partir del aumento de la productividad por las ramas más avanzadas, fueron parcialmente neutralizadas por el aparato productivo que opera en condiciones técnicamente inferiores (la agricultura temporal en micro parcelas, la mayor parte de los servicios personales y gubernamentales, etc.).

Esta compleja problemática es consecuencia del hecho de que si bien existió una política global de modernización, centrada en la reestructuración del sistema de intervención estatal, la apertura comercial y posteriormente el control de la inflación, no existió una política industrial que propiciara una reestructuración de carácter selectivo que conjugara la promoción de las industrias tecnológicamente avanzadas con el fomento a la industria tradicional y que estableciera concordancia entre objetivos (eslabonamiento productivos en el marco de mayor competitividad internacional) y medios (apoyo crediticio efectivo, asistencia técnica, etc.).

4) Características generales de las micro, pequeña y mediana industrias en México.

La problemática del sector manufacturero denota facetas interesantes al concebirla a la luz del tamaño de las empresas industriales. "A modo de ejemplo, el 'cuadro', (...) indica la relación promedio remuneración/trabajo en 1985 (535 miles de pesos) (la cual) era sensiblemente inferior a la relación promedio entre trabajo y valor agregado (1,771 miles de pesos) en una proporción de 3,3 a 1. No obstante dicha proporción varía de manera significativa en función de la dimensiones de las empresas industriales: mientras que en el subsector de la gran industria la proporción fue de 6.3 a 1, en el de la microindustria fue de sólo 1,6 a 1." ¹ (Así como del Cuadro XV).

CUADRO XV INDICADORES DEL FACTOR TRABAJO, 1985 (miles de pesos de 1984)					
Indicador	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Promedio
<i>Valor Bruto de</i>					
Producción /Trabajo		2,818	3,911	8,076	4,018
Valor Agregado/Trabajo	693	1,010	1,373	4,723	1,771
Activo Total/Trabajo	1,095	1,607	2,456	5,328	2,508
Activo Fijo/Trabajo	919	1,075	1,512	2,048	1,354
Remuneraciones/Trabajo	441	460	553	745	535

FUENTE: Elaborado con base en *La Economía Mexicana en cifras*, México, NAFINSA, 1988.

De manera general, el estado que guarda la micro, pequeña y mediana industria se puede definir de crítico; situación que ha dado como resultado lo que varios autores llaman la "polarización industrial" en México.

Si bien a lo largo de los últimos doce años la industria manufacturera ha mantenido una estructura que -en terminos generales- poco ha cambiado, existen rasgos que permiten observar alteraciones en la participación de la PMI y de la gran industria, sobre todo en lo que

respecta a establecimientos y ocupación. Si bien la tasa de crecimiento anual, para el periodo 1982-1990, muestra un consistente dinamismo "4.8 % promedio para el subsector PMI y 6.7 % para la gran industria" ², en términos absolutos existe un número menor de empresas que en 1975 "(109,335 y 117,486 establecimientos respectivamente)" ³. Lo anterior significa que el crecimiento porcentual experimentado en el decenio pasado se explica a partir de una base en extremo deprimida en el número absoluto de establecimientos. (Cuadro XVI y Gráfica III ⁴).

CUADRO XVI			
PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA			
ESTABLECIMIENTOS POR RAMA DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL			
RAMA	1982	1985	1990
ALIMENTOS	15,326	17,163	22,099
BEBIDAS	834	838	1,077
TABACO	29	23	29
TEXTIL	2,661	2,542	2,893
PRENDAS DE VESTIR	7,550	7,972	10,897
CALZADO Y CUERO	4,471	4,673	6,099
PRODS. DE MADERA	1,213	1,831	2,925
MUEBLES Y ACC. DE MADERA	2,358	3,171	5,358
PAPEL	530	612	800
EDITORIAL E IMP.	4,965	5,321	7,433
QUÍMICA	2,526	2,853	3,575
PETROQUÍMICA	80	139	172
HULE Y PLÁSTICO	3,397	3,637	4,227
MINERALES NO METÁLICOS	4,590	4,684	5,720
METÁLICA BÁSICA	935	1,027	1,340
PRODS. METÁLICOS	15,893	15,740	18,689
MAQ. Y EQUIPO NO ELÉCTRICO	3,515	4,136	5,199
MAQ. Y APAR. ELÉCTRICOS	1,789	2,124	2,719
EQUIPO DE TRANSPORTE	798	1,031	1,450
OTRAS MANUFACTURAS	3,533	3,557	4,212
TOTAL	77,002	83,074	106,913

FUENTE: Elaborado por el CEI con base en las Estadísticas básicas 1982-1986, publicadas por la SECOFI.

Respecto al personal ocupado por cada uno de los subsectores, la PMI empleaba, en 1982, al 51.9% de la población ocupada en la industria manufacturera, contando a su vez, con

el 98.1% de los establecimientos; para 1985, la participación correspondiente al personal ocupado disminuyó el 50.8%, aunque aumentó en relación con el número de establecimientos: 98.7%. Los datos de 1990 indican que, en cuanto a empleo, su participación porcentual ha continuado deteriorándose, hasta colocarse en el 48.7% del personal ocupado y en el 97.7% de los establecimientos. Paralelamente, el nivel absoluto de empleos en el sector manufacturero ha seguido una trayectoria ascendente: la tasa de crecimiento promedio anual del sector alcanzó, entre 1982 y 1990, 6.2%; a la gran industria correspondió una tasa de 7.5%, mientras que la PMI obtuvo un crecimiento promedio de 5%.(Cuadro XVII ⁵).

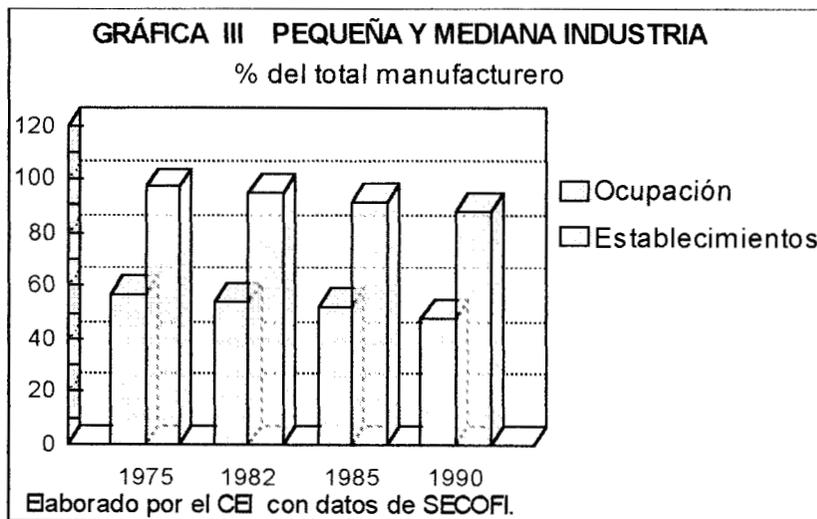
CUADRO XVII PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA			
PERSONAL OCUPADO POR RAMA DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL			
RAMA	1982	1985	1990
Alimentos	162,334	184,795	236,651
Bebidas	27,774	28,122	29,009
Tabaco	1,144	1,095	1,408
Textil	72,807	75,283	83,935
Prendas de vestir	117,843	134,285	173,579
Calzado y cuero	71,676	77,477	91,899
Prods. de madera	20,281	28,274	40,327
Muebles y acc. de madera	37,925	43,139	61,207
Papel	14,968	19,848	24,267
Editorial e imprenta	52,230	56,713	80,407
Química	72,936	82,279	96,502
Petroquímica	1,747	3,141	3,934
Hule y plástico	72,863	84,653	106,841
Minerales no metálicos	56,183	63,976	74,940
Metálica básica	19,660	22,950	30,461
Productos metálicos	194,583	204,960	234,124
Maq. y equipo no eléctrico	39,850	49,817	63,339
Maq. y aparatos eléctricos	44,235	57,502	73,678
Equipo de transporte	15,146	19,361	29,747
Otras manufacturas	30,372	38,563	47,980
TOTAL	1,127,124	1,276,233	1,584,295

FUENTE: Elaborado por el CEI con base en la Estadísticas Básicas 1982-1986, publicadas por la SECOFI.

En lo que respecta a las ramas industriales donde opera la PMI, es natural la concentración de unidades fabriles. De ello da cuenta el hecho de que las ramas correspondientes a la producción de alimentos, metalmecánica, textil, del vestido, química y del plástico, representa el 58% del total de establecimientos correspondientes a la PMI y el 60% del personal ocupado por la misma en 1990. (Cuadro XVI y XVII ⁶).

Por otra parte, la distribución regional de la PMI también indica un alto grado de concentración, pues apesar de que este tipo de instalaciones fabriles puede ser encontrado a lo largo de todo el país, son los estados de México, Baja California Norte, Puebla, Guanajuato, Jalisco, Nuevo León y el Distrito Federal los que aglutinan el 60% de los establecimientos y el 69% de la fuerza laboral. Es claro que la ubicación de las unidades industriales responde tanto a la forma que adoptó el proceso de inustrialización como a la existencia de mejores canales de comunicación e infraestructura. (Cuadro XVIII y XIX ⁷).

Si bien es cierto que los cambios observados en la industria manufacturera, y en especial de la PMI, entre 1982 y 1990, no son de una magnitud significativa, sí ejemplifican una moderada, pero consistente, tendencia al redominio de la gran industria (Gáficas IV, V, VI, VII y Cuadro XX y XXa ⁸). Asimismo, es oportuno señalar el crecimiento relativo que ha teni-



do el número de establecimientos fabriles correspondientes a la industria manufacturera de la PMI, lo cual es muestra de su capacidad de adaptabilidad a situaciones extremas.

CUADRO XVIII PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA			
Establecimientos por entidad federativa			
Entidad federativa	1982	1985	1990(1)
Aguascalientes		1,192	1,172
Baja California N.	1,957	2,644	
Baja California S.	265	288	461
Campeche	492	514	616
Coahuila	2,213	2,457	3,412
Colima	378	413	562
Chiapas	774	834	1,138
Chihuahua	2,025	2,439	3,446
Distrito Federal	1,786	18,576	23,016
Durango	1,187	1,304	1,687
Guanajuato	5,267	5,393	7,549
Guerrero	1,118	959	1,348
Hidalgo	1,092	1,161	1,518
Jalisco	7,376	8,489	12,132
México	8,020	8,178	9,941
Michoacán	1,877	2,192	2,694
Morelos	872	1,017	1,239
Nayarit	589	585	723
Nuevo León	5,935	6,283	8,440
Oaxaca	765	770	1,043
Puebla	2,616	2,863	3,723
Querétaro	763	901	1,497
Quintana Roo	174	245	442
San Luis Potosí	1,519	1,596	1,998
Sinaloa	1,793	2,024	2,453
Sonora	1,768	2,085	2,524
Tabasco	591	619	804
Tamaulipas	1,964	2,143	2,950
Tlaxcala	374	432	638
Veracruz	2,551	2,588	3,489
Yucatán	1,152	1,266	1,674
Zacatecas	502	624	635
TOTAL	77,002	83,074	106,913

Nota: 1) Los datos relativos a 1990 se refieren al total de la industria manufacturera y no sólo a la PYMI.
FUENTE: Elaborado por el CEI con cifras de la SECOFI.

Por otro lado, el costo operativo de mantenerse en operación en un entorno tan adverso como el vigente hasta 1987, significó el mantenimiento de niveles considerables de ca-

pacidad ociosa y por consiguiente, el incremento de los costos de producción. Las cifras disponibles a este respecto son por sí solas elocuentes: en 1987, de acuerdo con Nacional Financiera, el nivel de capacidad ociosa alcanzó 48, 40 y 48%, respectivamente, para la micro, pequeña y mediana industria. *"Actualmente la concentración de la exportación se ha acentuado, 300 empresas exportan el 70% del total, incluyendo a Pemex. La mayor parte de estas exportadoras son de capital privado nacional y paraestatales (alrededor del 70%) y el resto son transnacionales. De casi 300,000 microindustrias sólo 0.3% son exportadoras permanentes."* ⁹

En cuanto al nivel de tecnología incorporada por el sector manufacturero mexicano, según Enrique de la Garza, se pueden distinguir entre 3 y 4 niveles, a saber:

Tradicional: nivel pobre de destreza de producción, comercialización y administración. Impreparadas en planeación y programas de producción, contabilidad de costos de fabricación y en control de calidad. Tecnología de productos y de procesos desarticuladas. Serían el 77.1% de las industrias mexicanas.

Modernas pro vulnerables: profesionalización del manejo de la producción y la comercialización, destreza en administración. Tecnología de producción o de procesos competitiva, pero no ha logrado asimilación o difusión interna. Representan el 19.5% de las empresas.

Fuerte tecnológicamente: tiene los atributos de la anterior más la asimilación y difusión interna de la tecnología, pero la innovación tecnológica no tiene carácter estratégico, ni se ha profesionalizado la investigación y el desarrollo. No tiene ventaja competitiva por desarrollo tecnológico. Son el 2.9% de las empresas.

Con tecnología dominante: en la mayor parte de sus líneas utilizan la tecnología más avanzada y pueden hacer desarrollo de tecnología que les puede dar ventajas competitivas en el futuro. Son el 0.3% de las empresas.

CUADRO XIX PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA POBLACIÓN OCUPADA POR ENTIDAD FEDERATIVA			
Entidad federativa	1982	1980	1990(1)
Aguascalientes	14,955	17,586	46,361
Baja California N.	28,088	142,952	152,297
Baja California S.	2,032	2,458	5,263
Campeche	4,874	5,580	6,730
Coahuila	24,655	17,020	130,657
Colima	2,951	3,254	6,179
Chiapas	5,032	6,281	10,676
Chihuahua	20,489	31,240	240,154
Distrito Federal	244,901	283,481	639,402
Durango	20,352	23,987	53,940
Guanajuato	67,681	76,891	137,917
Guerrero	3,815	5,910	11,144
Hidalgo	16,277	18,463	45,748
Jalisco	97,014	118,120	245,576
México	252,933	248,216	484,069
Michoacán	21,249	19,215	43,356
Morelos	11,356	12,489	35,848
Nayarit	4,263	4,759	10,248
Nuevo León	84,637	94,732	282,520
Oaxaca	7,313	6,055	15,226
Puebla	50,498	53,372	123,590
Querétaro	14,649	18,196	64,903
Quintana Roo	1,293	1,830	4,663
San Luis Potosí	19,443	23,180	54,217
Sinaloa	16,580	19,497	34,264
Sonora	18,192	23,300	84,505
Tabasco	4,618	4,899	10,556
Tamaulipas	16,181	21,193	124,643
Tlaxcala	12,522	13,249	124,643
Veracruz	22,508	25,757	81,666
Yucatán	12,052	14,388	33,552
Zacatecas	2,928	4,083	5,340
TOTAL	1,227,124	1,276,233	1,584,295

NOTA: 1) Los datos relativos a 1990 se refieren al total de la industria manufacturera y no sólo a la PYMI.

FUENTE: Elaborado por el CEI con cifras de SECOFI.

O también, según el CONACYT, se dan las siguientes categorías, a partir del resultado de una encuesta realizada en 1989:

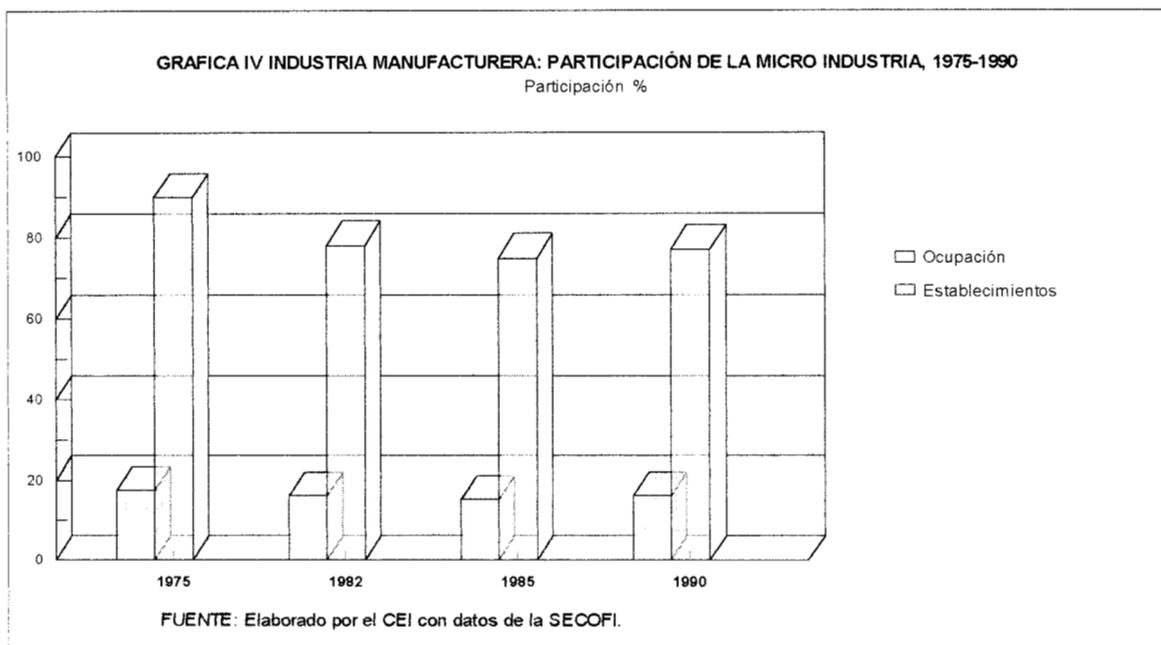
"Tecnología artesanal: no rentabilidad en los procesos, no normalización, baja calidad y productividad, 67% de la industria.

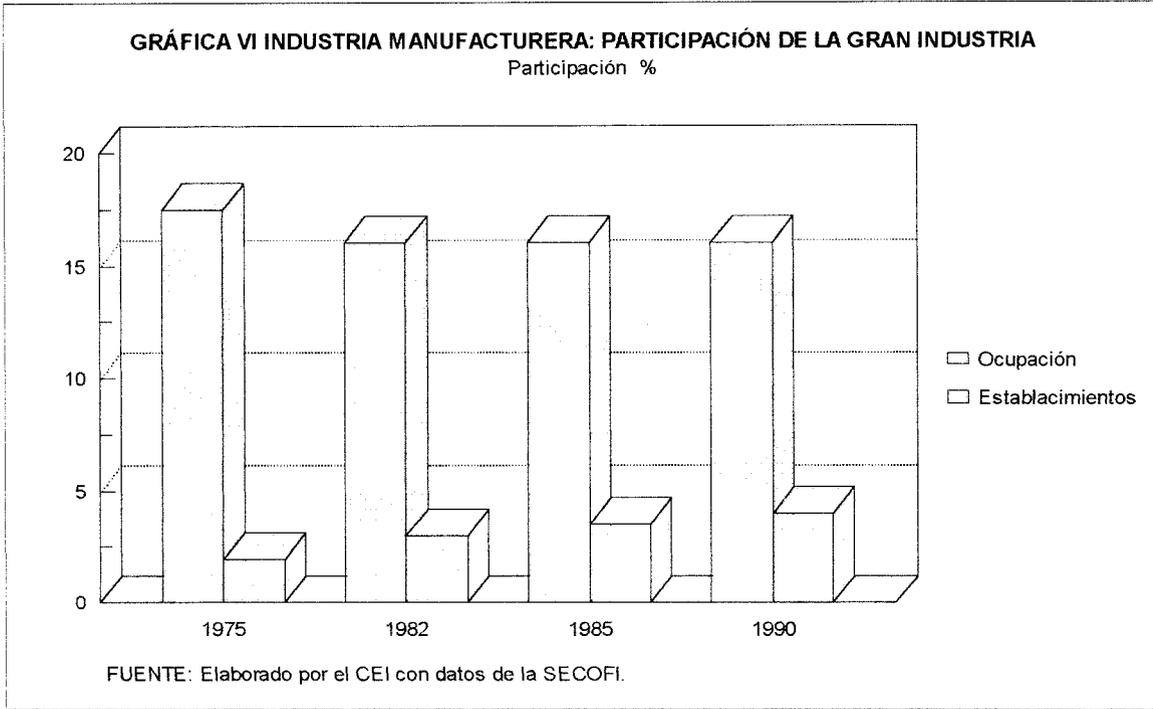
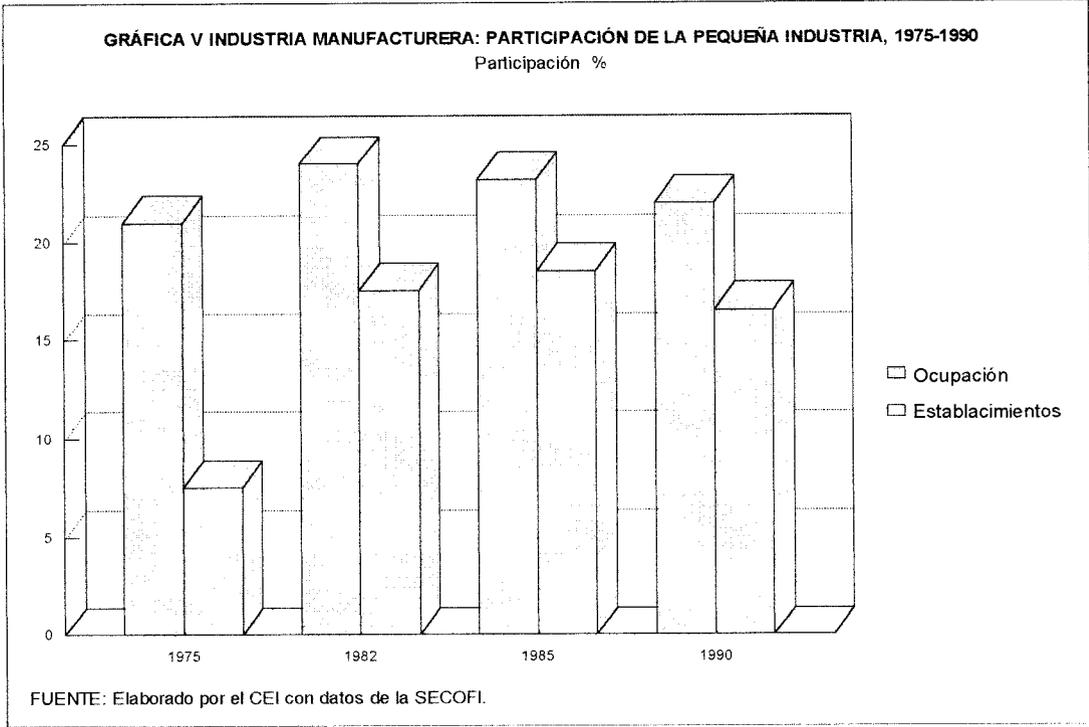
Mecanizada obsoleta: sin esquemas integrales de calidad, poco normalizadas, poco flexibles, 25%.

Tecnología de punta: 8%." 10

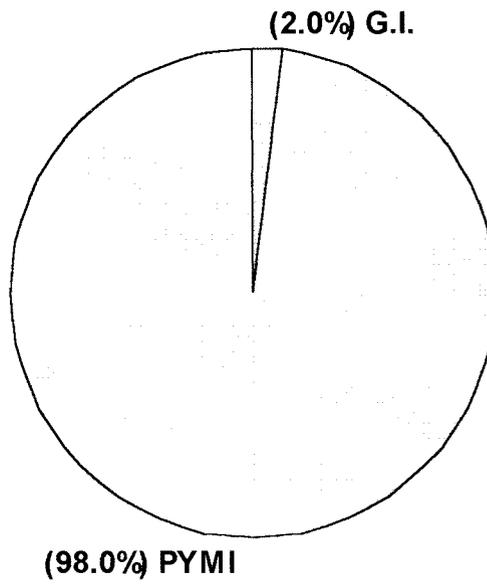
En cuanto a la organización del trabajo, siguiendo la tendencia mundial, se tiende a substituir la organización de corte teylorista-fordista, al llegar estas a su límite para incrementar la productividad y la calidad.

Sin embargo, esta sucediendo lo que se podría llamar alienación del sector obrero a la idea de la "calidad total", (que significa, entre otras cosas, círculos de control de calidad, justo a tiempo, cero errores, cero inventarios, equipos de resolución de problemas, polivalencia, movilidad interna, capacitación permanente, ascenso y pago por productividad y capacitación, etc.), doctrina oficial que ha sido adoptada por las cúpulas empresariales mexicanas, aunque su aplicación difiere muchas veces de los modelos japoneses o se apliquen sólo aspectos parciales de ellos. Estas formas de organización se han extendido en México, sobre todo en

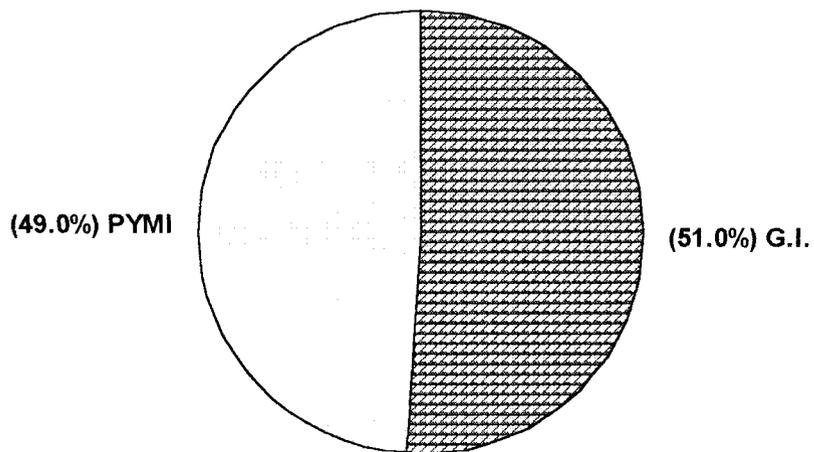




**GRÁFICA VII PARTICIPACIÓN DE LA GRAN INDUSTRIA
En los establecimientos**



En la ocupación



FUENTE: Elaborado por el CEI con datos de la SECOFI.

las empresas grandes; aquí nuevamente las micro, pequeñas y medianas empresas no han podido mejorar.

Lo anterior, por otro lado, queda compensado, al parecer, por el patrón contractual que se da en las PMI. En general los contratos de trabajo en este subsector son muy flexibles, poco complejos, poco protectores y poco bilaterales, pero también este patrón se va modificando conforme la empresa es más grande hasta llegar a los establecidos, en su mayoría, por los sindicatos grandes, (o que pertenecen al apartado B), que se caracterizan por su nivel de protección y bilateralidad relativamente alto.

Lo que predomina en los contratos de las PMI, "... además de ser flexibles, (es que) casi todo su clausulado se refiere a prestaciones económicas. No tienen los sindicatos injerencia en los cambios tecnológicos o de organización. (...) hay pocas protecciones al reajuste de personal, sobre todo con indemnizaciones superiores a las de la ley; no hay límite al empleo de eventuales, (etc.)." ¹¹

Por lo anterior se puede deducir que al sector patronal de este subsector no le ha interesado mucho presionar por flexibilizar los contratos de trabajo.

En cuanto al financiamiento, desde 1980 Nacional Financiera se fijó como uno de sus objetivos fomentar la modernización de la industria manufacturera (creando nuevas empresas o ayudando a reconvertirlas) con miras a incrementar las exportaciones. Sin embargo, del total de créditos a la manufactura en 1982 sólo 11.9% fue para modernizarlo y en 1990 el 11.6%. Asimismo, la banca de desarrollo disminuyó su importancia en el crédito otorgado a este subsector de 37.5% en 1982 al 12.8% en 1990 (Datos de El Cotidiano 50..., pag.150 ¹²).

Este sería, a grandes rasgos, el marco en el que se desenvuelve la micro, pequeña y mediana industria en México.

CUADRO XX INDUSTRIA MANUFACTURERA: participación de la micro, pequeña y mediana industria en los establecimientos totales.						
Escala económica	1982	%	1985	%	1990	%
Micro industria	60,933	77.5	64,590	76.1	84,499	77.3
Pequeña industria	13,750	17.5	15,856	18.7	19,111	17.5
Mediana industria	2,279	2.9	2,628	3.1	3,303	3
Subsector PYMI	77,002	98	83,074	97.9	106,913	97.8
Gran Industria	1,571	2	1,828	2.1	2422	2.1
TOTAL	78,573	100	84,902	100	109,335	100

FUENTE: Elaborado por el CEI con base en datos de la Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y Desarrollo Regional de la SECOFI.

CUADRO XXa INDUSTRIA MANUFACTURERA: participación de la micro, pequeña y mediana industria en la ocupación total.						
Escala económica	1982	%	1985	%	1990	%
Micro industria	251,920	11.6	270,731	10.8	351,586	10.8
Pequeña industria	523,385	24.1	597,376	23.8	718,189	22.1
Mediana industria	351,819	16.2	408,126	16.3	514,520	15.8
Subsector PYMI	1,127,124	51.9	1,276,233	50.8	1,584,295	48.7
Gran Industria	1,044,598	48.1	1,235,257	49.2	1,669,438	51.3
TOTAL	2,171,722	100	2,511,490	100	3,253,733	100

FUENTE: Elaborado por el CEI con base en datos de la Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y Desarrollo Regional de la SECOFI.

ANEXO

Principales empresas medianas y pequeñas en México.

Empresa	Personal empleado	Posición
Minería		
Carbonífera de México	ND	13
Técnica Mineral	150	35
Carbonífera de Nva. Rosita	431	36
Cía. Minera Río Colorado	31	82
Cía. Minera Atoyac	ND	108
Alimentos		
Marcas alimenticias Internal	167	8
Ceres Internacional de Semillas	124	55
Mexagro Internacional	48	58
Textil		
Telas Especiales de México	281	14
Artículos Elásticos	116	60
Ixtlera de Santa Catarina	272	71
Nacional Algodonera	78	84
Prendas de vestir		
Grupo Industrial Pemsa	492	65
Ocho Ríos	33	135
Papel y cartón		
Desechables Quirúrgicos e Insdust.	125	43

Esp. Cilíndricas de Castón	141	69
Bolsas y Papeles de la Frontera	18	130
Imprenta y editorial		
Tipolito	115	73
Química		
Poliurequimia	66	4
Especialidades Químicas de Monterrey	95	9
Produtos y Especialidades Quím.	95	17
Química Croda	70	37
Dermomex	27	49
Concentrados industriales	24	66
Pinturas y Texturizados	64	88
Salinas del Rey	42	115
Gas Carbónico Industrial	14	121
Farmacéutica		
Watson Phillips y Cía.	81	30
Jabones, detergentes y cosméticos		
Loquay	59	120
Artículos de plástico		
Campo de México	246	7
Productos Industriales Potosí	94	62
Guantes Quirúrgicos	88	96
Resinas y fibras artificiales		
Poliresinas Huettenes Albertos	85	27
Maquiladora General de Matamoros	109	38
Factor Quadrum	ND	126

Productos de minerales no metálicos

Refractarios Hidalgo	238	46
Dapamex	348	61
Fibrarex	100	64
Peñuela y Contadero	166	85
Aquismon	42	100
Productos Calcáreos	49	102

Cemento

Concreto del Bajío	76	19
Concreto Tamaulipas	49	28
Concreto Cemtex	48	48
Concreto, Cascajo y Arena	50	63
Concreto Premezclado Nacional	17	141

Hierro y Acero

Temple y Foja Fortuna	64	76
Teknik	80	117
Alta Aleación	29	134

Productos metálicos

Spirax Sarco Mexicana	111	2
Industrial Texmelucan	315	10
Ditemsa	140	31
Acme Fisa	88	47
Forja Nacional	65	72
Hima	277	93
Camesa LTD	8	94

Maquinaria y equipo eléctrico

Versamex	148	29
----------	-----	----

Microproductos	72	50
Lightin de México	65	54
IGSA Electrónica	35	89
Controles Eléctricos Comasa	31	98
Intrumentos Bristol	17	118
Maquinaria y equipo		
Fabricación de Maquinaria	239	15
Hércules	153	33
Sharples Stokes	84	51
Fabricaciones Indust. Marítimas	434	52
Protherm de México Fab.	100	92
Interpros	109	95
Carros de Ferrocarril de Durango	93	132
Autopartes		
Industrias Vortec	141	5
Grupo Industrial CYF	350	32
Otras industrias manufactureras		
Exito	236	20
aparatos	64	68
Construcción		
Bace Construcciones	263	3
constructora Bermúdez	315	6
Constructora Suguad	29	77
Karrenamex	940	122

FUENTE: Expansión, Año XXII, Vol. XXII, no. 549, septiembre 1990.

CAPÍTULO II: Marco Histórico; la crisis de los ochenta y la PMI.

1) El panorama mundial.

Hacia fines de los años 70 la mayor parte de los gobiernos occidentales realizan cambios en sus políticas económicas y desde una perspectiva claramente liberal, por lo menos en lo económico, (o neoliberal como se le ha llamado), centran su actuación en lograr dos objetivos fundamentales, el control de la inflación y del déficit público, mediante la utilización de políticas monetarias y fiscales de carácter restrictivo.

En lo que respecta al control de la inflación, la estrategia planteada consistió en frenar el crecimiento del gasto público -que aparecía como el principal culpable del desequilibrio- y en favorecer una reducción en la presión fiscal. Con esas dos líneas de acción se intentaba disminuir el peso del sector público en las economías industrializadas, lo que en último término constituía también otro de los objetivos fundamentales de la política económica neoliberal.

Por otra parte, y en un proceso complementario al de recorte del gasto público, se difundía una política de reestructuración del mismo, que sin afectar las limitaciones presupuestarias, privilegiara los componentes del gasto más específicamente económicos, de inversión en áreas de infraestructura y de investigación (por citar algunas), en detrimento de los de tipo social. De esta forma podían dedicarse al ramo industrial las subvenciones y transferencias que permitieran la reconversión de los sectores en crisis, así como el impulso de los sectores de futuro.

En cambio, quedaban disminuidos determinados gastos sociales en vivienda, salud, educación, etc., lo cual perfilaba a un Estado más encaminado a favorecer el mercado, (por lo menos esto es lo que se intentó hacer creer, ya que este "nueva política económica" asigna

mayor poder a los monopolios capitalistas y grupos de interés privado), quedando relegado el compromiso social. Estaba entrando en crisis el modelo llamado "Estado de bienestar".

De hecho, desde fines de los años setenta los teóricos neoliberales emprenden una crítica muy fuerte respecto a todo lo que representa el Estado y su actuación en la economía y la cultura en general. En dicha crítica se mezclan motivos económicos e ideológicos, conjuntamente dirigidos contra el despilfarro de recursos públicos, la baja calidad de los servicios, el excesivo burocratismo, la falta de eficiencia, la incapacidad para regular la marcha de la economía o los mercados, la excesiva presión fiscal, etc. En suma, se exige una menor presencia del Estado (mínima, según las posturas más radicales del liberalismo económico) que permita una importante reducción tanto del gasto público (con la consecuente disminución del déficit) como de todas las regulaciones que intervienen en la vida económica de las naciones (menores aranceles, disminución de la carga fiscal, simplificación de reglamentos sanitarios, etc.), en contra parte se le daría mayor reelevancia a la "autodistribución" (la famosa "mano negra") que haría el mercado de los bienes, servicios y "ganancias". La privatización abarcaría tanto empresas públicas productoras de bienes de capital como a instituciones estatales dedicadas a prestar todo tipo de servicios (Educación, Sistemas de Salud, Promoción de la Cultura).

De la realización de ambos procesos el neoliberalismo espera conseguir un funcionamiento más "eficiente" y "productivo" de las empresas y servicios, con su consecuente mejora en lo que a "utilidades" se refiere.

Esta política económica es estructurada a partir de posiciones teóricas básicamente neoclásicas y monetaristas ortodoxas y se basan o encuentran su referente inmediato en el liberalismo económico, cuyos principios enarbola (aunque de manera radical): la "libre" iniciativa individual "movida" por el deseo de lucro; la "libre" competencia, reguladora de la producción y de los precios, y el "libre" juego de las "leyes económicas naturales" o del mercado. Retorna pues, la vieja consigna acuñada en el siglo XVIII por el fisiócrata francés Gournay: "laissez-faire, laissez-passer" (dejar hacer, dejar pasar). Aunque, para ser precisos

esta "reelectura" del liberalismo se puede calificar de parcial, debido a que si bien el dejar hacer (cancelar las limitaciones del intervencionismo estatal y abrir el campo a la iniciativa individual) y el dejar pasar (abrir las puertas de las naciones, suprimiendo las barreras aduaneras, de modo que se estimule y active la circulación de la riqueza) representan parte del liberalismo como doctrina, la parte económica, se olvidan de el aporte político que este mismo liberalismo trajo consigo, como lo es la noción de democracia y cuyos fundamentos dio la Revolución Francesa: la Igualdad, la Libertad y la Fraternidad. Derechos políticos que, sin embargo, son relegados a un segundo plano, así como a la mayoría de la población, que es obligada a conformarse con ser un ciudadano de segunda, anulando de hecho lo que consagran las constituciones actuales surgidas bajo la influencia de esta doctrina: el derecho inalienable a la vida, a la libertad, en suma el derecho al respeto a la dignidad de cada individuo.

Ese discurso neoliberal fué defendido durante los últimos decenios por teóricos como F.A. Hayek, Milton Friedman y otros, pero sólo pasa a ser dominante a partir de finales de los setenta.

Dentro de este discurso, bastante limitado por cierto, la causa de la crisis, como ya se dijo, residía en el intervencionismo estatal y, en segundo término, en las "distorsiones" introducidas por los sindicatos, siendo ambos responsables de las rigideces que impiden el ajuste automático del mercado. Otros aspectos, como los desajustes del sistema monetario y las alzas del petróleo profundizaban esas distorsiones. La principal consecuencia negativa de la crisis era la inflación creciente. Por lo tanto, la solución consistía en poner fin a las distorsiones del mercado y en centrar los objetivos de la política económica en la lucha antiinflacionaria. *"La causa fundamental del desempleo es la desviación de los precios y de los salarios en relación a la situación que existiría si realmente estuviera operando un mercado libre y si tuviéramos una moneda estable (...). Las depresiones no son el resultado de la acción de las fuerzas del mercado; son el resultado de la aplicación de controles por parte del gobierno, particularmente en el campo de la moneda. esta era la opinión de Friedrich A. von Hayek,*

Premio Nobel de Economía en 1974, una de las viejas personalidades del pensamiento marginalista, a propósito de la situación de los años setenta" ¹

Por simple que pueda parecer, ese discurso se impuso en los medios políticos, económicos y académicos, ante una situación histórica que mostraba el fracaso de la teoría y la práctica del enfoque keynesiano, predominante en las políticas económicas del período de expansión. Por otro lado, ese discurso neoliberal, que pertenecía histórica e ideológicamente a las opciones políticas conservadoras, iba asumiéndose paulatinamente no sólo por las fuerzas políticas de derecha sino también por aquellas otras de carácter centrista y socialdemócrata, cuando se instalaban en el gobierno.

Por supuesto, la defensa del libre mercado "coincidía" con los intereses de las empresas transnacionales, las corporaciones oligopólicas de cada país y las principales potencias económicas, ya que cuentan con que el libre juego de las "fuerzas del mercado" se imponga como la mejor opción para poder imponer sus condiciones, de manera ventajosa, sin controles ni reglamentaciones públicas. Por esa razón, la "desregulación económica es el corolario de tal discurso.

Actualmente estos planteamientos hegemonizan tanto el terreno académico como el terreno político, con el predominio de los gobiernos y las políticas conservadoras en la mayor parte de los países industrializados (E.U., Inglaterra, Alemania, Francia, entre otros).

Ahora bien, pasando del terreno teórico al práctico(y al proceso histórico que va a dar origen al proyecto neoliberal), vemos como la gestación de la actual crisis se puede situar a partir de los años sesenta, cuando tres factores comenzaron a distorsionar la dinámica de acumulación: el progreso tecnológico, la organización del proceso de trabajo y la competencia internacional. Estos factores, que ya fueron analizados en el anterior capítulo, van a marcar el desarrollo técnico posterior de la economía mundial.

Haciendo un breve repaso de cada punto antes mencionado vemos que:

- "1) la desaceleración de la onda tecnológica de posguerra significaba el agotamiento de las economías de escala, después de la estandarización de las innovaciones radicales de las décadas anteriores. Esa desaceleración dio lugar a un cambio en la estructura de las inversiones: freno la construcción de nuevas plantas y la ampliación de las existentes, intensificándose el sentido 'racionalizador' de las nuevas inversiones.*
- 2) La quiebra de la organización fordista del trabajo marcaba el fin de los cánones sobre la segmentación y la normación del trabajo establecidos en el período de expansión. En el interior de las empresas y en los causes de la negociación colectiva entre trabajadores y empresarios se hacía patente un cambio de actitud por ambas partes con respecto a las condiciones generales del trabajo y aunque con objetivos distintos, ambos cuestionaban los criterios del antiguo esquema.*
- 3) La competencia desarrollada por las grandes empresas transnacionales profundizaba la internacionalización de ramas y segmentos productivos y provocaba una creciente falta de cohesión de los sistemas productivos nacionales. Simultáneamente, la competencia de Europa y Japón limitaba la hegemonía de la economía de los E.U. y acrecentaba las dificultades de un "nuevo orden económico".²*

Durante la primera mitad de los años setenta la crisis económica se consolida a través de la distorsión de nuevos factores, deteriorándose aceleradamente el escenario internacional. Esto se observa con la crisis de 1973-1975, que fue la más severa desde los años treinta, su efecto general puede ubicarse en dos niveles: por una parte cortó el largo ciclo de prosperidad de la posguerra(...); por otra parte, con ella se inició un período de crecimiento inestable y menos elevado, que se tradujo en marcadas fluctuaciones de la tasa de acumulación de

capital, un importante desempleo y sobre todo, una notable intensificación de las presiones inflacionarias,..." ³

Ante esto, el ordenamiento jerárquico de la estructura económica internacional queda convulsionado. La hegemonía de E.U. se erosiona y la administración norteamericana utiliza los desajustes monetarios y energéticos para intentar mejorar sus posiciones comerciales. Las demás economías industrializadas intensifican su política proteccionista. Cada cual interpreta como le conviene la vigencia o caducidad de las normas establecidas desde la posguerra.

Esta serie de acciones por parte de las economías centrales provocan un incremento de las tasas de interés jamás conocido en la historia del capitalismo. Esta situación fue acentuada y prolongada por la política del gobierno de Ronald Reagan, que implicó un estricto control de la emisión monetaria. Por supuesto, al cortar abruptamente la tendencia de crédito barato muchos países endeudados (sobre todo los subdesarrollados) vieron crecer su deuda en la misma medida que su incapacidad para pagarla. Los bancos de todo el mundo, ante el temor de un colapso financiero, iniciaron un periodo de restricciones en lo que concierne al otorgamiento de nuevos préstamos. Con estas nuevas exigencias se inició lo que algunos manejan como "la reorganización capitalista mundial", con las premisas neoliberales ya enunciadas.

A nivel mundial se empezó a observar (con diferentes grados de importancia, dependiendo de la situación económica de cada país) como los programas de reorganización gubernamentales adoptaban medidas de austeridad que significaron el recorte del gasto público, nuevos impuestos y sobre todo, estrictas medidas de control salarial "(en el caso de Brasil, el primer acuerdo con el FMI estipulaba que los aumentos salariales no deberían exceder el 80% del aumento de precios)".⁴ El resultado inmediato fue el aumento del desempleo y la caída de la producción, que llegaron a niveles récord en 1983.

En el decenio de los ochenta varios países capitalistas lograron salir de la crisis y crecer a un costo que muchas veces significó la imposición de un sistema dictatorial (como el

caso de los llamados Tigres Asiáticos o en América Latina, Chile) pero para la mayor parte de los países subdesarrollados este periodo significó una década perdida. El peso de la deuda y los problemas ocasionados por la reorganización del capital apenas si dieron un margen de acción a los gobiernos de estos países, que finalmente tuvieron que acatar el programa ideado por el FMI y los gobiernos de los países desarrollados, el proyecto neoliberal.

Ahora bien, actualmente ya se pueden observar algunos efectos generados por la aplicación de esta política económica, más allá de los efectos devastadores inmediatos que se sintieron, sobre todo por parte de los trabajadores y campesinos.

Para empezar, en los países centrales, en lo referente a la actividad económica del sector público, los gastos e ingresos en 1985, como promedio de los países de la OCDE, han sido del 41% y 36% del PIB, respectivamente, un punto y medio menos que los niveles máximos de 1982. En consecuencia, aunque ha existido una reducción del gasto, ésta ha sido pequeña, de modo que la presencia del Estado sigue siendo importante.

En cuanto a la privatización, en aquellos países en que se ha realizado (Gran Bretaña, Alemania, Francia, Japón, principalmente), su horizonte real ha sido bastante más modesto que el formulado teóricamente, afectando a empresas y servicios públicos y en menor medida a actividades asistenciales. A esto cabe añadir la concepción particular con que se dan las "privatizaciones", ya que *"varias de las empresas privatizadas pasaron a operar en mercados competitivos, pero las más grandes siguen teniendo monopolios naturales o legales, los cuales fueron respetados durante el proceso de privatización. Los argumentos que se esgrimen para explicar lo anterior son muy complejos. Se destaca que las economías de escala dejaban un margen muy limitado a la competencia y que la forma monopólica es la más apropiada para competir en el mercado internacional, dominado también por un puñado de corporaciones gigantescas. (Por otro lado) Es interesante destacar que la privatización implicó (en los países defensores del libre mercado, como lo son los miembros de la OCDE) el reforzamiento de los mecanismos de regulación estatal, en virtud de que el remplazo de*

monopolios públicos por privados dejaban un margen muy grande para el ejercicio de prácticas lesivas a los consumidores, fueran personas o empresas, lo que planteaba dudas sobre su capacidad para asimilar el progreso técnico y expandir la productividad." ⁵ (subrayado mio)

Además, diversos estudios muestran que los monopolios privatizados no han mejorado su productividad, de ahí que se haya tenido que regular a través de nuevas reglamentaciones o de modificaciones a las existentes, como lo es la fijación de precios para evitar el abuso del poder de mercado, asimismo se han expedido regulaciones para penalizar la caída de la calidad de los bienes y servicios.

En lo tocante a la desregulación, esta se ha ido aplicando en un campo muy extenso: desde la participación del sector privado en actividades anteriormente monopolizadas por el Estado (como las telecomunicaciones) hasta la eliminación de normas y la liberalización de mercados: financieros, de trabajo, de servicios, etc.

En cuanto a los resultados de la globalización propiciada por las políticas neoliberales, se puede constatar como el escenario internacional es cada vez más dinámico y más determinante para el comportamiento de las diferentes economías.

Dentro de estos cambios se pueden mencionar los efectos de las medidas desreguladoras con relación a los movimientos monetarios y financieros (condiciones de liquidez, tipos de interés, tipos de cambio, etc.) que han fortalecido la posición del capital financiero internacional, el cual vive un momento de auténtico auge, con una rápida expansión y diversificación de sus actividades e instrumentos. El grado de autonomía de esos movimientos financieros con relación a la economía real es ciertamente alto y plantea serias interrogantes sobre las consecuencias futuras. La fuerte especulación es el principal corolario que, a la vez, retroalimenta dicha autonomía. Desde otro aspecto de la misma globalización económica, se observa que el intercambio de mercancías sigue agudizando la polarización entre el centro y la periferia del sistema. La inserción exterior de las economías desarrolladas cada vez es más

intensa y desigual. Dicha intensidad, junto al resultado de los saldos comerciales y la composición intraindustrial de los intercambios pone de manifiesto una rejerarquización en el seno de las economías centrales. De esa manera, se produce un mayor escalamiento y una nueva reclasificación en la división internacional del trabajo.

Las ramas y segmentos productivos siguen acentuando su internacionalización con el progreso de la tecnología que fracciona los procesos de trabajo y mejora las redes de comunicación y transporte. Las grandes firmas transnacionales protagonizan ese proceso de relocalización industrial y la creciente internacionalización de los servicios, mientras que disponen de mayores márgenes para controlar su actividad financiera.

El liderazgo estadounidense se mantiene, pero con múltiples contradicciones, basándose en su hegemonía financiera, tecnológica -compartida con Japón- y alimentaria, a la vez que en su preponderancia cultural y político-militar.

Ahora bien, por otro lado, la mayoría de las economías subdesarrolladas sufren un profundo estancamiento, derivado del empeoramiento de las relaciones comerciales y, en muchos casos, de las condiciones del pago de la deuda externa.

Dentro de este grupo sobresalen los "nuevos países industrializados", cuyas economías reorientadas hacia la exportación encuentran límites en el proteccionismo de los países industrializados, aunque se intenta encontrar una solución a este problema con la diversificación de los mercados en donde colocar la producción nacional, como la zona del sudeste asiático. En cualquier caso, por sus propias características, no se trata de una vía que sea extendible a la mayoría de los países periféricos como solución para superar el subdesarrollo.

A este respecto, un pequeño diagnóstico de las condiciones que guardan los países del tercer mundo nos muestra la desgarradora situación: la evidencia muestra elocuentemente la polarización del crecimiento económico mundial durante la fase de auge de la posguerra. *"Entre 1952 y 1972 el ingreso real por habitante (medido a precios constantes de 1973) de los*

países industrializados de economía de mercado había subido de 2,000 dólares a casi 4,000; mientras que los países subdesarrollados, en ese mismo periodo, pasaron de 175 a 300 dólares, con lo que el crecimiento que se dió en los países industrializados fue 16 veces superior al correspondiente en los países subdesarrollados. Como consecuencia (...) en 1973, los países industrializados de economía de mercado se apropiaban de las 2/3 partes del ingreso total mundial, con una población que equivalía a sólo el 20% del total mundial. Mientras, los países subdesarrollados, excluyendo a China, sólo accedían a la octava parte del ingreso mundial, con el 50% de la población total. Aún con los indicadores promedio, que siempre esconden además situaciones más extremas, se mostraba que la problemática que padecen los países subdesarrollados exigía otro tipo de explicaciones diferentes a las que afirman que los países centrales hacen de 'locomotora' del crecimiento de los países subdesarrollados".⁶ Si esto ocurría cuando supuestamente la economía mundial creció, con la crisis la polarización se ha vuelto realmente desesperante.

A este atraso apabullante hay que agregar que la participación de los países subdesarrollados en la toma de decisiones a nivel mundial era, y es, exclusivamente formal, ya que las grandes decisiones económicas y políticas son tomadas por el reducido grupo de las principales potencias (el llamado grupo de los siete). Dentro del FMI y el Banco Mundial, el voto de los países subdesarrollados apenas representa 1/3 del total (en base a un sistema que pondera el voto en base al peso económico de cada uno de sus integrantes, un tipo de apartheid cuya argumentación sostiene que quien da más recursos es quien tiene derecho a imponer sus condiciones, sean válidas o no) mientras que las resoluciones adoptadas en la Asamblea General de las Naciones Unidas, o en otros organismos de esta agrupación (en donde, a diferencia de las dos entidades citadas, cada país posee un voto y por lo tanto los países subdesarrollados son mayoría), no suelen ser aceptadas como vinculantes por los países industrializados.

Como conclusión de este inciso, resulta obvio que ya no bastan términos de intercambio más favorables para que los países subdesarrollados logren remontar sus crisis, no basta que se de más "apoyo financiero" para resolver problemas ocasionados por deudas impagables, no basta equilibrar los presupuestos, en suma no basta con tratar de imponer modelos que pareciera han resuelto las necesidades de la población de los llamados países desarrollados y que a cambio han dejado al planeta (sin mencionar a la mayor parte de la población mundial) con graves problemas ecológicos que incluso ponen en duda la viabilidad de los diferentes tipos de vida (no sólo humana) que existen sobre la fás de la tierra, posibilidad no muy remota de continuar con la depredación que significa el actual sistema capitalista. Para dar una noción de lo absurdo que es el intentar imponer un modelo de por si incongruente, baste pensar en lo que significaría que una población como la de China o la India de repente lograra aumentar su nivel de vida apegada a este sistema capitalista y que, por ejemplo, la mitad de los mil millones de chinos tuviera acceso a un automovil, no habría recursos naturales ni atmosfera que soportara tal cantidad de desechos que el mantenimiento de dicha carga vehicular significaría. Y este sería el mejor de los escenarios posibles.

En otras palabras, más allá de un crecimiento a cualquier costo, generador de desigualdades insoportables, se vuelve necesario definir, me parece, políticas de desarrollo más autónomas, orientadas a garantizar las necesidades básicas de la población, en un primer momento, y que encuentren su fundamento en la cultura de cada sociedad y la utilización racional de sus recursos, tanto humanos como materiales. No se trata de desvincularse del mundo, se trata de que cada sociedad ejerza su derecho a la autodeterminación, y el real sentido de esta palabra es que cada sujeto sea fin y no medio, ya que sólo se determina a sí mismo un sujeto que cae en la cuenta de su condición de humano, de sujeto con dignidad, la cual adquiere a partir de la relación con el otro, *"Usando la terminología de hoy diríamos que la autogestión a todos los niveles es la única realización adecuada del concepto de estado. Pero no se trata (cf. Rph xxi) de un ideal o proyecto social que de repente el teórico (Hegel) sacara de su propio colete, sino de llevar a plena realización lo que por su propia esencia el estado siempre ha sido: el respeto activo y cooperativo de los derechos de todas las personas, pues*

tratarlas como incapaces de decidir es tratarlas como cosas y no como personas. 'El final de la historia está constituido por la sujeción de la particularidad bajo un poder que definitivamente se caracteriza por el hecho de que fuera de él las esferas particulares tienen su propia autonomía...' (VG 146s)"⁷ (las cursivas son mías), es decir no se puede ser un sujeto cabal, una persona si se trata a los demás como cosas; la argucia de que los pueblos y más precisamente los gobiernos de los países "desarrollados" hacen uso de su derecho a autogobernarse, a ejercer su libertad al imponer sus condiciones a los países "subdesarrollados" quiere ocultar el hecho de que lo único que realmente ejercen es la fuerza para imponer sus intereses (en este caso su sistema económico y cultural), y que por lo tanto ven al resto del mundo como cosas, medios para satisfacer sus necesidades. Intentan restringir al ser humano a la lógica del afán de lucro y que esta se vuelva su motivación para vivir, ya que el que paga manda luego entonces el dinero significa poder, por lo tanto éste es el medio indispensable para poder "ser alguien", un "hombre de éxito", en este discurso todos resultan ser medios prescindibles, meros objetos para la reproducción del capital; intentan en suma reducir al mundo a la animalidad de ver en el semejante sólo signos de pérdidas o ganancias. Retomando lo expuesto al inicio del capítulo anterior, *"Cómo se estructuren los precios en los mercados parciales, es cuestión indiferente; lo que importa es que el conjunto de todos los precios se estructure de tal manera, que una parte de la población viva en nivel superior de consumo y poder mientras la mayoría vive como pobre. Estamos hablando de la riqueza diferenciante: es posible que todo el país mejore en nivel de vida, pero la diferencia entre ricos y pobres se mantiene mediante la estructura de precios que es determinada en balance por la clase de los ricos y no por algún proceso físico"*.⁸

Por supuesto, una cosa es la intención de este renovado imperialismo del capital internacional de esclavizar a la población mundial al "supremo interés" de la ganancia, (esclavos sui generis, pero no por eso menos esclavos, ya que no es ni podrá ser un proceso voluntario el sacrificio que significa aceptar la imposición de condiciones desventajosas como las del FMI a los gobiernos de los países subdesarrollados, las de una política gubernamental que exige el sacrificio a la mayoría de su población para no ahuyentar a los temerosos capitales

internacionales, las de los empresarios (no todos) que prefieren el autoritarismo "paternalista" y a organizaciones sindicales dóciles en lugar de tratar a los obreros como seres humanos capaces), y otra cosa muy distinta el proceso que pueda generar, y de hecho lo está haciendo, el creciente descontento que se expresa en movimientos de resistencia.

Es dentro de esta perspectiva, la de un desarrollo independiente y alternativo, que las PMI se muestran como verdaderas opciones para crear y sostener procesos de industrialización. Su gran capacidad para adaptarse y enfrentar las limitaciones que enfrenta cada nación permitiría elaborar cadenas productivas que signifiquen la utilización racional de los recursos, además de ser una forma de satisfacer de manera inmediata las necesidades de la población local; como ya se definió, este proceso autónomo, para poder alcanzar su mayor potencial, tendría que procurar un acercamiento con los países de la región (sur-sur) que signifique la generación de economías de escala, que a su vez permitan el surgimiento de tecnologías apropiadas a sus recursos y culturas. De aquí se podría partir para hacer una valoración técnica e incluso un proyecto de programa de integración que precisara la colaboración que tendría que darse entre los gobiernos de la región sur del planeta en todos los aspectos de la vida económica, política y social, pero el proyecto más importante es el de lograr crear consensos entre los mismos pueblos sobre la viabilidad de cualquier programa de gobierno a seguir.

Un proceso fundamentalmente democrático, con elementos como los plebiscitos, referendos, y medios por los cuales se garantice la rectificación de las políticas adoptadas, serían pilares indispensables para que los cambios estructurales requeridos para alterar y diversificar la estructura productiva de estos países no se decida automáticamente por la "liberalización del comercio", ya que, como ha quedado ampliamente demostrado, una liberalización sin regulación provoca una distribución desigual de los recursos, ya que esta liberalización no constituye en sí misma ningún instrumento de reducción de desigualdades de ingreso y de distribución de la riqueza, contrariamente a lo que afirma la teoría económica en voga.

De aquí surge la importancia de que sean procesos democráticos, para garantizar que lo fundamental, la dignidad de cada individuo, sea respetada, esto es, tiene razón Hegel cuando sostiene que lo esencial de la democracia no necesariamente se identifica con la forma republicana, que es la votación...

'Mirando las cosas desde el principio superior se vuelve discrepancia subordinada e indiferente eso que de ordinario se considera como lo esencial en una constitución, a saber, el si los individuos dan su aquiescencia subjetiva o no. Primero hay que ver si los individuos están concebidos como personas si está o no presente la substancialidad como espíritu, o sea como la esencia sabida por ellos'(VG 145) (cursiva del autor).

(...) Si todos los individuos están concebidos como personas, ni la mayoría ni nadie puede tratar a algunos como cosas. Lo primero que tenemos que decir, (...) es que en una verdadera democracia no todo está a votación. Pero en realidad son muchas las cosas, y precisamente las más importantes, que no podemos permitirle a la mayoría ni en relación con la minoría ni en relación con un solo individuo ni en ninguna otra relación. En el fondo, esto es la verdad: ninguna de las cosas realmente importantes está a votación'.⁹ (cursivas del autor).

Las PMI, desde esta perspectiva, representan una alternativa válida para aumentar la participación de la población en lo referente a la definición de las políticas económicas y en consecuencia, de las que se refieren en particular a las estructuras productivas.

Si bien dichas unidades fabriles no pueden por si solas generar un proceso económico que permita a un país mantener se autosuficiencia, por lo menos con el actual sistema económico, así mismo la política económica que intente, deacurdo a lo analizado en el anterior capítulo, sostenerse sólo en las grandes industrias tampocosignificará una alternativa real, ya que ambos son mutuamente complementarios.

La crisis que actualmente vivimos, después del "error de diciembre" de 1944, me parece que es una muestra clara de que el gobierno no puede desvincular lo macroeconómico de lo microeconómico, ya que al tratar de generar un entorno favorable a las grandes inversiones (pese a ser mayoritariamente especulativas), y de no aplicar una política industrial definida, sino simplemente dejar a la industria a la "libre competencia", lo único que generó fue la mayor depresión de la historia del país, sólo comparable con la desarticulación que provocó la revolución a principios del siglo.

2) La crisis en México.

El análisis del desarrollo de la crisis en México nos muestra que este es un fenómeno complejo y por lo mismo no se puede restringir a una sola causa. Un acercamiento a esta problemática puede partir de la tesis que interpreta los cambios sufridos en el país como la redefinición del proyecto de nación que estuvo vigente hasta los años 70, período en el cual entra en declive, para finalmente iniciar el cambio estructural, el "nuevo" modelo de nación, con la crisis de 1982. Es en este año, con el plan anticrisis del gobierno de Miguel de la Madrid, que se inicia el cambio estructural a partir de la introducción de las políticas neoliberales empleadas por los países industrializados de occidente (y algunos de la "periferia"), acción supervisada por los organismos financieros internacionales, que adquirieron gran importancia al asumir un papel de vigilantes de este "nuevo orden" mundial que se estaba generando, como se vió en el anterior inciso.

Aquí veremos cómo se da la crisis que permitirá imponer, posteriormente, los nuevos requerimientos tanto externos como internos que el capital demandaba y sus efectos en la economía y en particular en la industria mexicana.

En términos económicos, las estadísticas de 1982 revelan el tamaño de la recesión en que México había caído: el PIB registró una tasa de crecimiento negativa de 0.2% (lo cual representaba una enorme caída ya que el promedio del PIB en los 5 años previos había sido de alrededor del 8 %), ¹ el sector manufacturero cayó a -2.4% (de una tasa promedio de 8.5 %), ² la inflación llegó a 100 %, el desempleo se duplicó y la deuda externa alcanzó 80 millones de dólares. Además, factores exógenos y endógenos se sumaron a los problemas que enfrentaba el país: el desequilibrio en el sector externo, cuestión que se agudizó por la recesión mundial ocurrida entre 1980 y 1981, el alza de las tasas internacionales de interés desde 1979, y la baja en la demanda y precios del petróleo iniciada a mediados de 1981; al interior, el deterioro de las finanzas públicas, agudizado a su vez por la excesiva dependencia de las

exportaciones petroleras y la subsecuente pérdida de ingresos por este concepto, erradas políticas de precios a mediados de 1981, una mayor dependencia de las importaciones manufactureras y de las importaciones de los productos alimenticios. El subsidio otorgado a los bienes producidos por las empresas públicas transfería recursos al sector privado (este subsidio indirecto representó 16 % del PIB de 1981 ³), lo que abultó el déficit federal. Por último, el gobierno recurrió al financiamiento externo para poder hacer frente al déficit presupuestal, lo que a su vez provocó que la deuda pública se elevara de 20 mil a 60 mil millones de dólares para 1982.

Como resultado de lo anterior, el país enfrentó en 1982 la devaluación del peso más dramática de su historia contemporánea, en ese año pasó de \$27 a \$48 pesos por dólar, en el mes de junio, para terminar el año con la decisión de liberar el control de cambios. La tasa "libre" flotaba entre \$70 y \$150 pesos por dólar y la "preferencial" entre \$50 y \$95 (acercándose de manera lenta y continua hacia la libre).

Ante esta situación extrema, la economía del país recibiría el tiro de gracia a través de su sector más "volátil": el financiero; la fuga de capitales, que aceleró su ritmo cuando se conoció la caída del precio del petróleo de entrega inmediata, alcanzó proporciones espectaculares. *"Se calcula que poco antes de la devaluación de febrero de 1982 salieron del país unos 11 mil millones de dólares".* ⁴

Finalmente, la primera respuesta del gobierno de López Portillo ante la crisis fue el programa de ajuste a la política económica, del 9 de marzo de 1982. El objetivo era evitar una caída de la producción. Se anunció una reducción de 3% en el gasto público, la disminución de las importaciones y el establecimiento del control de cambios así como un aumento salarial. Se pensaba o se quería hacer pensar que la economía estaba aún en condiciones de poder estabilizarse.

En los meses siguientes el gobierno de nueva cuenta adopta medidas de austeridad, lo que significó el recorte del gasto público en otro 5% y tomar la decisión de compensar el

incremento salarial con aumentos en los precios de algunos bienes, tanto públicos como privados; asimismo, se garantizó al sector privado la eliminación de algunos impuestos (con el "Plan de Apoyo Financiero a la Industria") a través de CEPROFIS (Certificados de Promoción Fiscal), que variaban entre el 15 y el 80% de la nomina salarial, con la condición de que las empresas sostuvieran las líneas de producción priorizadas por el gobierno, además de otorgar algunos subsidios.

A mediados de agosto, ante la bancarrota de hecho del Estado mexicano y su imposibilidad de coleccionar fondos en el sistema bancario, el gobierno de los Estados Unidos preparó un plan de rescate financiero por 8,750 millones de dólares. El Secretario de Hacienda Silva Herzog dió a conocer el plan que contenía cuatro puntos:"1) *Un préstamo por mil millones de dólares por parte de Estados Unidos para compras futuras de petróleo destinadas a su reserva estratégica; 2) créditos por 1,680 millones de dólares de varios bancos centrales por conducto del Banco de Pagos Internacionales de Suiza; 3) créditos por mil millones de dólares por parte de la Corporación Créditos Mercantiles de E.U. para compras de granos a ese país; y 4) iniciación de negociaciones con el FMI para un paquete de préstamos de aproximadamente 4,000 millones de dólares.*"⁵

La carta de intención con el FMI contenía las típicas medidas de austeridad que vivió el país a partir de noviembre de 1982.

El sector privado, por su parte, aplaudió estas disposiciones por considerarlas como las únicas viables.

Para septiembre de 1982, se habían revertido las ventajas de la devaluación realizada en febrero, pues la inflación continuó y la especulación financiera debilitó todavía más el peso; ante esto López Portillo instituye,-como ya se mencionó-, el primer control cambiario (congelando las cuentas en dólares) y estableciendo dos tasas de cambio: la "preferencial" para las importaciones necesarias y para el pago del servicio de la deuda (a 49.5 pesos por dólar), y la

"libre" que cayó a 115 pesos antes de que se tomaran las nuevas medidas del 1º de septiembre.

El informe presidencial produjo el último "sobresalto" para el sector privado: se nacionalizaban los bancos y se fortificaba el control de cambios, alcanzando la tasa "libre" 70 pesos por dólar, la cual se utilizaría para todas las operaciones "ordinarias".

Los empresarios, de nueva cuenta, "perdían la confianza en el gobierno". Y para la mayoría del país empezaba el peor ciclo de crisis desde principios de siglo.

3) El sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado.

En el sexenio de Miguel de la Madrid las modificaciones a la estructura económica de México encabezarían las reformas más importantes de ese, y los siguientes sexenios. El objetivo era adecuarse a las condiciones que rigen hoy el proceso de internacionalización del capital. De hecho, se intenta igualar el status no sólo económico, sino político y cultural de los países más industrializados; es decir, existe (por parte del gobierno y su élite político financiera), la “aspiración de ser como los países avanzados,” de imitar sus estilos de consumo, sus patrones de vida y sus valores, lo que le da a sus políticas, de inspiración neoliberal, un perfil de esquemas de desarrollo esencialmente imitativos, con nociones tradicionales de progreso y buscando una modernidad difícil de concretar e incluso de definir.

La justificación ideológica de este planteamiento (pese a ser una concepción bastante reduccionista y economicista de las formaciones sociales) quiere reivindicar al sistema de mercado como el mecanismo fundamental que medie las relaciones humanas, con la consiguiente disputa por las funciones que le quedaría” al gobierno por desempeñar. En los hechos, tal justificación ha significado una reordenación de los patrones de propiedad y de control sobre los recursos económicos que, en realidad, han reconcentrado el ingreso, la riqueza y el poder.

Según el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 1983-1988, anunciado el 30 de mayo de 1983 por De la Madrid (y publicado en el Diario Oficial el 31 de mayo de ese año, y en forma de libro por la Secretaría de Programación y Presupuesto en junio de 1983), existían cuatro objetivos principales: fortalecer las instituciones democráticas; superar la crisis; recuperar la capacidad de crecimiento económico; e iniciar los cambios cualitativos necesarios en las estructuras políticas, económicas y sociales de la nación (pp.12, 108-109). Sin embargo, el plan

no contenía declaraciones o pronósticos económicos concretos, tampoco incluía modelos macroeconómicos detallados.

En términos de política industrial, el PND estrechaba más los lazos entre los sectores externo e industrial (específicamente las manufacturas de exportación) sosteniendo que el problema fundamental de la industria mexicana había sido la excesiva concentración en la sustitución de importaciones de bienes de consumo básicos (pp.314-337). Se afirmaba que los elementos clave de la estrategia industrial eran: desarrollar las industrias productoras de bienes de consumo básico, promover selectivamente las industrias de bienes de capital para incrementar la integración industrial, apoyar aquellas ramas de la industria con potencial para exportar e ingresar divisas al país, crear una base tecnológica nacional y fomentar la eficiencia y competitividad de las empresas paraestatales.

Tanto los líderes de la Concamin como los de la Canacindra elogiaron el plan al considerarlo como una respuesta positiva a la crisis económica (Uno más uno, 31 de mayo y 1º de junio de 1983).

Para lograr alcanzar los objetivos propuestos en el PND, el gobierno empezó a erradicar el “sobre proteccionismo” y “la práctica de alimentar indiscriminadamente las ganancias del capital con subsidios”. Pese a lo ambiguo y general de este planteamiento, (sobre todo al inicio del gobierno de De la Madrid), lo que pronto quedó claro fue la idea de que la crisis actual, dado los profundos desequilibrios existentes, sólo podría ser superada por medio de “grandes sacrificios” del sector laboral, ya que resultaba “impracticable” la estrategia de crecimiento económico basada en el alargamiento de la cadena de crédito y del gasto público deficitario, según el discurso oficial. De acuerdo a este diagnóstico, todo se reducía a un problema meramente económico, sin que las repercusiones políticas o sociales pudieran tener otra respuesta que la de ver satisfechas las necesidades económicas -que las “originaban”- y ya; posición, por otro lado, lógica dado el sistema de dominación vigente, y en donde los “costos” y “sacrificios necesarios” recaerían sobre los trabajadores y la clase media

desorganizada. Es decir, entre la liberalización económica y la extensión de las libertades individuales, sociales y políticas existía, a nivel operativo, una amplia brecha.

Se iniciaba la era de la austeridad para “repara” los estragos causados por los “populistas” gobiernos anteriores.

Para 1983, el gobierno mexicano firma un acuerdo con el FMI para establecer un programa de estabilización de tres años, el cual contenía cuatro objetivos fundamentales:

- a) Reducir a la mitad el déficit público como porcentaje del PIB.*
- b) Establecer una política salarial restrictiva.*
- c) Reducir gradualmente la inflación del 100% de 1982 a 18% en 1985.*
- d) Consolidar las dos tasas de cambio que existían junto con el mercado negro en el período de crisis”.¹*

En suma, era un programa que suele denominarse “plan de choque ortodoxo”, que además, implicaba la supervisión directa del FMI.

El gobierno mexicano se apegó a este “plan” y como resultado, para los años de 1983 a 88, se vivió una situación de altibajos, que tendía a colocar a la economía en una situación de “arranque” y “frenado”. En la primera fase, que va de 1983 a 85, se establece una estrategia de ajuste macroeconómico a través del Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE). El primer resultado se observa a partir del último trimestre de 1983 y a lo largo de 1984, cuando se produce un alto nivel de exportaciones, *“de unos 24 mil millones de dólares, del que el 28% correspondió a la industria. Se avanzó también en el abatimiento de la inflación, ya que el INPC (índice nacional de precios y cotizaciones) pasó de 81% el año anterior a 60 % (...), al mismo tiempo que se reducía discretamente el déficit fiscal.*

De hecho en ese año la economía parecía crecer a un paso cada vez más firme (...) que arrojaba una tasa anualizada de 3.7%, crecimiento presidido por las exportaciones”.²

Pese a este ligero repunte, para finales de 1984 y principios de 85 reaparece el estancamiento, se detiene la acumulación de reservas internacionales, se deteriora la balanza comercial y se reactiva la inflación.

El déficit financiero gubernamental comenzó, a partir de 1985, a crecer aceleradamente.

La respuesta gubernamental, nuevamente, fue endurecer su posición con medidas de contracción económica. Elevó los precios de bienes y servicios, recortó el gasto público y aplicó un ajuste devaluatorio. También elevó las tasas de interés y racionalizó el crédito bancario para intentar contener la especulación y la fuga de capitales. Junto con estas medidas, adoptó una particularmente importante, se firmó el protocolo de adhesión al GATT, lo que modificó la estrategia para enfrentar la crisis de la balanza de pagos. En lugar de restringir administrativamente las importaciones, se inició su liberalización reduciendo aranceles y eliminando requisitos para los permisos en lo tocante a medios de producción. La protección se siguió proporcionando pero, principalmente, bajo vía arancelaria y cambiaria, esto último mediante una depreciación comparativamente más acelerada del tipo de cambio que el diferencial de precios con respecto al exterior. Se buscaba, con esta liberalización, obligar a los productores e intermediarios nacionales a bajar los precios de sus productos al tener que competir con los importados.

En 1986 se mantuvo estabilizado al país hasta el shock petrolero, cuando el precio del barril bajó a cerca de 12 dólares (en junio de ese año), lo que volvió a deprimir a la economía y obligo al gobierno a modificar su estrategia de corto plazo, con el denominado “Programa de Aliento y Crecimiento” (PAC). *“(Con este programa)... se reafirmaba la necesidad de continuar los ajustes aun cuando implicaran mayor sacrificio social. Al mismo tiempo se entablaron negociaciones con la banca internacional, sin abandonar o cuestionar seriamente la política de ”pagar a toda costa“. La respuesta de la banca y los organismos*

internacionales fueron mayores créditos, una ampliación de los plazos y una reducción de los costos financieros.” ³

Este nuevo Programa no pudo evitar la profundización de la recesión que alcanzó un elevado costo social que se manifestó fundamentalmente en la pérdida de empleo y baja de salarios.

También en el año de 1986 empiezan a ser más evidentes los signos de descontento social. Un caso reelevante fue la gran movilización popular, encabezada por el PAN, que condujo, primero, a que el gobierno cometiera fraude para poder ganar las elecciones a gobernador de Chihuahua (de ese año) y segundo, a importantes movilizaciones de protesta, también encabezadas por el PAN, que de alguna forma adelantaban los hechos que ocurrirían en 1988.

En el penúltimo año del sexenio de De la Madrid (1987), se repiten los altibajos en la economía. En la mayor parte del año se mantuvo cierta estabilidad, destacando el elevado crecimiento de la minería (orientada a la exportación) y el de la generación de energía eléctrica (con gasto público), en tanto que la manufactura crecía a un paso más lento y la producción agropecuaria decrecía.

Es en noviembre, (después de mantener un ritmo devaluatorio controlado, cuyo objetivo era el de abatir la inflación), que sobreviene el “crack” de la Bolsa de Valores, lo que obligó al gobierno a una macrodevaluación para evitar que se repitiese la crisis de 1982. Además, se volvió a aplicar un ajuste recesivo como los antes descritos, pero esta vez con una variación que implicó un “acuerdo” entre la cúpula empresarial y obrera con el gobierno, -acuerdo que se denominó Pacto de Solidaridad Económica-, y que se firmó en diciembre. Este fue el medio por el cual, el gobierno, garantizaba al capital monopólico -financiero que las políticas de privatización y liberalización de la economía se respetarían y se “harían” respetar, (ya que era evidente, por lo demás, su incapacidad para imponer unilateralmente cualquier medida que afectara directa o indirectamente los intereses de esta robustecida élite, sobre todo si se profesaba la misma fe neoliberal, como fue el caso de este y los siguientes

gobiernos). De esta manera los intereses del capital adquieren un nuevo status, tanto político como económico y social, con un discurso que identifica la defensa de “su bienestar” con el “bienestar de la nación”. El apoyo de la burguesía comprometía al gobierno a mantener la política de estabilización económica (de recesión), comprometiéndose a racionalizar el gasto público, lograr un mayor superávit y sobre todo, acelerar la desincorporación de empresas estatales, “consideradas no prioritarias. En suma, se combinaban las políticas de austeridad del FMI y una política de control de salarios y de ”precios concertados“, para detener al ”enemigo común“, la inflación.

Con el “Pacto” se volvió manifiesta la amplia “coincidencia” entre la visión gubernamental y la de la élite del gran capital con respecto al proyecto de nación que ambos sustentaban y que en los hechos significó el establecimiento de políticas cuyo objetivo no sólo se limitaba a combatir la inflación, sino que abarcaba la reestructuración completa del país.

Pese a este ”esfuerzo de la nación“, los resultados fueron muy limitados, en palabras del propio gobierno: *”El informe reconoce que una evaluación de los resultados obtenidos en materia de crecimiento económico, basada simplemente en indicaciones cuantitativas arrojaría un balance desfavorable. Sin embargo, en estos tiempos de crisis, es indudable que hubiesen sido aún más adversos sin la conducción firme y una concepción clara de los problemas y cómo enfrentarlos“.* ⁴

Discurso bastante indulgente con el que el gobierno, además, trata de justificarse ya que si el país logró mantenerse en pie fue por seguir la receta económica que esa administración aplicó. Por supuesto, este planteamiento ve al desempleo, la miseria y finalmente la desarticulación económica, como hechos ineludibles y por los mismo a la gente que los sufre como población ”sacrificable“, inevitables ”costos a pagar“ por vivir tanto tiempo en el ”error“. Así pues, tenemos que los tan anunciados logros, como el aumento de la productividad y la eficiencia en la economía, se restringieron a unos cuantos sectores y del sector industrial a unas cuantas ramas productivas, mientras que la mayor parte de los productores

agrícolas de básicos, los géneros industriales tradicionales (calzado, confecciones, electrónica, etc.), los servicios gubernamentales y personales, etc., quedaron al margen. Este desequilibrio generó presiones alcistas en las estructuras de costos en gran parte del sector productivo lo que a su vez provocó que el gobierno mantuviera controles administrativos temporales, que postergaron lo inevitable, nuevas crisis, ya que esta política generaba descapitalización, abatimiento productivo, surgimiento del comercio informal y desabastecimiento. La famosa e invariable lucha contra la inflación se volvía su principal promotora, ya que las "burbujas inflacionarias" eran el resultado de los ajustes de los precios relativos en las ramas productiva y tecnológicamente rezagadas.

Con salinas de Gortari en el poder, el gobierno fijo su objetivo fundamental en mantener y profundizar la política de "modernización". Esto se expresó en El Plan Nacional de desarrollo 1989-1994, en el capítulo intitulado "Acuerdo nacional para la recuperación económica con estabilidad de precios", en los siguientes términos:

"crecimiento sostenido de la actividad económica cercana al 6% anual -hacia el final del sexenio.

*Reducir la inflación a niveles compatibles con la estabilidad cambiaria en un marco de equilibrio de la balanza de pagos. Ello implica reducir gradualmente la inflación interna hasta alcanzar un nivel similar al de la inflación internacional, que en la actualidad es cercana al cinco por ciento anual".*⁵

Como sabemos, es hasta el 1° de enero de 1994 que el gobierno salinista logró mantener ciertos resultados "favorables" según sus objetivos, sobre todo económicos, ya que para ese año tanto el gobierno como el partido oficial experimentaron un fuerte retroceso político, con una oposición cada vez más organizada y que además, (como lo demuestra el triunfo panista en Baja California Norte al inicio del sexenio) iba creciendo a nivel nacional.

Obviamente, la crisis de 1994, desde el alzamiento del EZLN, el asesinato del candidato del partido oficial, hasta el "error" de diciembre que alcanzó al nuevo gobierno que

apenas empezaba, son muestra de como, los denominados "logros del salinismo" no fueron más que el aplazamiento, nuevamente, de una crisis que no ha podido remontarse.

Lo que se puede concluir es que en realidad, el "nuevo modelo económico" impuesto por el gobierno tecnócrata de Miguel de la Madrid Hurtado, con la "solidaria" ayuda del gobierno estadounidense, tuvo que operar bajo un régimen "mixto de formación de precios", entre los que se acordaban de manera política (corporativa) por medio de los diferentes acuerdos que surgieron después de cada crisis (PIRE, PAC, PSE) y los que se formaron en el "mercado". El "Pacto" permitió establecer precios estables que se requerían para consolidar el nuevo "liderazgo", (la nueva élite económico-política), ya que estos no podían ser generados y mantenidos por la dinámica de los mercados y la participación del sector privado, pero tampoco por la decaída economía estatal.

El grupo de tecnócratas en el gobierno tuvo que utilizar la fuerza, recurrir a los pactos cupulares para poder imponer su proyecto no sólo económico, sino nacional, de país; en este sentido, la crisis económica más que ser el resultado de las contradicciones del anterior modelo de desarrollo, se transforma en una necesidad para el gobierno, se vuelve la única forma de embestir y abatir la resistencia de la población, ya que si ésta pudiera elegir libremente rechazaría tal programa. Se ha dicho sobre el proyecto neoliberal que más que tener un programa o plan anticrisis, se dedica a administrarla, a tratar de que se vuelva algo natural con lo que tiene que vivir la gente, lo cual limita a la población a preocuparse y ver por sus necesidades más inmediatas, tanto en lo individual como en lo colectivo. La crisis, nos dicen, se dió, no tiene causas o causantes que la hayan provocado o que incluso la sigan prolongando; sólo existe la verdad gubernamental y esta nos advierte que la crisis es una condena del mercado por no apegarnos a sus exigencias de productividad y eficiencia, la crisis es un "castigo" a nuestra "incapacidad" como "nación" para poder enfrentar el reto del "nuevo orden económico mundial".

El sacrificio es pues, "nuestro justo castigo" a "nuestra miopía", ya que el mismo mercado nos señala el camino. El mercado cuenta con sus vigilantes, sus cancerberos, que están para advertirnos de todas las penas que nos esperan -si retamos la señal verdadera- como lo son: el retiro de los capitales, la condena de los organismos financieros internacionales, el bloqueo económico, etc. Penas, por otro lado, no impuesta por alguien (en este tan impersonal sistema), simple "revancha" del mercado contra sus detractores, lógica continuación, es más, natural respuesta ante la inquietud de los nerviosos "inversionistas" que sólo se defienden ante la intransigencia y el autoritarismo "antinatural", artificiosos y nostálgico de cualquier nación que intenta controlar su destino.

Somos ya una sola aldea, una aldea global y sólo existe un destino, el que el capital señala.

Esta es la visión que heredarán los sexenios posteriores al de Miguel de la Madrid, en cuanto a la (si así se le puede decir) justificación de un programa político y económico injustificable.

4) Los efectos de la crisis en la Micro, Pequeña y Mediana industria mexicana.

En general se caracteriza al estallido de la crisis financiera de 1982 como el fin de una política económica que en su sector productivo era representada por la llamada industrialización sustitutiva de importaciones, pero que en sí (la crisis) no es más que el resultado de la acumulación de "deficiencias" a nivel económico y político. Con esto quiero decir que el sistema productivo, pese a que experimento, junto con el resto del el país, un fuerte crecimiento los 25 años previos a 1982, éste se dió en forma desequilibrada.

Por un lado tenemos que la estructura productiva hasta 1982 se fue conformando de manera desarticulada y desintegrada, lo que propició crecientes presiones en las finanzas públicas y en el sector externo. Y, por otro lado, al tiempo que se gestaba este desequilibrio en la industria, se agudizaba un problema que determinaría de manera fundamental el desarrollo tanto industrial como nacional, el problema cada vez más apremiante de la injusta distribución del ingreso. *"El eslabón que liga aquí la existencia de un aparato de producción desarticulado con la necesidad de fuentes disponibles de financiamiento es la estructura de la distribución del ingreso".*¹

Para los años 80 se consolida un grupo industrial productor de bienes de consumo en el cual las ramas más modernas y por ende líderes del patrón de industrialización se dedicaron a la producción de bienes de consumo durable, como lo son la industria automotriz y la de electrodomésticos. Sin embargo, estas ramas se encuentran desintegradas del resto del sector y de los demás sectores económicos, ya que los insumos y la maquinaria, en su mayor parte, se adquirirían en el exterior.

Además, tampoco se ejercía un efecto de "arrastre" de otros sectores a partir de la planta laboral de las industrias de punta, debido a que, proporcionalmente, era muy baja su nomina salarial para poder transformarse en demanda reelevante.

Vemos, pues, que antes de la crisis, la industria mexicana ya presentaba un fuerte declive que se puede caracterizar como: una gran incapacidad para integrar la producción de sus ramas; desarticulación con respecto a los demás sectores de la actividad económica, particularmente el agrícola y el financiero; dificultad para generar empleos y una remuneración satisfactoria; un fuerte rezago en la incorporación del progreso técnico; falta de competitividad e ineficiencia; y finalmente tendencias a generar desequilibrios en las finanzas públicas, en el sector externo y en la distribución del ingreso.

Lo anterior tenía su manifestación más clara (en cuanto al tipo de unidades industriales), en una fuerte concentración tanto de la capacidad productiva como de todo tipo de recursos (financieros, jurídicos, técnicos, administrativos, etc) necesarios para una mejor inserción en el mercado (como ya se vió en los incisos 3 y 4 del primer capítulo).

De aquí que sólo el 1.63% de las industrias representaran 49% de las rentas y el 36% del personal ocupado. En contraste, el 98% del resto de las unidades fabriles (entre empresas medianas y pequeñas), daba cuenta del 60% del personal ocupado y de sólo el 44% del producto industrial.

Después de 10 años (1982-1992), el resultado de las políticas económicas seguidas por el gobierno nos revelan que, si bien se ha afectado la estructura industrial, (junto con el resto del país), esto no ha significado un cambio que haya posibilitado resolver los problemas principales que enfrentaba el sector desde los años 70; es más, sólo se ha cambiado el escenario (al abrir el mercado nacional y mantenerlo contraído debido a una injusta distribución de la riqueza), lo cual incluso puede agravar más la situación. *"... este régimen renovado de competencia oligopólica, cuyo eje de acumulación se orienta hacia el mercado mundial, nace*

como resultado de una gigantesca centralización de capitales promovida por las quiebras y procesos financieros antes que por un importante ciclo de inversiones productivas. Al mismo tiempo, su carácter altamente concentrador hace que este modelo excluya a una buena parte de los restantes agentes económicos". ²

Actualmente, si bien se terminó casi por completo con los monopolios estatales, estos fueron sustituidos por los oligopolios privados, con fuerte tendencia exportadora, lo que sólo a profundizado la estratificación entre las empresas, siguiendo la lógica (por parte del gobierno) de que únicamente las grandes empresas son viables y pueden hacer viable al país -debido a la competencia mundial-, por consiguiente se mantuvo la concentración de la mayor parte de la producción, el ingreso y el empleo. Esto, que de por sí plantea graves problemas para el desarrollo de una política industrial integral, se vió agravado por otras medidas que tienden a desintegrar, sin alternativa viable, la estructura productiva.

A nivel general, es necesario precisar que las políticas económicas gubernamentales, como promotoras del cambio estructural, son la principal causa de la desindustrialización, e incluso desintegración, que sufre el país; brevemente, las podemos resumir en: 1.- dar prioridad a la industria exportadora como el principal motor de crecimiento; 2.- reducir drásticamente la presencia del Estado en todos los sectores, pero fundamentalmente del sector productivo, por medio de la privatización de la mayoría de sus empresas y servicios, permitiendo al "libre" juego de compra-venta, que define al "mercado", ser el medio fundamental por el que se distribuyan los recursos económicos; y 3.- durante todo el sexenio salinista y lo que va del actual, se ha priorizado mantener el "equilibrio macroeconómico" según se manifiesta en las cuentas fiscal y externa y en las presiones inflacionarias.

Obvio es decirlo, estas políticas requirieron otras medidas complementarias, como lo son: una política comercial abierta, que posibilitara la entrada de capital transnacional y la libre circulación de manufacturas e instrumentos financieros (conteniendo, sin embargo, una movilidad comparable de la fuerza de trabajo); la apertura comercial implica, también, la

necesidad de sostener los términos más favorables posibles de competitividad con respecto a los mercados internacionales lo cual conduce, (a falta de inversión suficiente tanto en la infraestructura como en investigación y tecnología) a aplicar políticas restrictivas respecto de los salarios y de tipo depredatoria en lo tocante a los recursos naturales; al dejar al "mercado" la conducción de la economía, y al fomentar, al mismo tiempo, una política de apertura económica y de concentración de la riqueza se deja, de hecho, que el país sea conducido por una élite transnacional de empresas junto con unos cuantos oligopolios nacionales, lo que reduce consiguientemente la capacidad de conducción y control social de la economía; todo lo anterior va creando dos tipos principales de industrias, las dedicadas a las exportaciones y las que producen para el mercado nacional, (con un fuerte aumento de las que producen de manera "infoemal"), aumentando la desvinculación entre una y otra.

Esta doble cara del sector productivo nacional, tiende a asumir formas singulares. En alto grado funcionan de manera casi independiente, aunque el grupo dedicado al mercado interno cumple la función de hacerse cargo de las exigencias de empleo que el primero no genera, así como de proporcionar los suministros de bienes y servicios que no interesan comercialmente a los exportadores y que, por lo general, son los que generan menos ganancias. También, en un nivel menor, se desarrollan formas de integración entre uno y otro, que por lo general, son esporádicas: es el caso de la comercialización "informal" de productos importados, actividades de maquila y nuevas formas de organización del trabajo industrial, incluso desplazando trabajadores desde la fábrica al trabajo domiciliario.

"La inserción al mercado mundial tiende así a combinar el fortalecimiento de determinadas industrias exportadoras especializadas con procesos más generales de "desindustrialización" y de conversión de productores nacionales en distribuidores de productos importados. Con mayor razón desde que la transnacionalización productiva tiende a darse simultáneamente con un proceso no menos intenso de transnacionalización de las pautas de consumo y de preferencia por los abastecimientos importados". ³

Ante esta situación los riesgos que se presentan para el actual proyecto gubernamental y junto con el para todo el país (inmerso como está en este proyecto político) no se limitan al terreno económico, sino que afectan de manera fundamental la existencia misma de la nación.

Esto se manifiesta claramente en las mismas condiciones (por lo demás circulares) que genera la instrumentación del proyecto neoliberal -como ya se vió pero a nivel mundial, en el primer capítulo- y que se pueden expresar de la siguiente manera: la apertura comercial genera una dinámica exportadora que requiere de condiciones "competitivas" pero, dado el nivel de "subdesarrollo" en que vive el país, sólo se pueden conseguir tales ventajas "comparativas" a partir de salarios cada vez más bajos, así como de una explotación irracional de los recursos naturales y su subvaluación, lo que va agudizando las condiciones de pauperización de la mayoría de la población; junto con esto se da la pérdida de la autonomía nacional al tener que señirse a las reglas económicas internacionales desde una posición de debilidad, lo que obliga al gobierno a mantener su política de liberalización del mercado que a su vez genera todo lo antes mencionado.

De este modo, mientras más avanza este proceso de "dualización" (exportadores-productores nacionales, pocas empresas grandes-una mayoría de empresas medianas y pequeñas, liberalización de la economía-menor o nulo apoyo gubernamental para el mercado interno) más crece la desigualdad económica y social, aumenta el deterioro en las condiciones de trabajo y de vida de los trabajadores y por último, ante la falta de soluciones concretas, reales, se da paso al surgimiento de movimientos contestatarios que van a alterar la viabilidad política del proyecto gubernamental, ante lo cual sólo hay dos posibilidades: imponer, por parte del gobierno, medidas de fuerza que garanticen la permanencia de su proyecto y que de este modo se continúe con la segregación económica, social y política, reprimiendo las demandas de los grupos contestatarios, con el objetivo de lograr que esta situación se prolongue indefinidamente; o asumir una política racional que garantice condiciones económicas y sociales equitativas, que posibiliten una distribución de la riqueza nacional justa y sobre todo, que se de

paso a un verdadero desarrollo democrático, verdadero origen de la legitimidad de cualquier proyecto que se trate de poner en práctica.

En el régimen de Salinas vemos cómo la decisión gubernamental es la de intentar escindir el proceso de reestructuración del país y así imponer por un lado, la reforma económica, mientras que la apertura política es postergada lo más posible. Sin embargo, los acontecimientos políticos que van surgiendo, como la mayor presencia de los partidos de oposición, el levantamiento zapatista del 1° de enero de 1994, el mismo día de "nuestro ingreso al primer mundo" con el inicio de la vigencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el asesinato del candidato del partido oficial, entre otros, obligan al gobierno a ceder espacios de poder, pero esto no ha implicado, hasta ahora, la modificación de la política económica y en general, la estrategia de consolidar la reorganización de la estructura económica sin tener que ceder de manera significativa en puntos fundamentales del proyecto económico neoliberal.

CAPÍTULO III: Los problemas y retos de la MPMI en la actualidad.

1) Los principales retos estructurales de la MPMI mexicana.

Hasta este momento se ha analizado el proceso de industrialización que ha seguido nuestro país, sobre todo a partir de los años 80, con el objetivo de precisar el entorno en el que se desenvuelve el subsector de la micro, pequeña y mediana industria. Dentro de este marco, una característica que sobresale de la reestructuración económica es la ausencia de una nueva política industrial que privilegie el mejoramiento de la planta fabril para que este sector se transforme primero, en una vía de fomento y distribución de la riqueza en nuestro país y además, en la base de una economía capaz de garantizar que el Estado mexicano mantenga su soberanía y capacidad de autodeterminación.

La apertura que se ha emprendido, como ya se señaló anteriormente, puede conducir o a la desindustrialización o a la subordinación de la industria nacional, como meras maquiladoras o comercializadoras, de las transnacionales, incapaz de traducir el crecimiento en bienestar y altamente dependiente del exterior. Resulta evidente, pues, que la elaboración o no de dicha política industrial define una respuesta implícita al perfil del país que se persigue.

Una modernización estructural concebida como fundamento e instrumento del bienestar social y de la afirmación soberana del país frente al mundo, requiere necesariamente de la definición de objetivos y de criterios inductivos para el desarrollo industrial, pero sobre todo tiene que considerar las características que actualmente tiene la planta productiva manufacturera que, frente a un ambiente internacional adverso, mantiene un evidente rezago tecnológico y una escala de inversión que la incapacitan para conquistar mercados internacionales que no sean la extensión del mexicano, que constituye en la actualidad el mexicano. Las grandes industrias, que son la excepción, difícilmente podrán cargar con el peso de la

generación de divisas necesarias para la modernización de todo el sector industrial en su conjunto, apenas el requerimiento de inversión para la modernización y el crecimiento se presente.

Dar solución a esta problemática, que es fruto de la historia, debe ser uno de los retos fundamentales a resolver por consenso, para así obtener líneas de planeación congruentes con la realidad.

En lo que atañe al sector de las MPMI, además de la falta de una política integral para la industria, se pueden identificar como sus principales retos los siguientes:

- a) El agravamiento de la polarización industrial al desarticularse la estrategia basada en el mercado cerrado y la gestión burocrática; dando paso a una apertura comercial indiscriminada, carente de estrategia, por lo menos en lo que toca al objetivo de mantener un proyecto industrial propio.
- b) El proceso de reestructuración económica, el cual impuso a la industria y al resto de la economía mecanismos de ajuste recesivo (como se observa en la contracción de la demanda interna, en los bajos niveles de inversión, en fuertes presiones inflacionarias y restricciones de crédito), que finalmente se reflejaron en la pérdida de la capacidad productiva y de hecho en el desmantelamiento de buena parte de la planta industrial.
- c) A nivel gubernamental cada vez es más notoria la marginación de este subsector con respecto a los programas y apoyos institucionales, en donde sólo una fracción muy reducida de las empresas pequeñas recurrieron a los programas de crédito oficial que, por otra parte, han sido escasos, burocráticos y sumamente restringidos.
- d) El aspecto financiero, que está relacionado con el inciso anterior, es un tema sumamente polémico ya que las MPMI presentan una fuerte incapacidad para

acceder al crédito comercial por la falta de garantías y avales, lo que ocasiona que las operaciones con este tipo de empresassean poco atractivas para la banca de primer piso; esto sin mencionar la debacle que represento para miles de empresas y para el mercado interno la devaluación de finales de 1994, que elevó los intereses a niveles impagables.

- e) En términos de la capacidad organizativa de este subsector y de su peso específico en los diferentes organismos oficiales de empresarios, sobresale que tienen poco eco sus análisis de la problemática que enfrentan (las MPMI), así como sus demandas de solución, además de que no encuentran foros adecuados de expresión y de capacidad de gestión para afrontar su realidad. De hecho, la expedición de la nueva ley sobre las Cámaras constituye una respuesta gubernamental (por demás insuficiente) a las quejas de la mayoría del empresariado ante la obligatoriedad de pertenecer a alguna Cámara de comercio o industria y a través de éstas a alguna de las grandes confederaciones. El malestar de los pequeños y medianos industriales cada vez era más evidente ya que apesar de que representan la mayoría de los miembros de dichas asociaciones sólo son utilizados como escenografía por los voceros de la élite empresarial cuyo proyecto económico está sustentado básicamente en la gran empresa. Lo anterior ha ocasionado que los pequeños industriales busque solución a sus problemas por nuevos caminos, como el caso concreto del El Barzón, la Asamblea de deudores y más específicamente la Asociación de industriales de la transformación (ANIT) y la Confederación nacional de la microindustria (CONAMIN).
- f) Finalmente hay que añadir problemas que se circunscriben al ámbito de cada empresa en particular, pero que es posible generalizar ya que afectan a todas las industrias, aunque de manera desigual, dependiendo del nivel del subsector de que se trate, así tenemos que: i) la competencia genera que el empresariado del subsector agudice su individualismo y disminuya el interés por las actividades en común de otros industriales; ii) existe una limitada capacidad de

negociación ante posibles clientes y proveedores, derivada tanto de su reducida escala productiva como de los bajos niveles de organización y gestión; iii) escaso acceso a la cultura tecnológica y resistencia a la incorporación de tecnología (sobre todo por falta de recursos y de mercado que justifique una ampliación en los niveles productivos); iv) en contra partida, se trata de sectores que trabajan a partir de bajos niveles de inversión, por lo que la obsolescencia es frecuente en maquinaria y equipo lo cual obliga a que exista una fuerte tendencia a la improvisación; v) además de la competencia existe una restringida participación en los mercados, ya que como frecuentemente se menciona en este subsector, o se fabrica o se buscan clientes, ya ni se diga del mercado internacional; vi) en lo referente al personal que labora en estas industrias y de sus condiciones, sobresale las limitadas condiciones de seguridad e higiene en el trabajo, la carencia de personal calificado y la mínima participación en los programas institucionales de capacitación y adiestramiento.

Finalmente, es pertinente hacer la aclaración de que las cifras que se manejan en torno al número de establecimientos, su tamaño y su giro deben tomarse con ciertas reservas, ya que así como hay propietarios de modestos negocios (de 5 empleados o meno) que estadísticamente se ven convertidos en "empresarios", hay así mismo una alta proporción de empresas pequeñas y micro que evaden toda clase de obligaciones jurídicas y se mantienen dentro de la llamada economía "informal", por lo que niquiera aparecen en los censos.

2) Los retos de la MPMI ante la política económica actual.

a) El proyecto económico neoliberal.

En capítulos anteriores ya se ha hecho mención de lo que significa para el mundo y para México, a partir del sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado, el advenimiento de lo que se ha dado en llamar el proyecto neoliberal y que en esencia consiste en regresar (contra la ola estatista de la era de la posguerra) al mercado como medio preponderante de distribución y regulación del capital y de la riqueza generada por la nación de que se trate.

Como ejemplo de esta concepción tenemos lo expresado por un subsecretario de la SECOFI del sexenio pasado: *“En esencia, el nuevo enfoque de política industrial tiene como propósito fundamental, crear mercados competitivos que motiven la inversión suficiente de los empresarios privados y la creación de empleos productivos. De esta forma, se promueve la iniciativa de los empresarios y ellos se constituyen en el motor que impulsa la dinámica de la economía.”*¹

Ante esta visión tan “novedosa” me viene a la mente lo que un profesor comentaba acerca de las limitaciones del sistema capitalista: “la tragedia del capitalismo no es que se nutra de la explotación que hace del ser humano, sino que no pueda explotar a todos”, es decir, el hecho de que el mercado sea el eje fundamental de este proyecto económico lo convierte, de entrada, en excluyente de todos aquellos que no tienen los medios para poder ser parte del “mercado”, (los desempleados, los marginados por su pobreza, los industriales de escasos recursos) y de aquellos que buscan nuevas formas de organización social.

Tal concepción, mistificadora del mercado, recuerda la justificación que de él hacían los economistas clásicos Adam Smith y David Ricardo (como ya se veía en el primer capítulo), en el sentido de que existe una armonía preestablecida entre las innumerables

búsquedas individuables del propio interés lo que finalmente garantizaría la satisfacción de las necesidades de la población, sean cuales fueren las decisiones e intenciones subjetivas de los particulares.

La falacia de este razonamiento se vuelve evidente al ver que la única forma que tiene el capitalista para descubrir las necesidades de la población es la “demanda”; es decir, el empresario no ve las “necesidades”, ve la demanda; luego entonces aquellas necesidades que no se reflejan en la demanda quedan ignoradas sistemáticamente, es así como la exclusión y marginación del sistema económico se agrava debido a que las necesidades más trágicas e imponderables son precisamente aquellas que no tienen dinero para traducirse en demanda.

Para el capitalismo las necesidades y la vida humana tienen estatuto de mero medio. El fin es la ganancia del capitalista.

Con esta concepción tan reduccionista es como el gobierno de Salinas de Gortari analizó e intentó dar solución a los problemas que enfrenta el sector industrial.

La estrategia adoptada involucró en primera instancia cambios de carácter estructural, sobre todo para enfrentar las crisis de 1986 y 1987, tales como la apertura comercial y la desregulación económica (como ellos eufemísticamente denominaron al plan de choque monetario), “*medidas de tipo macroeconómico coyuntural, enfocadas a lograr la estabilización global*”², lo que significaba reducir el gasto gubernamental, para lograr disminuir el déficit, acosta claro, de bajar el nivel de vida de la mayoría de la población.

De hecho, no se definió una política precisa de fomento a la industria, sino que se siguieron formas no directas como la promoción de la inversión, el comercio exterior, política comercial, normalización y calidad tecnológica, capacitación y asistencia a la pequeña y mediana industria, así como medidas carácter financiero y ecológico. De estas diferentes herramientas de promoción económica las que se aplicaron con más vigor fueron las tres primeras, lo cual da una idea del poco valor que se le da al sector industrial nacional, ya que

la real premisa rectora que encierra tal concepción se resume en que sólo las industrias “capaces” de “modernizarse” y de enfrentar la “globalización” merecen sobrevivir.

Para el gobierno la promoción de la inversión y el comercio exterior era el instrumento fundamental de la nueva política industrial. Sus logros consistirían en: adoptar nuevas medidas en materia tributaria, para alcanzar un sistema impositivo competitivo, con relación al resto del mundo. En cuanto a los estímulos fiscales, éstos constituyen incentivos de carácter general y amplio, que contrastaban con los estímulos selectivos y causísticos del pasado.

Como ha resultado evidente, la promoción de la inversión extranjera directa ha sido pieza clave en esta nueva etapa del desarrollo industrial. La idea era que no bastaba el ahorro nacional para lograr la inversión en infraestructura que se necesita por lo que se busca atraer recursos financieros externos y adicionalmente, se daban argumentos como que esta inversión aporta tecnología avanzada y da acceso a los mercados internacionales, con lo que se facilitaría la entrada de las mercancías mexicanas a dichos mercados. Actualmente resulta evidente la falsedad de las dos premisas anteriores, ya que ni ha habido la tan pregonada transferencia de tecnología, (acaso sólo en las empresas transnacionales, sin que ello redunde en algún beneficio para las industrias nacionales) y por supuesto, tampoco ha resultado tan evidente que los mercados internacionales se muestren más abiertos a nuestros productos. Sí, aumentaron las exportaciones, pero como se vió en el primer capítulo, estas son en su mayor parte de empresas transnacionales y le siguen empresas nacionales cuyo número no pasa de 500 grandes empresas, las cuales acaparan el mayor porcentaje de las exportaciones.

Donde efectivamente se han dado grandes cambios es en materia jurídica, ya que se creó una nueva legislación que abarca desde una nueva ley para la inversión extranjera y su respectivo reglamento, hasta la entrada en vigor de tratados comerciales con diferentes países y regiones, de estos sobresale, naturalmente, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, con el objetivo declarado por el gobierno de “lograr definir las reglas del juego para el largo plazo”.

Por otro lado, para la élite tecnócrata, el papel de las micro, pequeñas y medianas industrias es el de ser más una especie de agencia de colocaciones, que sirva para absorber la mayor cantidad de desempleados que no puedan entrar en los otros sectores de la economía y la gran industria, *“La pequeña industria es intensiva en mano de obra, mucho más que la gran industria, (...) De esta forma, promoviendo la pequeña industria estamos promoviendo la creación de fuentes de trabajo en forma intensiva, y con menor costo de inversión que promoviendo la gran empresa. (...) También hay razones de peso de tipo distributivo; por lo general, las pequeñas empresas son de tipo familiar, de clases bajas y medias bajas. Por ello, en la medida en que promovemos la pequeña industria, también estamos promoviendo una mejor distribución del ingreso.”* ³

Sin embargo, el fomento se limita a cuestiones de tipo administrativo, como la “simplificación administrativa” y la “desregulación”, aspectos importantes pero que no resuelven la cuestión fundamental, la falta de mercado, una política industrial con enfoque integral y verdadero apoyo financiero. Asimismo, hay otras acciones que intentan dar alternativas a la falta de financiamiento comercial, como lo es, por ejemplo, crear organizaciones que permitan que el subsector obtenga diversas ventajas. Tal es el caso de las llamadas empresas integradoras, uniones de crédito, mecanismos de subcontratación, centros de compra en común, sociedades cooperativas, etc. todas estas medidas, sin embargo, no han representado un verdadero alivio para la industria.

A grandes rasgos, se intenta dar soluciones técnicas a problemas de definición política y política económica, lo cual sólo ha conseguido que cada vez más industrias quiebren o pasen a formar parte del sector informal.

b) El Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Como se vió en el primer capítulo, el capitalismo inaugura una forma de esclavitud sui generis, ahora el ser humano no es esclavizado directamente por otro ser humano, sino por el mercado, figura abstracta con la que se busca ocultar el hecho fundamental y por el que existe, la explotación del ser humano.

Abordar el tema del Tratado de Libre Comercio me parece reelevante debido a que es la forma por la cual el régimen de Salinas de Gortari intentó perpetuar su proyecto de nación, ya que supone una asociación subordinada, no sólo con el país más importante del sistema capitalista mundial, sino que también con los grandes capitales transnacionales, para así tratar de obstaculizar medidas internas, autónomas, que el país pudiera decidir y afectaran dicho proyecto e intereses que lo resguardan.

Esto resulta ser fundamental para el sector de la micro, pequeña y mediana industria ya que son empresas dedicadas fundamentalmente a producir para el mercado interno, el cual a sufrido los aspectos negativos del actual proyecto de apertura comercial.

Un efecto negativo importante es que la liberación comercial ha tendido a ser contraccionista; se ha hecho una división entre la eficiencia y el crecimiento. De hecho, y como lo indican los altos niveles de desempleo en los países de la OCDE, la liberación ha sido contraccionista en todo el mundo lo cual se acentúa con el fomento a la eficiencia que realizan algunas instituciones financieras mundiales como el FMI o el Banco Mundial.

Por supuesto, la inversión extranjera tampoco ha representado un factor de crecimiento importante para las economías en desarrollo, pero particularmente en el caso de México esto es más evidente ya que esta inversión vino después de enormes reducciones en los

salarios reales en la década de los ochenta y de la "privatización" de empresas estatales importantes; es decir, después de que México creó un "auge importante de rentabilidad".

Por otro lado, el sector exportador no ha logrado ser, como se esperaba, la base de crecimiento para el resto de la industria y resulta absurdo pensar que en algún momento llegue a serlo, sobre todo cuando del supuesto competitivo del que se parte se restringe a una mano de obra barata, en la mayoría de los casos.

Desafortunadamente esta es la contradicción fundamental que enfrenta actualmente el gobierno y el país y que se sintetiza en lo dicho por el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP): "(...) *a medida que se mantenga el fortalecimiento del mercado interno, inevitablemente incurrirá en déficit, pero sin que ello deba interpretarse como 'un descarrilamiento del programa económico'*."

(...)

A juicio de los expertos del CEESP, 'desafortunadamente la única opción de corto plazo para que la balanza comercial obtenga superávit grandes es que el consumo doméstico se expanda tanto o más lentamente que como hemos visto en los dos últimos años y medio'"¹

Ante semejantes resultados es evidente que el clamor global por la liberación, de sacar al gobierno del asunto de patrocinar el desarrollo industrial, es inherentemente injusto para los países de desarrollo industrial tardío.

Retomando los casos de Estados Unidos e Inglaterra, destaca que son países que no necesitaron tanto apoyo público porque la industria en ellos pudo crecer y liderar el desarrollo económico mediante el cambio tecnológico. Mientras tanto los países de desarrollo industrial tardío, por definición, no cuentan con esos nuevos productos y procesos, por lo que es

más difícil industrializarse y sostener el crecimiento rápido que los países con larga experiencia para innovar en la frontera tecnológica mundial.

Esta desventaja se traduce en querer imponer el mismo modelo de los países industrializados, en donde no se habla de una política industrial definida, sino políticas de investigación y desarrollo para industrias medianas y pequeñas, para el avance regional, ecológicas o cualquier otro términosimilar. Pero en realidad son políticas ocultas que hacen las cosas más difíciles para los países en desarrollo. Por una parte, en los países industrializados esos medios indirectos de apoyar el desarrollo industrial ya están instalados. Nuevamente, tomando el caso de los Estados Unidos, existen grandes apoyos a la empresa por medio del Departamento de la Defensa. Las Universidades reciben grandes recursos del gobierno para desarrollar diferentes tipos de investigaciones que van desde las aplicadas a sistemas computacionales hasta el terreno de la ingeniería espacial y genética y cuyos resultados se difunden en el sector privado posteriormente.

El tratar de seguir dicho sistema de políticas industriales de fomento lo único que ha ocasionado es la fragmentación y parcialización de los resultados, lo que se traduce, para el caso de México, en un sector industrial con un elevado índice de desarticulación.

Finalmente me parece oportuno oponer a la concepción de apertura comercial que existe hoy tanto en el gobierno como en las cúpulas empresariales, algunos puntos importantes que se derivan de la experiencia del desarrollo alcanzado por los países más exitosos en su incursión en el mercado mundial, los países del sureste de Asia y que van en sentido contrario a las medidas hasta ahora tomadas por la élite gubernamental del país.

En primer lugar cabe destacar la profesionalización e instauración de la carrera burocrática, lo cual obliga a ir desligando cada vez más el manejo institucional del gobierno y sus programas de acción política y partidista del sistema político del que se trate. Esto tiene su inmediato y mayor reflejo en la disminución de la corrupción, aunque no la ha logrado eliminar.

En segundo lugar, lo que resulta evidente de los países del sureste de Asia es el amplio grado de apoyo a las empresas por parte del gobierno, y que por añadidura son gobiernos conservadores y dedicados a la economía del libre mercado, a la libre empresa y que no simpatizan con políticas socialistas o socialdemócratas. El hecho es que su objetivo fundamental ha sido alcanzar los avances tecnológicos de vanguardia y no vazar su capacidad industrial en bajos niveles salariales; por lo tanto, el gobierno apoya de muy diferentes formas a la empresa privada: se da crédito barato, se otorgan incentivos a los ahorradores, hay obstrucciones a las importaciones de sectores industriales que tratan de levantarse, existe ayuda para penetrar mercados, también para entender lo que la competencia de otros países hace, con entrenamiento, con investigación y desarrollo, etc. Lo cual contrasta con lo que sucede con varios países de latinoamérica, en donde los gobiernos han pensado que todo lo que tienen que hacer es ser buenos y poner los precios en orden, y así la economía crecerá por acto divino.

Por último, un factor importante y que esta relacionado con el primer punto es el del manejo de las relaciones entre empresarios y gobierno, principalmente en lo que se refiere a la asignación de subsidios. Tanto en latinoamérica como en el sudeste asiático han existido subsidios, pero la asignación es muy diferente. Mientras que en los países latinos los gobiernos simplemente reparten subsidios a las empresas, esperando que estas les den un uso productivo. Por el contrario, en los países asiáticos, los gobiernos nunca dan nada gratis a las empresas, los subsidios estan atados a un desempeño muy concreto. El principio que rige a los países de Asia es de reciprocidad. Se otorgan subsidios sólo si se utilizan en forma productiva.

Vemos pues, que para que exista un verdadero proyecto de nación, es necesario ver de forma integral la situación del país y no sólo esperar que la “ley de la selección natural del mercado” resuelva los problemas económicos y sociales.

3) Los problemas políticos.

Al intentar definir los principales retos que en términos políticos enfrenta el subsector de la MPMI es indispensable ubicar su contexto inmediato, es decir, los cambios que se han dado en el comportamiento político empresarial.

Dentro de esta perspectiva se pueden distinguir dos etapas fundamentales, la primera que podríamos llamar de formación y consolidación (va de fines de los años cuarenta a principios de los setenta), en donde el empresariado actuó, por lo general, al margen de la lucha entre los partidos, llevando a cabo su acción política sobre la base de un apoyo general, implícito y difuso al partido oficial (PRI) y mediante presiones y negociaciones cupulares con el gobierno, alejadas de la vista pública. Dicha actuación encontraría una explicación en el hecho de que el pacto social que se consolidó en los años treinta, con el Cardenismo, se dió con el desconocimiento popular de la clase empresarial como actor político legítimo. A los empresarios *"No se le(s) incluye sectorialmente en el partido oficial, pero se les incorpora en la determinación de las políticas públicas mediante mecanismos de consulta que en los hechos tenía un carácter privado"* ¹. Por supuesto, este no fue el único elemento que inhibió la politización del empresariado, el éxito económico (en términos de crecimiento) del proyecto surgido de la Revolución generó una coincidencia de intereses con el empresariado, lo que creó un acercamiento entre los dirigentes políticos del país y los empresarios en torno a una unidad de objetivos, dando por resultado una división del trabajo en donde las funciones de hacer política y gobernar correspondían fundamentalmente a la clase política y la de producir, a la iniciativa privada. Con este "acuerdo" no se alejaba a los empresarios de la esfera política, sino que lo harían de manera no evidente pero si institucionalizada a través de las Cámaras de industria y comercio. Este tipo de desempeño político se podría caracterizar como de grupo de presión.

La segunda etapa del actuar político de los empresarios tendría su punto de partida a fines de los años sesenta y principios de los setenta. La administración de Luis Echeverría inicia su gestión con la deslegitimación ocasionada por la masacre de estudiantes de 1968 y con problemas económicos que interrumpieron los largos años de crecimiento que sirvieron como pilar fundamental de estabilidad. En suma, era la crisis que aparecía en los ámbitos político, económico, social y cultural, manifestaciones del descontento por la intolerancia y autoritarismo con que se enfrentó al movimiento de 1968 y por el agotamiento del modelo de desarrollo adoptado en las décadas precedentes.

El surgimiento de un activismo mayor por parte de los empresarios se da a partir de la forma en que la administración de Echeverría enfrentó los problemas. La estrategia seguida por el gobierno tenía dos grandes vertientes, por un lado, contener los efectos de la crisis a través de la reformulación de la política económica y por el otro, flexibilizar y renovar las relaciones del gobierno y las instituciones del Estado con la sociedad. En respuesta los empresarios articularon su comportamiento con base en la doble oposición a la política económica y a la política propiamente dicha. Esto dió como resultado que el tono general de la relación entre el gobierno y los empresarios fuera de enfrentamiento.

De la política económica, los empresarios encontraron que no sólo el contenido se oponía a sus intereses sino que también los procedimientos, formulación y aplicación de la misma, pervertían la costumbre que consistía en que toda decisión que les afectara, debía ser consultada y negociada previamente con las cúpulas empresariales.

De la política, percibieron una tolerancia y aliento a sectores "izquierdizantes" y un discurso inadmisibles por su tono "revolucionario" y "antiimperialista", calificando todo esto como populista.

Es, sobre todo, el alejamiento del gobierno y la incapacidad de influir de manera más determinante en las decisiones de éste que obligan al empresariado y a la burguesía a definirse de una manera más puntual, tanto política como ideológicamente.

Las primeras reacciones se dieron de manera dispersa, empezaron por una disminución de la inversión, la dolarización de los depósitos bancarios y el incremento de la fuga de capitales. *"Se produjeron también fuertes y eficaces presiones para revertir las decisiones que los afectaban directamente; y la unificación de clase, como respuesta a la conducción gubernamental, cristalizó en la constitución del Consejo Coordinador Empresarial en 1975, lo que, entre otras cosas, puso de manifiesto que los empresarios se comportaban como una fuerza social unificada que comenzó a desarrollar una nueva voluntad política y un proyecto de clase inédito"* ².

Esta acción política empresarial pronto logra consolidarse gracias a su capacidad para vincularse y hacerse porta voz de otros sectores, fuerzas y grupos sociales, particularmente los sectores medios, dando lugar, de hecho, al nacimiento de un nuevo movimiento social de derecha. Este se podría considerar el momento en que en definitiva se consolidan dos grupos, llamados por algunos investigadores como moderados y radicales, pero que en los hechos no están bien definidos ya que los mismos empresarios podían adoptar una u otra posición, como se observó en el sexenio de López Portillo.

En la administración de López Portillo hay una desmovilización del empresariado, hay una ruptura en la unidad político-ideológica, se vuelve al liderazgo de la facción conciliadora y la moderación vuelve a reinar en las relaciones entre gobierno y empresarios. En buena medida se regresa a la idea de que un "buen" presidente puede salvar al país y el corolario de que no es necesario reformar al sistema; a todo lo anterior ayudó significativamente las enormes ganancias que reportaron a los empresarios la renta derivada del "boom" petrolero y los ingresos por contratación de deuda pública a fines de los setenta.

Para 1982, con la crisis, resurgen de manera más profunda las diferencias.

La crisis económica de 1982 y la nacionalización de la banca en septiembre tuvieron el efecto de restablecer y potenciar los cambios que el sector empresarial había empezado a experimentar en la década anterior.

El empresariado reacciona a partir de dos puntos principales: el de obtener una garantía institucional de que sus intereses no sería afectados y por otro lado, el reavivamiento de las pugnas internas para lograr el liderazgo de la clase.

Las principales facciones, los radicales y los moderados, vienen a ser en realidad matices de un mismo proyecto. Los "duros" plantean un proyecto más integral y con pretensiones nacionales, y algunos de sus dirigentes se han inscrito en las filas del panismo. Los moderados, que generalmente son industriales, políticamente son pragmáticos y aceptan cierto grado de intervencionismo estatal a cambio de ser protegidos. *"...esta facción de los 'concertadores' está vinculada principalmente a la pequeña y mediana industria, la que, en virtud de su dependencia histórica con el gobierno, su atraso tecnológico, su arraigo en el mercado interno, su poca competitividad y escasa eficiencia, requiere aún e incluso reclama de la alianza y protección del Estado"* ³.

En los planteamientos de los radicales, en lo económico, buscan un cambio en el patrón de acumulación orientado a la "liberalización de las fuerzas del mercado" y fincado en la exportación de manufacturas; en lo político buscar la apertura para que el PAN (partido e) con el que tienen plena identificación) y la derecha en general puedan constituirse en alternativa real de posar, dando lugar a un sistema bipartidista con alternancia entre el PRI y el PAN. Los moderados sostienen que el modelo económico y político ha encontrado algunos límites por lo que es preciso efectuar reformas: en lo económico aceptan una reducción gradual y parcial del proteccionismo para inducir mayor competitividad y capacidad exportadora, pero sin descuidar la profundización del proceso de sustitución de importaciones y el mercado interno; en

lo político abogan por una participación mucho más enérgica del sector privado en la formulación de la política pública y, en menor medida, por un reconocimiento del empresariado como fuerza política legítima del sistema y, en particular, en el seno de l partido oficial, que es hacia el que generalmente se inclinan.

Con el sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado y posteriormente el de Salinas de Gortari, se van perfilando cada vez más los planteamientos políticos del empresariado en torno a una idea fundamental, la única garantía contra las imposiciones unipersonales que caracterizan a este sistema político es el de poner límites a su poder; en este sentido el nuevo discurso empresarial se hace una crítica a las instituciones clave del régimen político mexicano, esto es, al presidencialismo, al mono partidismo, al corporativismo y al Estado rector del desarrollo, frente a lo cual se demanda la separación y el equilibrio real de poderes, la alternancia real de los partidos en el poder, el fortalecimiento de la sociedad civil y del Estado subsidiario.

Como actualmente se puede observar, es la corriente "dura" del empresariado la que ha logrado imponer sus condiciones, no sólo al gobierno, sino a la sociedad en general. Este proceso, sin embargo, tiene un punto de inicio en el gobierno de De la Madrid, en el cual se van cediendo espacios de acuerdo a las mismas exigencias que el sector privado planteaba.

La ofensiva empresarial inicia en el terreno de la política económica y es desde esta perspectiva que define su estrategia contra el estado intervencionista y por la implantación de una "economía social de mercado". Los principales elementos de esta estrategia se pueden resumir al menos en los siguientes puntos: la privatización de la producción y la "desburocratización", la asignación de los recursos en función de la demanda y la privatización de las funciones de regulación estatal en el marco de un nuevo aparato económico administrsativo de toma de decisiones.

El objetivo a alcanzar a traves de dicha estrategia es el de ir permeando el ámbito gubernamental con criterios "rigurozamente técnicos" en la elaboración de las políticas públicas

y que, al menos desde la perspectiva empresarial, supone la restricción de políticas de carácter social y la limitación de las facultades discrecionales propias del régimen presidencialista en aras de una "transparencia administrativa" que prevenga la aplicación de criterios "políticos" o "populistas".

Teniendo como base el proyecto de política económica que podemos denominar como neoliberal, los empresarios han ido ampliando cada vez más su participación en los partidos y en los procesos electorales. Pos supuesto, esta participación en la política ha significado romper con una de las reglas tácitas impuestas a los empresarios "*hacer política pero al margen de los partidos políticos, de una manera cupular y secreta, y enfocada ante todo a la formulación de políticas públicas y, en menor grado, influir en la designación de dirigentes políticos y funcionarios*" ⁴.

También es característico de la participación político-partidaria del empresariado la imposibilidad de lograr la unificación de clase. De esta forma encontramos que dicha participación se vuelve más un reflejo, sobre todo actualmente, de la misma heterogeneidad del sector empresarial, así como específicamente del industrial, dando paso a planteamientos de facciones, grupos o individuos que han ido desde la propuesta de formar un partido político hasta la de convertirse en un sector más del PRI, sin olvidar las preferencias por los principales partidos de oposición, el PAN y ahora el PRD.

Pero como ya lo señalábamos, es la burguesía la que mantiene, -sobre todo a través de los organismos empresariales como el Consejo Coordinador Empresarial (CCE), la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex), y las Confederaciones de Cámaras de Comercio e Industria (CONCANACO Y CONCAMIN)-, una doble vía que le permite garantizar los cambios que considera necesarios para salvaguardar sus intereses, por un lado ha ido consolidando su proyecto económico por medio de su actuar como grupo de presión, logrando que el gobierno adopte como propias varias de sus propuestas, (aunque hay que señalar que también ayuda el que las propuestas de la burguesía coincidieran plenamente con la de los

organismos financieros internacionales e incluso con las de Washington) y a su vez, a consolidado su participación política, a través de los partidos, como forma de lucha y búsqueda por el poder.

Tal situación nos permite observar a empresarios que, como sujetos individuales, actúen en su calidad de ciudadanos en el ámbito de la política y, como empresarios miembros de una organización profesional, en lo "político".

Todo este activismo empresarial a tendido a consolidar su influencia social, principalmente en los sectores medios o de tendencias conservadoras, como la Iglesia. También su influencia se ha extendido a través de una fuerte presencia ideológico-cultural por medio de la educación privada y el control de los medios de comunicación masiva.

En este ámbito social sobresalen los elementos de lo que se podría considerar como una nueva estrategia de acción social, constituida por: en el plano ideológico, el intento de establecer una equivalencia entre el sector privado y sociedad civil, lo que ha permitido sentar una separación y hasta una posición contestataria ante el Estado en un lenguaje plural y universal que oculta, con toda sutileza, el interés privado y permite rebasar el tono exclusivista de su proyecto. Cada vez se consolida más el intento de conformar "movimientos de opinión pública" que van desde oponerse a medidas gubernamentales hasta propugnar por la vigencia de principios cuyo objetivo es alcanzar el "orden" fundado en la propiedad, la familia y la religión.

En el plano de la acción en sentido estricto, resulta más significativo el involucramiento o la promoción de los empresarios y sus organizaciones, como los institutos y grupos de análisis y estudio que laboran para el sector privado y cuyos trabajos cada vez son más consultados y tomados en cuenta por el gobierno. También destaca la participación de la iniciativa privada en movimientos sociales con demandas tan diversas como la defensa del voto, la

batalla contra los impuestos o la legalización del aborto, así como por la defensa de la educación privada.

En el plano de la organización, se ha buscado promover la participación social a través de las "sociedades intermedias". El eje articulador-rector son los organismos patronales y en plano ideológico la doctrina liberal, con un marcado acento en su aspecto económico más que el contenido político de dicha doctrina.

Actualmente se puede afirmar que los cambios que ha sufrido el sistema político mexicano han sido liderados principalmente por la burguesía mexicana y algunos sectores de la burocracia política, los llamados tecnócratas, grupos en los que se ha dado una confluencia de intereses. Es un cambio conducido por la derecha, y que como en las grandes reformas en la historia de las sociedades, se ha dado en primer lugar y principalmente en el ámbito económico, es decir, los cambios constitucionales y jurídicos que se han operado responden al establecimiento de un nuevo patrón de acumulación, el cual está obligando a la renovación del pacto nacional, condición necesaria para poder consolidar la reforma económica.

Dicho proceso ha implicado la ruptura con los principios constitucionales que dieron vigencia a la política de masas del Estado mexicano. Estos principios se pueden resumir en: el que dejaba en poder del régimen, y dentro de éste al Presidente de la República, la facultad de calificar las características de la propiedad privada o simplemente para garantizar la supremacía del poder político sobre diversas formas del capital; las leyes agrarias que permitieron la reproducción de una economía campesina al lado de la agricultura capitalista; las leyes laborales y, sobre todo, el sistema de negociación salarial en grandes corporaciones sindicales; y por último la legislación educativa que reserva al gobierno el diseño, impartición y legalización de la instrucción en sus diversos niveles.

El hecho de que el proyecto del sector empresarial que representa al capital monopólico y financiero haya visto cumplir varios de sus objetivos no significa que se hayan satisfecho las demandas del empresariado en su conjunto.

Lo que está sucediendo actualmente en el sector empresarial tiende a parecer paradójico. Por un lado, la élite empresarial ha logrado imponer su proyecto económico, que además se ha visto complementado con la apertura política, que si bien no se impulsa con la misma fuerza, si es vista como indispensable. El capital monopólico-financiero, tras la caída de la economía en diciembre de 1994, parece haber entendido que una reforma económica impulsada desde arriba, con el respaldo de un partido político en decadencia, no le permitiría consolidar su programa económico. Además hay que añadir que el impulso democrático es incontenible, ya que es impulsado desde amplios sectores de la población, en donde si bien existen coincidencias con los empresarios en cuanto a la necesidad de una reforma del sistema político, tienden a mostrar serias discrepancias con respecto al plan económico. Y es, precisamente desde la articulación que se ha venido dando a nivel social, que el sector empresarial relegado en la reforma económica, el subsector de la micro, pequeña y mediana industria, ha podido encontrar, de manera más precisa, un respaldo a su posición contraria al proyecto del gran capital.

El hecho de que al subsector de la MPMI se le tenga marginado en los organismos de empresarios se corrobora con la forma autoritaria que tienen dichas agrupaciones de adoptar sus programas: *"...las afinidades o discrepancias con los lineamientos del Consejo Coordinador Empresarial (CCE) y el grado de control que este último ejerce sobre ellas, pareciera haberse convertido en las referencias fundamentales, en la medida en que el Consejo establece las pautas ideológicas y políticas que identifican a la clase empresarial en su conjunto"* ⁵.

Y es a partir de la definición de este organismo cúpula empresarial que el subsector de la MPMI se encuentra ante diferentes situaciones *(a) dentro del CCE, a través de las*

cámaras a las cuales pertenece por ley (actualmente ya no), incluida la de la industria de la transformación (CANACINTRA) que ha sido la representante histórica de la pequeña y mediana industria nacional y la principal responsable de la actual 'desrepresentación' del sector; b) dentro de alguna de las organizaciones pertenecientes al CCE, pero con una relativa autonomía respecto a los lineamientos del mismo, como sucede con las asociaciones de industriales y otras organizaciones semejantes; c) en abierta oposición al CCE, a través de organismos disidentes, principalmente la Asociación de Industriales de la Transformación (ANIT) y la Confederación Nacional de la Microindustria (CONAMIN); y d) fuera del CCE, pero sin entrar en oposición consus planteamientos generales. Ése es el caso de ADMIC Y MIMEXA en Monterrey, de las uniones de crédito promovidas por el gobierno y de diversas asociaciones, principalmente de empresas de servicios que funcionan al margen de las confederaciones de cámaras" ⁶. Al último punto habría que añadir el movimiento protagonizado en primer lugar por los productores agropecuarios, pero que se ha extendido a los empresarios de los sectores de servicios e industriales, constituido con el nombre de El Barzón, con el propósito de defender sus propiedades ante el acoso de los banqueros y que poco a poco a ido evolucionando en un movimiento de empresarios con no empresarios cuyo objetivo es buscar una alternativa al actual proyecto económico del gobierno.

En el caso particular de la CONCAMIN lo que ha sido una constante es la poca atención hacia los intereses derivados del tamaño de las empresas como un criterio de afiliación por lo cual, en la mayoría de los casos, la permanencia y la relativa lealtad de los asociados se explicaba por la obligatoriedad de su membresía, y a que estas organizaciones articulan intereses gremiales específicos (es decir, referidos puntualmente a la rama de producción de que se trate) y proporcionan servicios útiles (gestoría de permisos, asesoría fiscal, pagos al IMSS, defensa de sus asociados ante la Procuraduría Federal del Consumidor, etc.).

Es la CANACINTRA, al interior de la CONCAMIN, la que agrupó al mayor número de las MPMI y a la que se consideró como el ala vanguardista de los empresarios, defendiendo

un proyecto basado en la protección de la industria nacional y un activo papel del Estado como promotor de la economía.

Sin embargo, la estructuración de este organismo empresarial lo volvió altamente jerarquizado, lo que llevó a sus miembros a un desaliento progresivo respecto a las instancias importantes de decisión colectiva.

Por otra parte, a partir de 1976, el ascenso de los líderes empresariales provenientes por lo general de la industria química y más afines al proyecto de la CCE, ha debilitado aún más el vínculo de la dirigencia de la organización con las MPMI, que acusan a sus dirigentes de representar los intereses de las empresas transnacionales y de olvidar los problemas de su subsector, situación que se agudiza con la entrada de México al GATT, en 1985.

Los cambios sufridos por este organismo se vuelven patentes para los empresarios de la MPMI ya que entre ellos *"...hay cierto consenso (...) acerca de que en términos generales, CANACINTRA ha abandonado el nacionalismo que mantuvo durante décadas para adoptar los puntos de vista de los grandes empresarios, orientados hacia el fin del proteccionismo y la reorientación del país hacia una economía exportadora, lo cual, por otra parte, ha sido manifiesto en el discurso político de sus últimos dirigentes"* ⁷.

Finalmente, entre los industriales del subsector de la MPMI existe una actitud crítica con respecto a tres cuestiones relacionadas con la estructura de la organización: la burocracia entre sus órganos de decisión, el imponer el interés de las grandes industrias por encima del resto de los empresarios, para no perder membresía y por consiguiente poder político y poca transparencia en cuanto a la utilización de los importantes recursos que la organización obtiene por medio de cuotas, *"que muchos afiliados consideran exageradas y poco redituables en términos de servicios"* ⁸.

Estos son los aspectos más relevantes en cuanto a la participación de la MPMI en la CONCAMIN, sin embargo, existen otras formas de organización por parte de este subsector,

dentro del terreno de los órganos empresariales "oficiales", por un lado existen centros patronales dependientes de la COPARMEX en diversas ciudades del país y por otro lado las asociaciones de industriales generalmente vinculadas a la CONCAMIN, en calidad de miembros asociados.

Este tipo de agrupaciones tienen rasgos particulares, sobre todo en cuanto al grado de acción política que despliegan. Mientras que los centros patronales tienden a agrupar a medianos y pequeños empresarios, sobre todo en el norte de la república, se caracterizan por tener una clara tendencia ideológica de derecha e importante activismo político, sobre todo a nivel regional, por su constante relación con los funcionarios locales para todo tipo de trámites y gestiones. Por su lado, las asociaciones tienden a ser más moderadas en sus planteamientos políticos, se ubican a lo largo del país y agrupan desde grandes empresas, como la industria embetelladora, la química o la de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, hasta empresas medianas y pequeñas, de carácter regional, como la Asociación de Industriales de Izta-palapa. Sin embargo, un aspecto que destaca de estas asociaciones es que agrupan por lo general a empresas medianas, más que pequeñas o micro.

En cuanto al extremo político de este escenario de organismos empresariales tenemos a la ANIT y a la CONAMIN.

La Asociación Nacional de Industriales de la Transformación y la Confederación Nacional de Microindustriales concentran hoy la representación de los pequeños empresarios que se oponen a las políticas de CCE.

Son dos organismos con orígenes, estructura y fines distintos pero que coinciden en planteamientos generales como son su condena al CCE, el reclamo de mayor apoyo y atención hacia las MPMI, tanto en el aspecto individual como, de manera muy importante, a sus puntos de vista como sector sobre cuestiones de política económica. Por lo que su reclamo se extiende del gobierno hasta la estructura de representación empresarial.

Otra característica de ambas agrupaciones es que surgen a partir de la entrada de México al GATT, la primera en 1986 como Federación de la Microindustria, en Jalisco y la segunda en 1985, como una escisión en el seno de la CANACINTRA⁹.

Los principios de la CONAMIN plantean la búsqueda fundamentalmente de la cooperación y solidaridad entre los microindustriales; su demanda principal es el fortalecimiento de las uniones de crédito y la revitalización del mercado interno. Por ser un organismo principalmente de microindustriales tiende a la vinculación con sindicatos y grupos campesinos y declara su desconfianza hacia los programas que se orientan hacia la defensa acrítica del capitalismo.

Su actitud hacia el gobierno es generalmente de cooperación y confianza, a pesar de las limitaciones que su organización tiene para tratar con las instancias de Poder Ejecutivo.

La ANIT, por su lado, tiene una orientación ideológica más identificada con el PAN, sin ser muy claro este aspecto debido a que se entremesclan las aspiraciones históricas de la CANACINTRA con el liberalismo político de Manuel J Clouthier. Su actitud es muy crítica hacia la actividad económica del Estado, al mismo tiempo que sostiene una postura liberal hacia los trabajadores. Está en contra de las formas corporativas de negociación y de las limitaciones impuestas a la libre contratación y fijación de salarios, demandas en las que coincide con el CCE.

Otros aspectos coincidentes entre estos dos grupos de industriales son: la petición de reformar la ley de cámaras, inclusión de los pequeños y medianos empresarios en el diseño de las nuevas políticas, incluido el TLC, modificación de los mecanismos burocráticos para que no beneficien a la gran empresa en detrimento de la pequeña.

La campaña política emprendida por estos organismos ha tenido dos objetivos principales: superar el obstáculo que representó su ilegalidad en cuanto agrupación de empresarios

-al constituirse como organizaciones independientes por fuera de la ley de cámaras- y, derivada del mismo, la dificultad de hacer llegar sus demandas al Poder Ejecutivo, teniendo en cuenta el sistema presidencialista en que vivimos.

La ANIT emprendió un fuerte activismo a través de una eficaz campaña publicitaria, caracterizada por un buen manejo de los medios de comunicación y su abierta confrontación con el CCE. *"La combinación de ambos elementos se puso de relieve en ocasión de los Foros Nacionales de Análisis de la ley de Cámaras, organizados por la ANIT en 1988 y 1989, que merecieron amplias notas periodísticas y no dejaron lugar a dudas en cuanto a la posición francamente hostil de la asociación respecto de la organización empresarial cúpula y la necesidad de abrir nuevos espacios a los pequeños industriales"* ¹⁰.

El vínculo con diputados y senadores también se ha constituido como una parte importante de la estrategia de esta organización, como una forma de incidencia política. *"Se afirma entre los industriales que la mayoría de los dirigentes de la ANIT pertenecen al PAN, lo cual garantiza a esta organización una cierta representación en la Cámara de Diputados. A su vez, dirigentes entrevistados mencionaron sus buenas relaciones con el PRD y con priistas de izquierda"* ¹¹.

Por su parte, la CONAMIN optó por la asociación con el PRI, como recurso para hacerse oír. El dirigente de esta agrupación de industriales, Manuel Villagómez, fue diputado suplente del PRI por Jalisco en la LIII legislatura (1988-1991) y la organización es miembro del llamado "movimiento gremial", a su vez integrante de lo que se conoció como UNE, que había sustituido a la CNOP, dentro del PRI.

La ANIT y la CONAMIN, pese a ser organizaciones muy combativas, tienen una membresía escasa, no sujeta a alguna norma de afiliación obligatoria. Además, carecen de servicios colaterales que ofrecer a sus agremiados y el tiempo de dedicación que demanda el

organismo para mantener el nivel de actividad, no permite preveer que su activismo se prolongue con la misma intensidad en un futuro inmediato. Hay que contar, por otro lado,

Con el apoyo otorgado por el gobierno a las organizaciones cúpula que va mermando la fuerza de ambas organizaciones.

Capítulo IV: La MPMI y las organizaciones empresariales.

1) La CONCAMIN como organizadora de los industriales.

La Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos nace en los años de 1917-1918 bajo la ley de Cámaras que el Ministro de Finanzas de Porfirio Díaz, José Ives Limantour, había promulgado años antes (1908) y que continuaría vigente hasta 1936.

Esta ley enumeraba las funciones de las Cámaras, (además de la de Industriales se organizó la CONCANACO, de comerciantes) y les otorgaba personalidad legal y carácter nacional, ya que las convirtió en interlocutores del Estado con los empresarios industriales.

Estas Cámaras gozaron de autonomía respecto al gobierno y fueron consideradas como órganos independientes. Los objetivos fundamentales de la agrupación de industriales fueron:

- a) representar los intereses de sus afiliados ante el gobierno federal;
- b) la organización de Cámaras en todo el país;
- c) la creación de una Confederación nacional y de órganos representativos, como interlocutores del Estado.

Además se incluyeron dos temas importantes: el estudio de medios para desarrollar la industria y la legislación industrial.

Durante los años veinte la CONCAMIN creció de manera moderada, (para 1923 existían 8 cámaras industriales y 18 mixtas, comercio e industria) pese a que las políticas de

Obregón y Calles apoyaron el crecimiento de estas cámaras y existía una buena relación entre gobierno y empresarios.

En 1936, durante la presidencia de Lázaro Cárdenas se deroga la ley de Cámaras y el 27 de agosto se publica la nueva ley que hizo obligatoria la afiliación a las cámaras para todas las empresas con un de \$500.00, como mínimo; se creó la Cámara para los pequeño negocios, con menos de \$500.00 de capital y la nueva ley fusionó a las cámaras de comercio e industria en una sola.

"El punto más importante de la nueva ley fue que otorgó a las cámaras el carácter de `instituciones públicas" ¹ que conservan hasta la reforma a la ley respectiva en el presente sexenio. Par 1938 existían cerca de 200 cámaras del nuevo tipo. Sin embargo, se autorizó la creación de 8 cámaras industriales y una confederación de las mismas. Los más descontentos con la ley fueron los industriales que presionaron para modificarla, logrando que el 2 de mayo de 1941 se promulgara una ley en la que se establecía la separación entre las cámaras de comercio e industria.

"En su artículo primero la ley define a las cámaras de comercio y a las de industria como `instituciones públicas, autónomas, con personalidad jurídica constituidas para los fines que (la propia ley) establece'; más adelante determina que la Secretaría de Industria y Comercio (SlyC) es la autoridad encargada de ejercer la competencia que esta ley fija" ²

Según el artículo 4º, la constitución de las cámaras tiene como fin, en lo fundamental la representación y defensa de los intereses generales del comercio o de las industrias de su jurisdicción, la prestación de servicios a sus asociados, el fomento del desarrollo económico del país, el arbitraje entre asociados en conflicto y el " *ser órgano de consulta del Estado, para la satisfacción de las necesidades del comercio o de las industrias nacionales" ³.*

La pertenencia a las cámaras resulta obligatoria, de acuerdo con el artículo 5º. Todo comerciante o industrial cuyo capital manifestado al fisco sea mayor de los \$2,500.00 deberá

inscribirse anualmente en un registro especial que se lleva en la cámara correspondiente. Más adelante, el artículo 9º señala que las cámaras se constituirán, según el caso, a solicitud de un grupo no menor de veinte industriales de una misma rama, o a solicitud de un grupo no menor de cincuenta comerciantes domiciliados en la misma plaza, siempre que no existan cámaras similares constituidas con anterioridad.

En el caso de las confederaciones, se establece que su domicilio será la Ciudad de México, salvo en los casos en que la Asamblea General de las mismas señale otra localidad. Pueden constituirse tanto cámaras de carácter genérico, que agrupen industriales de ramas a fines, como cámaras de carácter específico que reúna a industrias de una sola rama. Los industriales que integran una rama específica y se encuentran inscritos en una rama genérica pueden solicitar (en aquel entonces) de la Secretaría de Industria y Comercio la autorización para formar una cámara específica, siempre que la solicitud este apoyada por el 80% de los industriales de la rama en cuestión, los cuales en ningún caso pueden ser menos de veinte.

Por lo que se refiere al gobierno y administración de las cámaras, la participación de los miembros no está claramente especificada por la ley, que solamente establece criterios de índole general acerca de la estructura y funcionamiento de los mayores cuerpos gobernantes y administrativos de las agrupaciones. Según el artículo 13, "la Asamblea General de socios activos es el órgano supremo de las Cámaras" y según el artículo 18, "el Consejo Directivo es (su) órgano ejecutivo". Por lo demás, la ley deja que las cámaras establezcan en sus estatutos el quórum necesario para las reuniones de las Asambleas y la reglamentación de procedimientos. Por lo que respecta al Consejo Directivo, la ley establece dos limitaciones para su integración: debe estar formado, cuando menos en un 80%, por socios activos mexicanos por nacimiento, y debe admitir en su seno si así lo dispone la Secretaría de Industria y Comercio a un representante de ésta que pueda participar en las sesiones con voz pero sin voto.

Las funciones que cumplen tanto los consejos como las asambleas son radicalmente diferentes y corresponderían de una manera aproximada a las de un sistema parlamentario en

el cual la Asamblea General haría el papel de parlamento, mientras el Consejo Directivo haría el de Gabinete. Entre las atribuciones de la Asamblea General se cuenta el nombramiento de los miembros del Consejo Directivo de la Cámara, así como el control de las finanzas de la misma. A su vez, el Consejo directivo tiene como facultades y obligaciones básicas la elección de su presidente al cual debe seleccionar de entre sus miembros, la ejecución de los acuerdos de la Asamblea General, la promoción de actividades tales como exposiciones, ferias, congresos, etc., y en términos generales la administración de la cámara. Las cámaras pueden crear cuerpos auxiliares, denominados delegaciones, con el objetivo de realizar con mayor eficacia sus labores.

Finalmente la ley completa el sistema de control o vigencia sobre las cámaras, ejercido por la SIyC., mediante lo dispuesto en su artículo 21, en el cual reserva a la propia Secretaría el derecho de vetar los acuerdos de una cámara cuando considere que pueden "perturbar el orden público o causar prejuicios graves al bien común"

El artículo 23 reconoce solamente dos confederaciones: la Confederación Nacional de Cámaras de Comercio y la Confederación Nacional de Cámaras de Industria. Igualmente este artículo establece que las confederaciones son también "instituciones públicas autónomas, con personalidad jurídica" que se integran con "representantes de las cámaras de comercio y de las cámaras de industria", cuyo domicilio será la Ciudad de México, y que las Cámaras de Comercio y las de Industria contribuirán, cuando menos, con un mínimo de 15% de sus ingresos para el sostenimiento de las Confederaciones Nacionelas de Cámaras a las que pertenecen.

En relación con las disposiciones anteriores hay dos hechos importantes: primero, que la ley no fija ningún procedimiento particular para la constitución de las confederaciones ni establece un número mínimo de cámaras necesario para su integración; segundo, la disposición acerca de la manera en que debe realizarse el esotenimiento de las confederaciones no tiene su correspondiente respecto al sostenimiento de las cámaras.

Por lo que se refiere a su gobierno y administración, el artículo 24 dispone que los artículos 11 al 20 de la ley, "regiran a las Confederaciones en lo conducente". Con esta nueva ley, que ha sufrido modificaciones menores, se creó el marco jurídico para el desarrollo institucional de las principales organizaciones empresariales.

La CONCAMIN al final de la década de los años sesenta resultaba bastante heterogénea: había tres cámaras a nivel nacional únicas; otras cuatro que contaban con cámaras regionales; ocho cámaras regionales sin correspondiente nacional. Además la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) que tenía sus correspondientes agrupaciones (AINRA y otras delegaciones estatales).

Tres meses después de haber sido aprobada la nueva ley de cámaras (1941), representantes de 93 empresas constituyeron la CANACINTRA, que rápidamente vio que sus miembros aumentaban; en 1942 había 1,684; en 1943, 2,300 y 5 mil un año después. Al final del "milagro mexicano", se estimaba en cerca de 18 mil el número de afiliados.

La CANACINTRA, formada por pequeñas y medianas industrias generalmente, contó durante mucho tiempo con una especial simpatía gubernamental a cambio de la cual apoyó sus políticas, difiriendo en varias ocasiones del resto de organizaciones empresariales.

Para el investigador Sanfor Mosk, *"el nuevo grupo" está constituido por pequeños industriales surgidos durante la guerra, agresivos y dinámicos, muy nacionalistas, sin buenas relaciones con las instituciones financieras y que esperaban protección gubernamental para el mercado mexicano*" †. Según Mosk, el viejo grupo "no constituye un cuerpo unificado con un programa positivo". La división de Mosk hizo del "nuevo grupo" el portador de las virtudes de los empresarios "progresistas", preocupados por el bienestar obrero y partidarios de los programas reformistas del gobierno.

Como es de suponerse, la creación de la CANACINTRA no fue del agrado de la CONCAMIN, como tampoco de la CONCANACO y de la COPARMEX.

Las dos primeras promovieron un amparo contra la creación de la nueva cámara que finalmente perdieron en la suprema Corte, en 1943. Aunque la CANACINTRA siempre formó parte de la CONCAMIN ha mantenido un margen considerable de autonomía.

Por otro lado, una preocupación común a todos los empresarios desde el nacimiento de sus organizaciones, es su preocupación por el rumbo de la política, en especial lo que se refiere al derecho de propiedad y a la intervención del gobierno en la economía, esto es algo que va a marcar las relaciones entre gobierno y empresarios hasta nuestros días.

Con la crisis de 1982, surgen aspectos graves en la economía, pero la inflación afectó particularmente a los empresarios ya que estos consideran que es el agente más corrosivo de la "solidaridad" social: a los industriales les genera "sentimiento" de incertidumbre y actitudes de desconfianza; a las clases medias las pauperiza, a los pobres los hace más pobres y a todos les cancela oportunidades de mejoramiento personal y colectivo, siendo este el pensamiento empresarial al respecto.

También, con la crisis de 1982, los empresarios y parte de la élite gubernamental vieron la oportunidad de impulsar un proceso de desarrollo sobre "nuevas" bases, que consistían fundamentalmente en: abrirse al mercado mundial, replantear los ingresos del Estado (reforma fiscal) y sus egresos (subsídios), mayor productividad del sector público y privado, etc; todas estas medidas había que tomarlas rápidamente en la peor de las situaciones por la enorme deuda externa y la fuga de capitales así como por la falta de confianza de sectores importantes de la población en la capacidad y honradez de sus dirigentes.

Con las reformas que instrumentó Miguel de la Madrid se sentaron las bases (según la apreciación de los empresarios) para una mayor "racionalidad" del orden jurídico y una mayor

legitimidad del sistema político, tanto por su comportamiento personal, como por las reformas que introdujo para lograr mayor "eficacia" y "moralidad" en el manejo de la cosa pública. Pese a la crisis, el crecimiento de la CONCAMIN se refleja en sus 72 cámaras y 38 asociaciones de industriales existentes en 1988; en sus 18 comisiones permanentes de estudio; en sus representantes ante 4 organismos estatales, etc.

Por otra parte, el restablecimiento de la confianza alcanzada por el gobierno de Miguel de la Madrid se refleja en los temas abordados en el IX Congreso Nacional de Industriales celebrado en 1986. En éste, los temas de la agenda estuvieron directamente relacionados con las medidas modernizadoras del sexenio, como fueron: la descentralización y el empleo, la productividad, la industrialización como objetivo nacional para el desarrollo de México, el comercio exterior y la intermediación financiera, sin que hayan abordado los problemas de relación con el Estado.

2) La MPMI y la CONCAMIN.

Para la CONCAMIN, por lo menos en el terreno declarativo, el sector de la micro, pequeña y mediana industria ha sido un elemento fundamental, y esto se reflejaría en que entre sus diferentes comisiones de trabajo hay una que esta enfocada a analizar especialmente este tipo de industrias, la Comisión de la pequeña y mediana industria y que en el X Congreso Nacional de Industriales, celebrado en 1944, fija la posición del organismo empresarial ante la situación por la que atraviesan actualmente dichas empresas.

Del diagnóstico que se presenta sobre sale, en primer lugar, el carácter estratégico que se le asigna a este subsector industrial en función de diversas aportaciones y ventajas, (que coinciden con las que percibe el gobierno), entre las que conviene destacar:

- ♦ Es una buena posibilidad de inversión para el ahorro nacional.
- ♦ Se concentran en actividades que no necesitan de la compra y transferencia de tecnología muy sofisticada, lo que facilita el proceso de inversión.
- Su carácter complementario con respecto de las grandes empresas y una mayor flexibilidad y productividad en comparación con la gran industria.
- ♦ Su distribución regional que propicia el óptimo aprovechamiento de recursos y genera una importante derrama económica en sus propias localidades.

En segundo lugar, el análisis del entorno económico precisa que es a partir del sexenio de Miguel de la Madrid y posteriormente en el de Salinas de Gortari que se presentan dos cambios fundamentales, el Estado ya no se concibe como el motor de la economía y la apertura económica se constituye en factor clave del proceso de modernización.

Para la CONCAMIN el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Pequeña y Mediana industria 1991-1994, del gobierno, a pesar de la pertinencia de los objetivos y muchas de sus estrategias, el programa adolece, al igual que los anteriores, de falta de especificidad en sus planteamientos, de integralidad en su cobertura y efectividad en su aplicación, es decir, el qué hacer para fomentar a la pequeña y mediana industria es claro, sin embargo, en el cómo fomentarla no se pasa de lineamientos generales e instrumentos parciales, pero sobre todo es un hecho que los resultados distan mucho de ser los esperados.

La CONCAMIN hace una categorización por tipo de demanda que satisface la pequeña y mediana empresa, lo que también revela su dinámica intersectorial.

De esta forma propone dos categorías básicas: la primera, la de la pequeña y mediana empresa que forman parte de ramas que se orientan al desempeño de actividades tradicionales.

Sus características distintivas son: una menor densidad de capital por unidad de producto y una importante contribución al abasto de mercancías básicas al consumidor, primordialmente a nivel regional.

En este grupo encontramos a industrias tales como la textil, de la confección, la mueblera, la alimentaria, la de cuero y calzado, editorial e imprenta, ramas en las que la concentración de la pequeña y mediana industria implica parte mayoritaria del valor agregado de la rama.

En la segunda categoría, las industrias modernas, encontramos como características: una capitalización más intensiva, el uso de tecnologías más sofisticadas y por ende una demanda de mano de obra calificada, así como la existencia de problemas inherentes a su mayor articulación con la gran industria, ya que en estas ramas los principales mercados son los industriales.

En este grupo encontramos industrias tales como la papelera, la química, la del hule y plástico, maquinaria, eléctrica, electrónica y metalmecánica.

Teniendo en cuenta este análisis, se propone que todo programa de apoyo a favor de la pequeña y mediana industria se elabore a partir de las diferencias aludidas y no sobre una mera tipificación por tamaño, que oculta el real potencial del sector.

Para la CONCAMIN, de manera general, los problemas que padece ancestralmente el subsector son:

- Deficiente y costoso abastecimiento de insumos.
- ♦ Deficiente administración
- ♦ Escaso grado de calificación de la fuerza laboral.
- ♦ Niveles tecnológicos inadecuados.
- ♦ Alto impacto de los costos relativos a la regulación.
- ♦ Financiamiento inadecuado.

En general, como se puede observar, lo que se concluye es que si bien la visión de la CONCAMIN, a través de su Comisión de la pequeña y mediana industria, aparece fundamentalmente como un análisis técnico, aportando elementos de análisis nuevos en el terreno económico-sociológico, no aporta ninguna respuesta a las nuevas demandas surgidas a partir de los descalabros sufridos en la economía (el último en diciembre de 1994), además de negar la disidencia o por lo menos la inconformidad que ha despertado el proyecto económico gubernamental.

En suma, no da respuesta a los movimientos de inconformidad y resistencia de importantes sectores sociales, en particular destaca el Barzón, que agrupa a importantes

contingentes de empresarios e industriales que precisamente no hayaron apoyo en sus agrupaciones.

Capítulo V: La respuesta de la MPMI ante sus problemas.

1) Los proyectos de la CONCAMIN para la MPMI.

Las propuestas de la CONCAMIN, como organización altamente jerarquizada que es y por lo mismo, con una dinámica en la toma de decisiones bastante vertical, enfoca principalmente las carencias y problemática del subsector de una manera más bien técnica, administrativa, económica y menos con un enfoque social, a lo sumo sociológico, y no como un subsector que tenga interés y principios propios que valga la pena tomarse en cuenta.

Así pues, vemos como la propuesta de fomento para el subsector contempla que deberá basarse en el análisis profundo de sus características y requerimientos específicos por categoría, deberá ser integral, continuo y atender a las siguientes orientaciones:

- ♦ *Creación de un foro especializado.*

Se propone la creación de la Comisión Mixta de Fomento a la Pequeña y Mediana empresa, integrada por los organismos cúpula del sector privado y los titulares de las secretarías que forman el gabinete económico y encabezado a nivel nacional por el Presidente de la República, con ello se crearía un foro de análisis, planeación, consulta y decisión similar al existente en comercio exterior.

- ♦ *Abastecimiento de materias primas.*

Se han hecho importantes avances en materia de la promoción de esquemas asociativos, en especial esquemas de compra en conjunto, los cuales deberán continuarse y ampliarse. Otra forma de mejorar el abastecimiento es

promoviendo y apoyando, gobierno, industria y banca de desarrollo el establecimiento de un programa nacional de desarrollo de proveedores para la pequeña y mediana industria, sustentado en mecanismos de difusión y promoción de ofertas a nivel nacional, complementadas con apoyo financiero.

- ♦ *Capacitación administrativa y gerencial.*

Se propone la creación del Instituto Mexicano de la Pequeña y Mediana empresa con la participación de escuelas, Universidades, organismos empresariales y gobierno, encargado de desarrollar y ejecutar a nivel nacional programas de capacitación adecuados para el pequeño y mediano industrial.

- *Financiamiento.*

En congruencia con la competitividad incrementada a la que se ha expuesto a la pequeña y mediana industria proponemos que la banca de desarrollo opere directamente como banca de primer piso compitiendo directamente con la banca comercial, lo que seguramente propiciará un abaratamiento de crédito.

*Adicionalmente se deberá inducir a la banca comercial a revisar y modificar los criterios de solvencia y metodologías de evaluación de crédito y reglamentar los criterios de reciprocidad, que ahora presentan un comportamiento directamente proporcional al monto del crédito solicitado, llegándose al extremo de que el industrial es financiado con su propio dinero, en los llamados créditos back-to-back *.*

Como ya se indicó, resulta reelevante la incapacidad de plantear una política definida para el subsector, cuyo objetivo me parece que es evidente y necesario para mantener una

*Extraído del texto "X Congreso Nacional de Industriales 75 Aniversario. Material de trabajo". CONCAMIN.

plante industrial nacional e integrada, dicho planteamiento se resume en: desarrollar una política industrial cuya función sea definir y fomentar los sectores industriales que sean, i) capaces de competir en un mercado abierto; ii) sectores que resulten indispensables para garantizar el funcionamiento económico y social del país y iii) fomentar un sector industrial de largo plazo capaz de enfrentar con nueva tecnología nacional los retos del futuro.

Es decir, no se trata de ir corrigiendo los efectos negativos de una apertura indiscriminada, se tendría que buscar planificar dicha apertura de acuerdo a las necesidades del país. No es posible aislar al país de esta tendencia, pero es necesario tratar de imponer la mayor cantidad de condiciones para que dicha integración al mercado mundial sea lo más congruente posible con la actual situación del país.

Lo anterior implicaría, sin embargo, contar con el apoyo real de la mayoría de la población, significa tener que decidir con el respaldo de un proceso realmente democrático y de abierta consulta a la población, por supuesto, la alternativa es la que hasta ahora hemos vivido, la imposición de un proyecto sin crear las mínimas condiciones de consenso, el costo lamentablemente lo hemos pagado todos. De aquí la urgencia de que cada proyecto se tenga que ver como un proceso más participativo, no basta que técnicamente pueda estar excelentemente estructurado, si cuando entre en operación se le escamotea al sujeto al que va dirigido la propuesta su participación activa y su opinión, es decir, sus intereses y necesidades reales.

2) La evaluación de los resultados.

Pese a que la delimitación temporal en que se ubicó esta investigación no abarca el período en el que se modifica la ley de Cámaras de Industria y Comercio, se puede considerar que, en tanto uno de los principales objetivos de la lucha política de las organizaciones de empresarios del subsector de la micro, pequeña y mediana industria, este es un logro de su lucha, no solamente de este sector de los industriales, pero sí una conquista que ellos reclamaban, y que en los hechos ya se venía dando con agrupaciones de empresarios cada vez más independientes de las cámaras.

Asimismo, en el terreno económico, el llamado Programa de Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana (PROMYP) que se puso en marcha a partir de marzo de 1991, por parte del gobierno, que una respuesta que intenta dar solución a los problemas planteados por la apertura de la economía, procurando la modernización de los pequeños establecimientos industriales y adaptarlos para la competencia o, en su caso, integrar los a cadenas productivas que se incorporen al proceso de producción de la gran empresa. Al frente de este programa, se encuentra la banca oficial de fomento, Nacional Financiera, dando apoyo por medio de un amplio sistema de créditos que van generalmente acompañados de asesoría administrativa y técnica.

El nuevo enfoque abandona la concepción de apoyar industrias "prioritarias" para enfocar su atención sobre proyectos viables y, al mismo tiempo, intenta una distribución geográfica más amplia y menos centralizada de los recursos.

Si bien para la puesta en práctica de este programa se intentó resolver el problema de la gran dispersión del subsector de las MPMI, por medio de las Uniones de Crédito, finalmente se recurrió, también, a la intermediación bancaria (que obliga a la tramitación individual de

los créditos, proceso costoso para el banco y desalentador para el microempresario) o al apoyo de las organizaciones oficiales.

En este sentido, un resultado adverso para las organizaciones independientes de los MPMI fué que con el PROMYP el gobierno privilegió en la negociación previa de este programa así como en el otorgamiento mismo de los fondos, a las organizaciones "oficiales", como la CONCAMIN, la CANACINTRA, la CAINTRA (de Monterrey) y la CANAINTRA (de Jalisco), por lo que el programa se convirtió en un gancho para reitegrar a las organizaciones pertenecientes al CCE el control de los sectores empresariales pequeños y medianos. El resultado es que hasta diciembre de 1994, la implantación del programa redujo considerablemente la actividad de la ANIT y CONAMIN, que fueron notoriamente excluidas de la negociación inicial con el gobierno y cuya relación con el PROMYP se ha dado sólo a través de canales informales. Sin embargo, el mismo programa ha motivado el reforzamiento de oficinas y proyectos dedicados al estudio de los problemas del sector pequeño y mediano, por parte de la CANACINTRA y CONCAMIN.

En oposición a esta visión gubernamental que busca subordinar a la parte más combativa del subsector de la micro, pequeñas y medianas industrias a los organismos empresariales ya establecidos, es decir, a los pertenecientes al CCE, a nivel económico y político se está dando una fuerte agrupación regional de este subsector, lo que fomenta que el trabajo de gestión y administración de estas asociaciones y grupos tienda a mezclarse más con labores de "cabildeo" y de participación política para asegurar que los cambios que se están dando en el sistema político, se den teniendo en cuenta sus necesidades e intereses.

Hay que señalar que las recurrentes crisis han sido un factor de movilización política muy fuerte, que al llegar al sector industrial, sobre todo a las MPMI, tiende a fomentar el activismo político, que, como ya se ha señalado reiteradamente, encuentra un ejemplo claro en el movimiento barzonista, así como en el de la ANIT y CONAMIN.

Conclusión.

El estudio de la micro, pequeña y mediana industria me permitió ver que si bien este subsector representa un factor económico de importancia determinante, sus mismas características lo limitan para poder reflejar su peso social en el ámbito político, lo cual acota su incidencia en la toma de decisiones en el gobierno y en la organización cúpula de los industriales, la CONCAMIN.

La hipótesis que se maneja en esta investigación quedará de esta forma parcialmente corroborada, ya que si bien sí ha existido una fuerte confrontación entre el subsector y el gobierno, así como con la cúpula empresarial, que de hecho ha rendido resultados parciales, (entre ellos resalta la modificación de la ley de Cámaras de Comercio e Industria, con lo que se termina con la afiliación obligatoria), no se puede decir que se haya generado un movimiento empresarial importante, capaz de generar los cambios en la política económica que este subsector demanda. Sin embargo, cabe destacar que las agrupaciones regionales cada vez juegan un papel más importante en cuanto a la generación de foros que igual permiten realizar diferentes trámites que ser centros de discusión política, generando una actitud independiente y contestataria con respecto a los lineamientos aplicados por el gobierno, tanto a nivel político, como económico.

También han existido cambios fundamentales en el terreno ideológico y político que corroboran parcialmente la hipótesis, ya que este subsector ha mostrado su capacidad de organizarse y plantear demandas políticas propias, y no sólo dejarse manipular por la política que defienden las élites empresariales. En este sentido es interesante cómo sus planteamientos coinciden con los de los movimientos sociales más importantes, ya que confluyen en sus reclamos de modificar la actual política económica y en su exigencia de que se abra el sistema político mexicano a una verdadera democracia que garantice la alternancia en el poder.

Si bien no se puede negar que resulta casi imposible apreciar la politización de este subsector, sin considerar las escasas organizaciones empresariales con que cuenta, no es un secreto que cada vez más empresarios representantes de este tipo de industrias participan en política, dentro del PAN y del PRD, e incluso del PRI, generando una elevada actividad política a partir de su condición de ciudadanos.

Es necesario resaltar, por otro lado, que este subsector, que es caracterizado como fundamentalmente dependiente del mercado interno, y por lo mismo con pocas capacidades productivas y de eficiencia para competir en el exterior, ha sido capaz de sortear las diferentes crisis que en estos últimos veinte años a vivido el país, y no sólo eso, sino que ha logrado sobrevivir a la imposición del proyecto económico "neoliberal", aunque a un elevado costo, desgraciadamente, ya que ha tenido que subordinarse, junto con el resto de la economía, a las condiciones que marca el "mercado mundial", en primer término un mercado interno altamente deprimido por los bajos niveles salariales.

Por último, otro aspecto que no previó la hipótesis, fue la clara dificultad que tiene este subsector para sintetizar sus intereses comunes en forma de acción colectiva, lo que limita su participación en la mayoría de los casos a las convocatorias que con cierta regularidad son emitidas por diversos organismos políticos, no solamente del sector empresarial sino de los partidos o del propio gobierno; ya que para todos ellos el subsector representa bases sociales, votos y aportaciones económicas.

Citas del Capítulo I.

1) La estructura industrial en las sociedades modernas.

1. R. Tamames. Estructura económica internacional. p. 4
2. K. Marx. El Capital, T. I, vol, I, p. 88, 90 y 91.
3. P. Miranda. Apelo a la Razón. p 14.
4. Op. cit. p. 15 y 16.
5. Op. cit. p. 24.
6. R. Tamames. Estructura... p. 56.
7. Op. cit. p. 61 y 62.
8. Op. cit. p. 83.
9. E. Palazuelos. Dinámica capitalista y crisis actual. p. 174.
10. Op. cit. p. 147.
11. Op. cit. p. 149.
12. Op. cit. p. 150, 151 y 152.
13. Op. cit. p. 75.
14. Op. cit. p. 92.
15. Op. cit. p. 92.
16. Op. cit. p. 93.
17. Op. cit. p. 94.
18. Op. cit. p. 96.
19. Op. cit. p. 96.
20. Op. cit. p. 97.
21. Op. cit. p. 97.
22. Op. cit. p. 98.
23. Op. cit. p. 99.
24. Op. cit. p. 102.
25. Op. cit. p. 272.

26. Op. cit. p. 273.
27. Op. cit. p. 278.
28. Op. cit. p. 287.
29. Op. cit. p. 288.
30. Op. cit. p. 294.
31. Op. cit. p. 299.

2) La importancia de la Micro, Pequeña y Mediana industria en las sociedades modernas.

1. N. Alvarez. Hacia una nueva política industrial. p.85.
2. P. Javier González G. Pequeña y mediana industrias: desafíos... p. 9 y 10.
3. O. cit. p. 11
4. SECOFI. Políticas de fomento a la industria... p. 22.
5. Op. cit. p. 26

3) Características de la estructura industrial en México.

1. A. Guillen. Problemas de la economía mexicana. p. 95
2. R. Villareal. "El agotamiento del modelo de industrialización..." enEl mercado de valores. pp. 1157 a 1165.
3. CONCAMIN. Una política industrial para México. p. 146.
4. M. Angel Rivera R. El nuevo capitalismo mexicano. p. 146.
5. Op. cit. p. 146 y 147.
6. COMCAMIN. Una política... p. 41
7. Op. cit. p. 38.
8. Op. cit. p. 38.
9. Op. cit. p. 38.
10. M. Angel Rivera R. El nuevo... p. 163.
11. Op. cit. p. 164.

12. Celso Garrido. "Relaciones de endeudamiento..." en Economía: teoría y práctica, No. 12, p. 118.

4) *Características generales de las Micro, Pequeña y Mediana industrias en México.*

1. CONCAMIN. Una política... p. 39.
2. P. Javier González G. Pequeña y mediana industrias... p. 14.
3. Op. cit. p. 14.
4. Op. cit. p. 35 y 37.
5. Op. cit. p. 36.
6. Op. cit. p. 35 y 36.
7. Op. cit. p. 38 y 40.
8. Op. cit. p. 39, 41, 42, 43 y 44.
9. E. de la Garza. Reestructuración y polarización industrial... p. 145.
10. Op. cit. p. 146 y 147.
11. Op. cit. p. 149.
12. Op. cit. p. 150.

Citas del Capítulo II.

1) *Panorama mundial.*

1. E. Palazuelos. Dinámica capitalista y crisis actual. p.376.
2. Op. cit. p. 386 y 387.
3. Miguel A. Rivera R. Crisis y reorganización del capitalismo mexicano. p. 57.
4. Op. cit. p. 115.
5. M. Angel Rivera R. El nuevo capitalismo mexicano. p. 77.
6. E. Palazuelos. Dinámica capitalista y crisis actual. p. 360.

7. P. Miranda. Hegel tenía razón. El mito de la ciencia empírica. p. 308.
8. Op. cit. p. 14.
9. Op. cit. p. 311.

2) La crisis en México.

1. M. Angel Rivera R. El nuevo capitalismo mexicano. p. 88 y 89.
2. loc. cit.
3. Ibidem. p. 93.
4. Ibidem. p. 96.
5. Dale Story. Industria, estado y política en México. Los empresarios y el poder. p. 214.

3) El sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado.

1. Enrique de la Garza Toledo, Coord. Democracia y política económica alternativa. p. 83.
2. Miguel A. Rivera R. El nuevo capitalismo... p. 107.
3. Ibidem. p. 116.
4. Enrique de la Garza...Democracia y política... p. 85.
5. loc. cit.

4) Los efectos de la crisis en la MPMI.

1. Pablo González Casanova y Hector Aguilar Camín, Coord. México ante la crisis. Tomo 1. p 209.

2. Celso Garrido. "Cambios en las modalidades de competencia en la acumulación de capital y reforma económica en México (1982-1988)". Economía. Teoría y práctica. Revista cuatrimestral (México, D.F.). Nueva época, num. 1, octubre de 1990, p. 127.
3. E. de la Garza...Loc. cit. p. 330.

Citas del Capítulo III.

2) Los retos de la MPMI ante la política económica actual:

a) El proyecto económico neoliberal.

1. Adalberto García Rocha, Coord. La política industrial en México. p. 79.
2. Ibidem. p. 80.
3. Ibidem. p. 86.

b) El Tratado de Libre Comercio.

1. Humberto Ortiz Moreno. "Mercado interno, el más rezagado de la reactivación económica: CEESP". La Jornada. Diario (México, D.F.), año trece, num. 4606, miércoles 2 de julio de 1997, p. 22.

3) Los problemas políticos.

1. Celso Garrido N., Coord. Empresarios y Estado en América Latina. p. 209.
2. Ibidem. p. 211.
3. Ibidem. p. 215.
4. Ibidem. p. 218.

5. Cristina Puga. Empresarios medianos, pequeños y micro. Problemas de organización y representación. p. 25.
6. Ibidem. p. 26.
7. Ibidem. p. 31.
8. Ibidem. p. 32.
9. Ibidem p. 37.
10. Ibidem p. 42.
11. Ibidem. p. 43.

Citas del Capítulo IV.

1) La CONCAMIN como organizadora de los industriales.

1. Carlos Alba Vega, Coord. Historia y desarrollo industrial de México. p. 241.
2. Ibidem. p. 243.
3. Loc. cit.
4. Ibidem p. 247.

Bibliografía.

- ALBA, Vega Carlos, (Coord.). Historia y desarrollo industrial de México. CONCAMIN. México, 1988.
- ALONSO, Jorge, AZIZ, Alberto y TAMAYO, Jaime, (Coord.). El nuevo estado mexicano. Estado, actores y movimientos sociales. Tomo III. U. de G., CIESAS, Nuva Imagen. México, 1992. 290 pp.
- ALONSO, Jorge, AZIZ, Alberto y TAMAYO, Jaime, (Coord.). El nuevo estado mexicano. Estado y sociedad. Tomo IV. U. de G., CIESAS, Nuva Imagen. México, 1992. 290 pp.
- ALONSO, Jorge, AZIZ, Alberto y TAMAYO, Jaime, (Coord.). El nuevo estado mexicano. Estado y Política. Tomo II. U. de G., CIESAS, Nuva Imagen. México, 1992. 273 pp.
- ALONSO, Jorge, AZIZ, Alberto y TAMAYO, Jaime, (Coord.). El nuevo estado mexicano. Estado y economía. Tomo I. U. de G., CIESAS, Nuva Imagen. México, 1992. 301 pp.
- ARRIOLA Woog, Carlos. Los empresarios y el Estado. FCE, SEP. México, 1981.
- BOLÍVAR Espinoza, Augusto, MÉNDEZ, Luis y ROMERO, Miguel A. "El nacimiento el Estado liberal social, 1982-1992" en El Cotidiano, Revista bimestral de la UAM-Azcapotzalco, México, D.F. Año 8, num. 50, sept.-oct. de 1992, pag. 4.
- BOLÍVAR Espinoza, Augusto y VILLACORTA García, Haydeé. "Hacia una autocrítica del Estado mexicano" en El Cotidiano, Revista bimestral de la UAM-Azcapotzalco, México, D.F. Año 7, num. 45, enero-febrero de 1992, pag. 13.
- CHEVALLIER, Jean-Jacques. Los grandes textos políticos. Desde Maquiavelo a nuestros días. (Td. Antonio Rodríguez Huescar). 7ª edición, cuarta reimpresión. Aguilar. Madrid, España, 1981. 420 pp.

- CLAVIJO, Fernando y CASAR, José I., (et. al). La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial. Vol 1. FCE. México, 1994. 387 pp. (Col. Lecturas, El trimestre económico, Num. 80).
- CONCAMIN. X Congreso Nacional de Industriales, 75 Aniversario. Material de Trabajo. México, julio de 1994.
- CONCAMIN. Una política industrial para México. México, 1991.
- CONCAMIN. Informe de labores, 1994-1995. México.
- CONCAMIN. Qué es CONCAMIN. Confederación de Cámaras industriales de los Estados Unidos Mexicanos. México, D.F. julio de 1990.
- CUEVA, Agustín. El desarrollo del capitalismo en América Latina. Ensayo de interpretación histórica. 5ª edición. Siglo XXI. México, 1981. 238 pp.
- DE LA GARZA, Enrique. "Reestructuración y polarización industrial en México" en El Cotidiano, Revista bimestral de la UAM-Azcapotzalco, México, D.F. Año 8, num. 50, sept.-oct. de 1992, pag. 142.
- DE LA GARZA Toledo, Enrique, (Coord.). Democracia y política económica alternativa. La Jornada Ediciones. CIIH UNAM. México, 1994. 347 pp. (Col. La democracia en México).
- DOBB, Maurice. Estudios sobre el desarrollo del capitalismo. (Td. Luis Etcheverry). 11ª edición. Siglo XXI. México, 1979. 496 pp. (Col. Historia).
- GARCÍA, Rocha Adalberto, (Coord.). La política industrial en México. SECOFI, COLMEX, ITAM, CONCAMIN. México, 1994. 236 pp.
- GARRIDO, Celso N, (Coord.). Empresarios y Estado en América Latina. CIDE, Fundación Friedrich Ebert, UAM-A. México, agosto de 1988. 374 pp.
- GARRIDO, Celso N, (et. al.). "Cambios en las modalidades de competencia en la acumulación de capital y reforma económica en México (1982-1988)" en Economía. Teoría y práctica. UAM. Revista cuatrimestral. México, D.F. Nueva época, num 1, octubre 1990, pag. 109.
- GARRIDO, Celso N, (et. al.). "Relaciones de endeudamiento, grupos económicos y reestructuración capitalista en México" en Economía. Teoría y práctica. UAM. Revista cuatrimestral. México, D.F. Num. 12, invierno 1988, pag. 23.

- GONZÁLEZ Casanova, Pablo y AGUILAR Camín, Héctor, (Coords.). México ante la crisis. El contexto internacional y la crisis económica. Vol. 1. 5ª edición. Siglo XXI. México, 1991
- GONZÁLEZ Casanova, Pablo y AGUILAR Camín, Héctor, (Coords.). México ante la crisis. El impacto social y cultural. Las alternativas. Vol. 2. Siglo XXI. México, 1985.
- GONZÁLEZ G., Pedro Javier. Pequeña y mediana industrias: desafíos y oportunidades. Centro de Estudios Industriales, CONCAMIN. México, 1991. 56 pp. (Reporte mensual de análisis de coyuntura, num. 6).
- GUILLÉN Romo, Héctor. El sexenio de crecimiento cero, Méxio, 1982-1988. Era. Primera reimpresión, México, 1994. 222 pp. (Col. Problemas de México).
- HANSEN, Roger D. La política del desarrollo mexicano. 19ª edición. Siglo XXI. México, D.F. 1990. 340 pp. (Col. Sociología y política).
- LUNA Ledesma, Matilde. Los empresarios y el cambio político, México, 1970-1987. Era, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM. México, 1992. 132 pp.
- LUNA, Matilde. "Inconsistencias de la modernización: el caso del Consejo Coordinador Empresarial" en El Cotidiano, Revista bimestral de la UAM-Azcapotzalco, México, D.F. Año 8, num. 50, sept.-oct. de 1992, pag. 136.
- LUNA, Matilde y TIRADO, Ricardo. El Consejo Coordinador Empresarial. Una Radiografía. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM. México, 1992. 86 pp. (Col. Proyecto Organizaciones empresariales en México, Cuadernos 1).
- MARX, Karl. El capital. Crítica de la economía política. Tomo I, vol. 3. (Td. Pedro Sca-ron). 7ª edición. Siglo XXI. México, 1978. 405 pp. (Col. Biblioteca del pensamiento socialista.).
- MARX, Karl. El capital. Crítica de la economía política. Tomo I, vol. 1. (Td. Pedro Sca-ron). 7ª edición. Siglo XXI. México, 1978. 381 pp. (Col. Biblioteca del pensamiento socialista.).
- MARX, Karl. El capital. Crítica de la economía política. Tomo I, vol. 2. (Td. Pedro Sca-ron). 7ª edición. Siglo XXI. México, 1978. 377 pp. (Col. Biblioteca del pensamiento socialista.).

- MENDOZA Garibay, Juan, (et. al.). Políticas de fomento a la industria mediana y pequeña en América Latina y experiencia internacional. SECOFI, OEA, ONUDI. México. 60 pp. (Col. Serie temática Industria mediana y pequeña, num. 3).
- MIRANDA, José Porfirio. Hegel tenía razón. El mito de la ciencia empírica. UAM-Iztapalapa. México, D.F. 1989. 350 pp.
- MIRANDA, José Porfirio. Apelo a la razón. Teoría de la ciencia y crítica del positivismo. Premiá editora. México, 1983. 397 pp.
- MONTENEGRO, Walter. Introducción a las doctrinas político económicas. FCE. 3ª edición. México, 1986. 337 pp.(Col. Breviarios).
- MONTESINOS, Rafael. "Empresarios en el nuevo orden estatal" en El Cotidiano, Revista bimestral de la UAM-Azcapotzalco, México, D.F. Año 8, num. 50, sept.-oct. de 1992, pag. 108.
- ORTIZ Moreno, Humberto. "Mercado interno, el más rezagado de la reactivación económica: CEESP". La Jornada. Diario (México, D.F.). Año trece, num. 4606, miércoles 2 de julio de 1997, pag. 22.
- PALAZUELOS, Enrique, (Coord.). Dinámica capitalista y crisis actual. La quiebra del modelo de acumulación de posguerra. Akal/Universitaria. Madrid, España, 1988. 410 pp.
- PANIAGUA Ruiz, Rafael I. "Política económica y metamorfosis sociales: austeridad y deslegitimación en México entre 1983 y 1987" en Economía. Teoría y práctica. UAM. Revista cuatrimestral. México, D.F. Num. 12, invierno 1988, pag. 3.
- PUGA, Cristina. Empresarios medianos, pequeños y micro. Problemas de organización y representación. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM. México, 1992. (Col. Proyecto Organizaciones empresariales en México, Cuadernos 3). 61 pp.
- PUGA, Cristina. "Medianos y pequeños empresarios: la difícil modernización" en El Cotidiano, Revista bimestral de la UAM-Azcapotzalco, México, D.F. Año 8, num. 50, sept.-oct. de 1992, pag. 126.

- RIVERA Ríos, Miguel Angel. Crisis y reorganización del capitalismo mexicano, 1960-1985. Era. Segunda reimpresión, México, 1989. 227 pp. (Col. Problemas de México).
- RIVERA Ríos, Miguel Angel. El nuevo capitalismo mexicano. El proceso de reestructuración en los años ochenta. Era, México, 1992. 223 pp. (Col. Problemas de México).
- RUBIO, Luis, (et. al.). Hacia una nueva política industrial. Alternativas para el futuro. La competitividad como objetivo. Diana, IBAFIN. México, 1988. 175 pp.
- SALAS-PORRAS, Alejandra y VIDAL, Francisco. "La élite corporativa mexicana enfrenta la apertura económica. Nuevos patrones de control corporativo" en El Cotidiano, Revista bimestral de la UAM-Azcapotzalco, México, D.F. Año 8, num. 50, sept.-oct. de 1992, pag. 116.
- SALINAS de Gortari, Carlos. Plan Nacional de Desarrollo, 1989-1994. Poder Ejecutivo Federal. México, 1989. 143 pp.
- SECOFI. Diagnóstico de la industria mediana y pequeña en México. 2ª edición. México, 1984. 59 pp. (Col. Serie temática Industria mediana y pequeña, num. 2).
- SECOFI. Programa para la modernización y desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana, 1991-1994. México, 1991. 32 pp.
- SECOFI. La microindustria y su impacto en el desarrollo económico y social de México. Folleto. México, 1988. 36 pp.
- STORY, Dale. Industria, estado y política en México. Los empresarios y el poder. (Td. Alicia Barnetché). CNCA, Grijalbo. México, 1990. 326 pp. (Col. Los Noventa).
- TAMAMES, Ramón. Estructura económica internacional. 1ª edición de Editorial Patria bajo el sello de Alianza Editorial, CNCA. México, D.F., 1991. 494 pp. (Col. Los Noventa).
- TIRADO, Ricardo. "Los dirigentes del Consejo Coordinador Empresarial" en El Cotidiano, Revista bimestral de la UAM-Azcapotzalco, México, D.F. Año 8, num. 50, sept.-oct. de 1992, pag. 130.