

ISSN 0156-1840
noviembre-diciembre, 1997
año 14, \$ 20.00

EL Cotidiano

Revista de la realidad mexicana actual

86

Política Industrial

**FRIEDRICH
EBERT 
STIFTUNG**

Fundación Friedrich Ebert.
Representación en México

UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
METROPOLITANA
Casa abierta al tiempo

AM
Azcapotzalco



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
METROPOLITANA

Casa abierta al tiempo

Rector General

Dr. Julio Rubio Oca

Secretaría General

Mtra. Magdalena Fresán Orozco

Rectora de la Unidad Azcapotzalco

Mtra. Mónica de la Garza Malo

Secretario de la Unidad

Mtro. Jordy Michelli

**Director de la División de Ciencias
Sociales y Humanidades**

Mtro. Víctor Sosa Godínez

Jefe del Departamento de Economía

Dr. Ernesto H. Turner Barragán

Coordinador de la Carrera

Jefa del Departamento de Sociología

Dra. Paz Trigueros Legarreta

Coordinadora de la Carrera

Mtra. Ana Ma. Durán Contreras

EL Cotidiano

Revista de la realidad mexicana actual

Director:

Subdirector de Investigación: Augusto Bolívar

Subdirectora Administrativa: Miriam Alfie

Consejo de Redacción: Miriam Alfie, Augusto Bolívar, Carlos García, Marco Antonio Leyva, Luis Méndez, Raúl Rodríguez, Miguel Ángel Romero, Sergio Sánchez, Norma I. Veloz, Juan Reyes del Campillo

Coordinadores de las secciones fijas

Análisis de Coyuntura: Augusto Bolívar, Luis Méndez

Conflictos obrero-patronales: Marco Antonio Leyva, Sergio Sánchez

Economía Nacional: Rosa Albina Garavito

México-EU: Miriam Alfie, Leticia Calderón, Silvia Vélez

Partidos Políticos y Procesos Electorales: Juan Reyes del Campillo

Consejo Editorial

Hugo Aboites, Jaime Aboites, Miriam Alfie, Arturo Anguiano, Augusto Bolívar, Leticia Calderón, Alejandro Carrillo, Miguel Ángel Casillas, Hugo Contreras, Michel Chauvet, Adrián de Garay, Enrique de la Garza, Jorge Fernández, Rosa Albina Garavito, Celso Garrido, Manuel Gil, Lucino Gutiérrez, Alenka Guzmán, Luis Hernández, Cristian Leriche, Marco Antonio Leyva, Luis Méndez, Julio Moguel, Juan Mora, Jacqueline Ochoa, Sylvia Ortega, Nora Pérez-Rayón, José Luis Piñeyro, Enrique Quintana, José Othón Quiroz, Juan Reyes del Campillo, Miguel Ángel Rivera, Rosario Robles, Raúl Rodríguez, José Antonio Rojas, Miguel Ángel Romero, Silvia Vélez, Norma I. Veloz, Godofredo Vidal, Francisco Zapata

Editora: Teresa Garza

Relaciones Institucionales: Raúl Rodríguez Guillén

Coordinación Administrativa: Adriana Corona M.

Distribución: Adriana Corona, Alejandro Díaz, Víctor H. Ramírez

Diseño y producción: Amacalli Editores, S.A. de C.V.

EL Cotidiano

Revista de la realidad mexicana actual

Es el producto de un proceso de investigación, que recoge diversas experiencias teóricas y metodológicas.

Por otra parte, es el resultado de la conjugación de intereses teóricos de una serie de investigadores, que han adoptado como desafío el referirse a la realidad inmediata, intentando superar, aunque sea en mínima parte, el sentido común.

Es un proyecto universitario en el mejor de sus sentidos, pluralista, abierto a la crítica, por tanto no sectario. Pretende entregar un instrumento de expresión a los académicos de nuestra Universidad y a aquellos que compartan estos principios, con la idea de que la referencia a lo real no se reduce a las investigaciones de largo plazo, ni al juicio periodístico, sino que es posible también referirse al presente en forma rigurosa.

Fundadores: Rosa Albina Garavito, Augusto Bolívar, Edmundo Jacobo Molina

- Informes, correspondencia y suscripciones a:
Adriana Corona Miranda
Universidad Autónoma Metropolitana
Unidad Azcapotzalco. División de Ciencias Sociales y Humanidades, Av. San Pablo 180 Edif. E, cubículo 004, Col. Reynosa Tamps., México, DF, Tel. 724 45 36 y 724 43 09
Apartado Postal 32-031, México 06031, DF

Representantes en provincia

Cuernavaca, Mor.: Miguel Melo González, Tels. 17 00 44 y 13 90 83
Hermosillo, Son.: Francisco Javier Machado Mendivil, Tel. 18 14 94
Jalapa, Ver.: Prof. Lauro Trujillo A. y/o Lic. Olivio Jarvio Fernández, Tel. (9128) 14 63 82
Michoacán: Lic. Guillermo Vargas Uribe
Monterrey: Raúl Rubio, Francisco Veloquio y César Gutiérrez, Tel. 40 30 45
Lic. Sergio Marroquí R., Tel. 337 60 53
Puebla: Germán Sánchez Daza, Tel. 45 03 70
Toluca: Lic. Héctor Rojas Ortiz, Tel. (9172) 13 03 46, Fax. 13 03 56
Torreón: Rafael Zuno Sandoval
Tijuana: Víctor Alejandro Espinoza, Tel. 88 00 38
Veracruz: Raúl Arias y Héctor Amezcua
Zacatecas: Rodolfo García Zamora, Tel. 280 22
Zumpango, Edo. de Méx.: Rubén González Mora, Tel. 91779 625 29, 91591 7 14 06, Fax: 91591 7 02 02

Foto de portada: Raúl Ramírez

Los artículos firmados son responsabilidad del autor.

Certificado de Licitud de Título No. 5306.

Certificado de Licitud de Contenido No. 4086,
ambos de fecha 18 de julio de 1990.

El uso exclusivo del título de la revista está reservado ante la Dirección General de Derechos de Autor por la UAM



GRUPO EDITORIAL
S.A DE C.V.
Av. México Coyoacán 421, Xoco, Col. General Anaya, México, D.F.
Tels. 604-1204 y 688-9112

EL Cotidiano

Revista de la realidad mexicana actual

86

noviembre-diciembre, 1997

ÍNDICE

Conducción estatal

- La política de fomento industrial del gobierno Federal 1995-2000
Alejandro Favela G.
Marco Antonio Leyva P. 3
- Problemas de la modernización industrial en México
Carlos Morales
Enrique de la Garza
Arnulfo Arteaga
Javier Melgoza
José Luis Torres
Fernando Herrera 13

Política industrial

- Políticas industriales de un gobierno panista para el estado de Guanajuato
Sócrates López P. 19
- Políticas industriales y estrategias corporativas: el sector automotriz y electrónico en Juárez y Tijuana
Jorge Carrillo 32
- El desarrollo y las políticas industriales en Aguascalientes
Ramiro Alemán L.
Daniel Gutiérrez C.
Marcela A. Hernández R. 43

- Estado de México: procesos y actores del desarrollo industrial-regional
Sergio González L. 51

Análisis de coyuntura

- ¿Hacia una nueva estrategia de desarrollo? comentarios al Pronafide, 1997-2000
Fernando Chávez G. 66
- Índices delictivos en la ciudad de México
Miriam Calvillo
Alejandro Favela 76

Conflictos obrero-patronales

- Universidad pedagógica nacional: académicos y restructuración
Yuri Jiménez N. 83

Relaciones México-Estados Unidos

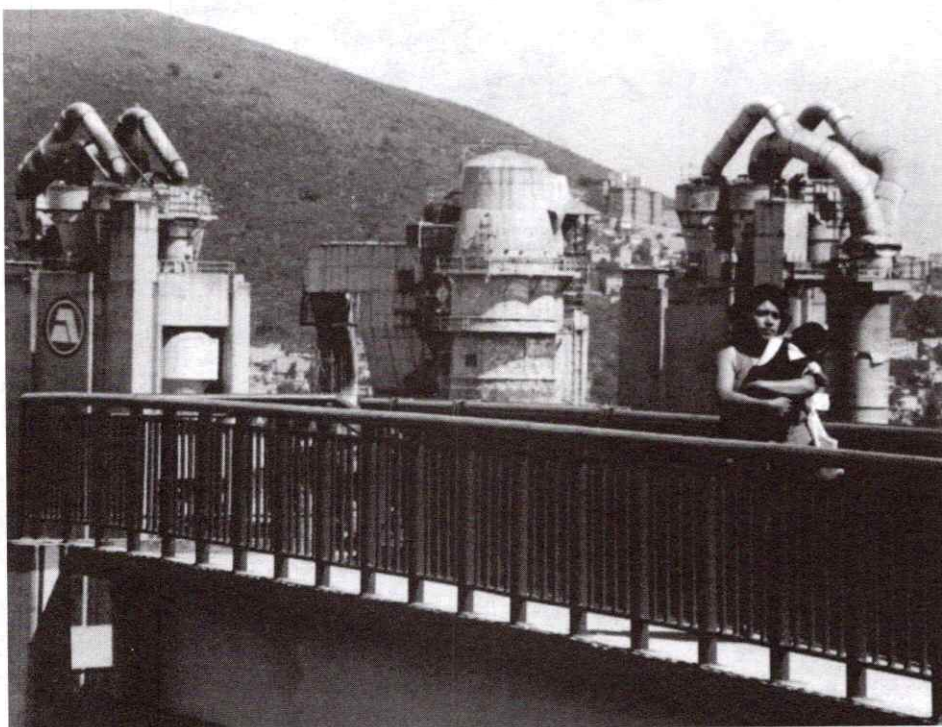
- La industria maquiladora de exportación en la frontera norte
Miriam Alfie C.
Luis Méndez B. 90

Reseñas

- La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial
Fernando Díaz P.
Cuahtémoc Ochoa T. 108
- Biotecnología y Empleo en la Floricultura Mexicana
Claudia Higuera M.
Héctor Alfredo Robles G. 109

Orientación bibliográfica

- Una década de política industrial en México
Ana I. Rivas G. 110



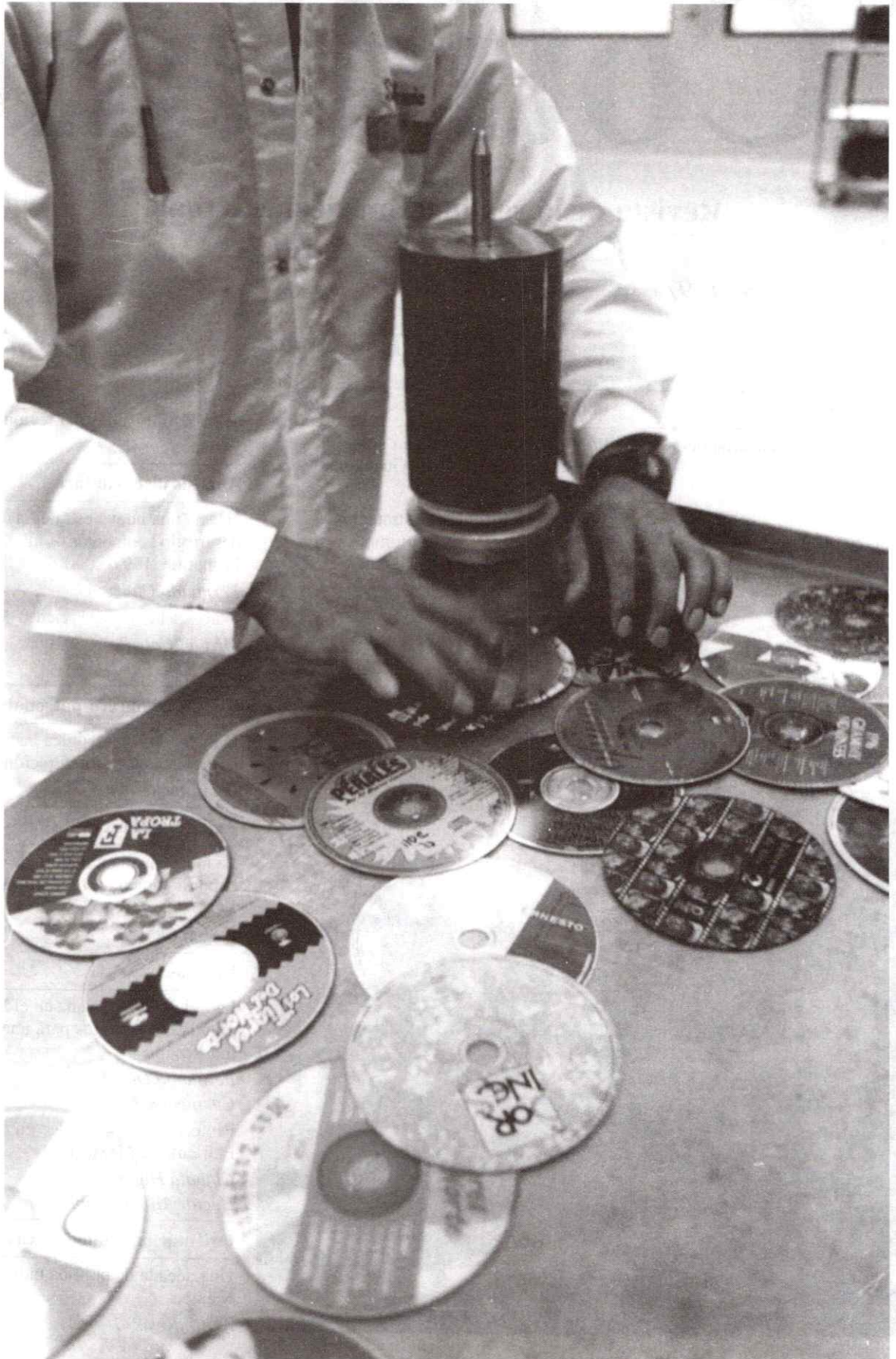


FOTO: RAÚL RAMÍREZ.

La política de fomento industrial del gobierno Federal 1995-2000

Alejandro Favela G.*
Marco Antonio Leyva P.*

Desde su inicio la actual administración federal ha intentado planear para el crecimiento económico en el largo plazo, pero se ha enfrentado a las limitaciones que la realidad, -en forma de profunda crisis económica,- le ha impuesto a sus muy buenas intenciones, pero también a las limitaciones que el propio enfoque asumido y las estrategias elaboradas tienen de suyo. Ciertamente ha sido un entorno harto difícil, pero a ello hay que añadir las dificultades intrínsecas que la concepción de dicha política han implicado.

Presentación


A 15 años de discurso oficial neoliberal existe una gran cuenta de promesas incumplidas. La principal crítica que se difundió por la iniciativa privada y que fue asumida también como propia por el gobierno, a fin de instaurar un nuevo modelo de desarrollo, fue la que se dirigió contra la industrialización sustitutiva de importaciones. Este modelo de industrialización fue considerado como el generador de una competitividad deficiente, de una industria con tecnología atrasada, con nula necesidad de exportación y poco diversificada, de culturas laborales instrumentales y antiproduccionistas. La solución ante la desastrosa situación de la industria radicó en corregir el alto intervencionismo estatal, así como el excesivo proteccionismo comercial, a los que se atribuyó gran parte de la crisis económica del país.

El ocaso del proteccionismo se resolvería por su antítesis, la apertura comercial. La decadencia del Estado se corregiría por las virtudes del mercado, que se presenta, en ese discurso, como el más eficiente reasignador de recursos y organizador de la vida social. En el poder del mercado se depositaría la esperanza y la posibilidad de la

formación de una industria altamente competitiva, cuyo motor se localizaría en las exportaciones, y de producir con niveles de productividad y calidad aceptables internacionalmente. Con las privatizaciones y la desregulación fluiría a cántaros la inversión productiva, y la inserción del país en el mercado mundial sería menos desventajosa que en el modelo de sustitución de importaciones. En fin, el objetivo básico de los gobiernos neoliberales fue constituir una industria capaz de financiar su propio desarrollo y con ello beneficiar a la fuerza de trabajo.

En el país se observan significativos cambios estructurales en la economía que deberían conducir a la conformación de un nuevo patrón de industrialización, ¿acaso se ha logrado? ¿La modernización industrial ha logrado generar más empleo y mejores remuneraciones? ¿Estamos ante un proceso de reindustrialización o desindustrialización? ¿Realmente se ha generado una diversificación de la producción? ¿Se ha abatido el déficit comercial? ¿La competitividad industrial ha descansado en la productividad y la calidad o en la reducción de los costos laborales? ¿La expansión de la industria, en los sectores en los que se ha presentado, ha sido resultado del ajuste estructural o de proyectos apoyados durante la fase anterior de industrialización? ¿La apertura comercial ha

*Profesor(es)-Investigador(es) del Depto. de Sociología, UAM-Iztapalapa.



**POLITICA MEXICANA
PANORAMA Y SIGNIFICADOS**

Es un conjunto de servicios informativos acompañados de análisis e interpretaciones sobre los más importantes acontecimientos de la vida política de México y de su relación con el mundo.

CLAVES POLITICAS. Servicio que contiene análisis político sobre los acontecimientos más relevantes de cada *semana*.

PERSPECTIVA POLITICA. Ensayo interpretativo *mensual* de la situación de la política mexicana y de sus repercusiones en todos los ámbitos de la vida nacional e internacional.

PERSPECTIVA ECONOMICA. Ensayo interpretativo *mensual* de la situación de la economía mexicana y su comportamiento en el contexto internacional.

EXPEDIENTES. Servicio mensual en el que se concentra la información documental, estadística e histórica de carácter económico, político y jurídico que fundamenta los análisis e interpretaciones de los hechos políticos de México que el IMEP realiza.

Estos productos se envían por mensajería. Para mayor información comunicarse al **INSTITUTO MEXICANO DE ESTUDIOS POLITICOS, A.C.** a los teléfonos 598-6520, 598-6430. FAX 611-0080.

beneficiado al mercado interno? ¿La productividad se ha elevado significativamente? ¿La participación de las manufacturas en el Producto Interno Bruto se ha incrementado? ¿La reducción de la participación estatal en las actividades económicas ha beneficiado al proceso de industrialización? ¿La política industrial a nivel nacional resulta adecuada para las necesidades regionales?

Una amplia bibliografía sobre el tema parece coincidir en que existen cambios estructurales en la economía que se visualizan a través de la transformación de la estructura agregada del producto, en la modificación del mercado de trabajo y de la estructura del empleo. Sin embargo, los resultados son magros en comparación con los deseos gubernamentales plasmados en los diversos programas oficiales.

La política industrial ha carecido de una racionalidad propia, su diseño y aplicación han respondido a las necesidades de política económica y de política comercial. En el modelo de sustitución de importaciones dicha política estuvo determinada por el proteccionismo; con la implantación del neoliberalismo su diseño respondió a la apertura comercial. En ambos casos es notorio que no se han creado las condiciones necesarias para un desarrollo industrial que realmente responda a las exigencias de un crecimiento económico sostenido y a la generación de

posibilidades efectivas de desarrollo social. Sobre todo en el neoliberalismo la retirada progresiva del Estado hace aún más difícil la consolidación de condiciones estructurales para un despegue industrial basado en la innovación tecnológica, en relaciones industriales no corporativas, en negociaciones colectivas bilaterales, en movimientos sindicales democráticos, en el fortalecimiento de la pequeña y la mediana industria, en el incremento de la productividad y la calidad como una estrategia de mejora continua del proceso productivo, que impida que descansa exclusivamente en la intensificación del trabajo, por mencionar algunos aspectos.

Desde su inicio la actual administración federal ha intentado planear para el crecimiento económico en el largo plazo, pero se ha enfrentado a las limitaciones que la realidad, -en forma de profunda crisis económica,- le ha impuesto a sus muy buenas intenciones, pero también a las limitaciones que el propio enfoque asumido y las estrategias elaboradas tienen de suyo. Ciertamente ha sido un entorno harto difícil, pero a ello hay que añadir las dificultades intrínsecas que la concepción de dicha política han implicado.

Plan Nacional de Desarrollo

En mayo de 1995 la Presidencia de la República dio a conocer el *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000*, documento que al mismo tiempo que presentaba el diagnóstico oficial de las causas de la crisis desatada en diciembre del año anterior, formulaba de manera muy general las líneas de acción sobre las cuales la administración del presidente Ernesto Zedillo pretendía encausar una política de largo aliento para el crecimiento.

Es de destacarse que desde ese documento inicial, las quiebras recurrentes de la economía nacional se ubicaban no en la insuficiencia o modalidades propias de las políticas que en materia económica se habían instrumentado por parte del gobierno Federal desde 1983 hasta la fecha, sino en el inadecuado enfoque aplicado, durante todo ese periodo, respecto del ahorro, interno y externo y al tema de la inversión:

Durante el lapso 1983-88 el ahorro interno aumentó y prácticamente no hubo ahorro externo. Fueron años de estancamiento económico, pues la inversión total disminuyó por la falta de ahorro externo y porque el ahorro interno se utilizó en parte para pagar el servicio de la deuda externa contraída en años anteriores...a partir de 1988 el proceso de ajuste estructural se aceleró. La apertura comercial, prácticamente se generalizó, se abrieron nuevos campos para la inversión privada y se aligeró la regulación de varios sectores económicos, se fortalecieron las finanzas públicas, infortunadamente, el indispensable proceso de cambio estructural no se materializó en un crecimiento económico significativo, a pesar de que entre 1989 y 1994 el país tuvo el mayor



FOTO: ARTURO GARCÍA CAMPOS.

ahorro externo de su historia... El problema de fondo no fue que nuestra economía tuviese importantes transformaciones y contase con ahorro externo en montos significativos. El problema fue que ese ahorro externo no se tradujo en una mayor inversión y crecimiento del PIB. Para que una economía se mantenga viable y solvente, debe generar, a través del crecimiento, los recursos necesarios para retribuir al ahorro interno y externo.

A partir de una visión retrospectiva más amplia, puede concluirse que la insuficiencia del ahorro interno ha sido el elemento común y fundamental en las crisis financieras que recurrentemente ha vivido nuestro país y la causa fundamental del estancamiento económico que nos ha aquejado durante buena parte de las últimas dos décadas. Ahora debemos hacer frente a varios retos. El primero consiste en superar exitosamente la crisis financiera actual. El segundo es consolidar e intensificar los cambios estructurales emprendidos durante la última década y, el tercero significa emprender las reformas que nos permitan contar con una base más amplia y estable de ahorro interno¹

Esta larga cita permite precisar en los propios términos del gobierno Federal lo que es su diagnóstico y sus

propuestas de líneas de acción para lograr el crecimiento económico, así como el poder desprender de manera lógica el cómo se articula, entre esta profesión de fe en una determinada política económica, cierto tipo de políticas y el impulso de instrumentos específicos para el logro de metas específicas, mismas que en manera algunas son precisadas en ese *Plan Nacional de Desarrollo*.

El PND señala en su capítulo quinto dedicado al "Crecimiento Económico" cinco líneas de estrategia que son:

1. hacer del ahorro interno la base fundamental del financiamiento del desarrollo nacional asignando un papel complementario al ahorro externo con el objeto de fomentar la actividad productiva.
2. Establecer condiciones que propicien y mantengan la estabilidad y certidumbre para la actividad económica.
3. Promover el uso eficiente de los recursos para el crecimiento.
4. Desplegar una política ambiental y de recursos naturales que haga sustentable el crecimiento económico.
5. Políticas sectoriales, desarrollo industrial, minería, turismo y política agropecuaria.²

Como puede observarse por el nivel de generalidad con que está planteado el PND, es evidente que para saber a ciencia cierta cómo se estaba pensando instrumentar en las esferas oficiales una política para el crecimiento económico y más en específico cómo se esperaba impulsar un proceso industrializador, era menester, pues, el esperar la elaboración y presentación de los programas sectoriales.

Programa de política industrial y comercio exterior

Fue hasta un año después, en mayo de 1996 que la Secofi dio a conocer su *Programa de Política Industrial y Comercio Exterior*, el cual se dilató ya que, requirió para su elaboración, de una amplia consulta a los sectores productivos involucrados, por lo cual se trataba de un documento ampliamente consensado y no simplemente de un documento de escritorio.

Sin embargo es de hacerse notar que en las tres líneas de acción planteadas hay palabras claves que marcan el nivel de compromiso que el propio gobierno Federal asume respecto de una política industrial y de comercio exterior. Los tres niveles de compromiso se plantean en las frases "Crear las condiciones de rentabilidad elevada y permanente en la exportación directa e indirecta, y ampliar y fortalecer el acceso de los productos nacionales a los mercados de exportación"... "Fomentar el desarrollo del mercado interno y la sustitución eficiente de importaciones, para sustentar la inserción de la industria nacional en la economía internacional" y por último "Inducir el desarrollo de agrupamientos Industriales, regionales y sectoriales de alta competitividad, con una elevada participación de micro, pequeñas y medianas empresas".

Crear, fomentar e inducir, marcan, en el primer caso, responsabilidad directa por parte del gobierno Federal; en el segundo, al proponerse fomentar, se está planteando un ámbito compartido de responsabilidades con los otros sectores de la sociedad mexicana, así como un nivel de azar, propio de los eventos sociales; en tanto que en el tercer nivel, el de la inducción, estamos ya hablando de un buen deseo, para el cual podrán darse ciertas señales e inclusive propiciarse algunas acciones, pero que corresponden, como responsabilidad en lo fundamental, a la voluntad y ámbito de competencia directa, de los agentes productivos involucrados, es decir, corresponde a la iniciativa privada su instrumentación y más aún su concreción.

Como puede observarse claramente en el Cuadro 1 síntesis del *Programa de Política Industrial y Comercio Exterior* resulta evidente que la política industrial está fuertemente amarrada al comportamiento que la economía nacional tenga respecto del mercado externo y que como consecuencia de ello el crecimiento del PIB interno encuentre una alta vinculación a los avatares imperantes en la economía internacional, por lo cual la estrategia de

crecimiento tendrá que ser apoyada en numerosos acuerdos comerciales que regulen y den estabilidad y certidumbre a los productores nacionales frente a la competencia y las reglas imperantes en los mercados internacionales. Crecimiento económico, inversión productiva y exportación son una triada en la que se sustenta la posibilidad en el largo plazo de mejores condiciones de vida para los mexicanos. Ciertamente en este Programa podemos encontrar una visión de largo plazo y una articulación congruente de estrategias, objetivos y líneas de acción, pero las metas y los plazos de consecución aún no han hecho acto de presencia. Para ello, fue necesario esperar todavía un año más.

Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo

Fue hasta junio de 1997 en el que se anunció y presentó el *Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1997-2000*, cuando el gobierno Federal pudo precisar con toda claridad que pretende lograr en materia de una política de crecimiento económico, pues plantea que para poder crear los puestos de trabajo que los índices demográficos mantienen en el México actual, se requiere crecer en el PIB a tasas superiores al 5% anual, por lo cual se plantea que el ahorro interno que en 1996 alcanzó ya el 20.9 % respecto del PIB, deberá alcanzar para el año 2000 el nivel del 25.4 por ciento. Ahora bien, si recordamos que en 1994 el ahorro interno representaba solamente un 15% del PIB y lo comparamos con la meta propuesta para el año 2000, encontraremos que nos estamos enfrentando no a un intento por generar ahorro interno solamente, sino a un intento por generar ahorro interno y lograr su canalización a la inversión como palanca para impulsar el crecimiento del PIB. Ahorro interno, finanzas públicas sanas, captación de ahorro externo, conversión del ahorro en inversión y fomento a las exportaciones, constituyen la lógica de la estrategia propuesta para el crecimiento económico.

En abono de las bondades de la estrategia gubernamental para promover el crecimiento económico, en 1996 el crecimiento del PIB fue de un 5%, en tanto que el comportamiento observado a lo largo del primer semestre de 1997, en lo que respecta a los datos macroeconómicos han evidenciando, ciertamente, situaciones de franco crecimiento y expansión de la actividad económica, inclusive, por encima de las proyecciones de principios de año. El PIB creció en el primer semestre de 1997 un 8.8% respecto del mismo periodo de 1996, en tanto que el consumo privado lo hizo en un 6.9% y la inversión lo hizo en un 24.7% respecto del mismo periodo.³

De los datos del Cuadro 2 se desprende que el crecimiento observado en el PIB está presionando negativamente sobre la Balanza Comercial. El índice de producción industrial, aunque ligeramente superior al de 1993, no está siendo un soporte firme de la recuperación. Un

Cuadro 1
Programa de política industrial y comercio exterior
(síntesis)

<i>Estrategia</i>	<i>Diagnóstico</i>	<i>Objetivos estratégicos</i>	<i>Líneas de acción</i>
<p>Conformar una planta industrial competitiva a nivel internacional orientada a producir bienes de alta calidad y mejor contenido tecnológico</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Las condiciones de competitividad a nivel internacional se han modificado. • Incremento de la competencia en los mercados de productos intensivos en mano de obra poco calificada. • Situación internacional difícil y nacional que dificulta el ingreso de inversión privada. • Rezago tecnológico y en la capacidad gerencial de la micro, pequeña y mediana industria. • La apertura de la economía ha modificado (negativamente) las cadenas • Concentración industrial en las grandes ciudades. 	<ul style="list-style-type: none"> • Crear condiciones de rentabilidad elevada en la exportación. • Fortalecer el acceso de los productos nacionales a los mercados de exportación • Fomentar el desarrollo del mercado interno y sustitución de importaciones. • Inducir el desarrollo de agrupamientos industriales, regionales y sectoriales. • Elevar la participación de la micro, pequeña y media empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Promover el crecimiento estable y duradero <ul style="list-style-type: none"> • Control de la inflación • Finanzas públicas sanas. • Predictibilidad del tipo de cambio. • Fomentar el ahorro interno <ul style="list-style-type: none"> • Reforma integral del programa de pensiones para el retiro • Mejorar las condiciones de financiamiento <ul style="list-style-type: none"> • Eficiencia del sistema financiero • Acceso al financiamiento de las empresas micro, pequeñas y medianas. • Mejorar la formación de recursos humanos <ul style="list-style-type: none"> • Fortalecer la educación básica y especializada • Capacitación y formación continua de los trabajadores • Eficiente vinculación entre el sistema educativo y la industria. • Promover un sistema tributario que aliente a la actividad industrial. <ul style="list-style-type: none"> • Reforma fiscal • Seguridad jurídica a los contribuyentes • Simplificación administrativa. • Fomentar el desarrollo de agrupamientos industriales regionales. <ul style="list-style-type: none"> • Programas de coordinación entre gobiernos estatales y gobierno Federal. • Desarrollo de parques industriales. • Diseño de servicios de atención y promoción de inversión nacional y foránea. • Fortalecer y ampliar la infraestructura de información industrial.

Cuadro 1
Programa de política industrial y comercio exterior (síntesis)
Continuación...

<i>Estrategia</i>	<i>Diagnóstico</i>	<i>Objetivos Estratégicos</i>	<i>Líneas de Acción</i>
			<ul style="list-style-type: none"> • Crear un registro empresarial sistematizado y de cobertura nacional. <ul style="list-style-type: none"> • Crear y fortalecer las redes nacionales de información de proveedores. • Promover esquemas de subcontratación. • Promover la integración de cadenas productivas • Esquemas de apoyo a la integración de cadenas productivas en diversas ramas productivas. • Elevar la capacidad del aparato productivo para aprovechar los avances tecnológicos. <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar la Red Nacional de centros de competitividad Empresarial. • Vinculación eficiente de instituciones tecnológicas con planta industrial. • Impulsar el uso de la informática. • Dotar a la industria de referencias sobre la práctica tecnológico-internacional. <ul style="list-style-type: none"> • Programas de normalización voluntaria en materia de ahorro de insumos básicos. • Fortalecer los inventarios de asesores tecnológicos. • Estimular la transferencia tecnológica del exterior. <ul style="list-style-type: none"> • Alentar la inversión en maquinaria y equipo. • Promover la inversión extranjera por medio de acuerdo-nacionales e internacionales. • Estimular la cultura de la innovación tecnológica.

Cuadro 2
Datos económicos y financieros de México

Cuentas nacionales			
PIB precios constantes	Miles de millones pesos Na:100	II 1997	1,399.6
PIB precios corrientes	Miles de millones de pesos	II 1997	3,175.7
Producción industrial	Índice 1993=100	julio 1997	117.6
Indicadores adelantados	Por ciento	agosto 1997	41.7
Empleo	Por ciento	agosto 1997	96.5
Desempleo abierto	Por ciento	agosto 1997	3.5
Remuneraciones	Índice 1993=100	julio 1997	81.1
Precios al consumidor	Índice 1994=100	agosto 1997	221.60
Precios al productor	Índice 1994=100	agosto 1997	222.13
Reservas internacionales	Millones Dólares EU	septiembre . 19	23,825
Balanza comercial	Millones Dólares EU	julio 1997	-17.9
*Exportación	Millones Dólares EU	julio 1997	9,404.6
*Importación	Millones Dólares EU	julio 1997	9,422.5

Fuente: Cartelera electrónica de divulgación de datos del Fondo Monetario Internacional 30 de septiembre de 1997.

caso similar ocurre con el empleo, pues si bien está disminuyendo el desempleo, el índice de remuneraciones a los trabajadores, continúa sensiblemente bajo respecto de su base de 1993, aunque con una tendencia a la recuperación.

Ahora bien, cuando en junio el *Pronafide* fue presentado, los comentarios y opiniones que se manifestaron respecto de sus contenidos y metas fueron diversos, como puede apreciarse con toda claridad en el Cuadro 3.

Como puede observarse, las opiniones de los funcionarios públicos es consistente con los planteamientos del propio *Pronafide*, en tanto que las externadas por líderes del sector privado mantienen una reserva mayor, sin embargo, ¿cuál es en detalle el contenido de dicho Programa?

El aspecto sustantivo del *Pronafide* se centra en sus cuatro objetivos: 1) promover el ahorro del sector privado, 2) consolidar el ahorro público 3) aprovechar el ahorro externo como complemento del ahorro interno, y

4) fortalecer y modernizar el sistema financiero. En otros términos, ahorro y modernización del sistema financiero para la canalización del ahorro a la inversión productiva. Veamos con detalle cada uno de estos puntos, (véase Cuadro 4).

En más de una década de aplicación de políticas económicas neoliberales se puede observar que la recuperación económica del país está llena de incertidumbres, dudas y desconfianzas. En lo que sí hay certidumbre es que el beneficiario de esta estrategia económica ha sido el capital financiero, mientras los grandes perjudicados resultan ser la fuerza de trabajo y la pequeña y mediana empresa.

Sin duda alguna, con la apertura de la economía a los mercados internacionales se ha generado el cambio estructural, pero éste no ha logrado cumplir con las metas y los deseos esperados. Con la política industrial ha sucedido algo similar, a tal grado que diversos analistas se cuestionan sobre la existencia real de dicha política. Consideramos que sí existe una estrategia estatal de in-

Cuadro 3
Posiciones sobre el Pronafide

<i>Fuente</i>	<i>Nombre</i>	<i>Asociación</i>	<i>Declaración</i>
1/Jun/97	Raymundo Winkler y Antonio Castro Quiroz	CEESP y CAPEM respectivamente	El programa debe tener por lo menos tres características esenciales: congruencia, credibilidad y realismo.
4/Jun/97 <i>El Financiero</i>	Herminio Blanco	Secretario de Comercio y Fomento Industrial	A partir de la presentación del documento de gobierno se garantiza una inflación de 15% al cierre del año.
4/Jun/97 <i>El Financiero</i>	Javier Bonilla	Secretario del Trabajo	La población deberá crear expectativas de una efectiva mejora salarial a partir de la certidumbre económica que ofrece este plan.
4/Jun/97 <i>El Financiero</i>	Héctor Larios Santillán	Presidente del Consejo Coordinador Empresarial (CEE)	Consideró "conservadoras" las metas descritas en el Programa y convocó a la sociedad a fiscalizar su cumplimiento para que no se quede sólo en el papel.
4/Jun/97 <i>El Financiero</i>	Antonio del Valle Ruiz	Presidente de la Asociación de Banqueros de México (ABM)	Sentenció que en el <i>Pronafide</i> "no hay nada nuevo", simplemente se da coherencia a los elementos que permitan consolidar el crecimiento.
4/Jun/97 <i>El Financiero</i>	Jorge Marín Santillán	Presidente de la Confederación de Cámaras Industriales (Concamin)	No se trata de un programa triunfalista, aunque aclaró que "no hay nadie que pueda garantizar que no haya una crisis económica en el país de manera recurrente".
4/Jun/97 <i>La Jornada</i> 17 P.	Enrique Iglesias	Presidente del Banco Interamericano de Desarrollo	Este plan es "otro importante paso en la marcha de México hacia la recuperación económica y el crecimiento sostenido", agregó que "las medidas de estabilización económica puestas en marcha a fines de 1994 están arrojando sólidos resultados". Citó como ejemplo el crecimiento de 5.1% del PIB. En 1996. También hizo énfasis en que este crecimiento estuvo acompañado de un descenso en la inflación; baja en los tipos de interés y la reducción en la volatilidad del tipo de cambio del peso mexicano.
4/Jun/97 <i>La Jornada</i> P. 16	Guillermo Ortiz Martínez	Secretario de Hacienda	El objetivo principal del <i>Pronafide</i> es elevar el ahorro interno para que el país alcance tasas de crecimiento superiores al 5% anual y se generen por lo menos un millón de empleos cada año. Además busca fortalecer al Estado, para atender las demandas sociales y evitar más crisis, que han sido recurrentes en los últimos 20 años. Define el rumbo para el crecimiento económico de México en los próximos años. "No tendremos una crisis financiera en el resto de esta administración y dejaremos condiciones económicas sólidas para el inicio de la siguiente".
4/Jun/97 <i>El Financiero</i>	Andrés Manuel López Obrador	Presidente Nacional del PRD	No pasa de ser un programa propagandístico y electorero con miras al 6 de julio. "Me recordó a Salinas, cuando dijo que había concluido la pesadilla".
5/Jun/97 <i>La Jornada</i>	Martín Werner	Subsecretario de Hacienda	El Programa no está sustentado en algún compromiso con el extranjero. Anunció la reforma de la Tesorería de la Federación para acabar con las "Cajas Chicas" de las dependencias públicas, en las que se han detectado manejos "no muy honestos de los fondos"
9/Jun/97 <i>El Financiero</i>	Raymundo Winkler	Director del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado	Consideró "posible" cumplir la mayoría de las metas e inclusive que algunas, como crecimiento e inversión extranjera directa, pueden rebasarse o ampliarse".
10/Jun/97 <i>La Jornada</i> P. 15	Guillermo Ortiz Martínez	Director de Planeación Hacendaria de la Secretaría de Hacienda	Defendió al <i>Pronafide</i> y aseguró que los resultados del 6 de julio no alterarán la política económica en lo que resta de la actual administración.
20/Jun/97 <i>El Financiero</i> P. 18	Manuel Ramos Francia	Director de Planeación Hacendaria de la Secretaría de Hacienda	Defendió al <i>Pronafide</i> y aseguró que los resultados del 6 de julio no alterarán la política económica en lo que resta de la actual administración

dustrialización, pero hasta ahora ésta ha resultado errónea, no sólo porque no logra los resultados esperados, sino porque su lógica y su planeación han estado equivocadas.⁴

Con el neoliberalismo se instaura una estrategia estatal de industrialización para elevar los niveles de competitividad de la industria, se busca incrementar la productividad y la calidad, recuperar el crecimiento económico, y

generar empleos. En el nuevo "paradigma industrial" acorde con la apertura comercial y con los planteamientos y modas internacionales se propuso la reducción de la presencia estatal en la economía y en la industrialización. Hasta ahora la realidad de algunos sectores productivos ha demostrado que las privatizaciones y la desregulación han traído más efectos negativos que positivos, como en los casos de la manufactura y el transporte, lo que permite

Cuadro 4
Pronafide: síntesis

<i>Estrategia</i>	<i>Diagnóstico</i>	<i>Objetivos</i>	<i>Escenarios</i>	<i>Líneas de acción</i>
Preservar y fortalecer una economía estable y con crecimiento sostenido orientada a elevar el bienestar social de los mexicanos	<ul style="list-style-type: none"> • Crisis recurrentes que han interrumpido el crecimiento económico. • Crisis de balanza de pagos. • Crisis financiera • Vulnerabilidad de la economía ante los flujos de recursos externos. • Bajo nivel de ahorro interno elevada dependencia en el ahorro externo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fortalecer las fuentes internas de financiamiento 	<ul style="list-style-type: none"> • Que el PIB alcance una tasa de crecimiento de 5.6% para el año 2000 	<ul style="list-style-type: none"> • La expansión del PIB será impulsada por la inversión y las exportaciones con recuperación gradual del consumo
		<ul style="list-style-type: none"> • Promover el ahorro del sector privado 	<ul style="list-style-type: none"> • Del sector privado de 16.1% en 1996 a 17.7% del PIB en el año 2000 	<ul style="list-style-type: none"> • Nuevo sistema de pensiones • Promover el ahorro popular • Política fiscal que impulse el ahorro y la inversión en el sector privado
		<ul style="list-style-type: none"> • Consolidar el ahorro público 	<ul style="list-style-type: none"> • Para el año 2000 se espera lograr un balance económico cercano al equilibrio. La recaudación fiscal aumentará de 7.2% del PIB en 1997 a 9.1% en el año 2000 	<ul style="list-style-type: none"> • Mantenimiento de finanzas públicas sanas
		<ul style="list-style-type: none"> • Aprovechar el ahorro externo como complemento del ahorro interno 	<ul style="list-style-type: none"> • Déficit en cuenta corriente moderado y sostenible que conservará un nivel manejable. Tendencia decreciente de la inflación 	<ul style="list-style-type: none"> • Atracción de inversión extranjera directa estable y financiera mientos de largo plazo

Cuadro 5
Comentarios al Pronafide

Observaciones generales	<ul style="list-style-type: none"> • Los mecanismos propuestos para el crecimiento del ahorro externo no garantizan que se cumplan las metas deseadas. • No se plantean objetivos de política monetaria. Es deficiente basarse en proyecciones de precios y déficit en cuenta corriente. • La política cambiaria desde el neoliberalismo no muestra signos positivos. • El programa se queda corto en metas de empleo. • No se consideran los impactos del alto monto de la deuda externa en el ahorro. • Su estrategia real es repartir socialmente el costo de la crisis protegiendo al sector financiero que favorece la especulación. • No logrará generar crecimiento económico ni mecanismos de fondeo de la inversión que permitan la recuperación del empleo y el consumo a corto o mediano plazo. • Reiteración de la política neoliberal sobre el financiamiento de la inversión impuesta a partir de 1983. • No hace mención alguna a posibles incrementos en la inversión pública, ni siquiera en proyectos de infraestructura básica. • Una relación positiva entre el ahorro, la inversión y el crecimiento no implica que un mayor ahorro conduzca automáticamente a mayores tasas de crecimiento. • No se ha alcanzado una participación sostenida de la inversión en el producto de 25% y en los años de mayor incremento se generó crisis financiera. • Es completamente risible la propuesta de que el Pronafide significa el fin de la crisis de balanza de pagos. • No se encuentra relación significativa entre déficit de la cuenta corriente y crisis de balanza de pagos.
Fortalecer el ahorro privado	<ul style="list-style-type: none"> • La meta propuesta para el crecimiento del ahorro privado no logrará abatir la brecha del ahorro inversión, tampoco se disminuirá significativamente la dependencia hacia los recursos foráneos. • No hay políticas claras que ofrezcan opciones rentables a los pequeños ahorradores. • La promoción de la inversión a través de estímulos fiscales se observa difícil. La reforma fiscal se ha realizado por medio de la coerción a los contribuyentes y una alza impositiva a la inversión. • El sistema de pensiones es una forma de ahorro forzoso, lento y costoso que no dará sus frutos en tres años que restan del sexenio. • Se postula la recuperación salarial pero no hay mención de cómo se logrará.
Fortalecer el ahorro público	<ul style="list-style-type: none"> • El incremento de ingresos tributarios y la disminución del gasto corriente no propicia un desarrollo sostenido. • Una carga tributaria mayor a las empresas también genera efectos contraproducentes como el desinterés por invertir. • En el país existe una estructura impositiva regresiva que más que potenciar es un obstáculo a la promoción del desarrollo de la inversión y de la planta productiva mediante mayores impuestos.
Aprovechar el ahorro externo como complemento del ahorro interno	<ul style="list-style-type: none"> • Si se espera que el ahorro privado se incremente sólo 1.8% el ahorro externo crecerá un punto porcentual más, de tal forma que la dependencia hacia el exterior es sumamente discutible. • El flujo de inversión extranjera en forma directa y a largo plazo depende del comportamiento de la economía y no de la voluntad del gobierno. • La planta productiva nacional muestra, cada vez más una dependencia creciente hacia las importaciones.
Fortalecer y modernizar el sistema financiero	<ul style="list-style-type: none"> • El sistema bancario muestra una debilidad notable que pone en duda que éste pueda dirigir y fomentar el desarrollo e internacionalización del mercado financiero nacional. • No se observa a corto plazo que las instituciones bancarias sean eficientes y sensibles para canalizar créditos oportunos al sector productivo. • El estricto control y restricción monetaria ocasiona que las tasas de interés se eleven y se dificulte y haga costosa la obtención de créditos. • No se mencionan las formas en que se eficientará la inversión, ni como se redimensionará el papel de la banca de desarrollo. • El nivel inflacionario repercutirá en las tasas de interés que se pronostica que serán muy altas, lo que dificultará el crecimiento de la inversión. • Reasignaciones administrativas en el ahorro no podrán resolver problemas estructurales de la economía como el rezago tecnológico.

Fuente: elaboración propia con base en información de *Economía Informa*, núm. 260, Facultad de Economía-UNAM, septiembre de 1997, y de notas periodísticas especializadas sobre el tema.

sostener que la acción estatal responsable, fuerte y activa es una exigencia en el proceso de industrialización del país.⁵

Ante la exigua, deficiente y equivocada política industrial y los resultados del proceso de industrialización es necesario replantearse la constitución de un nuevo “paradigma industrial” que no esté subordinado a la lógica del capitalismo financiero, ni esté determinado por la lógica del mercado, y en el que el Estado tenga un rol fundamental. Es indudable que la reflexión tiene que darse en relación con la globalización, la flexibilización, la relocalización industrial y con el desarrollo social, pero por ello mismo la política industrial tiene que buscar una identidad propia, desde la que se establezcan sus propias articulaciones con otros niveles de la realidad social.

Notas

¹ Poder Ejecutivo Federal, *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000*. México, mayo de 1995. pp. 132-135.

² Estas frases fueron tomadas de las síntesis presentadas en el Resumen Poder Ejecutivo Federal, *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000* pp. 40-45, México, mayo de 1995.

³ Datos tomados de León Bendesky, *¿aguanta el crecimiento?*, en *La Jornada*, 21 de septiembre de 1997.

⁴ V. Etelberto Ortíz, “Políticas de industrialización y cambio estructural: un proceso desarticulado”, en *Momento Económico*, núm. 79, IIE-UNAM, mayo-junio de 1995.

⁵ Marco Chávez M., “Industria manufacturera: espejo de un fracaso”, en *Momento Económico*, núm. 79, IIE-UNAM, mayo-junio de 1995.

Problemas de la modernización industrial en México

Carlos Morales*
 Enrique de la Garza*
 Arnulfo Arteaga*
 Javier Melgoza*
 José Luis Torres*
 Fernando Herrera*

En un mismo contexto no tendríamos por qué suponer que sólo un modelo industrial puede ser exitoso. Esto puede ser particularmente importante para la industria mexicana que padece de escasez de recursos financieros que limitan, junto a otros, la adopción de tecnología de punta. Suponer que sólo el modelo que utilice la tecnología mas avanzada subsistirá, sería tal vez condenar al 95% de las empresas en México a la quiebra.

Introducción

A partir de 1982 el contexto para la industria mexicana ha cambiado en dos aspectos principales:

- la intervención, regulación y protección estatal,
- la globalización de la producción y los mercados.

En el primer aspecto, el Estado, después de su crisis fiscal decidió emprender un rumbo diferente al que lo caracterizó durante 50 años: el Estado interventor, regulador y protector de la industria nacional. La transformación del Estado se ha traducido en privatización y decadencia del gasto de inversión (en 1980 la inversión pública representó el 9.4% de la demanda agregada, en 1992 fue sólo de 3.6%) apertura de la frontera, reafirmada con la firma del Tratado de Libre Comercio.

La globalización de la producción y los mercados se manifiestan en parte en nuevas cadenas productivas a nivel internacional, Joint Ventures, subcontratación nacional e internacional, etcétera.

En estas nuevas condiciones, las empresas mexicanas han tenido que enfrentarse a presiones crecientes del mercado y se han visto obligadas a incrementar su productividad y calidad para ser competitivas.

Sin embargo, desde hace tiempo las "filosofías productivas" en voga rechazan reducir la competitividad a un simple problema de costos (sin que su análisis se desprecie) y han ganado terreno las perspectivas que ven a la productividad como resultado de factores complejos dentro y fuera de la empresa. Las visiones puramente económicas de la productividad (producto-insumo) no permiten analizar con propiedad los factores que influyen sobre este resultado.

En particular, el enfoque de la producción como interacción de los hombres entre si (relaciones sociales) y de estos con las máquinas, equipos e insumos tiende a dar una perspectiva más completa y realista de los factores que influyen sobre la productividad. La Maestría en Sociología del Trabajo de la Universidad Autónoma Metropolitana, dentro de una orientación interdisciplinaria que combina la sociología del trabajo, con la administración, las relaciones industriales, la ingeniería y la economía, principalmente, ha realizado la Encuesta Nacional: *Mo-*

*Investigador(es) del Depto de Sociología UAM-Iztapalapa.

delos de Industrialización en México, tendencias y alternativas.

La encuesta se ha llevado a cabo en 13 zonas industriales del país: Tijuana, Mexicali, Hermosillo, Guadalajara, Saltillo, Aguascalientes, Querétaro, DF, Tlaxcala, Puebla, Orizaba, Veracruz, y Mérida. No, comprende, sin duda, todas las zonas del país, pero sí una diversidad suficiente como para mostrar diferencias y factores locales que influyen sobre la productividad. La encuesta desde su diseño, obtención de financiamiento, levantamiento y resultados llevó dos años e involucró a 60 investigadores a nivel nacional, contando con el apoyo económico del Conacyt.

La encuesta se realizó a través de un cuestionario cerrado que comprendió los siguientes temas: relaciones de la empresa con la localidad (clientes, proveedores, mercado de trabajo, financiamiento, compra de tecnología y apoyos gubernamentales); nivel de la tecnología; forma de la organización del trabajo; flexibilidad en las relaciones laborales; y, características de la fuerza de trabajo.

El supuesto del que se partió fue que sobre la productividad y la competitividad influyen factores complejos como los temas señalados en la encuesta, pero que las empresas pueden hacer dentro de ciertos límites combinaciones diferentes (de acuerdo a su contexto particular) entre esos factores para ser competitivas. Sólo ciertas combinaciones son finalmente exitosas, otras quedan en el camino de la competencia, se trató de identificarlas. En otras palabras, no se partía del supuesto de que sólo una combinación, o modelo productivo podría ser exitoso (a diferencia de algunas doctrinas que postulan la convergencia hacia un sólo modelo universal), que los contextos nacionales (e incluso los regionales o locales) siguen manteniendo diferencias e influyen sobre el éxito o fracaso de un modelo. Además, en un mismo contexto no tendríamos por qué suponer que sólo un modelo industrial puede ser exitoso. Esto puede ser particularmente importante para la industria mexicana que padece de escasez de recursos financieros que limitan, junto a otros, la adopción de tecnología de punta. Suponer que sólo el modelo que utilice la tecnología mas avanzada subsistirá, sería tal

vez condenar al 95% de las empresas en México a la quiebra.

Evolución de la industria mexicana a partir de 1980

Del Cuadro 1 pueden verse algunas de las características básicas de la industria manufacturera en México a partir de los tres últimos censos industriales. De estas características saltan a la vista las siguientes:

- el porcentaje de personal ocupado por tamaños de establecimientos no cambió en casi 10 años,
- igual sucedió en el porcentaje del valor de la producción por tamaño,
- las remuneraciones promedio reales por trabajador cayeron casi a la mitad en las unidades pequeñas y medianas, en tanto que en las grandes la caída fue menor,
- la productividad laboral se estancó en las micro, pequeñas y medianas, en tanto que en las grandes creció.

Es decir, creció la distancia en remuneraciones promedio por persona y en productividad entre las unidades grandes y las de tamaño menor.

Es probable que a partir de 1985 se haya producido la diferenciación mayor entre el segmento de empresa modernizante y el otro. La intensidad en el uso del capital creció más en las grandes que en los otros estratos entre 1985 y 1988.

Para el periodo de diferenciación, 1985-1988, se cumple que:

- a mayor productividad en un año, mayor intensidad del capital,
- otro tanto se puede decir del crecimiento de la productividad con el crecimiento de la intensidad del capital y de las remuneraciones promedio reales.

Sin embargo, para el conjunto de la industria es desalentadora la correlación entre productividad y remuneraciones entre 1980 y 1992. En particular entre 1988 y 1992

Cuadro 1								
	1980		1985			1988		
	R/T	P	R/T	P	IK	R/T	P	IK
Micro	0.073	0.16	0.06	0.16	0.013	0.05	0.19	0.02
Pequeña	0.13	0.29	0.09	0.24	0.033	0.08	0.32	0.032
Mediana	0.15	0.42	0.11	0.3	0.07	0.09	0.44	.096
Grande	0.22	0.32	0.14	0.92	0.19	0.06	1.00	0.29

R/T = Remuneraciones totales/Trabajador (precios constantes de 1980)

P= Valor agregado/Trabajador (precios constantes de 1980)

IK= Intesndidad del capital (precios constantes de 1980)

la tasa de crecimiento de la productividad con la de las remuneraciones reales promedio por persona se correlaciona débilmente. La pregunta que surge es la siguiente: ¿en qué se está basando el crecimiento en la productividad en el segmento que logra salir adelante? ¿Hay una sola vía de este crecimiento, por ejemplo, aumentando la intensidad del capital? Analizaremos este problema a partir de los datos de la encuesta mencionada, seleccionando los datos de tres zonas industriales contrastantes (Mexicali, Aguascalientes y Yucatán).

Factores que influyen sobre la competitividad en la industria manufacturera en México.

Analizaremos algunos factores y cómo se relaciona con la competitividad y la condición de ser exportadora o no una empresa (indicador importante de competitividad), sin pretender presentar el juego completo de todos los factores captados en la encuesta.

El conocimiento del nivel tecnológico, a partir de variables diferentes a las económicas, presenta problemas que van de los conceptuales a la ausencia de estadísticas apropiadas. Antes de la realización de nuestra encuesta el Conacyt y el Infotec realizaron otras dos de medición del nivel tecnológico los resultados son los siguientes:

Niveles tecnológicos Infotec

Tradicional: nivel pobre de destreza en producción, comercialización y administración. Impreparadas en planeación y programación de la producción. Tecnología de productos y procesos desactualizada: 77.1 por ciento.

Modernas pero vulnerables: profesionalización del manejo de la producción y la comercialización, destreza en producción, comercialización y administración. Tecnología de producción o de proceso competitiva, pero no han logrado asimilación con difusión interna: 19.5 por ciento.

Fuertes tecnológicamente: tienen los atributos de las modernas pero vulnerables, pero con asimilación y difusión interna de tecnología, aunque la innovación tecnológica no tiene carácter, estratégico, no se ha profesionalizado la investigación y el desarrollo, no tienen ventajas competitivas por desarrollo tecnológico: 2.9 por ciento.

Con tecnología dominante: en la mayor parte de sus líneas utilizan tecnología más avanzada y pueden hacer desarrollo de tecnología: 0.3 por ciento.

Niveles tecnológicos Conacyt

Tecnología artesanal: no repetitibilidad de los procesos, no normalización, baja calidad y productividad: 67 por ciento.

Mecanizada obsoleta: sin esquemas integrales de calidad, poca normalización, poco flexibles: 25 por ciento.

Tecnología de punta: 8 por ciento.

Del Cuadro 2 puede verse como los apoyos del gobierno Federal a la industria no se relacionan con la capacidad

	Unidades económicas (%)		Personal ocupado	
	1988	1993	1988	1993
Micro	87	92	14	21
Pequeña	10	6	20	20
Mediana	2	1	16	15
Grande	1	1	50	69

Fuente: Censos Economicos 1994, Resultados oportunos.

exportadora. La mayoría de las empresas en Mexicali, Aguascalientes y Yucatán manifestaron cuando son exportadoras que reciben apoyos nulos o bajos. Habría que destacar el caso de Aguascalientes en el que casi el 80% de los establecimientos dijeron que recibe nulos apoyos del gobierno Federal.

	Mexicali	Aguascalientes	Yucatán
nulo	38.7	78.6	58.3
Bajo	48.4	21.4	25.0
medio	12.9	8.3	—
alto	—	—	8.3

En cuanto al nivel tecnológico de los establecimientos exportadores, en la fase de transformación del producto, del Cuadro 3 se observa que en las tres regiones, la exportación no tuvo relación con la alta tecnología. Entre estas regiones, sin embargo, hay diferencias, en Yucatán el nivel es bajo en la mayoría, en Mexicali es medio y en Aguascalientes se reparte entre bajo y medio.

	Mexicali	Aguascalientes	Yucatán
Bajo	32.1	46.2	66.7
Medio	50.0	46.2	33.3
Alto	17.9	7.7	—

En cuanto a la flexibilidad en las relaciones laborales, podemos considerar sus tres formas clásicas: numérica, funcional y salarial. En la numérica analizaremos sólo un aspecto, el uso de trabajadores eventuales. Del Cuadro 4 se observa que en los establecimientos exportadores, el uso de eventuales en altos porcentajes no se relaciona con el hecho de vender en el mercado externo. En las tres zonas, el porcentaje mayoritario de los obreros no fueron eventuales. Esto nos habla probablemente de que el éxito exportador en estas regiones no se basa en la alta tecnología sino en las relaciones laborales y probablemente en la organización del trabajo.

Cuadro 5
Porcentaje de obreros eventuales en establecimientos exportadores

%	Mexicali	Aguascalientes	Yucatán
0	53.3	58.8	63.6
menos que 25	26.7	30.8	27.3
50-75	16.7	7.7	9.1
más de 75	3.3	7.7	—

Veamos ahora los resultados en cuanto a la movilidad interna de los trabajadores, entre puestos, categorías, departamentos. En los tres casos, el hecho de ser exportador no se vincula con la alta movilidad interna. En Mexicali se reparte entre baja y media, en tanto que en Aguascalientes y Yucatán ésta permanece baja en su mayoría. Este resultado contradice algunas doctrinas en voga que plantean la alta movilidad como requisito de competitividad. Es probable que el tema de relaciones laborales se combina con este aspecto de la organización para hacer decidir a las empresas la baja movilidad, en aras de una mayor tranquilidad en los talleres y también porque puede ser que se hayan exagerado las posibilidades de la polivalencia para todos los procesos, sin tomar en cuenta las deficiencias estructurales en la capacitación de la mano de obra, su nivel educativo y cultura laboral.

Cuadro 6
Movilidad interna de la mano de obra en establecimientos exportadores (%)

	Mexicali	Aguascalientes	Yucatán
Si	58.1	57.1	25
No	41.9	42.9	75

Tenemos, por tanto, nuevas desviaciones, con respecto de las doctrinas de la *Calidad Total*: la exportación en las regiones seleccionadas no se basa en la coparticipación en las decisiones, aunque sí se practican las formas grupales de trabajo.

En cuanto al problema de los incentivos a los obreros, una mayoría de establecimientos manifestó que los ofrecen cuando se rebasan cuotas mínimas de producción, aunque estos aparecen en mayor proporción en Yucatán y en menor en Mexicali.

Cuadro 7
Nivel de participación de los trabajadores en las decisiones de la producción en establecimientos exportadores (%)

	Mexicali	Aguascalientes	Yucatán
bajo	93.3	100	90.9
medio	6.7	—	9.1
alto	—	—	—

El monto de dichos estímulos en establecimientos exportadores no es muy alto, si se consideran los bajos salarios. En la mayoría de los casos, en las tres regiones analizadas, estos estímulos representan menos del 25% del total de los ingresos de los obreros y no se reportaron casos arriba del 75 por ciento. Esto nos habla también de que la flexibilidad del salario existe, pero no en las proporciones que proclaman algunas doctrinas como condición de la alta competitividad y productividad.

Veremos algunas características de la fuerza de trabajo empleada y su relación con la capacidad exportadora.

Cuadro 8
Se ofrecen incentivos monetarios a los obreros cuando rebasan cuotas mínimas de producción en establecimientos exportadores

	Mexicali	Aguascalientes	Yucatán
Si	47.4	80.0	77.8
No	52.6	20	22.2

Esta capacidad no tiene relación siempre con el sexo de los obreros. Del Cuadro 10 se observa como, en los establecimientos exportadores, en Mexicali y Yucatán predominan los hombres, en tanto que en Aguascalientes no.

Cuadro 9
Porcentaje de premios y estímulos con respecto a los ingresos totales de los trabajadores, en establecimientos exportadores

%	Mexicali	Yucatán
0	26.1	8.3
menos de 25	56.5	58.3
25-50	13.0	25.0
50 a 75	4.3	25.0
mayor de 75	—	—

La escolaridad promedio de los obreros sí se relaciona con el hecho de ser exportador, como se observa del Cuadro 11

Cuadro 10
Porcentaje de trabajadores-hombres en establecimientos exportadores

%	Mexicali	Aguascalientes	Yucatán
menos de 50	39.3	35.7	10.7
50-75	6.9	35.7	14.3
más de 75	51.7	28.6	75.0

La antigüedad promedio nos habla de plantas con obreros de antigüedades medias, ni muy jóvenes ni muy viejos.

Cuadro 11
Escolaridad promedio de los obreros en establecimientos exportadores (%)

	Yucatán
Sin instrucción	—
Básica	57.1
Media superior	42.9

Visto por regiones, en la industria manufacturera exportadora de Yucatán los apoyos del gobierno Federal son nulos o bajos, el nivel tecnológico es bajo, la movilidad es baja, las formas grupales de trabajo no predominan, ni la participación de los obreros en las decisiones es importante, los incentivos son bajos, predominan los hombres,

con escolaridad alta y antigüedad media. Es decir se trata de una industria tradicional que sin embargo logra exportar, basada en los bajos salarios.

Cuadro 12
Antigüedad promedio de los obreros en establecimientos exportadores (%)

años	Yucatán
menos de 2	—
2-5	57.1
5-10	42.9
más de 10	—

En la de Aguascalientes el apoyo del gobierno es muy bajo, la tecnología es más alta que en Yucatán, sin llegar a ser muy elevada, la movilidad interna se practica más que en la primera las formas grupales están extendidas, aunque la participación de los obreros en las decisiones es muy baja; los incentivos por producción se practican mucho, aunque sus montos no son tan elevados; los hombres no predominan. Puede ser que se trate de industria más moderna que la de Yucatán, sin llegar a ser de alta tecnología, es probable que su competitividad se base en una reorganización del trabajo inducida con poca delegación de las decisiones hacia los trabajadores.

En el caso de Mexicali el apoyo gubernamental es bajo, pero mayor que en Aguascalientes; la tecnología es más alta que en ésta, sin predominar la alta tecnología; se practica más que en los dos casos anteriores la movilidad interna y el trabajo grupal, pero nuevamente con poca delegación hacia abajo en las decisiones; predominan los hombres y los premios se practican más que en las otras

Cuadro 13
Porcentaje de obreros capacitados en establecimientos exportadores en el año anterior al levantamiento de la encuesta

%	Mexicali	Aguascalientes	Yucatán
0	51.7	84.6	66.7
menos de 25	37.9	7.7	22.2
25 a 50	3.4	7.7	11.1
50 a 75	6.9	—	—

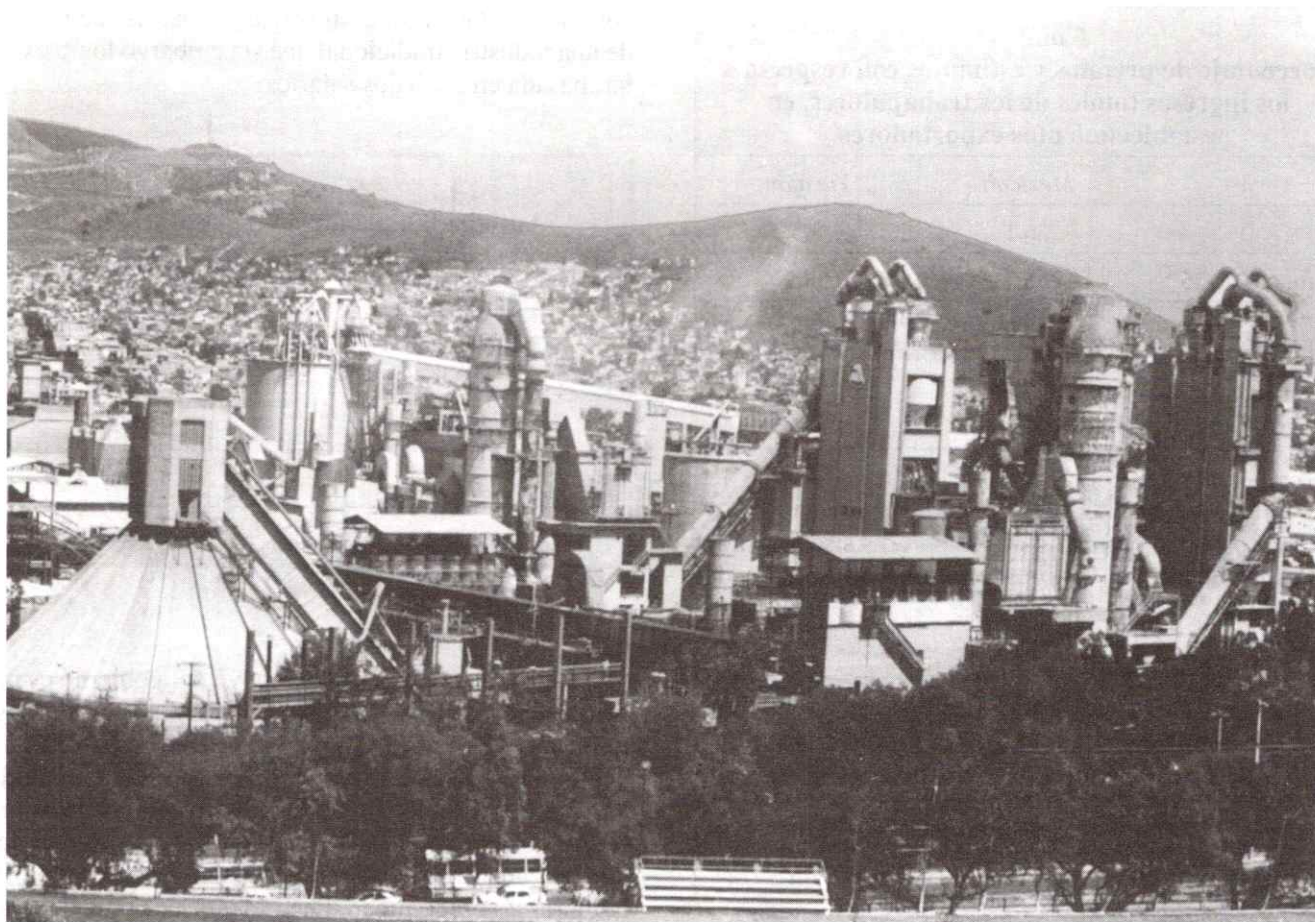


FOTO: ANTONIO OROPEZA.

regiones, aunque tampoco son tan elevados. Es probable que se trate de un modelo semejante aunque más extendido que el de Aguascalientes, es decir no basado en la alta tecnología, sino en una reorganización del trabajo inducida y poco delegativa, con incentivos aunque no muy elevados.

En todos los casos la baja inversión en capacitación salta a la vista, la mayoría de los trabajadores en el año anterior a la encuesta no fueron capacitados.

Conclusiones

1. La existencia de una heterogeneidad productiva (tecnología, organización del trabajo, relaciones laborales, fuerza de trabajo) no es una novedad en México. Sin embargo, parecía que la competitividad se estaba logrando en una minoría de empresas a partir de alta tecnología, de las últimas herramientas de la calidad total, de la flexibilidad extrema y de una fuerza de trabajo muy capacitada. Ejemplos al respecto siempre se presentan en los seminarios más diversos.
2. No obstante, la ausencia de un estudio extensivo y territorial de la industria (salvo las estadísticas tan

generales del INEGI o las encuestas de opinión muy simplificadas que realizan algunos organismos empresariales) no permitía conocer la dinámica de las empresas en su conjunto.

3. Las diferencias regionales entre empresas exportadoras pueden ser notables en tecnología, organización, relaciones laborales y fuerza de trabajo. Que se han conformado no en un solo modelo sino varios modelos exportadores. El más atrasado sigue descansando en el bajo salario sin muchos componentes de innovación en cualquier sentido. Hay otro que no se fundamenta en la tecnología de punta, pero utiliza algunos de los elementos de la *Calidad Total*, sin ser tampoco un modelo que delegue mucho poder de decisión hacia el piso de la fábrica.
4. En los casos analizados resulta decepcionante la importancia que las empresas dan a la capacitación.
5. La gran pregunta que se abre es, por tanto, ¿cuáles de los modelos exportadores que han surgido en México lograrán subsistir a partir del segundo año del Tratado de Libre Comercio? ¿Podrán hacerlo sin cambiar sus esquemas tecnológicos, de organización del trabajo, de flexibilidad laboral o de capacitación y salariales?

Políticas industriales de un gobierno panista para el estado de Guanajuato

Sócrates López P.*

Las políticas públicas para el sector industrial de Guanajuato tienen una clara concepción y orientación empresarial. Han implicado procesos modernos de planeación y de calidad, que hasta el momento han sido definidas desde el gobierno y bajo instancias paralelas a la estructura jurídica. El gobierno panista aunque no ha tenido una continuidad en su proyecto, sí ha logrado establecer nuevas formas y prácticas del ejercicio gubernamental. Éste aparentemente tiene una imagen virtual democrática, pero la personalidad y concepción política de Fox rompe con la horizontalidad creada por Medina Plascencia, implementando una red vertical de toma de decisiones. En esta medida sus funcionarios son meros instrumentadores de sus ideas, aislándolos de las decisiones importantes. Fox ha logrado definir las etapas importantes para racionalizar la administración pública, pero confundiendo la actividad democrática mediante su presencia omnipresente y de gran retórica en su discurso.

Para comprender la actual situación del estado de Guanajuato en su desarrollo industrial es necesario revisar cómo se fueron conformando las primeras industrias, concentración de la fuerza laboral, conformación de una clase empresarial y las coyunturas históricas para posibilitar el fortalecimiento o desaparición de ciertas ramas industriales, así como la propia geografía donde éstas se ubicarían. A través del tiempo la relación entre clase política y la empresarial han marcado las dinámicas de la industria, tanto en sus procesos productivos internos como en las formas de integración del mercado nacional e internacional, así como la definición de políticas y proyectos de desarrollo regional. De esta forma se puede entender el equilibrio entre ramas industriales que se está

dando, en una redefinición de regiones en desarrollo, a la vez que una reestructuración al interior de las instituciones de gobierno para racionalizar sus procesos y la aplicación de métodos de planeación estratégica y calidad total.

En el estado de Guanajuato por varias épocas dominó la industria, actualmente se trata de tener un equilibrio entre ramas productivas; esta diversificación se conduce hasta diferentes ciudades que conforman el corredor industrial, éste va a lo largo de la carretera México-Guadalajara atravesando Querétaro, partiendo de Celaya, Salamanca, Irapuato, Silao y León; otras ciudades como Cortazar, Salvatierra, Moroleón, Uriangato y San Francisco del Rincón están enlazadas por otros medios. En éstos destacan las industrias manufactureras del cuero, calzado, vestido y textiles, metalmecánica, automotriz, de alimentos y petroquímica.

Algunas ciudades del estado de Guanajuato desde el siglo XVIII ya son consideradas centros urbanos importantes, como es el caso de León. Junto a una agricultura

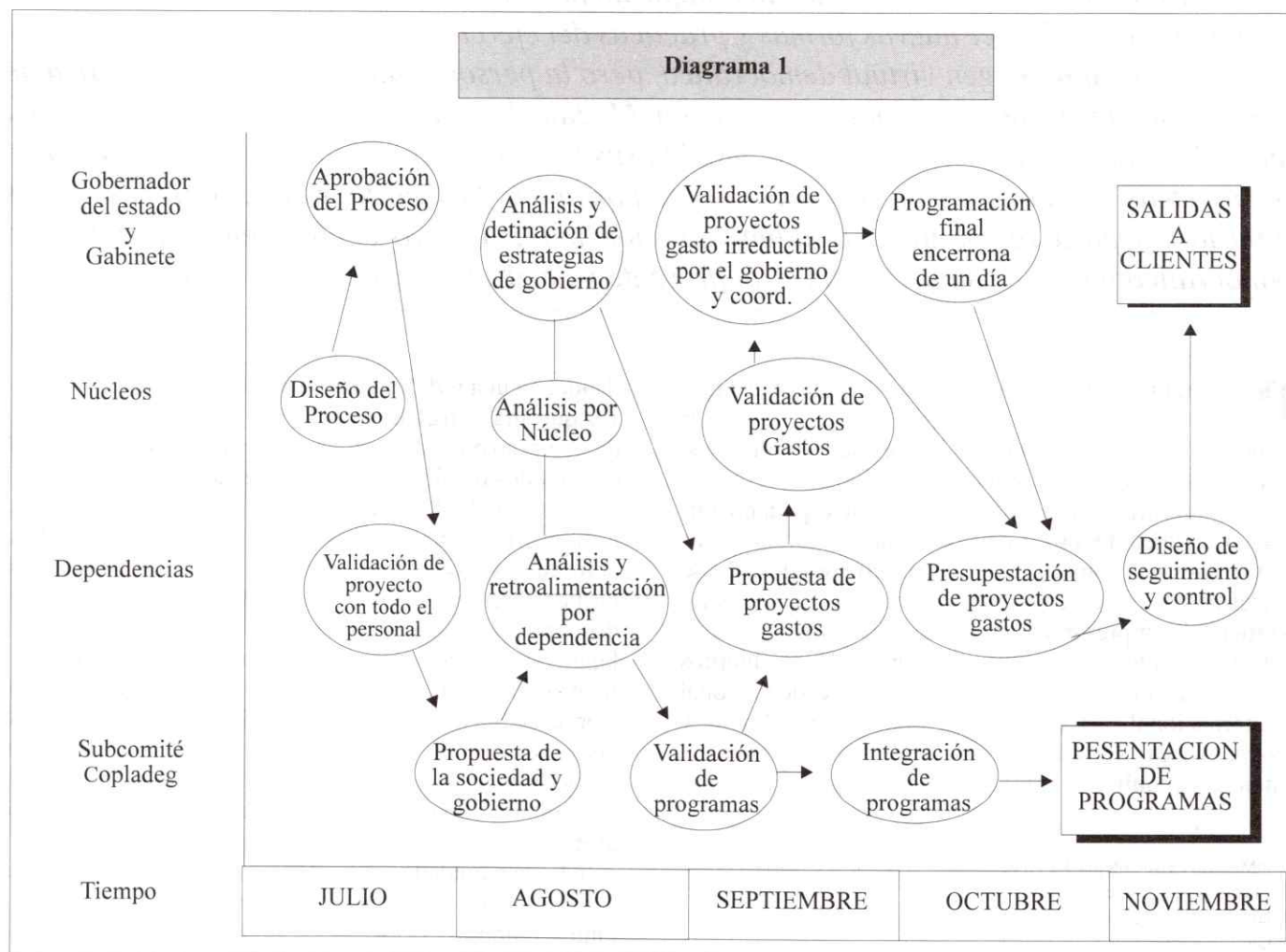
*Maestro en Sociología del Trabajo, candidato a Doctor en Ciencias Sociales. Profesor en la escuela de economía de la Universidad Autónoma de Hidalgo. Jefe del Depto. de Planeación en el Instituto Nacional Indigenista en Hidalgo.

próspera surgen las actividades industriales, la rama textil ocupa el 20% y marca a lo largo del siglo una etapa preindustrial. Ésta a su vez construyó clases, grupos sociales y relaciones salariales, que alcanzan su pleno desarrollo en el periodo porfirista. Momento en el que se establecen políticas de protección, licencias para importar maquinaria, exención de impuestos y derechos aduanales. También, es cuando logra diversificarse la industria textil mediante la herrería, curtiduría y talabartería. En este periodo tuvo lugar una transición de un trabajo artesanal hacia la organización industrial moderna, con bases sociales y políticas sostenidas por una estructura de trabajo. La industria textil en decadencia de producción de rebozos formó un proletariado, generalizó la mecanización, la organización y la administración, además de definir grupos sociales, un empresariado en desarrollo por industrias de carácter auxiliar, materia prima y actividades auxiliares.

Este gran auge se presenta en 1940 en la industria del cuero y calzado, derivado de la coyuntura de la Segunda Guerra Mundial, de cobertura en el mercado internacional de tipo bélico, principalmente norteamericano; y a su vez en uno nacional y en expansión cuyas costumbres de

consumo cambian de lo rural a lo urbano, además del trabajo industrial realizado en campamentos petroleros de Tampico y Veracruz. La industria en Guanajuato ha pasado por diferentes etapas, además de conjugar tres condiciones; 1) tanto la ubicación geográfica y regional en el corredor industrial del Bajío, 2) las diferentes concentraciones urbanas y asentamientos, y 3) las coyunturas y decisión de manufactura. Pasa de pequeños propietarios agrícolas a ganaderos, aunado a una economía artesanal, comercial y a una población inmigrante, después el abastecimiento a las minas de Zacatecas y Guanajuato; y va logrando una manufactura diversificada, tanto textil del rebozo como de obrajes. Finalmente tuvo lugar un descenso de la gran industria textil para dar paso a una próspera industria del cuero y calzado, para consolidarse en el periodo 1940-1970. Tal importancia se convirtió en el 37% de la producción nacional, y crece al 43% en 1978.

La importancia de esta industria no sólo se debe a su predominio en relación con otras ramas, igualmente marcará la dinámica de conformación de la clase empresarial, los trabajadores, sindicatos, agrupaciones empresariales, y a la política de gestión y participación social. Logrará conformar un gran mercado laboral flexibilizado y adapta-



ble a nuevas condiciones legales o de transformación de la economía. La mano de obra podrá movilizarse en amplios márgenes definidos por el tipo de industria. El 17% de los establecimientos son artesanales con una producción baja y ocupando de 20 a 50 obreros; la mediana es del 26% y ocupa de 50 a 100 trabajadores, y el grado de mecanización de estos es entre 70% y 90 por ciento.

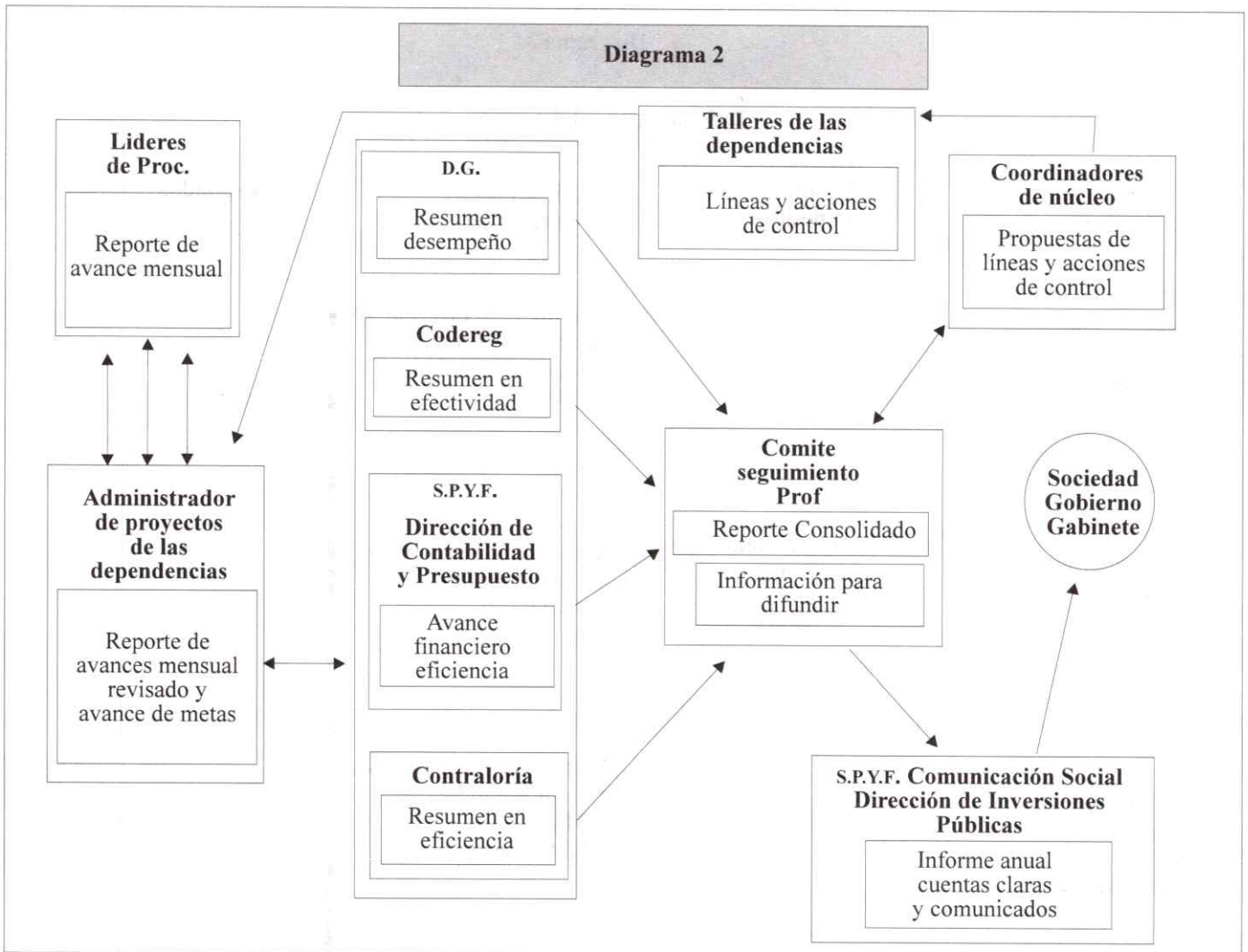
Esta concentración en la industria del calzado igualmente es clara en la medida que es la de mayor acumulación en dinero como sueldos, capital invertido, ingresos brutos, compras y valores agregados. Las industrias que le siguen en importancia son la piel y el cuero, la de productos alimenticios y la de bebidas. Tanto la industria de minerales no metálicos y curtiduría están al servicio de la producción zapatera, que se complementa con otras que producen hebillas, herrajes, agujetas, cajas de cartón, etcétera.¹

Geografía industrial

En el estado de Guanajuato se ha logrado conformar una

gran red de ciudades, definiendo un corredor industrial y regiones agrícolas. Aunque se está dando un incremento en la diversificación económica, se muestra un amplio crecimiento en el sector servicios y ramas de la manufactura, no sucediendo así en el sector primario. Las ciudades industriales corren de Celaya, Salamanca, Irapuato, Silao y León, y con nuevo impulso Romita, Purísima y San Francisco del Rincón, que a su vez se enlazan con Querétaro, Zacatecas y Jalisco; en tanto hacia el sur están Moroleón, Uriangato, Valle de Santiago y Acámbaro, que se enlazan con Michoacán. En estas regiones se concentra el 100% de la industria manufacturera del calzado, la automotriz, química, de agroalimentos, autopartes y textil. Igualmente concentran la mayor cantidad de mano de obra, servicios y grandes comercios, apoyados por una buena infraestructura de vías de comunicación.

Bajo la nueva visión de desarrollo, Guanajuato ha sido dividida en varias zonas económico-geográficas: la región del "Bajío Sur", conformada por 13 municipios, y que colinda con Michoacán; la región del Corredor Industrial Abajeño, que comprende los municipios de Abasolo,



Apaseo el Grande, Celaya, Comonfort, Cortazar, Cuerámaro, Huanímaro, Irapuato, Penjamo, Salamanca, Juventino Rosas y Villagran; el bajío Leonés, que incluye el mayor polo de urbanización, industria y modernización, estableciendo una fuerte relación entre León, San Francisco del Rincón, Purísima de Bustos, Manuel Doblado, Romita y Silao. Además aquí se concentran los servicios, de mano de obra, educación, etcétera. Región de la Sierra de Guanajuato, con 6 municipios y la Sierra Gorda con 8 de los municipios más atrasados y marginados del resto del desarrollo del estado. Con base en sus recursos han definido sus vocaciones productivas, a la vez que formas de integración a los programas de desarrollo y retos, además de incluirse al *Plan Básico de Gobierno 1995-2000*, planes municipales, Regionales y Especiales, además de definir las instancias y formas de negociación.²

Los primeros años del panismo

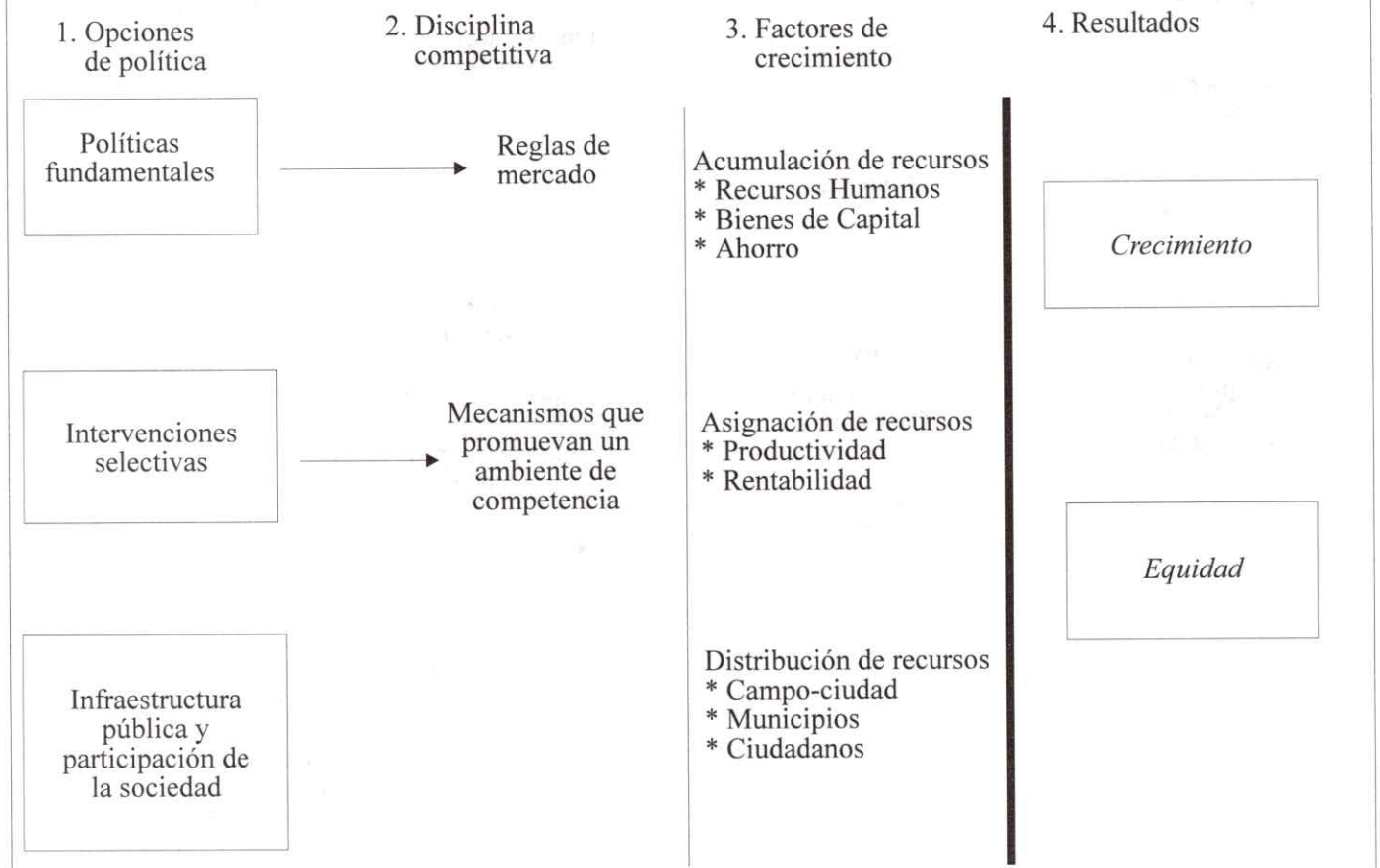
Del 26 de septiembre de 1991 al 25 de junio de 1995,

funge como gobernador interino el Ing. Carlos Medina Plascencia de extensión panista. Éste aparece como consecuencia de la concertación del gobierno salinista derivado del conflicto electoral entre el fraude realizado por Ramón Aguirre del PRI, frente a Vicente Fox. Con ello se abre una nueva historia en la actividad gubernamental del estado, aunque ya se experimentaban algunas experiencias de tipo municipal.

Pese a que Medina Plascencia, desempeñó el gobierno solo por cuatro años dadas las condiciones de su nombramiento, sus primeras actividades las encaminó a la restructuración de las instituciones gubernamentales y a la eficientización de su servicio. Para ello introdujo procesos de calidad que se venían aplicando en la industria, principalmente el mejoramiento continuo y la racionalización de los procesos de administración. A esto agregó una nueva relación con los presidentes municipales, de carácter horizontal abordando la problemática regional directamente con los Secretarios de gobierno; la política se construyó con base en una relación con los grupos. Se establecieron reuniones permanentes para negociar y re-

Diagrama 3

Enfoques para el desarrollo económico de Guanajuato



solver la aplicación de recursos, se creó un tianguis de funcionarios en relación horizontal con el Gobernador. Esta atención que se tuvo hacia los presidentes municipales no logró desarrollar una política pública propia, y se encaminó más hacia la distribución de recursos, entre ellos los de *Pronasol*. Aunque se convirtió en un paradigma administrativo para los gobiernos panistas. De tal forma que Medina Plascencia creó una compañía de asesoría para desarrollar proyectos gubernamentales para otorgar servicios e instrumentar nuevas formas administrativas.

Durante este periodo igualmente se dieron concertaciones en otros niveles, por lo cual la estructura de gobierno se volvió compleja y heterogénea en su participación partidista, y en las áreas de procuración de justicia. Es claro que trabajó con la misma estructura de los gobiernos anteriores y que para definir sus propias políticas tenía que reconfigurar los grupos internos, cambiar la ley orgánica, profesionalizar o eficientar lo que había, así como crear instancias paralelas mediante capacitación y nuevos procesos internos para instrumentar las políticas públicas por encima de la estructura existente. Dado que la ley orgánica tiene una vigencia de 13 años se fueron definiendo dos niveles de gobierno a partir de los decretos gubernamentales: uno formal (por ley) y otro real (por decreto). Esto provocó la aparición de un sinnúmero de instancias temporales y la creación de una planeación básicamente anual (POA), por lo cual —dado que era un gobierno interino— no se elaboró un proyecto a mediano plazo para definir regiones en desarrollo y políticas industriales para las ramas y sectores en el estado.

De los proyectos más sobresalientes fue el enlazamiento de la red de ciudades del Bajío, del corredor industrial por medio de un tren rápido y una red de carreteras de comunicación interna y a la vez de enlace al Golfo. Otro megaproyecto fue *Guanajuato Nuevo Horizonte*, cuyo plan era refundar la capital del estado en la zona de la Presa la Purísima, atraer capital extranjero y crear espacios de esparcimiento internacional, principalmente norteamericano. Ello implicaba expropiar tierras ejidales y al traslado de ciudadanos al nuevo espacio, por lo cual se creó un gran movimiento civil de oposición, que se denominó *Guanajuato, siempre capital*, al que se le une la prensa local. Finalmente se dio marcha atrás, desapareció la compañía USO, y se abandonó el proyecto. Este conflicto no fue el único, ya que una característica permanente con Medina Plascencia fue la falta de sensibilidad para negociar con algunos grupos, entre ellos los sindicatos, y la poca recepción de los problemas sociales. En la misma relación con presidentes municipales después de cerca de 50 reuniones se rompe con una huelga y se forman bloques internos.

La concepción empresarial dominó en la elaboración de las políticas industriales y aunque sus puntos de partida no fueron sólidos, se encaminó hacia la apertura comercial y la internacionalización de Guanajuato. Para ello se creó la Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior

(Cofoce), negociación directa con las cámaras industriales para quedar en la mejor posición en la negociación del TLC. Lo que ocasiona que la industria del calzado y el cuero logran obtener las mejores posiciones que otras ramas (entre ellas candados al calzado Chino). Inició nuevas bases de negociación para el establecimiento de nuevas empresas *General Motors*, mediante el aseguramiento de recursos, adquisición de tierras y energía, además del enlace corporativo del sindicato de planta a la sección de la CTM, asegurando contratos colectivos flexibles y mínimos.

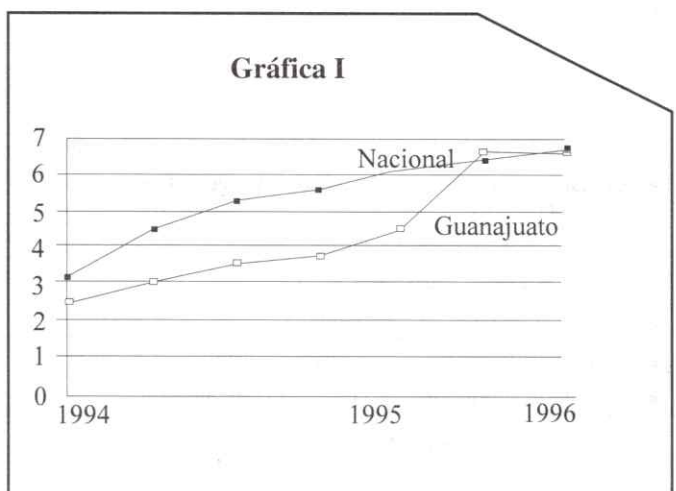
¿Continuismo del panismo, continuidad del gobierno?

Al terminar el gobierno interino de Medina Plascencia, se da un claro triunfo de Vicente Fox para el siguiente periodo. Y aparentemente tiene lugar una continuidad en las actividades gubernamentales del panismo, pero el ejercicio del poder cambia, las prácticas e instancias son reconfiguradas y la relación con los grupos sociales se definen con nuevos criterios. Y sobre todo las políticas industriales son concebidas en nuevas direcciones.

El punto de partida es el diagnóstico realizado por Fundación Guanajuato Siglo XXI. Que se realiza en el periodo de Medina Plascencia, con recursos de Solidaridad, e impulsado por el Tecnológico de Monterrey y la Consultora Mc.Kinsey (1991-1993). Esto posibilitó partir de a dónde se quiere ir en Guanajuato, cuáles son sus retos, cómo definir un desarrollo regional y sobre qué aspectos. A estos elementos se agregan otros coyunturales, como lo fue la crisis de 1994, que incluso se convirtió en el punto de partida fundamental. Y dentro de este problema más agudo: el empleo.

Puntos de partida de las políticas

Con la gran devaluación de diciembre de 1994 se marcan los puntos de partida del nuevo gobierno de Vicente Fox.



Guanajuato es fuertemente afectado ya que alcanza los índices más altos de desempleo. En León, Celaya e Irapuato, éste ascendió a 6.9%, en comparación de la media nacional de 6.6 por ciento.

Los asegurados al IMSS en el mismo periodo mostraron una caída de 8.1%, en tanto el retroceso nacional fue de 4.4%, es decir los asegurados perdidos entre 1994-1995 fueron de 26 mil 412. En la industria de la construcción y en trabajadores temporales apenas fue del 30.2% en Guanajuato, y a nivel nacional fue de 56.9 por ciento.

El comercio al menudeo retrocedió 29.2% y en mayo-reo 54.8%, la media nacional fue de 51.7 por ciento. La cartera vencida hasta ese momento era del 7.7% de morosos, y se elevó al 13.7%, contra la media nacional de 12.1 por ciento.

Una vez ubicado el problema a nivel planeación mediano y corto plazo se trató de fundamentar a las políticas, bajo 4 aspectos básicos

Este enfoque no se pudo instrumentar con la misma estructura de gobierno, por lo cual nuevamente se creaban –sin fundamento legal, por ley orgánica– y por decreto gubernamental, 5 núcleos, que a su vez corresponden con los llamados retos de la administración, y que actualmente son:

- Desarrollo Económico.
- Desarrollo Social.
- Transformación Educativa.
- Buen Gobierno.
- Estado de Derecho.³
- Los sectores industriales y la elaboración de las políticas.

Los sectores industriales y la elaboración de las políticas son depositadas en el núcleo de desarrollo económico. Éste crea políticas fundamentales como son las expuestas en el Cuadro 1.

Cuadro 1
Políticas fundamentales

● Establecer alianzas con los sectores productivos.
● Mantener condiciones de atractividad para el desarrollo de negocios.
● Planear y promover la creación de infraestructura.
● Dar seguridad en el patrimonio.
● Fortalecer el proceso educativo y difusión del conocimiento.
● Contar con información estadística y geográfica oportuna y confiable.
● Tener consideraciones ecológicas.
● Buscar la solidez financiera.
● Promover una globalización exitosa.
● Desarrollar una cultura de calidad.
● Ser interlocutores eficaces con el gobierno Federal

Se concibe que el modelo económico no consideró las condiciones a las que se enfrentan los sectores productivos, ni las actividades económicas diferenciales. Además los mercados están inmaduros y no funcionan como se espera. De ahí que se plantearon crear políticas selectivas, entendidas como aquellas más eficaces y menos paternalistas, incluso se intentó desarrollar una política industrial de Estado mediante proyectos concretos en la industria del calzado, pero que no logra consolidarse ante el Ejecutivo nacional, por lo que se intentó instrumentar una política nacional al integrarse productores de Guadalajara y estado de México y asegurar una política comercial en bloque. A este nivel se enfrentó una visión de política centralista proteccionista frente a las estatales de carácter más liberal.

Las políticas estatales fueron definidas hacia:

- el campo,
- sector exportador intensivo en mano de obra,
- desarrollo de microindustria, microcréditos, microahorros, microregiones.

En este caso la intensión es romper el sesgo antiexportador y de una cultura de mercados locales y protegidos y la gran cantidad de microempresas. Igualmente se replanteó el desarrollo regional y la división interna. En este caso la coordinación para el Desarrollo Regional (Code-reg) regionalizó y definió nuevas relaciones interinstitucionales, a la vez que reorientó las actividades económicas, mediante la promoción e instalación de empresas que diversificaron la actividad económica de una agrícola a una industrial.

Además de esta nueva regionalización, en el que el eje de desarrollo industrial no sólo sea de corredor Celaya-León, sino igualmente en otras ramas y regiones, con la intensión de reemplazar a aquellas tradicionales.

Todas las políticas hasta el momento habían sido encaminadas hacia la industria del cuero y del calzado, del sector textil y de la confección, agropecuaria y agroindustrial, la minería y el turismo. A su vez como industria de soporte el comercio, la construcción y servicios. Ahora los impulsos serán de la industria automotriz y la fabricación y ensamblaje de aparatos de uso doméstico y equipos electrónicos. Y las acciones van encaminadas a facilitar una integración local, establecer servicios y ofrecer espacios propios para cada rama, además de una promoción permanente.

En este caso la propia estructura de gobierno no ha sido suficiente por lo cual ha sido creada una paralela, que contiene estrategias y estructura. El espíritu que impregna esta nueva forma de hacer gobierno, es la planeación estratégica y la reingeniería de procesos. Se abandonan además las políticas tradicionales de desarrollo económico, que llaman mercadeo de la zona, para la atracción de plantas industriales y empresas, incentivos fiscales y no financieros, y adoptan las nuevas políticas, que son enfocadas hacia programas de mercado de capital, informa-

Fuente: Gobierno del Estado de Guanajuato planeación Económica texto: *Situación y retos de la Economía de Guanajuato Política Económica Estatal*. Eduardo Sojo Garza Aldape, 1996. Y entrevista a Josefina Robles, 1997.

ción-educación de pequeñas, empresas investigación y alta tecnología y asistencia para exportar. A su vez se formó un programa de trabajo:

1. programa de préstamo o inversión en capital financiados por el gobierno.
2. Apoyo gubernamental para préstamos financiados del sector privado o programas de capital.
3. Creación de oficinas de información para pequeñas empresas.
4. Clases en escuelas de nivel medio y medio superior acerca de cómo empezar una empresa.
5. Centros de desarrollo de pequeñas empresas.
6. Programa de crecimiento para empresarios.
7. Incubadoras de microempresas.
8. Centros de excelencia en investigación empresarial en Universidades Públicas.
9. Parques industriales orientados a la investigación.
10. Préstamos y donativos a la investigación.
11. Programas y donativos a la investigación.
12. Programas de transferencia de tecnología.
13. Información y entrenamiento en cómo exportar.

14. Misiones comerciales.
15. Financiamiento a la exportación.

Estas políticas están sustentadas en una concepción macroeconómica de relación entre empleo-salario-empresa. Considera que una política efectiva para elevar los niveles salariales de la población es mediante la creación de nuevas empresas que presionan sobre la cantidad de gente disponible para trabajar y elevar el salario necesario para atraerlas. Y si no se da un crecimiento en la demanda laboral, entonces los salarios nominales sólo se incrementarán por medio del crecimiento de la productividad. Es decir en la relación oferta-demanda de mano de obra está en juego el nivel salarial, que es dinamizado por la productividad, que a su vez depende de acciones gubernamentales para su crecimiento, siendo estos ejes el crecimiento de la economía.

En este aspecto la política industrial ha perfilado como base de apoyo a la microempresa. Ésta se presenta como la forma inmediata de generar empleo, de ser flexible en su producción y mano de obra, además está siendo integrada a un mercado internacional mediante cambios importantes en los diseños, capacitación permanente, revisión al

Cuadro 2
Núcleo Económico
Dependencias Interlocutoras

Secretaría de
Desarrollo
Económico

Secretaría de
Desarrollo
Agropecuario y
Rural

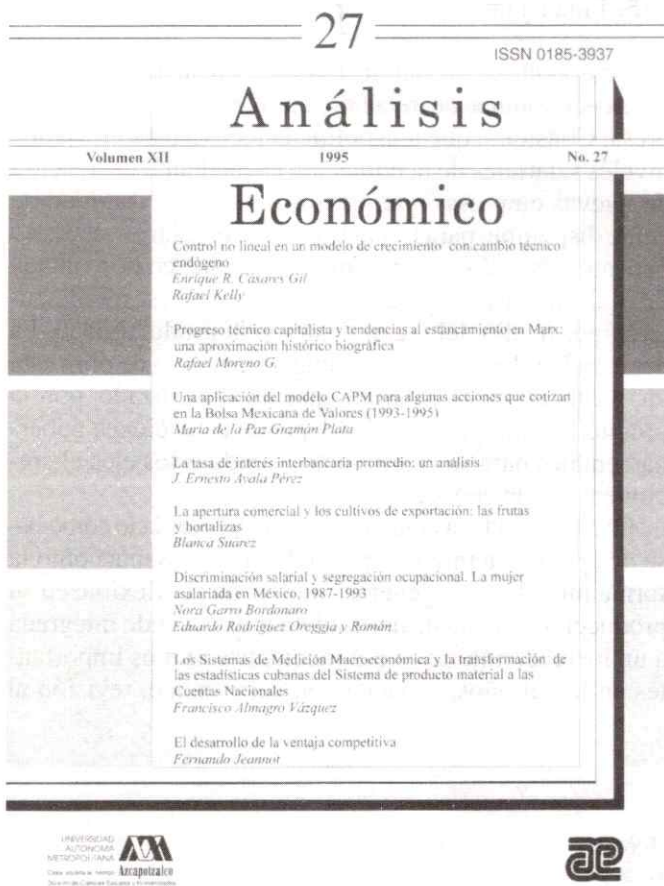
Turismo

Organismos no
Gubernamentales

Organismos
Especializados

- * Instituto Guanajuato para la calidad
- * Fundación Mexicana para el desarrollo rural
- * ADMIC
- * FUNDES
- * Cámaras y Asociaciones
- * Consejos
- * Patronatos

- * Financiamiento (SEFIDE)
- * Información (INFO)
- * Tecnología (CONACYTEG)
- * Capacitación (CIC)
- * Ecología (IEE)
- * Mercados externos y atracción de inversiones (COFOCE)
- * Infraestructura (SEDUOP)
- * Planeación (COPLANEG)



interior de sus procesos productivos para alcanzar los índices internacionales de calidad. Para ellos han sido utilizados recursos internacionales para crear asociaciones de microempresas y grupos de asesores. Éstos a su vez, trabajan al piso de la fábrica, revisan procesos, cambian diseños, capacitan mano de obra y analizan permanentemente resultados, hasta que logran alcanzar productos con la calidad exigida en el mercado, se retiran a otra empresa. En este caso se basan en lograr el nivel Guanajuato 2000 al integrarse al *Programa Integral de Calidad*, y enlazarse a grupos italianos, integrarse a INFO, y a las oficinas internacionales de tianguis mundiales de venta de productos guanajuatenses (Cofoco), de los cuales ya existen en Dallas, Nueva York, Los Angeles y Chicago. Otros apoyos para la microempresa y ante la devaluación de diciembre de 1994, se creó el Cefide, que es un cuerpo de asesores financieros, que inicialmente apoyaron a los deudores para la obtención de las mejores condiciones de restructuración de su deuda, y finalmente al integrarse recursos de la iniciativa privada, transformó en un centro de financiamiento que combate la usura, promueve el ahorro interno y organiza el ingreso de divisas del dinero enviado por los trabajadores migrantes. Parte de estos recursos se dedican a fortalecer instancias de promotores de la inversión para hacer microempresas

mediante nuevas experiencias de organización social y grupos solidarios. Aquí se integrará el Consejo Nacional de Banqueros, la Bolsa de Valores, la Coordinación Empresarial, Nafin y Bancomex. En este caso incluye además las nuevas normatividades del Banco Mundial para el financiamiento de proyectos productivos. El paradigma ha sido el experimento de Santa Fe de Guanajuato.

A estos mismos procesos productivos y comerciales de la microindustria, se está, enlazando a los centros académicos y de investigación mediante el desarrollo de productos y procesos, mediante el Concyteg, que a su vez se enlaza con el INFO y el Instituto Estatal de Ecología.

Dentro de la relación entre microempresas y grandes empresas se piensa establecer encadenamientos productivos, como el caso de la *General Motors* —que hasta el momento no lo ha hecho, ni ofrecido empleo o ingreso algunos al estado— que mediante empresas subsidiarias, con una red de asesorías de vigilancia de la calidad y con un efecto multiplicador del empleo. Esto mismo sucede con la agricultura cuando enlaza a las grandes agroempresas, y se crea una especialidad en el uso de la tierra, en un determinado producto, el manejo bajo la normatividad internacional para exportación (Irapuato-Silao-Romita).

El llamado núcleo económico ha estado enlazando sectores sociales y gubernamentales para aplicar su programa. Y además de tener esta nueva estructura, igualmente se marca fortalecer dependencias interlocutoras con los sectores productivos, creación de organismos especializados y que estén agregados al trabajo del gobierno y en organismos no gubernamentales, se trata de reducir la burocracia y hacerla ágil, flexible, que trabaje mejor y cueste menos, y limitar el presupuesto irreductible.

Para ello se ha diagnosticado permanentemente la organización de gobierno, se han definido los puestos de trabajo, la estructura orgánica, tabulación de los puestos de trabajo, recategorización de los funcionarios y la introducción de calidad total y servicio al cliente, además

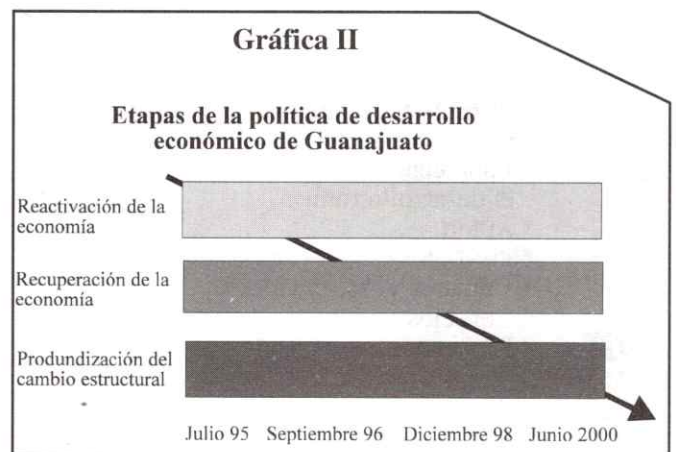
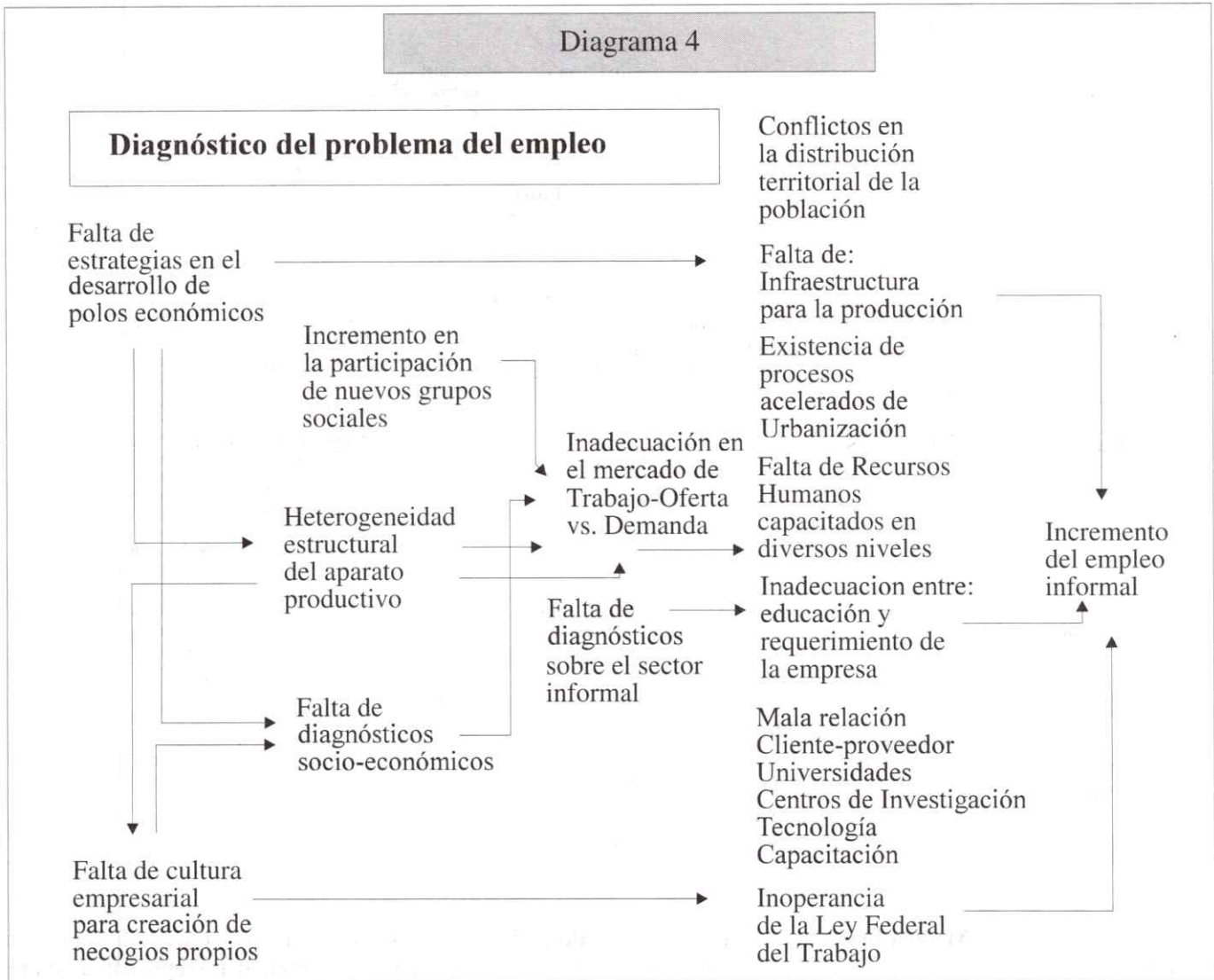


Diagrama 4



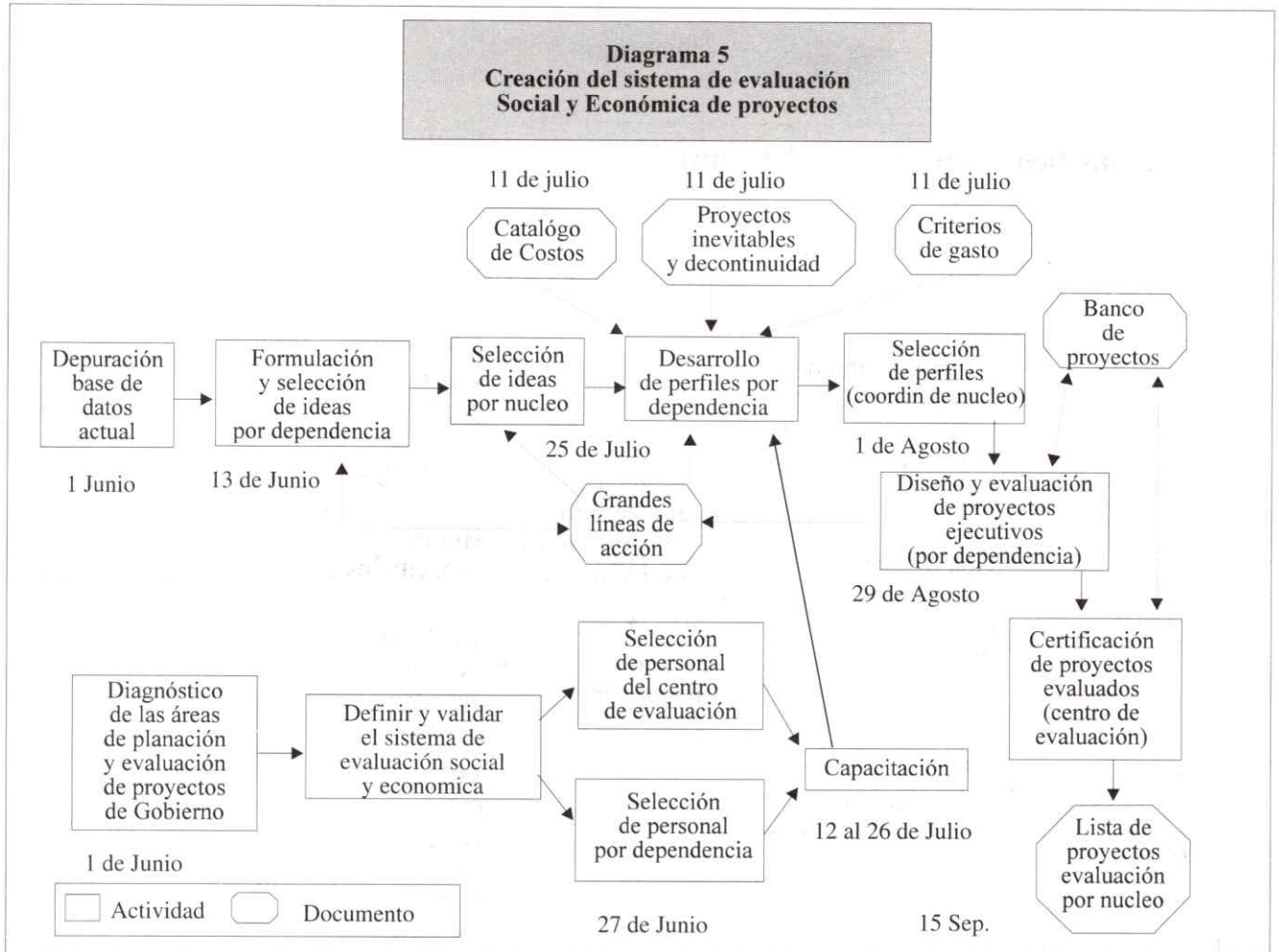
de una amplia red de información y sistemas informatizados. Además se realizan diagnósticos por medio de la Facultad de Relaciones Industriales de la Universidad de Guanajuato, y se crea el Instituto Estatal de Capacitación, para instrumentar un mejoramiento continuo al interior de las organizaciones de gobierno. Para esto, se ofrecen métodos de planeación y desarrollo humano. Incluso la introducción de sistemas de calidad han llevado a diversas instancias de gobierno a desarrollar manuales de desempeño de la función pública y a participar o competir en el premio nacional de la calidad (el caso de Cofoco), además de que se realizan en forma permanente auditorías de calidad y servicio. Incluso el enlazar los grandes centros de comercio internacional con los procesos productivos mediante la creación de sus propios parámetros de la calidad, y a la manera del ISO-9000, han creado un Guanajuato 2000.⁴

La estructura gubernamental ha sido orientada hacia la conformación de un grupo selecto de asesores, cuya actividad no sólo marca algunos derroteros de la econo-

mía y política del gobierno de Vicente Fox, igualmente se han convertido en puntos centrales de coordinación interinstitucional, en líderes que señalan los caminos y direcciones para la que han de trabajar en conjunto. A estos se han integrado grupos de empresarios y algunas corporaciones en diferentes procesos de concertación.

Políticas industriales y grupos sociales

Indudablemente que ante este tipo de propuestas existen algunas divergencias y costos. Aunque una de las virtudes de Vicente Fox —a diferencia de Medina Plascencia— es su capacidad negociadora, y su experiencia frente a grupos sociales organizados, el panorama que se le presenta en el sector industrial para implementar estas acciones políticas implica pocas dificultades. Por un lado los grupos empresariales simpatizan con el proyecto, aunque parcialmente con el liderazgo de Fox, dado que como empresario (*Botas Fox* y *Empacadora de Verduras de San Francisco del Rincón*) no ha sido un paradigma, ni



exitoso. A diferencia de Medina Plascencia y su exitosa empresa familiar "Suelas de Latinoamérica"; asimismo en los sindicatos y grupos obreros existe gran dispersión y desarticulación, ya que *más* del 20% de los trabajadores están sindicalizados o integrados a alguna organización, y de los sindicatos más importantes del estado es el Petrolero, el de la Industria Química y Petroquímica y sus Derivados, el Sindicato de Electricistas, de Telefonistas y Ferrocarrileros, que están enlazados a problemas nacionales y pocos compromisos estatales. En tanto con la FSTSE, cuya fuerza reside en las dos secciones del magisterio (SNTE), no existe una buena relación, dado que Fox culpa a los profesores indirectamente de ser los causantes de los altos índices de reprobación y deserción escolar, y han tenido algunas fricciones. Hoy Fox está negociando su proyecto educativo para 1998, que ha sido declarado *año de la educación en Guanajuato*.

En tanto los sindicatos de industrias privadas son el Sindicato Regional de la Industria Manufacturera de Productos Metálicos Similares y Conexos, el Sindicato de Trabajadores de la Industria de Refrigeración y Empaque de Productos Alimenticios y Similares el Sindicato Nacional de Productos Alimenticios Similares y Conexos, el Sindicato de Trabajadores de la Industria Embotella-

dora de Aguas Gaseosas en General de la República Mexicana, aunque en importancia no representan ni presentan proyecto alguno. Y la FESAG, que es filial del Frente Auténtico del Trabajo (FAT), apenas integra a 15 sindicatos entre la industria del Calzado, la textil y del vestido, la de la construcción, metalmeccánica, hulera, comercio y servicios y asalariados del campo, que hasta el momento parte de su lucha se a concentrado en conservar su fuente de empleo, en León e Irapuato principalmente; en tanto los sindicatos de la CTM han estado asegurando sus redes corporativas para así ser parte de las condiciones de inversión o establecimiento de plantas industriales –tal como sucedió con la GM al asegurar su contrato colectivo con la sección de Irapuato– que se le suman otras centrales con las mismas prácticas como la CROM, CRT, COR y CROC.

Existen otros movimientos aislados, principalmente en el campo y colonias, como la OPA, MRP, CIOAC, UGOCEM-Roja, UGOCEM-Jacinto López, la UNTA, la CNPI y el MIR.⁵

¿Políticas exitosas?

Las políticas públicas para el sector industrial de Guanajuato tienen una clara concepción y orientación empresa-

Cuadro 2

Principales acciones para reactivar la economía

<i>Políticas fundamentales</i>	<i>Intervención selectiva</i>	<i>Infraestructura pública y participación de la sociedad</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Inicio y continuación de proyectos estratégicos de comunicación e infraestructura • promoción intensiva de Guanajuato • Capacitación para desempleados. • Búsqueda firme con el gobierno Federal de solución a los problemas financieros. • Inicio del Federalismo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Programa emergente de generación y protección al empleo • Apoyo a sectores exportadores con potencial de reaccionar rápidamente • Incremento del presupuesto destinado al campo. • Creación de fondos destinados a la creación de micronegocios. • Promoción de ferias de autoempleo y negocio casero • Elaboración de planes regionales en zonas "manos desarrolladas". 	<ul style="list-style-type: none"> • Arrancar proyectos estratégicos. INFO, CIC, IEE Concyteg, IGC, Sefide. • Creación de la Secretaría de Desarrollo Agropecuario y Rural. • Creación del órgano responsable de turismo. • Conformación de consejos ciudadanos sectoriales. • Elaboración del <i>Plan Básico de Gobierno 1995-2000</i>.

Principales acciones para lograr la recuperación de la economía

<i>Políticas fundamentales</i>	<i>Intervención selectiva</i>	<i>Infraestructura pública y participación de la sociedad</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Promoción intensiva de proyectos de comunicación e infraestructura • Fortalecimiento de mecanismos para atraer inversión extranjera. • Implementación de planes y proyectos en sectores clave. • Aplicación del federalismo • Desarrollo de condiciones para que Guanajuato se distinga por la prestación de servicios turísticos de calidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Incremento de servicios financieros, de capacitación y asistencia tecnológica a grupos menos favorecidos, microempresas y emprendedores. • Incremento de la infraestructura de apoyo al comercio exterior. • Incremento de la productividad del sector agropecuario • Inicio de la instrumentación de planes regionales de desarrollo en zonas menos favorecidas. • Implementación de planes maestros de sectores a detonar. 	<ul style="list-style-type: none"> • Inicio de Servicio Civil de Carrera. • Inicio del Sector Civil de Carrera en el Gobierno estatal. • Inicio al premio estatal a la calidad. • Primeros sectores con certificación GTO-29000 • Creación de mecanismos vanguardia retaguardia. • Evaluación periódica del <i>Plan Básico de Gobierno 1995-2000</i>. • Desregulación y simplificación administrativa a fondo en gobierno estatal y municipal. • Creación de los Centros para la Competitividad Empresarial

Principales acciones para profundizar el cambio estructural

<i>Políticas fundamentales</i>	<i>Intervención selectiva</i>	<i>Infraestructura pública y participación de la sociedad</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Formación de una fuerza laboral altamente capacitada y emprendedora • Consolidación del sistema de la ciencia y tecnología • Fortalecimiento de la cultura de calidad tanto en el mundo de los negocios como en la administración pública. • Consolidación del sistema de información estadística y geográfica • Legislación del federalismo 	<ul style="list-style-type: none"> • Consolidación del sistema de financiamiento para no clientes de la banca. • Continúa la implementación de planes regionales de desarrollo en zonas menos favorecidas. • Canalización de mayores recursos al agua. • Diversificación de mercados externos y mayor valor agregado en la comercialización • Aceleración de planes maestros para el desarrollo de sectores a detonar. 	<ul style="list-style-type: none"> • Consolidación del servicio público de carrera. • Ampliación del certificado GTO-2000 a otros sectores. • Evaluación, difusión y ampliación de resultados de mecanismos vanguardia-retaguardia. • Grupos representativos de la sociedad evalúan con indicadores consensados el desempeño de la economía en Guanajuato. • Impulsar centros para la competitividad empresarial.

rial. Han implicado procesos modernos de planeación y de calidad, que hasta el momento han sido definidas desde el gobierno y bajo instancias paralelas a la estructura jurídica. El gobierno panista aunque no ha tenido una continuidad en su proyecto, sí ha logrado establecer nuevas formas y prácticas del ejercicio gubernamental. Éste aparentemente tiene una imagen virtual democrática, pero la personalidad y concepción política de Fox rompe con la horizontalidad creada por Medina Plascencia, implementando una red vertical de toma de decisiones. En esta medida sus funcionarios son meros instrumentadores de sus ideas, aislándolos de las decisiones importantes. Fox ha logrado definir las etapas importantes para racionalizar la administración pública, pero confundiendo la actividad democrática mediante su presencia omnipresente y de gran retórica en su discurso.

A pesar de ello sí existen nuevas e interesantes formas de organización social y económica bajo la dirección del gobierno. La cuenta pública tiene un exceso de ingresos sobre los egresos de 297 millones 126 mil 825 el desempleo pasó de 3.5% en junio de 1996 a 2.3% en mayo de 1997, las inversiones concretadas han sido de 476.49 millones de dólares, con 6 mil 048 empleos directos y 18 mil 144 indirectos, y están en proyectos otros 600 millones. Se pasó de 363 empresas exportadoras a 576 cuyos productos se enviaron a 57 países, las exportaciones representan el 17% del PIB estatal, Cofoco aseguró 53 nuevos proyectos, la industria textil registró un despunte importante al crecer 16% en total, y en la ocupación un 41.22% hasta alcanzar el 4% del total de la fuerza laboral del estado, y se abrieron mil 500 empresas nuevas, después que en 1995 se habían perdido 700, para 1996 fueron registradas 31 mil 559 empresas.

De la promoción de 31 proyectos se generaron 5 mil 924 empleos directos, y 20 mil 522 indirectos, con una inversión de 414.53 millones de dólares en 13 municipios; en el sector comercio fueron 36 con 45.95 millones de dólares, creando mil, 655 empleos directos y 4 mil 965 indirectos en 11 municipios; y de fomento minero han sido 10 proyectos, con 16 mil 027 millones de dólares, creando 447 empleos directos y mil 341 indirectos en 10 municipios.

El aparente éxito de las políticas estatales pueden ser engañosas, ya que no queda claro como se enlazan a la dinámica de la economía nacional, dado que Guanajuato está integrado al gran centro de México, junto a San Luis Potosí, Querétaro, Jalisco, estado de México, Zacatecas y Aguascalientes, y han ubicado el desempleo en mayo de 1997 en un 2.3 por ciento. Y aunque se han recuperado 28 mil 148 plazas, estas han sido principalmente temporales por 4 meses, pero que son cuantificadas como mayores. Y que podrían explicarse con base en el comportamiento histórico de la mano de obra, su movilidad, rotación, flexibilidad, inexistencia de contratos ni seguridad en el empleo, incorporación y uso de la mano de obra familiar, la desregulación y desreglamentación, la

falta de contratos colectivos y sindicatos de empresa, la conformación de un obrero local y adecuado a los cambios fáciles y rápidos, y que convive con un empresariado de gran semejanza.

La industria de la construcción, que es utilizada como un indicador de crecimiento, aún no se recupera del todo, y alcanza crecimientos negativos, encontrándose muy por debajo de la nacional, lo mismo que el comercio con 7.8% estatal, contra el 11% nacional. La capacidad instalada muestra una mayor utilización, con el 81%, frente a otras ciudades que están por debajo del 73 por ciento. La ciudad de León muestra un 66.7% de indicios de recuperación, frente a Monterrey, Guadalajara y la ciudad de México, que están por debajo del 58 por ciento. Aún no es tiempo de realizar una evaluación a profundidad, ya que a dos años de un gobierno panista, que no da continuidad a otro que tenía grandes esperanzas, no muestra más avances que los mismos del país al que esta integrado el estado de Guanajuato, sólo que acompañado de bastante retórica, y sin duda alguna de *marketing*.

Notas

¹ Para un análisis más detallado se puede consultar:

Rogelio Armando, Rodríguez Alcalá, *et. al. Investigación teórico-práctica del sindicalismo en la Industria del Calzado en León*. (Gto). León, Facultad de comercio y administración, UBAC. (Gto). 1979.

Patricia Arias, *et. al. Memorias. 50 aniversario de las cámaras de la industria del calzado de la república mexicana*, Cámara de la industria del calzado del estado de Guanajuato, México, 1992.

Concepción Ayala Medina Mora, *Investigación sobre la situación socioeconómica del obrero en la industria del calzado en León*. (Gto). Facultad de Administración. León, Ubac, 1979.

José de Jesús Batta González, "Análisis de la rotación de personal y su impacto en la economía de la región" en *Aportes 2*, Universidad Iberoamericana-León 1992. pp.75.

Flor Brown Grossman, y Lilia Domínguez Villalobos Calzavance, "Productividad y cambio tecnológico en la industria mexicana de calzado" en *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 1, enero México, 1992.

Calzavance, "La industria del calzado en Taiwan" en *Calzavance*, septiembre, 1992, México.

Estudio Histórico Geográfico de la Ciudad de León. s/a, 1908, AHML.

Alejo Llama Suárez, Citado en Wigberto Jiménez Moreno, *ciudad de León*, *op. cit.* p. 18.

Jorge González, "Las mini-fábricas en la industria del calzado". En *Calzactenia*. Revista del centro de investigación y asistencia tecnológica del estado de Guanajuato, vol. 15, núm. 4 julio-agosto de 1993.

Ma. de la Luz, Hernández P., *La mujer maquiladora en la industria del calzado. El caso de León, Gto.* Serie Entorno 1, Universidad Iberoamericana-León. 1990. pp.36.

Margarita Calleja, *et. al. Unidad doméstica y organización del trabajo de la industria del calzado en León*. (Gto.) México, Universidad Iberoamericana. 1978. pp 530

Margarita Calleja, "Dependencia y crecimiento industrial: las unidades domésticas y la producción de calzado en León, Guanajuato." en *Relaciones* vol. v, núm. 17, Zamora (Mich.), El Colegio de Michoacán.

María de la Cruz Labarthe R., *Notas sobre el proceso de industrialización de León. Autobiografía de un obrero del calzado*, Cuadernos de investigación 2, México, El Colegio del Bajío. 1985. p. 53.

El proceso de industrialización en León, (Gto.) Condiciones históricas para su desarrollo, ponencia presentada en el Seminario Estatal Guanajuato. Sociedad. Economía, Política y Cultura. CIIH-UNAM-CICSUG. Abril de 1990, Guanajuato, (Gto.) pp. 13.

León Gto. *El surgimiento de una ciudad industrial* (segunda mitad del siglo XIX-1926), en *revista del Colegio del Bajío*. p. 105-124.

La industria del calzado generada en el área urbana de la ciudad de León. México. CISINAH, 1978.

Landell Mills Commodities studies. *Base de datos sobre la industria del calzado*, Inglaterra, 1989.

² Existe una gran cantidad de bancos de información que han estado concentrando bases de datos, como es el caso de INFO, además se puede consultar:

Cámara de la Industria del calzado del estado de Guanajuato. *Indicadores de la industria del calzado*. México, mecanografiado. 1993.

Cámara de la industria del calzado del Estado de Guanajuato. *Directorios de socios*. México, 1993.

CEE-ITEMS Campus, León, *Guanajuato Siglo XXI. Guanajuato, 1995*.

INEGI. *Censos económicos e industriales*, SPP. México, 1989.

INEGI. *Sistema de cuentas nacionales*, SPP. México, 1988.

INEGI. *Anuario Estadístico del Estado de Guanajuato*, México, 1993 y 1994.

INFO-Internet. www.guanajuato.gob.mx, agosto de 1997.

Cofoce-Internet www.guanajuato.cofoce.mx, agosto de 1997.

Thelma De la Mora, *Varios aspectos de la industria del calzado*. Banco de México, 1955.

Cámara Nacional de la Industria y comercio de León. *Directorio general de León*, León, 1941.

Directorio general de León. Ed. Cámara de comercio de León, Ed. en León, (Gto.) en 1941.

Enlistado de socios, cámara de la industria del calzado del estado de Guanajuato, enero 1993.

Mc.Kinsey & Company, Inc. *Proyectos prioritarios para el desarrollo de l Estado de Guanajuato*. Guanajuato, 1992.

The Boston consulting group limited, *Industria del calzado*. México. Bancomext y Secofi, 1988.

³ Gran parte de la información fue obtenida mediante entrevistas a investigadores de la UG, asesores del área de Planeación y funcionarios públicos. Además los cuadros han sido formados con la recopilación de la información emitada por el gran *marketing* de Vicente Fox. Además los resultados del diagnóstico Guanajuato XXI se ven en:

Plan Básico de Gobierno 1995-2000, Gobierno del estado de Guanajuato, México, 1995. pp.78.

Eduardo Sojo Garza, *Política Económica Estatal. Situación y retos de la Economía de Guanajuato*, 1996. p.46.

Luis Miguel Rionda Ramírez, *Del Conservadurismo al neopanismo: la derecha en Guanajuato*, Cuadernos del CICSUG, U.de Gto. 1997 p. 48.

Vicente Fox, Quezada, *Hechos y Oportunidades, 2do. Informe de Gobierno*, resumen Ejecutivo. Guanajuato, 1997. p. 54.

Laura González Martínez, "La red de migrantes guanajuatenses" en *regiones*. Universidad de Guanajuato, núm. 9, 1996.

⁴ No es extraño que algunos de los funcionarios sean empresarios de la industria del calzado, leoneses y con cierta experiencia en la calidad e implementación de proyectos de reestructuración interna de sus empresas, además de que ya existe buena experiencia en este aspecto:

Carlos Cosío de la Vega, *El enfoque y la filosofía empresarial para la competitividad*, México, Ciateg. 1993.

Ma. Eugenia Cruz Avalos, *Análisis de los factores de riesgo de trabajo en la industria del calzado en el estado de Guanajuato*, Universidad de Guanajuato, Maestría en contabilidad y administración, mayo de 1992.

José Manuel Jauregui Jimenez, *El horizonte de las industrias leonesas del calzado*, México mecanografiado, 1993.

Pedro Joselevich, *Empleo y automatización en la industria del calzado*. México. Secretaría del trabajo y previsión social.

Peter Kern, *Cooperación industrial México-Alemania en la industria del calzado*. México. Mecanografiado, 1993.

Byon Kwon Min, *Administración efectiva de la investigación y desarrollo por un instituto de investigación de calzado*. México. Ciateg.

Byon Kwon Min, *Situación de los materiales de calzado y dirección de la investigación*. México. Ciateg, 1993.

Guillermo Loncht Miro, *Introducción de nuevas tecnologías en materiales, procesos y equipos*, México. Ciateg, 1993.

Margaret Raymond, *You have to be careful in selecting your source in Mexico. Many are not export-oriented*. Footwear Market Insights. The Bay, Toronto.

La industria del calzado en México, editada por la Cámara Nacional de la industria del calzado (Conacal), diciembre de 1989, núm. 270.

César Octavio Salaiz Gómez, *Manufactura sincronizada y la aplicación práctica de teoría de las restricciones*. México. Ciateg, 1993.

Marcus Schmidt, *Control de calidad en el laboratorio para fábricas de calzado*, México. Ciateg, 1993.

Miguel Angel Solis Anzo, *Estrategia para la promoción de exportaciones del sector calzado y proveeduría*. Bancomext.

⁵ Socrates López P., *Procesos de legitimidad en la reestructuración de la industria del Calzado en León, (Gto.)* Tesis de Maestría en Sociología del Trabajo. Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, México, noviembre de 1994. p. 227.

Svela Medina Torres, y A. Arroyo Vreyras. *Mexico's footwear industry is in crisis*. Footwear Market Insights. Toronto.

Raúl Nieto Calleja, *Vida de trabajo de los obreros del calzado en la ciudad de León, Guanajuato*. Tesis de licenciatura en Antropología social. México, ENAH.

Organización internacional del trabajo. *Situación reciente en la industria del cuero y calzado*. Informe I. Ginebra, OIT 1992.

René Pedroza Flores, *Estado, empresarios y sindicato en el cambio tecnológico: Flexibilidad y desreglamentación laboral de la Industria del calzado en la ciudad de León, Gto.*, Tesis de Maestría presentada en junio de 1994. UNAM, mecanografiada p. 200.

Protade. *Guía práctica para la fabricación de calzado en países en desarrollo*. Ministerio federal de cooperación económica de Alemania. Eschborn, 1991.

Victor Quiroga, *Clase obrera y sindicalismo*, ponencia presentada en el Seminario estatal Guanajuato. Sociedad, economía, política y cultura. CIIH-UNAM-CICSUG. abril de 1990, p. 6.

La industria del calzado en León y las condiciones de vida y trabajo de los trabajadores, ponencia presentada en el CIIH-UNAM, noviembre de 1992. p.11.

Salvador Contreras, "Se reestructurará la industria del calzado", en *La Jornada*. 1º de marzo de 1993.

S. Sánchez, R. Nieto y A. Arteaga, Los trabajadores del calzado en Guanajuato, en *Cuadernos Políticos* núm. 24, México, Era, abril-junio, 1980. pp. 55-66.

Organización internacional del trabajo, *El empleo, las condiciones de trabajo y la competitividad en la industria del cuero y del calzado*. Informe III. Ginebra, OIT 1992.

Políticas industriales y estrategias corporativas: el sector automotriz y electrónico en Juárez y Tijuana*

Jorge Carrillo**

Las nuevas estrategias corporativas de las tres americanas en este país condujeron a la transformación de la producción, vía la construcción de nuevas plantas y a la reestructuración de las ya existentes, con el objetivo de lograr integrarlas en el sistema de producción norteamericano. La reorientación de la políticas macroeconómicas en México durante los ochenta, los nuevos decretos automotrices (1983 y 1989) y las negociaciones del TLCAN, permitieron a estas CTN del auto consolidar sus ventajas. En este sentido, la industria automotriz cambió la estrategia de buscar mercado por la de buscar eficiencia en sus inversiones directas.

Introducción

El norte de México es ampliamente reconocido por su nivel de industrialización y en particular por su especialización productiva. Desde fines de la década de los setenta, distintas corporaciones transnacionales (CTN) de la industria de autopartes y de la eléctrica-electrónica han establecido importantes ensambladoras. El proceso de industrialización tiene al menos dos orígenes: a) la decisión de las casas matrices por relocalizar ciertos procesos productivos hacia México, y b) las políticas industriales, sectoriales y territoriales, que han propiciado la promoción y desregulación de la inversión extranjera directa (IED).

En este artículo, dividido en dos secciones, se comparan las políticas públicas sectoriales con las estrategias

corporativas de empresas transnacionales. En la primera sección se presentan brevemente los ajustes macroeconómicos y la actual política industrial (mención especial merece la nueva política de desarrollo de proveedores y formación de *clusters*, así como un caso de política industrial regional en dos estados gobernados por el Partido de Acción Nacional). Y en la segunda, se presentan las estrategias de encadenamiento de dos corporativos, uno del sector de las autopartes y otro del sector de televisores: *Delphi-General Motors* en Ciudad Juárez y *Video Tec-Sony* en Tijuana.

La pregunta central del trabajo es si los nuevos patrones de localización industrial y formación de *clusters* son producto fundamentalmente de las políticas gubernamentales sectoriales o de las estrategias de los corporativos. Se parte de la hipótesis de que las empresas tienen una mayor capacidad en la conducción de este proceso. No obstante la escasa capacidad de las políticas sectoriales para formar encadenamientos, los gobiernos pueden cumplir un papel central al facilitar el proceso de apertura,

* El autor agradece la colaboración de Francisco Zárate en la edición de este trabajo.

** Profesor-Investigador de El Colegio de la Frontera Norte, Colef.

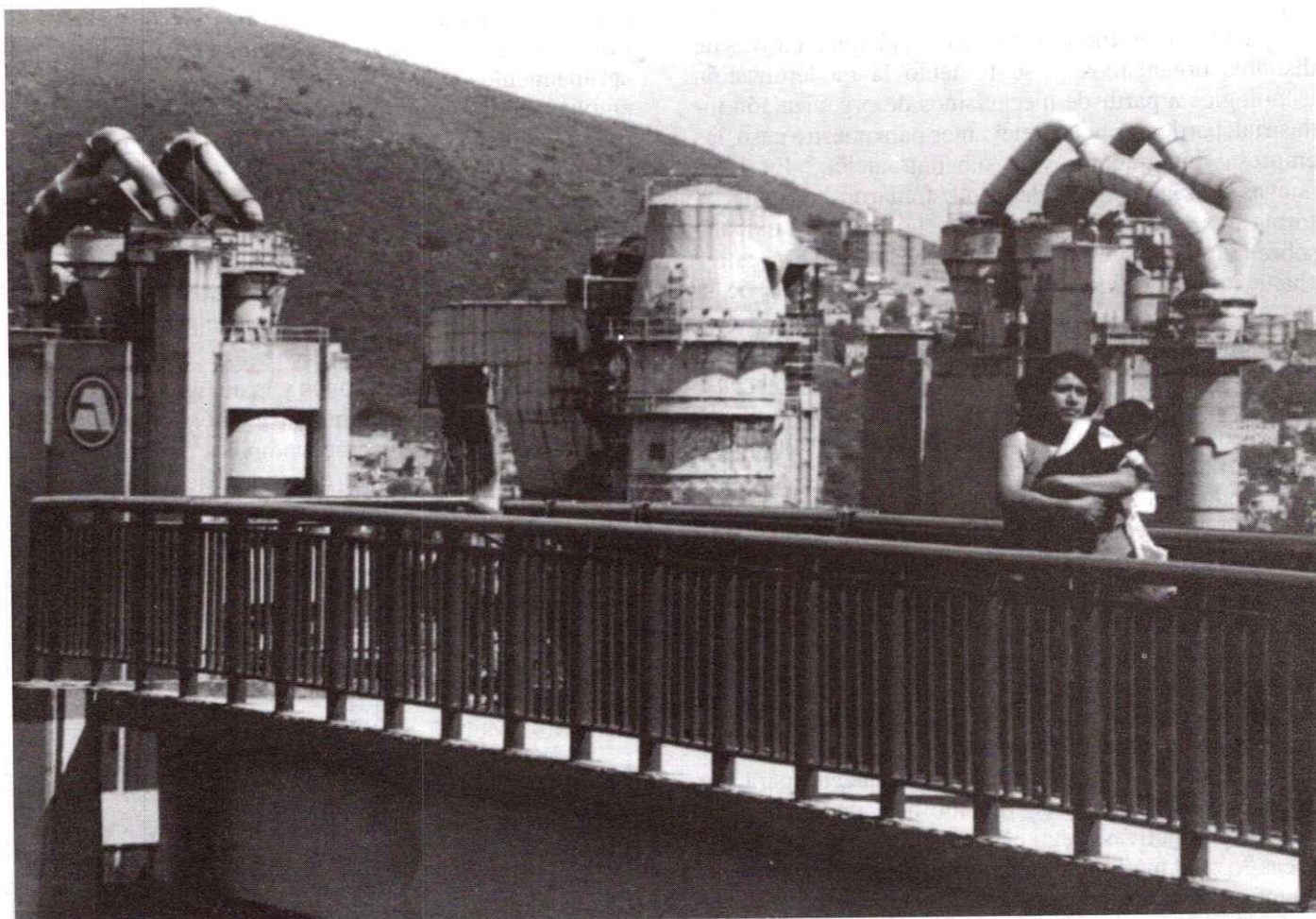


FOTO: ANTONIO OROPEZA.

elevant las ventajas competitivas y reforzar el desarrollo de proveedores. Este trabajo no pretende verificar la hipótesis general antes planteada, sino convertirla en hipótesis de trabajo. Esto es, con base en fuentes primarias y secundarias, y a partir de entrevistas con personas del sector público, de organismos privados y con gerentes de empresas maquiladoras de ambos sectores, se busca dar un pequeño avance en el conocimiento de un asunto que se presenta como prioridad regional pero del cual se tiene un amplio desconocimiento: las políticas sectoriales de encadenamiento y su relación con las estrategias corporativas.

De las políticas macro a las políticas sectoriales

La apertura comercial y las políticas industriales

A partir de 1983 la política industrial en México cambió drásticamente al dirigirse del mercado doméstico hacia el mercado mundial. En el nuevo patrón de industrialización el manejo de la estabilidad macroeconómica ha sido combinada con un fuerte programa de reformas estructurales que incluyeron la privatización de las empresas

estatales, la liberalización de las importaciones, la promoción de las actividades de exportación (incluyendo actividades maquiladoras) y una considerable desregulación en todas las esferas (particularmente en aquellas que afectaban la IED en programas industriales y financieros).

A raíz de su adhesión al GATT (en 1986), al OECD y al TLCAN (en 1994), México se integró a la economía internacional y fue considerado como un caso ejemplar ya que intentó algo que pocas naciones habían tratado en el pasado: convertirse en líder industrial exportador con un régimen de libre comercio.¹ En el nuevo marco de política, la IED oficialmente fue vista no como una amenaza a la soberanía nacional o al proceso nacional de industrialización, sino como un indicador de competitividad internacional, de acceso a tecnología extranjera y, concomitantemente, de aumento de las inversiones productivas.

En 1990 se estableció el *Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994* (PNMICE) con nuevos instrumentos entre estos: promoción de la inversión y del comercio exterior a través de diversos programas,² se revisó su política comercial;

se estableció una nueva política de normalización y calidad; se promovió fuertemente la calidad total a través de distintos organismos, y se fomentó la modernización tecnológica a partir de mecanismos de organización industrial, particularmente relevantes para nuestro caso, las empresas integradoras y la subcontratación.³ En 1995 nuevas desregulaciones de la IED tomaron lugar, de tal forma que en términos generales, la política mexicana sobre la IED y sobre la tecnología desde 1990 está estrechamente en línea desde 1990 con las prácticas de la OECD.⁴

En mayo de 1996 se estableció el actual Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (PPICE). Este programa tiene como objetivo “conformar, por medio de la acción coordinada con los sectores productivos, una planta industrial competitiva en escala internacional, orientada a producir bienes de alta calidad y mayor contenido tecnológico”. Se proponen tres líneas estratégicas: 1) fortalecer la exportación creando condiciones de rentabilidad y acceso a mercados; 2) fomentar el desarrollo del mercado interno y la sustitución de importaciones; y 3) *inducir el desarrollo de agrupamientos industriales, regionales y sectoriales*, de alta competitividad, con una elevada participación de micro, pequeñas y medianas empresas. Se plantean ocho políticas para la promoción de la competitividad, entre las que desatacan para los efectos de este trabajo el fomento a la integración de cadenas productivas. Según Banamex⁵ este grupo de políticas “...es el más interesante y novedoso en términos de diagnóstico y diseño de política”. Se argumenta que “la protección de la economía mexicana alentó una integración vertical en ocasiones excesiva”, mientras que la apertura comercial significó un “descenso en la integración nacional de la producción”, debido a que las empresas más eficientes aprovecharon las oportunidades de una economía abierta para insertarse en cadenas productivas globales y desconectarse de proveedores tradicionales y poco eficientes del mercado local. El reto actual consiste, según el programa, en “reintegrar las cadenas productivas en un entorno de apertura y globalización y estimular la incorporación de las micro, pequeñas y medianas empresas”.

Mientras que en el PNMICE se contemplaba una línea de acción que buscaba “Eliminar obstáculos que impidan una integración vertical u horizontal de las empresas”, en el PPICE se plantea como una política más activa a través de las líneas estratégicas el *fomento a la integración de cadenas productivas*, que pretende además, darle una base regional a esta política, fomentando la creación de economías de escala externas a las empresas pero internas al sector o región: “pues allí operan con mayor eficacia las ‘economías de aglomeración’: la presencia de un núcleo de empresas exitosas tiende a atraer factores productivos en condiciones competitivas de calidad y precio fuerza de trabajo capacitada, institutos de educación especializada, proveedores eficientes, clientes dinámicos, etcétera que a su vez, refuerzan la competitividad de todo

el agrupamiento industrial.” Los objetivos que se proponen con esta política son: 1) fomentar el desarrollo de los agrupamientos industriales regionales, 2) fortalecer y ampliar la infraestructura de información industrial y 3) promover la integración de cadenas productivas. Se plantean ocho esquemas específicos. En el caso de la industria automotriz, se tiene que ésta posee la peculiaridad de haber gozado ininterrumpidamente de una política definida de promoción y, por tanto, su incorporación en el PPCIE no plantea, por tanto, cambios sustanciales, lo que indica –según analistas de Banamex– la carencia de una visión más estratégica.⁶

Si bien los distintos apoyos y la nueva política industrial identifica que el crecimiento económico no depende sólo de las políticas macroeconómicas orientadas hacia la estabilidad, sino de la necesidad de consolidar una capacidad de conducción y regulación de los actores estratégicos, principalmente el sector privado, el PPICE no identifica, al menos explícitamente a dichos actores estratégicos.

Enero-abril 1997

año 12 número 33

ISSN 0187-0173

sociológica

MUJER Y ENTORNO SOCIAL



División de Ciencias Sociales y Humanidades
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA

UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
METROPOLITANA
Iztapalapa

Políticas Sectoriales y Estrategias Corporativas

Previo a las políticas sectoriales se han desarrollado estrategias corporativas en la industria automotriz y eléctrica-electrónica que han tenido como resultado la implantación de establecimientos industriales en el norte de México, logrando la aglomeración industrial y especialización productiva. También se han presentado programas estatales que buscan fomentar y potenciar los encadenamientos productivos sectoriales. Veamos brevemente estas tres políticas (sectoriales, corporativas y estatales).

El caso de la industria automotriz

Teniendo en cuenta que el mercado doméstico de automóviles se colapsó a inicios de los ochenta y que se redujeron los requisitos de desempeño para las empresas, las firmas tuvieron un gran éxito introduciendo tecnología moderna en las nuevas plantas mexicanas de motores. Este éxito coincidió con la entrada de nuevas estrategias corporativas provenientes de las casas matrices de los productores americanos operando en México (*General Motors, Ford y Chrysler*), animadas por deender el mercado nacional de la penetración de importaciones japonesas y de otros productores. Las CTN llegaron a la conclusión de que México podía convertirse en una plataforma de exportación de bajos costos para los autos pequeños de 4 y 6 cilindros. El éxito de las nuevas plantas de motores, las presiones del gobierno mexicano para cambiar el impacto negativo de la balanza de pagos de esta industria, y la difícil situación competitiva en el mercado de Estados Unidos (por la mayor presencia japonesa en el ramo), llevó a las "Tres Grandes Americanas" productoras de vehículos a realizar nuevas y grandes inversiones en modernas plantas en México para la producción de autos pequeños, principalmente para la exportación al mercado de Estados Unidos, a pesar de la difícil situación macroeconómica de México y del deprimido nivel de la demanda doméstica de automóviles nacionales.

Por estas razones se relocizaron también desde el inicio de la década anterior, importantes segmentos de empresas de autopartes hacia México, particularmente hacia la frontera norte. La importancia del país es evidente si se observa la participación del mercado que detenta la producción hecha en el mismo: en 1991 el valor de la producción de arnes hechos en México representó el 40% de las ventas mundiales y 76% de las ventas en Estados Unidos; los asientos 28% y 67%, y los motores significaron el 12% y el 18%, ambos respectivamente. Sin duda estos porcentajes han aumentado sustancialmente si se toma en cuenta el crecimiento anual cercano al 20% en estas actividades.

Las nuevas estrategias corporativas de las tres americanas en este país condujeron a la transformación de la

producción, vía la construcción de nuevas plantas y a la reestructuración de las ya existentes, con el objetivo de lograr integrarlas en el sistema de producción norteamericano. La reorientación de las políticas macroeconómicas en México durante los ochenta, los nuevos decretos automotrices (1983 y 1989) y las negociaciones del TLCAN, permitieron a estas CTN del auto consolidar sus ventajas. En este sentido, la industria automotriz cambió la estrategia de buscar mercado por la de buscar eficiencia en sus inversiones directas.⁷

Con base en las transformaciones que ha sufrido la industria automotriz en México, como la profunda reestructuración dentro de sus planteas y su orientación exportadora, establece que el nuevo modelo de industrialización se basa en una intensa y compleja red de transacciones de insumos-producto, caracterizadas fundamentalmente por fuertes relaciones intrafirma. Según este autor, en estos encadenamientos es mayor el número de agentes productivos involucrados que en el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), ya que participan maquiladoras y no maquiladoras (ubicadas en o afuera de México), empresas independientes (con propietarios estadounidenses, japoneses o mexicanos) y subsidiarias y empresas matrices. También son mayores las transacciones involucradas y, una diferencia central con el modelo anterior, es que el núcleo productivo se basa precisamente en los complejos Justo a Tiempo y Control Total de la Calidad (JAT/CTC).

Dicho de otra manera, las casas matrices ubicadas en el noroeste de Estados Unidos y, de manera particular, las subsidiarias establecidas en México, son los *producer driven* que determinan el conjunto de relaciones con los proveedores. Estas relaciones varían de un conglomerado a otro, debido a las diferentes estrategias de integración adoptadas por las CTN, a través, principalmente, de sus subsidiarias localizadas en México. Si bien las tres americanas son la que han controlado el proceso de industrialización, tanto en la política ISI como en la de exportación,⁸ la diferencia sustantiva con el modelo anterior es que los suministradores están mayormente relacionados con las CTN, estableciéndose, hipotéticamente, una intensa interdependencia asimétrica.

Esta nueva división espacial productiva está relacionada con la aplicación del sistema JAT/CTC; de tal manera que la propia decisión de las firmas de localizarse en las zonas industrialmente nuevas en el norte de México, es una estrategia competitiva en si misma, en donde resulta "... que la industria crea su propio espacio y no viceversa como mantiene el pensamiento ortodoxo".⁹ En otros términos, cada uno de los establecimientos transnacionales operando en el norte de México, desde 1979, forman parte de la estrategia de competitividad de las firmas para recuperar el mercado estadounidense.

Otra característica distintiva del proceso actual de encadenamiento del sector automotriz exportador es la integración vertical de las firmas. En la medida de esta

integración, las relaciones intrafirma tiene una importancia muy superior a cualquier otra (por ejemplo entre ensambladoras y maquiladoras o entre maquiladoras). En el sector automotriz, la especialización productiva ha provocado, por una parte, una rápida descentralización, lo cual a su vez ha modificado e intensificado las relaciones entre los establecimientos de una misma firma. Pero por otra parte, y de acuerdo a los mismos motivos de especialización, las firmas se han “desintegrado”, al externalizar y subcontratar tanto muchas de las autopartes, como diversos servicios al productor (mantenimiento, limpieza y servicios generales que antes realizaban sus propios trabajadores sindicalizados).

En cuanto a las empresas maquiladoras de autopartes éstas iniciaron su aparición en Ciudad Juárez a fines de los setenta con la entrada de *Chrysler*. Poco tiempo después comenzaron a difundirse plantas de *General Motors* (GM) y *Ford*, así como de grandes y medianas empresas que operan en el mercado estadounidense como *Yasaki* o *Essex International*. Las “Tres Grandes Americanas” eran propietarias, en 1995, de una cuarta parte del total de las aproximadamente 180 plantas maquiladoras automotrices y empleaban a una tercera parte de los 150 mil empleados. *GM* y *ford* ocupaban 24 mil 986 personas, en julio de 1997, en Ciudad Juárez (de los 80 mil 620 trabajadores en las plantas maquiladoras de autopartes en dicha ciudad).

Estas empresas iniciaron su producción con procesos intensivos en mano de obra y en segmentos de ensamble tradicional como los arneses (cableados eléctricos). Posteriormente construyeron plantas de manufactura con tecnología avanzada para la producción de radiadores, mofles y partes para el motor como los solenoides, incorporando prácticas del sistema JAT/CTC. El caso extremo de este proceso es la apertura en Ciudad Juárez, del primer Centro de Investigación y Desarrollo de GM como veremos más adelante.

Las maquiladoras se encuentran integradas verticalmente con las ensambladoras en Estados Unidos y, en menor medida, con las subsidiarias americanas localizadas en México y dedicadas también a la exportación. La evidencia existente hasta el momento permite confirmar que las plantas maquiladoras mantienen escasos vínculos con empresas mexicanas o extranjeras establecidas en este país. A reserva de uno o dos proveedores importantes de componentes (generalmente de otra actividad económica), gran parte del suministro proviene de Estados Unidos o Japón. Evidentemente se requiere dar una mayor atención al estudio de los encadenamientos hacia atrás en plantas de autopartes localizadas en México, particularmente de dos segmentos menos conocidos: los proveedores indirectos (pequeños talleres de maquinado y de inyección de plástico) y los proveedores de servicios. Pero esto no significa que el valor agregado sea escaso. Por el contrario, la integración nacional (insumos, salarios y servicios) de la industria maquiladora de exportación (IME) ha mantenido un 22% desde 1983 hasta 1995,

mientras que las exportaciones no maquiladoras redujeron su porcentaje de integración nacional el 91.4% en 1983 a 39% en 1993.¹⁰

La gran mayoría de las maquiladoras (sean subsidiarias o no de las “Tres Grandes”) son OEM (*original equipment manufacture*), esto es, venden, y en muchos casos entregan directamente equipo original a las ensambladoras de General Motors, Ford o Chrysler, establecidas en diversos lugares de Estados Unidos. El resto de maquiladoras exporta directamente al consumidor (empresas conocidas como *after market*).

Prácticamente todas las empresas automotrices en México (ensambladoras, motores y autopartes que manufacturan para equipos originales —maquiladoras y no-maquiladoras) han implementado de alguna manera el sistema JAT/CTC, primero dentro de sus plantas, y, posteriormente, con los proveedores cercanos, conformando con ello complejos JAT, o como los denomina Ramírez, complejos *semi-clusters*, en donde la calidad, innovación y la respuesta rápida, y no los costos, son los factores principales para entablar relaciones de mediano y largo alcance.

Esta integración sistémica de las empresas en los complejos *semi-clusters* genera condiciones favorables para que las empresas líderes introduzcan a su miembros en un proceso de aprendizaje organizacional, creando con ello una fuerte barrera para los recién llegados.¹¹

El Caso de la Industria de Televisores

La especialización en el mercado norteamericano, su creciente proceso de manufactura y el reciente acuerdo comercial trinacional han forzado a las empresas de la televisión a contar con una red más intensa de proveedores localizados cerca de ellas. Esto se ha reflejado en un considerable aumento del grado de integración local (del 2% al 8 por ciento). La primera gran oportunidad que tuvieron las transnacionales de la industria de los televisores, particularmente las asiáticas, fue introducirse en el mercado estadounidense, gracias a las facilidades ofrecidas por los gobiernos mexicanos y por las ventajas comparativas constituidas regionalmente. Una segunda gran oportunidad es que las filiales en México puedan convertirse en plataforma de exportación que surta al mercado latinoamericano, concentrando con ello el mercado continental.¹² Este es el caso de *Samsung* en Tijuana.

Dos principales estrategias corporativas han afectado la relocalización de las plantas de televisores en la frontera norte: por un lado, la descentralización de la producción en busca de bajos costos de la mano de obra con el fin de confrontar la competencia de precios (a través de producción masiva) y, por otro lado, la necesidad de responder rápidamente a la dinámica de la demanda del mercado (por medio de un rápido cambio tecnológico), lo cual exacerba las presiones para reconcentrarse en los

sitios actuales de producción.¹³ Esta es una agresiva estrategia orientada a incrementar la participación en el mercado estadounidense, combinada con la actual búsqueda por nuevos mercados en otros países latinoamericanos.

Políticas estatales para la conformación de clusters

El proyecto "Chihuahua Siglo XXI"

El proyecto Chihuahua Siglo XXI,¹⁴ realizado en 1993 y dado a conocer en 1994, es un programa de desarrollo económico basado en el promoción de *clusters*. A su cargo está el programa Chihuahua Now, el cual cuenta con oficinas en Ciudad Juárez, Chihuahua, México, Chicago y Toronto. al inicio de este segundo programa el 80% de los recursos provenían del gobierno y el 20% de la iniciativa privada. Actualmente la iniciativa privada aporta el 50 por ciento.¹⁵ Posiblemente sea la primera experiencia mexicana con este enfoque (el PPICE surge dos años después), y aunque participa el gobierno del estado, es claramente una iniciativa de los grupos empresariales de Chihuahua. Ese, sin lugar a duda, resulta un proyecto muy ambicioso. Entre sus metas está la de convertir a la economía de Chihuahua en una *economía intensiva en conocimiento*, una economía que sus promotores imaginan con núcleo de manufacturas de alto valor agregado (denominadas como *manufacturas ligeras*) a las que habrán de integrarse como apoyos complementarios la producción de materiales y los servicios.¹⁶

La clave de este Proyecto, y lo que por otra parte permite calificarlo de ambicioso, es el intento por ahorrar al estado de Chihuahua una fase de desarrollo, precisamente la fase basada en las industrias pesadas, para pasar directamente de la fase de la industrialización maquiladora (la segunda en el desarrollo del estado, después de la primera basada en los recursos naturales) a la fase que propone el Proyecto: la fase de las manufacturas ligeras (manufacturas que por otra parte se formarían a partir de las maquiladoras ya existente de autopartes, electrónica y del vestido; y a las que eventualmente se sumarían, si se cumplen las expectativas proyectadas: el ensamble de automóviles y la fabricación de máquinas industriales. Las empresas de manufactura ligera se conciben como una *compañía manufacturera completamente integrada* con un rango más amplio de actividades: análisis de mercado, diseño, suministro de materiales y componentes para ensamble, distribución, ventas y servicios apoyados por una infraestructura en recursos humanos, finanzas e investigación y desarrollo. En resumen, el proyecto prevé que las maquiladoras del futuro seguirán siendo intensivas en trabajo pero mas avanzadas en tecnología, con alto valor agregado por la incorporación de mas operaciones o segmentos de la cadena del varlo, con una mano de obra más calificada y con más insumos locales.

El proyecto identifica nueve *clusters* (tres manufacturas, tres actividades primarias y tres actividades de servicios a la producción y a la población en general). Los *clusters* principales son los de manufactura ligera, y se identifican al sector automotriz, al electrónico y a la confección. Veamos el caso particular del cluster automotriz. El proyecto califica a la actual industria de autopartes como uno de los mayores éxitos del programa mexicano de maquiladoras. Argumenta que alguna de las manufacturas automotrices son tan grandes y avanzadas como las de cualquier lugar del mundo. Agregan que Chihuahua tiene un gran potencial, en vista de que el mercado mundial de autos es grande y creciente y el TLCAN podría estimular las inversiones en nuevas plantas de autocomponentes y eventualmente la apertura en ese estado de plantas armadoras de autos. Se estima que el TLCAN podría provocar una reestructuración de la manufactura del auto en norteamérica, lo que a su vez reforzaría la posición de Chihuahua en las estrategias de las mayores compañías provocando la apertura de nuevas operaciones de fabricantes de Estados Unidos y de otras partes del mundo.

Para fortalecer los *clusters* se proponen diversas estrategias de cambio. El cambio de las maquiladoras a las manufacturas ligeras requiere una visión global que incluye tanto a los *clusters* del núcleo de manufacturas ligeras com a los restantes. No obstante, antes de proponer las estrategias que atañen a todas y cada una de las actividades económicas, el proyecto destaca, con razón, el cambio desde la perspectiva de las maquiladoras. Se advierte, en primer lugar, que el cambio significa desarrollar nuevos proveedores locales para las maquiladoras —como por ejemplo plásticos— significa desarrollar nuevos proveedores locales para las maquiladoras (como por ejemplo plásticos, herramientas y dados) y una nueva clase de infraestructura (como por ejemplo programas de certificación de ISO-9000) como centros de entrenamiento para trabajadores, escuelas de técnicas gerenciales, etcétera.

Si bien el programa mantiene una visión estratégica de largo plazo, se pueden plantear algunas críticas. En primer lugar, no plantea las etapas necesarias y diferentes para cada actividad económica. En segundo lugar, reduce la fase actual de la IME a una serie de elementos similares que la caracterizan, olvidando que no se trata de una industria sino de varias, y que prevalece una gran heterogeneidad al interior de cada una de ellas. Por tanto, los aprendizajes organizacionales y las posibilidades de desarrollo y de *clusters*, difieren sustantivamente en el nivel de firma.

El Proyecto "Baja California Hacia la Competitividad"

El Programa Baja California Hacia la Competitividad, es impulsado por el gobierno estatal de Baja California y

a diferencia del caso anterior, no está liderado por grupos empresariales ni se trata de un proyecto contratado a cosultoras internacionales. Se trata de un proyecto mucho más modesto que, por lo mismo, es demasiado general y no tiene líneas estratégicas precisamente como el de Chihuahua.

Identifica a la industria maquiladora de equipo y accesorios eléctricos y electrónicos como la principal actividad por el número de establecimientos (20% de las plantas maquiladoras en la entidad y 305 del empleo).¹⁷ Como fortalezas se señalan: 1) la posición geográfica del estado y 2) la disponibilidad, flexibilidad, habilidad y bajo costo de mano de obra de obreros, técnicos e ingenieros, involucrados en la cultura de eficiencia y calidad.

Como debilidades se identifican: 1) la movilidad social de la gente, 2) la falta de una red de proveedores locales y 3) el perfil de "bajo desarrollo tecnológico" de la mayor parte de las industrias eléctricas y electrónicas. Ya que no muestran indicadores de la anterior afirmación, resalta la falta de reconocimiento de los procesos de manufactura, innovación tecnológica y diseño e investigación en la mayoría de las empresas de televisiones.

Se detectan como oportunidades los insumos para diversas industrias importantes para el mercado mundial. Sin embargo, no se jerarquiza ni se identifican las especializaciones productivas y las aglomeraciones ya existentes en el estado. En su lugar se menciona que pueden identificarse los complejos industriales en el estado de California y los procesos de reestructuración productiva que, aunados al TLCAN, demandarán una mayor cantidad de insumos en Baja California.

El proyecto plantea cinco estrategias para el desarrollo, entre las que destacan para nuestro caso, 1) la vinculación oportuna de proveedores y clientes de la industria, mencionado que el problema se debe enfrentar en el sector privado a través de modernización productiva, reducción de costos y mejoramiento de la calidad; además se menciona que debe persuadirse a proveedores del interior a localizar operaciones en la región; 2) la información y vinculación de las oportunidades de conversión entre empresarios locales y empresas extranjeras de la industria; se sugiere la participación de "nuestros empresarios" en la dinámica industrial de las corporaciones más importantes, 3) incentivar (en forma más agresiva) la ubicación de empresas de la industria con alto desarrollo tecnológico.¹⁸

Resaltan en estos planteamientos varios problemas. *Primero* el desconocimiento de que la formación de proveedores no radica en atraer empresas pequeñas y medianas al estado, sino el desarrollo de las mismas en el mediano y largo plazo. *Segundo*, el desconocimiento que el desarrollo de proveedores se está realizando entre empresas extranjeras y no con empresarios locales, e incluso no se menciona la falta de un grupo empresarial como el de Chihuahua. Y tercero, se desconoce el nivel

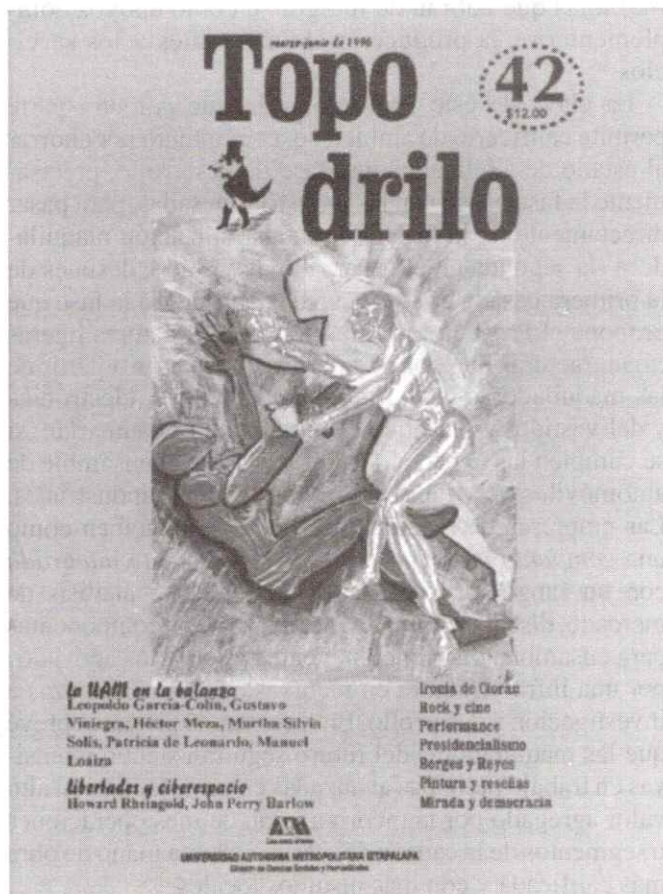
tecnológico en empresas electrónicas como las productoras de televisiones.

De las estrategias corporativas al desarrollo de proveedores

Dos estrategias corporativas en sectores muy diferentes, como la industria de autopartes y la de televisores, muestran la conformación de *clusters*. Estos encadenamientos no muestran, sin embargo, una ampliación sustantiva en el desarrollo de proveedores y servicios locales, sino fundamentalmente la integración vertical bajo la misma firma. Estos casos, si bien se les puede observar como ejemplos extremos de un proceso de integración vertical; pueden considerarse como ejemplos extremos de un proceso de integración vertical; considero que pueden estar mostrando la punta de iceberg, ya que existen numerosos ejemplos de un cambio radical dentro de la industria de autopartes y de los televisores, sin importar que se trate de empresas maquiladoras o no.

El caso de Delphi-General Motors

La empresa de autopartes *Delphi-Juárez* es parte de la firma *Delphi Automotive Systems (Delphi-A)*, la cual a su vez es una de las seis divisiones de la transnacional



General Motors. Delphi-A tiene a su cargo la producción de las autopartes dentro del complejo transnacional y está conformada por manufactura, investigación y desarrollo, y productos químicos. Su matriz se encuentra en Detroit y está representada por *Delphi Energy & Engine Systemes (Delphi-E)*. En junio de 1996 ésta contaba con 5 mil 500 empleados.

Delphi-E decide reubicar fuera de los Estados Unidos, por primera vez en su historia, uno de sus siete centros de investigación y desarrollo (I&D). Se trata del traslado de la planta de *Anderson*, Indiana hacia Ciudad Juárez. Esta decisión estratégica obedece a la necesidad de reducir los tiempos de entrega y los costos globales. Mientras que en promedio el número de empleados en cada centro de I&D de *Delphi-E* es de 500 personas, en *Delphi-Juárez* se ocupan 860 y han logrado disminuir, tan sólo un año de operaciones, un 60% los costos globales (comparados con la planta de *Anderson*), y un 20% los tiempos de entrega.

Delphi-Juárez abre sus puertas el 2 de julio de 1995 en esta ciudad siendo "una maquila más". Pero en este caso, se trata del primer centro de I&D en su tipo, no sólo en esta ciudad "maquiladora por excelencia", sino en todo México. Con una inversión inicial de 150 millones de dólares (un poco menos de la mitad en equipo) *Delphi-Juárez* se dedica a producir solenoides y sensores.¹⁹

Durante varios meses fueron enviados ingenieros y técnicos mexicanos al centro de *General Motors* en *Anderson* para recibir la capacitación necesaria en áreas críticas, ya que se trataba de una operación totalmente nueva parte México, en donde el rol principal de esta maquiladora no es la producción de autopartes especializadas propiamente dicho, sino la fabricación integral. En el centro se desarrolla desde una idea general (incluso hasta antes del papel) hasta el desarrollo de todo el producto, incluyendo su manufacturabilidad (las líneas de producción). Este sistema lo denomina como *full package*.

La decisión de relocalizar este centro de I&D en Ciudad Juárez fue estratégica para *GM*. Los factores principales de localización fueron tres: a) la cercanía con Estados Unidos; b) la experiencia de 15 años de aprendizaje de las firmas maquiladoras productoras en Juárez (desde hace año reconocida como una zona con prestigio mundial y reconocido producto), c) la calidad de las competencias de los ingenieros mexicanos.²⁰

Con el fin de reducir los tiempos de entrega, *Delphi-Juárez* se movió a esta ciudad para atender a su *eslabón principal: una empresa maquiladora de la misma división*.

Referente al mercado de trabajo, Juárez cuenta con una amplia mano de obra con muchos años de experiencia en el sector de autopartes. Si bien la producción de ingenieros y técnicos no es suficiente para atender la demanda de empleo calificado por parte de la industria

maquiladora, la alta movilidad laboral ayuda a reubicar a la geneta. La actividad de calidad de los ingenieros no sólo es apreciada en estas empresas, sino que *GM* evaluó a los ingenieros disponibles y potenciales para ser ocupados en este centro de I&D, llegando a la conclusión de que se trataba de ingenieros sumamente competentes.

Acercas de los eslabonamientos productivos *Delphi-Juárez*, como la gran mayoría de las maquiladoras en México tiene un bajo nivel de integración nacional (1 por ciento). La mayoría de los proveedores están en Estados Unidos, aunque cuentan con un sistema de proveedores globalizados en donde participan 30 países. Sus principales proveedores en México se localizan en Toluca, Chihuahua y Puebla. Cuenta además con una maquiladora como proveedor que le surte de magnetos.

No obstante esta pobre integración nacional, localmente *Delphi-Juárez* está altamente integrada en un sistema intrafirma con un fuerte potencial de *cluste*. El desarrollo de proyectos incluye hasta la manufactura, la cual es realizada por una empresa maquiladora de la misma división, la empresa SEC ubicada en Ciudad Juárez y en Chihuahua. Estas dos empresas maquiladoras funcionan como complejo industrial.

Complejos de televisores: el caso de videotec

Sony en Tijuana es la empresa más importante de la firma en Norteamérica y reporta directamente a Japón. *Sony Videotec de México* es un grupo de empresas que actualmente está integrado por cuatro plantas, todas localizadas en Tijuana. En ellas se fabrican y ensamblan televisores de 13", 20", 27" y 32", Direct TV y monitores de computadora 15". El 100% del capital es japonés e inició operaciones en 1985 con un 39 empleados. Las actividades originales eran el armado de los marcos de madera para televisores de distintos tamaños. A partir de 1987 se ponen en operación dos líneas de ensamble en dos plantas, la de *Flay Back Transformer (FBT)* y la de *Display Yugo (DY)*. Para 1994 inició operaciones la cuarta planta y en el transcurso de 1997 será habilitada una quinta. Esto es, del ensamble de marcos para TV ha llegado a concentrar el proceso completo de manufactura de televisores de distintas medidas y modelos, y ha logrado la implementación de nuevos procesos para otros aparatos electrónicos. Su estrategia de introducir gradualmente procesos de diseño (de placas, componentes, alumbrado y marcos donde se asientan las placas) e incorporar un mayor volumen de técnicos e ingenieros mexicanos le ha servido para en vez de expatriar japoneses desde su matriz en Tokyo mexicanizar el sistema y convertirse en una empresa completamente mexicana.

Actualmente fabrica 3 millones de TV al año más 1.3 millones de monitores para *Apple*. Además fabrican PC Boards (placas con componentes integrados). En 1995

produjo 8 millones de key components. Tienen programado vender PC boards a todas las empresas. Por ahora surten a *Sony* en México, San Diego y Brasil.

La participación de *Sony* Tijuana en el mercado estadounidense es muy alta: 45% de todos los televisores marca *Sony*, y 100% de los televisores marca *Sony* vendidos en Canadá y en América del Sur. Exporta a Alemania, España, Malasia, Inglaterra, Italia, Japón, Chile, Venezuela y Brasil. Los 4 tamaños de TV que produce representaron, aproximadamente, el 80% del total de TV fabricados por la firma a nivel mundial en 1994.

Ocupa en México a 9 mil 700 empleados en sus plantas de manufactura localizadas en Tijuana (4), Mexicali (1) y Nuevo Laredo (2). En relación con Tijuana cuenta con 4 plantas que ocupaban a 6 mil 700 empleados en marzo de 1997. Al igual que el resto de las plantas *Sony* sigue importando la mayoría de sus materiales (75%) a pesar de los esfuerzos por desarrollar proveedores locales. No obstante, tiene 17 proveedores en México, siendo la mayoría extranjeros y localizados en Tijuana. Hay proveedores únicos como *Kyomex*. Subcontratan componentes como resistencias, capacitores y PC boards. También compran el gabinete, las bocinas y los arneses. En Tijuana tienen 5 proveedores japoneses y uno en Mexicali. Sus planes son incrementar de manera agresiva sus proveedores en México, pero para ello requieren tiempo, ya que tarda un año para iniciar un contrato con un proveedor, debido a que son auditados en calidad, entrega y precios, antes de ser contratados. El TLCAN ha propiciado el desarrollo de proveedores. Para alcanzar la regla de origen en el modelo de 13", *Video Tec* tuvo que incorporar el sintonizador (*Tuner*); en los modelos 15" y 27" incorporó localmente el tubo de color.²¹

Todas las plantas de *Sony*, no únicamente las de México, funcionan como unidades de negocios independientes. La tecnología es avanzada. Las actividades de I+D son llevadas a cabo fuera de las plantas de Tijuana, pero en estrecha relación con la matriz. A cargo de las plantas mexicanas se encuentran la selección de tecnología de proceso (los manuales de procedimiento fueron realizados por ingenieros mexicanos), la compra de equipamiento, así como la definición de mercados para exportación y la coordinación con otras filiales. En 1997 ocupaban 300 ingenieros (200 en actividades ingenieriles). Tienen un programa permanente de reclutamiento de ingenieros para lo cual visitan diferentes universidades a lo largo del país. Una vez contratados los mandan a Estados Unidos y a varios de ellos a Japón (algunos han estado más de 8 meses). Ya han habido diseños de mexicanos en placas, componentes, el marco donde van las placas y el alambrado.

Tienen un sistema de evaluación de los trabajadores que califica calidad y productividad; se trata de una evaluación de desempeño que permite ascender de categoría salarial.

Un gerente mencionó que existe interés en la empresa por ampliar el número de proveedores mexicanos, con ese objetivo han asistido a las muestras Interexport. Sin embargo, aún cuando se ha iniciado pláticas con posibles proveedores (de Guadalajara y la ciudad de México) éstas se rompieron después de que se les plantearon los requerimientos de calidad, volumen y tiempos. Por tanto, el crecimiento y la mayor integración vertical de componentes de TV a la producción en Tijuana es vista por la misma empresa como parte de una estrategia que la corporación tenía contemplado desde inicios de los noventa, pero que como se mostró con anterioridad con las reglas de origen derivadas del TLCAN el impulso para buscar una mayor integración nacional será mayor.

A manera de conclusión

Los gobiernos mexicanos han hecho un enorme esfuerzo por cambiar el modelo de industrialización del país desde 1983. Diversos decretos, programas, normas, sistemas y organismos se han creado, sobre todo nivel nacional, para incrementar las exportaciones, incentivar la inversión extranjera directa y fortalecer la competitividad internacional, particularmente el fomento e institucionalización de una cultura de la calidad total dentro de las empresas.

La restructuración industrial y la reorganización productiva, en la cual se fundamentan las nuevas estrategias de integración y formación de *clusters* por parte de las corporaciones transnacionales, sigue siendo un asunto microeconómico, esto es, radica en la estrategia de cada firma, y en la mayoría de los casos, incluso, son decisiones tomadas en las casas matrices en el extranjero. De esta manera las estrategias corporativas varían de acuerdo a trayectorias específicas de aprendizaje organizacional e individual y establecen distintas formas de agrupamientos. Por tanto, las políticas industriales actuales tienen la importante función de *facilitar un proceso emergente* que sin duda puede elevar el valor agregado que se genera en las cadenas productivas, pero siempre tomando en cuenta que estas sinergías de aglomeración están controladas no sólo por grandes empresas, sino por transnacionales.

La función del gobierno es por tanto de facilitador. En la medida que la industria se ha integrado dentro del sistema de producción norteamericano, las políticas industriales nacionales y los proyectos sectoriales difícilmente pueden, e incluso deben, pretender controlar un proceso industrial basado en decisiones globalizadas. Los niveles de integración nacional, y en términos más generales, de desarrollo endógeno muchas veces considerados en los programas estatales o sectoriales, requieren por tanto revisarse antes esta nueva etapa de la industria maquiladora y en particular de los sectores de las autopartes y de los televisores.

Un problema tal vez menor, que no es tomado en

cuenta dentro de estas políticas sectoriales y proyectos estatales es que no se considera la heterogeneidad estructural tanto de las empresas maquiladoras, como al interior de cada sector. Esta diversidad no es otra cosa que el reflejo de las diferentes estrategias que desarrollan las firmas. Los diagnósticos que se hacen de cada sector, parten de la premisa de que todos los establecimientos dentro de una misma actividad se encuentran en el mismo estado de desarrollo. Dejando de reconocer que se trata de trayectorias de aprendizaje en cada firma (aprendizaje tanto organizacional como de los individuos) y no de fases de evolución.

Las tendencias "locacionales" que caracterizan a las empresas de vanguardia no responden a políticas industriales, principalmente, sino que son un factor cosustancial que explica en gran parte el éxito de su desempeño competitivo. Existe un estrecho vínculo entre las dinámi-

cas competitivas, y las características de las aglomeraciones industriales y los encadenamientos productivos que han surgido en la industria de autopartes y de los televisores. En la medida en que estas aglomeraciones se producen en el contexto de una trayectoria de nueva industrialización, se explica la constante insistencia por encontrar proveedores locales de componentes y subensambles y, consecuentemente, la alta valoración de la ausencia de éstos como factor que obstaculiza la búsqueda de mayores niveles de competitividad. Por eso las firmas no sólo han traído a sus proveedores desde Japón o Indiana a Tijuana y Juárez sino que incluso los comparan con firmas que pertenecen a otras redes corporativas. En todo este proceso, los gobiernos locales han tenido una gran importancia relativa, en donde los gobiernos y no los partidos políticos (en un primer momento el PRI y después el PAN) han sido actores estratégicos.

Notas

¹ "A Survey of México: into the spotlight", en *The Economist* 13 de febrero.

² Programas como el de empresas altamente exportadoras (*Altex*), programa de empresas de comercio exterior (*Esex*), programa de importación temporal para producir artículos de exportación (*Pitex*), programa de devolución de impuestos de importación para exportadores (*Draw Back*) y la formación de la Comisión Mixta para la Promoción de la Exportaciones (*Compex*). En 1991 se creó el Consejo Mexicano de Inversiones y se desarrolló un Sistema Nacional de Promoción Externa (*Sinpex*).

³ F. Sánchez Ugarte et. al., *La política industrial ante la apertura*, México, FCE 1994.

⁴ Van Wluting Jr., *The political Economy of Foreign Investment in México: Nationalism, liberalism and constraints on choice*, Baltimore, The John Hopkins University Press, 1992.

⁵ Banamex, "Programa Industrial", en *Examen de la situación Económica de México*, vol. LXXII núm. 647, junio de 1996.

⁶ *Ibid.* p. 218.

⁷ Carrillo Mortimore y Alonso, *Competitividad, empleo y movilidad laboral en empresas de autopartes y de televisores en el norte de México*, Tijuana (BC) El Colegio de la Frontera Norte, 1996.

⁸ *General Motors, Chrysler y Ford* eran responsables del 78% de la producción de los motores y del 92% de los automóviles hechos en México entre 1983-1987. En junio de 1996, estas firmas concentraban el 74% de la producción de automóviles para el mercado de exportación.

⁹ J.C. Ramírez, *The new Location and Interaction Patterns. The Mexican motor industry. tesis de doctorado*, University of Sussex, Brighton, 1995.

¹⁰ Héctor Vázquez Terrero, "Medición del flujo efectivo de divisas de la balanza comercial de México", en *Comercio Exterior* núm. 8, Agosto de 1995 pp. 596-600.

¹¹ Ramírez *Op. cit.*

¹² Carrillo, Mortimore y Alonso *Op. cit.*

¹³ A. Koido, "The Color Television industry: Japanese-US. Competition and. Mexico's Maquiladoras", en G. Székely, *Manufacturing Across Borders and Oceans* San Diego, University of California, La Jolla pp. 51-76.

¹⁴ Elaborado por varias compañías de consultoría, principalmente por DRI/McGraw-Hill, a petición de grupos empresariales del estado de Chihuahua fundamentalmente, y del gobierno del estado y del sector académico, en menor medida.

¹⁵ *Reforma*, 30 de junio de 1997.

¹⁶ DRI/McGraw-Hill y SRI International, *Chihuahua: México's First 21st Century Economy*. México, Gobierno del estado de Chihuahua.

¹⁷ Las filiales de CTN como *Mattell, Samsung, Matsuchita, Sanyo, Hitachi* y *Sony* generan la mitad del empleo en la rama electrónica. Y casi una tercera parte de la totalidad del empleo maquilador en Tijuana (gobiernos de Baja California, 1995, p. 352).

¹⁸ DRI/McGraw-Hill ... *Op. cit.* p. 358.

¹⁹ Los solenoides van en diferentes partes del motor y son válvulas (para aceite, agua, aire, etcetera) que permiten tanto los flujos de aire en los sistemas de combustión como la regulación de la combustión. Por su parte los sensores identifican y transmiten señales eléctricas (aunque de flujo electrónico), se trata de partes con electromagnetos y están altamente tecnologizadas. En promedio, un automóvil lleva 40 solenoides y 60 sensores.

²⁰ Algunos factores particulares fueron un cierto grado de infraestructura necesaria en telecomunicaciones, carreteras, transportes, hotelería, etcetera, así como servicios especializados al productor, y servicios gubernamentales como agentes aduanales especializados. Otro factor es la posibilidad de que los extranjeros vivan en el "lado americano" y crucen diariamente para laborar en Juárez. Otros factores cruciales son la existencia de proveedores cercanos y la potencialidad de desarrollar proveedores con calidad certificada, así como la disponibilidad de ingenieros y técnicos competentes.

²¹ I. Aguilar, *Competitividad, flexibilidad y rotación de personal en la industria maquiladora del televisor en Tijuana*, tesis, programa de Maestría desarrollo regional, Tijuana, (BC) 1996.



INSTITUTO NACIONAL DE ADMINISTRACIÓN PÚBLICA, A.C.

PREMIO INAP 1997

CONVOCATORIA

El Instituto Nacional de Administración Pública, A.C., convoca a los ciudadanos mexicanos a participar en el certamen Premio INAP 1997, que tiene como objetivos: estimular la investigación teórica y práctica en el campo de la administración pública y contribuir al desarrollo y aplicación de una teoría general de la administración pública, sustentada en las naturalezas de las instituciones de la Administración Pública mexicana.

La investigación debe centrarse en la administración pública y contener aportaciones significativas en algunos de los siguientes temas:

- I. Teoría de la administración pública.
- II. Modernización del Estado, del gobierno y de la administración pública.
- III. Participación de los ciudadanos en la administración pública.
- IV. Administración pública y bienestar social
- V. Administración o concesión de servicios públicos.
- VI. Administración estatal o municipal y sus relaciones con la administración federal.
- VII. Administración del ambiente.
- VIII. Prospectiva de la administración pública mexicana.
- IX. Administración pública comparada.
- X. Administración de los recursos financieros o materiales.
- XI. Administración de personal, profesionalización y ética en el servicio público.

La investigación ganadora obtendrá 75 mil pesos y la publicación de la obra. El segundo lugar consiste en 30 mil pesos.

Fecha límite para la entrega de trabajos: 12 de enero de 1998

INFORMES: Instituto Nacional de Administración Pública, A.C.

Km. 14.5 carretera libre México-Toluca,

Col. Palo Alto, Delegación Cuajimalpa, 05110, México, D.F.

Tel.: 570-69-45, 259-77-14, FAX 570-05-32

e-mail: inapmex@servidor.unam.mx

El desarrollo y las políticas industriales en Aguascalientes

Ramiro Alemán L.*
Daniel Gutiérrez C.*
Marcela A. Hernández R.*

El crecimiento sostenido en Aguascalientes en el periodo 1980-1995 tuvo como sustento fundamental la política económica estatal que se caracterizó por atraer capital extranjero, principalmente japonés y estadounidense; creó una infraestructura indispensable para dicho proceso, como fueron los siete corredores industriales y magníficas vías de comunicación. Actualmente se está construyendo para fortalecer el corredor industrial central, la autopista Aguascalientes-Rincón de Romos. Se instrumentó una Política sustentada en la confesión de los salarios manteniéndolos siempre bajos y una política laboral de incorporación de los trabajadores obligadamente a los sindicatos oficiales y principalmente a la CTM. Es necesario señalar que en la localidad no existe el sindicalismo independiente ni tradición de lucha por parte de los sindicatos, e inclusive se ha tolerado la inexistencia de los mismos con el afán de ampliar la gama de atractivos para traer la inversión extranjera.

Este artículo tiene el propósito de analizar el papel gubernamental en el desarrollo industrial y su participación en la conformación de una política industrial que contemple una dirección del desarrollo económico del estado, la modernización de la estructura y de los aspectos sociolaborales.

Por política industrial se entiende la participación del Estado en el desarrollo de la actividad productiva. Podemos distinguir, como lo hace Aparicio,¹ tres principales acciones del estado: relativas al mercado interno y externo, para la reestructuración industrial y sociolaborales. En las primeras se pueden considerar la atracción de empresas nacionales y extranjeras, el financiamiento, crédito y apoyos económicos, subsidios y estímulos fiscales, así como fondos especiales para apoyar a empresas, estímulos a la explotación. En las segundas, se incluyen todas

las acciones de mejoramiento de la posición de las empresas en cuanto a su competitividad frente a otras mediante pactos comerciales, incentivos para la modernización tecnológica, apoyo a inversiones en equipamiento e instalaciones, la capacitación, apoyos financieros, estímulos para la fusión de empresas, la formación de grupos empresariales, relaciones entre clientes y proveedores nacionales y extranjeros, encadenamientos productivos entre empresas, entre otros. Y finalmente, las acciones sociolaborales son regulaciones que favorecen la flexibilidad del trabajo y la producción, los pactos de contención salarial, el control de la acción sindical, principalmente.

El proceso de industrialización de Aguascalientes, iniciado en la década de los ochenta, no siguió los lineamientos de una política industrial, en los términos antes descritos, sino que fue producto de un plan estatal enfocado a hacer de la actividad industrial el principal sector económico del estado como una alternativa a la crisis del sector agropecuario, que debido a la escasez del agua

*Profesor(es)-Investigador(es) del Depto. de Sociología Centro de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad Autónoma de Aguascalientes.

Cuadro 1
Personal ocupado por sector industrial

<i>Sector</i>	1980	1986	1989	TASA VAR
	%	%	%	1980-1990
Minería	1.5	—	0.5	42.4
Manufactura	45.6	43.8	45.3	98.7
Construcción	3.4	9.6	3.7	119.8
Comercio	31.1	26.8	29.7	90.2
Servicios	18.4	18.7	20.5	122.0
Otros	—	1.1	0.3	—
Total sector	100.0	100.0	100.0	99.54

Fuente: Cálculos elaborados con datos del INEGI Censos Industriales 1980, 1986, 1989.

cayó en una tendencia decreciente en lo que se refiere a la aportación del PIB al estado.

El plan estatal para la industrialización que se implementó durante el gobierno de Rodolfo Landeros (1980-1985) tuvo el objetivo de atraer empresas nacionales y extranjeras; para ello se transformó la estructura urbana

e industrial de la ciudad capital mediante la construcción de la carretera de cuatro carriles hacia el sur del estado, la construcción de un aeropuerto internacional, así como la ampliación del parque de ciudad industrial financiado por el gobierno federal. Se otorgaron estímulos fiscales que exentaban del pago de impuestos a las nuevas indus-

Cuadro 2
Número de establecimientos y tasa de variación
1980-86, 1980-90 y 1989-93

Subsector	1980	1986	1989	1993	TBC	TBC	TBC
					1980-86	1980-89	1989-1993
Prod. alimenticios bebida y tabaco.	514	477	520	1045	-7.19	1.16	100.96
Textiles y prendas de vestir industria de cuero	195	235	255	593	20.51	30.76	132.55
Industria de madera productos de madera incluye muebles	124	187	147	322	50.80	18.54	119.04
Papel y producción de papel impren- ta y editoriales	33	54	71	159	63.63	115.15	123.94
Sustancias químicas productos de petróleo carbón hule y plásticos.	14	25	36	50	78.57	157.14	38.80
Productos minerales no metálicos excluye derivados del petróleo	127	126	156	339	-0.78	22.83	117.30
Industrias metálicas básicas	3	19	9	—	533.33	200.00	—
Industrias metálica máquinas y equipo incluye instrumentos químico- s	265	386	404	7.5	45.66	52.45	81.90
Otras industrias manufactureras	—	5	7	—	—	—	—
Total	1,275	1,514	1,605	—	18.74	25.88	—

Fuente: Cálculos realizados con datos del INEGI. Censos Industriales Nacionales, 1980, 1986, 1989, 1993.

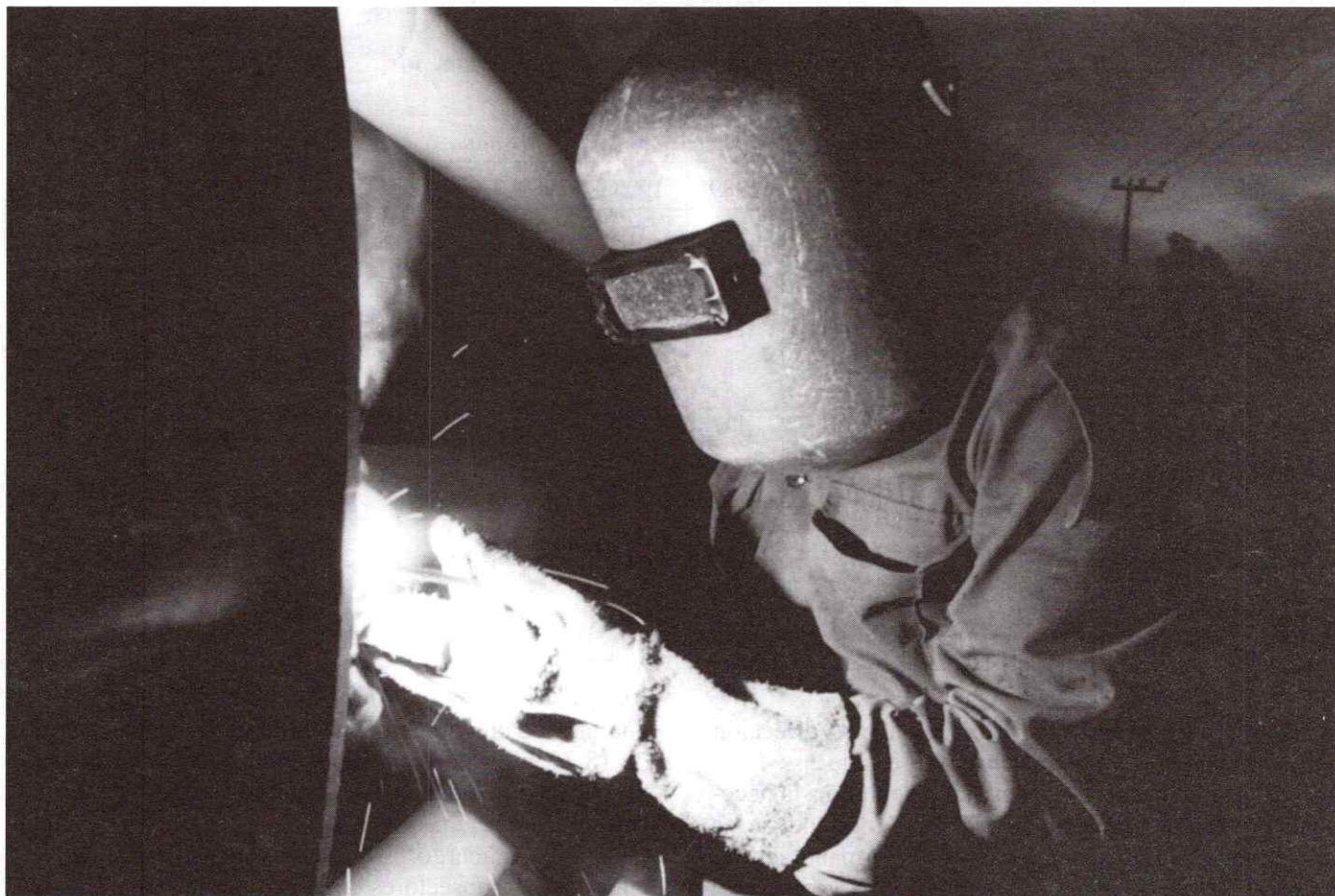


FOTO: ANTONIO OROPEZA.

trías instaladas. Se fundaron centros educativos para la formación de fuerza de trabajo técnica. Como resultado de ello, se instalaron en la localidad 104 industrias de las cuales el 85% fueron de origen local y el resto nacionales y extranjeras. Se invirtieron en ellas 97 millones de pesos. Entre las principales empresas destacan: *Nissan Mexicana*, *Spimex*, *Xerox*, *Liconsa*, *Fomasa*, *Grupo Textil San Marcos*, *Nipomex* (hoy Nissan), *Artex*, entre otras.

La expansión de la planta industrial en el estado no se planeó de acuerdo con la formación de sectores productivos estratégicos en el desarrollo económico del estado, sino que respondió a una alta demanda de empleo que no podía ser cubierta ni por el sector agrícola ni por la industria tradicional de Aguascalientes. En este proceso coexistieron industrias tradicionales y débiles en tecnología y capacidad exportadora, como la textil y de la confección, con industrias exportadoras de alta tecnología y capacidad expansiva en los mercados internacionales, como la electrónica y automotriz.²

El Plan de Fomento a la Industrialización no consideró una estrategia para mejorar la eficiencia productiva de las empresas locales ni estimuló tampoco una reestructuración productiva por lo que la crisis económica de 1982, si bien no afectó la creación de empleos en el estado, sí

hizo a la vieja industria independiente del uso intensivo de la fuerza de trabajo como el principal método para incrementar la productividad, pues la acción del estado en la década de los ochenta no se orientó a estimular la actividad tecnológica y de investigación ni a fomentar la adquisición de maquinaria más moderna.

Sin embargo, un rasgo importante de la política de industrialización que influyó en gran medida en el crecimiento de la planta industrial fue la acción que realizó el estado en materia sociolaboral. Ésta consistió principalmente en contener los salarios del sector industrial ajustándolos con los salarios mínimos fijados para la zona de Aguascalientes y en mantener y controlar un clima laboral exento de conflicto. Esto fue posible gracias a la política estatal que permitió que la CTM incorporara masivamente a los trabajadores de las nuevas empresas y que toleró que empresas extranjeras no tuvieran sindicatos.

En síntesis se puede considerar que el *Plan Estatal de Industrialización* no llegó a conformar una política industrial en un sentido amplio porque no creó condiciones para la modernización de la planta industrial, lo que significó que la producción fuera dirigida al mercado interno. Por otra parte, las acciones del estado no involucraron a las organizaciones empresariales, laborales ni

Cuadro 3
Número de establecimientos manufactureros por
subsector y tamaño

Subsector	Micro		Pequeña		Mediana		Grande		Macro	
	1989	1993	1989	1993	1989	1993	1989	1993	1989	1993
Alimentos	474	989	28	37	8	13	4	3	—	3
Textiles	118	460	90	93	24	28	7	7	6	5
Industrias de madera	136	241	11	11	—	—	—	—	—	—
Papel	57	146	9	9	2	2	—	2	—	—
Sustancias químicas	21	31	11	15	—	2	—	2	—	—
Productos minerales	141	320	9	17	3	2	—	—	—	—
Industrias metálicas	5	2	3	2	—	—	—	—	—	—
Maquinaria y equipo	345	654	31	54	9	17	4	5	4	5
Otras industrias de manufacturas	5	26	2	3	—	—	—	—	—	—

Fuente: Cálculos realizados con datos del INEGI. *Censos Industriales Nacionales*, 1989, 1993.

sociales. Por lo que la industrialización y su dirección fueron establecidas por el ejecutivo del estado.

El desarrollo del sector industrial respondió a la necesidad de generar empleos. El Cuadro 3 nos indica las variaciones que tuvo el empleo en el sector manufacturero donde de 1980 a 1990 creció en un 98.7 y generó el 45.6% de los empleos. El sector manufacturero demandó un mayor número de trabajadores en la ciudad de Aguascalientes ya que ahí se generaron el 84.32% de los mismos, lo que muestra que la política de industrialización fue altamente centralizada.

Crecimiento industrial y número de establecimientos

Un factor en el que se observa el alto crecimiento industrial es el incremento de establecimientos del sector manufacturero. Al respecto podemos observar que durante los primeros seis años de la década de los ochenta se dio

una tasa de crecimiento sostenido en todos los sectores de 18.74 en el periodo 80-86 y de 25.88 en el periodo 80-90, lo cual podemos interpretar como un desarrollo constante en la generación de nuevas empresas manufactureras. Sin embargo, este crecimiento no fue homogéneo en todos los subsectores de la misma; las empresas que se crearon durante este lapso, se ubican en actividades relacionadas con textiles, papel, químicos, maquinaria y equipo, principalmente. Maquinaria y equipo son el sector que presenta un significativo crecimiento de establecimientos. De 265 que había en 1980 aumenta en 1990 a 404, con una tasa de crecimiento muy elevada hasta 1986 que fue de 45.66 y se incrementó en 1990 en 52.45. Este es el sector que registra el mayor número de establecimientos creados durante la década, es decir, 138 nuevas empresas (véase Cuadro 2).

El proceso de industrialización del estado durante el gobierno de Miguel Angel Barberena Vega (1987-1992) siguió dependiendo de la iniciativa del Ejecutivo del

Cuadro 4
Tasa de crecimiento del personal ocupado total del
sector manufacturero, por tamaño

Tamaño	1989	1993	Tasa 1989-1993
Micro	4,315	9,045	109.61
Pequeña	8,314	9,147	10.02
Mediana	7,110	9,189	29.24
Grande	4,429	6,108	37.91
Macro	10,213	13,775	34.87
Sector Total	34,381	47,264	37.47

Fuente: Cálculos realizados con datos del INEGI. *Censos Industriales Nacionales*, 1989, 1993.

Cuadro 5
Escolaridad de la PEA (1990)

Analfabeta	31,201	6.46%
Escolarizada	436,759	90.39%
No especificada	15,237	3.15%

Fuente: Censo de Población y vivienda 1990.

estado y no de una política industrial que estableciera los lineamientos y estimulara su modernización. Durante este periodo, el proceso de industrialización se estancó, privilegiándose en el sector de la construcción. Esto se muestra con el hecho de que en el estado no se instalaron nuevas empresas importantes por lo que la generación de empleos dependió principalmente de la microempresa.

Este crecimiento se dio principalmente en alimentos, textiles y papel. Estos subsectores no crecieron en el resto de los tamaños de empresa (véase Cuadro 3).

La generación de empleos en el sector manufacturero en periodo 89-93 no fue significativa puesto que su tasa de crecimiento fue de 37.47. Cabe resaltar que la microempresa tuvo un papel destacado en la generación de empleos; su tasa de crecimiento, de 109.61 superó ampliamente a la del sector y a la de las empresas de otros tamaños, de aquí la importancia que tiene la microempresa en la entidad como generadora de empleo, aunque son empresas muy pequeñas, incluso, de corte familiar (véase Cuadro 4).

Características de la población económicamente activa

Las características del mercado de trabajo en Aguascalientes no se ajustaban a las necesidades de la industria, puesto que la mayoría de la fuerza de trabajo que ocuparon las primeras empresas que se instalaron en el estado provenían del campo. Esto nos habla de un mercado de trabajo poco calificado en actividades industriales con baja escolaridad y jóvenes. Estas características no permitían emprender una intensa modernización sino un proceso interno de calificación que dependía básicamente

de las empresas. En este aspecto las acciones que realizó el estado se circunscriben en la creación de escuelas técnicas y no es hasta 1994 que se establece un convenio de vinculación entre el Instituto de Educación de Aguascalientes y 16 empresas para adecuar la fuerza laboral a las necesidades industriales.

Escolaridad

De la PEA estatal, 31 mil 301 trabajadores son analfabetas y 436 mil 759 son alfabetas. De estos últimos, el 27.44% realizaron estudios de primaria incompleta, el 27% terminó la primaria, y el 45.6% de esa población escolarizada tiene estudios de postprimaria (véase Cuadros 5 y 6). El promedio de escolaridad está en el sexto grado de primaria en una población cuyas tres cuartas partes (75%) oscilan entre 15 y 39 años de edad con una eficiencia terminal del 73 por ciento.

El censo de población y vivienda señala que existen 55 mil 092 obreros y operadores de maquinaria fija (en él se alcaza que esta cantidad varía ligermante debido a que en el puesto de trabajo se incluyen a los artesanos, obreros y operadores de maquinaria fija). Estas cifras indican que por lo menos el 25.9% de los empleos generados (212 mil 365) corresponde a puestos de obreros.

Lo anterior lleva a confirmar que el crecimiento industrial en Aguascalientes ha polarizado la actividad económica mediante la generación de empleos para obreros en gran número, restringiendo las posibilidades de inserción en el aparato productivo de los grupos medios cuya tendencia principal sigue siendo la burocracia.

Existe una participación importante de fuerza laboral femenina ya que desde 1970 a 1980 se observa una inserción progresiva al mercado de trabajo; de 16 mil 200 trabajadoras existentes en 1970, se incrementan a 40 mil 805 en 1980 y en 1990 se alcanzó la cifra de 56 mil 118. El incremento de la década 70-80 fue de 21.90% y el de la década 80-90, de 37.5%, (véase Cuadro 7).

La población ocupada percibe ingresos menores a dos salarios mínimos. En este rubro se concentra la gran masa salarial, es decir, el 58.5% de esa población que son 124 mil 211 personas (véase Cuadro 8).

Cuadro 6
Población escolarizada de la PEA
(1990)

Primaria incompleta	119,863	27.4%
Primaria completa	11,786	27.0%
Postprimaria	199,030	45.6%
No especificada	15,237	—
Total	436,759	100.0%

Fuente: Censo de Población y vivienda 1990.

Cuadro 7
Población total ocupada según sexo
(1990)

	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>	<i>Total</i>
Estado	109,447	40,805	150,252
Municipio	76,810	32,061	108,871
Porcentaje	70.18	78.57	561.88
Estado	156,247	56,188	212,365
Municipio	112,164	45,463	157,627
Porcentaje	71.79	81.01	74.22
Estado	42.76	37.52	41.33
Municipio	46.02	41.80	44.78

Fuente: Censo de Población y vivienda 1990.

Existen condiciones para que se den bajos salarios en el estado. Una de ellas es la política laboral que actúa en dos sentidos: como contención de salarios y otra es que, prácticamente, no existen sindicatos independientes y los sindicatos oficiales no han sido una alternativa para mejorar los ingresos de sus representados. Así, en el año de 1990, de los 56 emplazamientos a huelga, 41 fueron hechos por trabajadores de la Industria de la transformación y ninguno de ellos concluyó en huelga (véase Cuadro 9).

Con la crisis de 1994 el gobierno del estado se planteó la necesidad de generar una política industrial que estuviera de acuerdo con la política económica nacional y que modernizara la planta productiva. Para ello el gobierno siguió desarrollando una labor de fomento industrial para atraer nuevas empresas y extender la capacidad de las ya existentes. Esto llevó a la construcción de nuevos parques

industriales fuera de la ciudad de Aguascalientes que diversificó el corredor industrial hacia los municipios.

Lo novedoso de la política industrial reciente, bajo el gobierno de Otto Granados Roldán (1992-1997), reside en haber creado instituciones que le permiten al Estado de manera sistemática coordinar, gestionar y evaluar la política industrial, además de ejercer acciones de apoyo y fomento a la industria; tal es la función de la Comisión Estatal de Desarrollo Económico y Comercio Exterior (Cedece). Estas instituciones hacen el papel de enlace entre las empresas y el estado y desarrollan acciones tales como: gestiones para la instalación de nuevas empresas, promoción de productos de la localidad en ferias internacionales, fomento y apoyo a la capacitación y la vinculación del capital local con empresas nacionales y extranjeras para establecer coinversiones.

Además de esto, la política industrial actual se orienta a la búsqueda de mercados extranjeros y en consecuencia a aumentar la actividad exportadora del estado, así como la búsqueda y negociación para el crecimiento de las plantas industriales ya instaladas en el propio estado.

Es importante describir los notables cambios que se han operado en la manufactura en los últimos tres años con los resultados de la política actual, sobre todo en aquellos aspectos que le permiten un crecimiento originado por la fuerte presencia de la inversión extranjera (siempre mayoritariamente japonesa y norteamericana) la creación abundante de nuevos empleos, la diversificación tanto de productos como de mercados extranjeros y nuevas gestiones de manera constante y firme por parte del estado por atraer nuevas empresas. Como parte de esta política se funda un centro de investigación de desarrollo y tecnología para dar asistencia y asesoría a las empresas. Esta actividad no ha llegado a consolidarse.

Especial análisis merece la inversión extranjera porque sigue siendo el eje dinámico de la industrialización del estado. La inversión a lo largo del periodo 1980-1995 fue

Cuadro 8
Población ocupada, según nivel de ingreso
mensual, (1990)

<i>Nivel de ingreso</i>	<i>Absolutos</i>	<i>%</i>
Población ocupada total	12,365	100.0
No recibe ingresos	8,575	4.0
Menos de un SM	30,486	14.4
De 1 A 2 SM	93,725	44.1
Más de 2 y menos de 3 SM	37,001	17.4
De 3 A 5 SM	20,207	9.5
Más de 5 SM	15,620	7.4
No específico	6,751	3.2

Fuente: INEGI Censos Industriales 1990.

de 2,518.9 millones de dólares; el 70.7% (1,781.2 millones de dólares) se invirtió en la industria automotriz, el 26% (653.8 millones de dólares) se destinó a la industria electrónica y el 3.3% (83.3 millones de dólares) a otras manufacturas.

Se realizaron 12 proyectos de inversión con un capital total de 347 millones de dólares, de los cuales 22.3 millones se invirtieron en la industria automotriz y de autopartes, 5.1 millones en la industria del vestido, 5 millones a otras manufacturas y el resto a servicios, además de la inversión de *Texas Instruments*, de mil 200 millones de dólares, a partir del mes de agosto de 1997. Originalmente, la inversión extranjera mayoritaria provenía de Japón, en este año la inversión americana ha superado a la japonesa y se ha iniciado una coinversión con capital México Español. Estas inversiones se han destinado principalmente a la industria automotriz, a la industria química y derivados, a la electrónica, a la confección de prendas de vestir, a la de alimentos y a la de vidrio y cristal.³

Los empleos generados por la inversión extranjera fueron de 13 mil 150 hasta diciembre de 1995, de los cuales 7 mil 196 correspondieron a la industria automotriz, 2 mil 630 a la electrónica y 2,831 a la textil y de la confección; los otros a otras manufacturas y servicios.⁴

Las exportaciones que genera la industria manufacturera se concentran en la rama automotriz y autopartes, que participa con el 75.1%; la electrónica, con el 16.97%; la del vestido con el 4.18%; la textil, 21.57% y otras con 1.3 por ciento.⁵

El principal destino de la exportación por rama de actividad es: automotriz y autopartes a Estados Unidos, Japón y Centro América; electrónica a Estados Unidos, Japón, Singapur y Hong Kong; textil a Estados Unidos, Canadá, Centro y América del Sur; del vestido a Estados Unidos; otras manufacturas a Estados Unidos, Costa Rica, El Salvador y Guatemala, 137 empresas son las que realizan esas exportaciones. De ese número de empresas, 44 exportan a través del programa *PITEX*, 18 por medio del *ALTEX* y 63 lo realizan directamente.

Las importaciones que ha realizado la industria de Aguascalientes, de 1993 a 1996, tuvieron un sensible descenso del 12.6%, debido principalmente a la crisis financiera de 1994. En 1995 descendieron el 30 por ciento.

El crecimiento sostenido en Aguascalientes en el periodo 1980-1995 tuvo como sustento fundamental la política económica estatal que se caracterizó por atraer

capital extranjero, principalmente japonés y estadounidense; creó una infraestructura indispensable para dicho proceso, como fueron los siete corredores industriales y magníficas vías de comunicación. Actualmente se está construyendo para fortalecer el corredor industrial central, la autopista Aguascalientes-Rincón de Romos. Se instrumentó una política sustentada en la confección de los salarios manteniéndolos siempre bajos y una política laboral de incorporación de los trabajadores obligadamente a los sindicatos oficiales y principalmente a la CTM. Es necesario señalar que en la localidad no existe el sindicalismo independiente ni tradición de lucha por parte de los sindicatos, e inclusive se ha tolerado la inexistencia de los mismos con el afán de ampliar la gama de atractivos para traer la inversión extranjera.

Como resultado de la política gubernamental, la inversión del capital en la localidad se desarrolló considerablemente y, sobre todo, porque esta inversión provenía del extranjero. Con ello la estructura del empleo en la



FOTO: ANTONIO OROPEZA..

Cuadro 9
Emplazamientos a huelga, huelgas registradas y solucionadas de jurisdicción local,
según sector de actividad, (1990)

<i>Sector</i>	<i>Emplazamientos a huelga</i>	<i>Huelgas registradas</i>	<i>Huelgas solucionadas</i>
Total	56	—	—
Industrias de Transformación	41	—	—
Comercio	3	—	—
Servicio	4	—	—
Transportes	5	—	—
No especificado	3	—	—

Fuente: INEGI, Dirección General de Estadística. Dirección de Estadísticas Demográficas y Sociales.

localidad se fomentó fuertemente en ciertas ramas estratégicas: la industria automotriz y electrónica fortaleciendo, por parte del capital norteamericano, una rama tradicional de la industria manufacturera en Aguascalientes como es la industria textil y del vestido. Estas inversiones propiciaron el desarrollo de la capacidad exportadora de las empresas extranjeras, en especial, y de otras empresas de la localidad.

Conclusiones

La política de fomento industrial del estado de Aguascalientes en sus orígenes no estuvo ligada a una política industrial nacional, sino que surgió a partir de un Plan de Desarrollo Estatal que se propuso cambiar la estructura económica del estado para pasar de una economía fundamentalmente agrícola a la creación de un polo de desarrollo industrial.

Para ello la gestión política del gobierno de Aguascalientes con el gobierno Federal consistió principalmente en lograr que Aguascalientes fuera considerado a nivel nacional como un estado industrial. A partir de este logro es que se crea y justifica una administración de los recursos federales en torno a la planificación y desarrollo de una estructura urbana industrial que permita el proceso de industrialización del estado. Una vez establecido esto, el desarrollo industrial de Aguascalientes recae en una política de fomento industrial de carácter estatal (descrita al inicio de este texto) en donde la gestión política se centra en la atracción de plantas industriales nacionales y extranjeras.

En consecuencia: la política industrial de Aguascalientes se puede caracterizar como la acción de gobierno destinada a extender la planta productiva y la inversión extranjera.

Esto no ha incidido en los aspectos de competitividad y reestructuración productiva de la empresa, aspectos que quedan sujetos a las posibilidades y capacidades de cada una de ellas. Por lo que no se puede hablar de planes

estratégicos para que el crecimiento incida en el desarrollo económico local y regional, aspectos que se han tratado de cubrir mediante débiles asociaciones de empresas nacionales con extranjeras en la modalidad de encadenamiento productivo. En ese sentido no se puede hablar de una política industrial definida, pero sí de un fomento industrial constante que ha amortiguado los efectos del desempleo en la región.

La política industrial en 1994 tiene grandes alcances, especialmente, en la gran industria exportadora y, principalmente, extranjera. El impulso del estado hacia la competitividad es limitado todavía y se circunscribe a funciones de enlace, coordinación y fomento, por lo cual el proceso de competitividad recae en la propia industria.

Ahora, ¿cuáles han sido las consecuencias de esta política industrial? Tenemos, por una parte, los grandes consorcios internacionales que con todas las ventajas laborales, financieras y fiscales han afianzado sus productos en los mercados internacionales con bajos costos de producción, dando a cambio de ello empleo con baja remuneración. Por otra parte, la industria local, especialmente la pequeña y mediana empresa, ha sido un beneficiado marginal, no obstante las acciones estatales que han buscado fortalecer su desarrollo tanto tecnológico como comercial. Y finalmente, el estado ha logrado amortiguar los efectos de la crisis en materia de empleo y crecimiento económico.

Notas

¹Gobierno Vasco, *Política Industrial, sectores en crisis y sectores en desarrollo*. Bilbao, Vascuña, 1982.

²Ramiro Aleman I, Marcela Hernández R. C. Daniel Gutiérrez, *La Heterogeneidad Productiva en la Industria de Aguascalientes*. Aguascalientes, UAA 1996.

³CEDE. *Inversión Extranjera en Aguascalientes*, septiembre de 1996.

⁴CEDE *ibid* p. 7.

⁵Cedece *ibid* p. 8

Estado de México: procesos y actores del desarrollo industrial-regional

Sergio González L.*

El desarrollo industrial del estado de México se encuentra estrechamente relacionado con los modelos de desarrollo económico nacionales, particularmente el sustitutivo de importaciones a partir de los sesenta. En función de esto, se presenta notoriamente concentrado en dos grandes áreas: Los municipios conurbados de la ciudad de México (MCCM) y la zona metropolitana de Toluca (ZMT), que se vieron favorecidas por las economías de aglomeración del centro del país. Con la implementación de un nuevo modelo orientado hacia el exterior y el desarrollo de novedosas formas de organización de la producción, el potencial económico de estas concentraciones debe replantearse bajo condiciones conceptuales diferentes.

Introducción

Desde la década de los ochenta en México, y ante el notorio agotamiento del proceso de industrialización sustitutivo de importaciones implementando desde la década de los treinta, se ha intentado operar otras opciones para reactivar esta importante actividad económica, sobre todo desde la segunda mitad de los ochenta.¹ El nuevo modelo imperante tiene como algunos de sus principales rasgos: la predominancia del mercado en las relaciones económicas; la apertura comercial del país, con énfasis a la integración económica con EU ya que los intentos pero sobre todo los alcances de diversificación de mercados han sido mínimos; y, la incorporación de conceptos productivos que ya operaban con anterioridad en países desarrollados como control total de la calidad, justo a tiempo, producción flexible, etcétera.² Incluso la vertiente asumida desde 1983 por Miguel de la Madrid y reforzada por Salinas de Gortari, según Loria y González (1993), no constituye un modelo de desarrollo nacional

soportado por las capacidades productivas nacionales con mejores grados de retribución para la población, al privilegiar la relación financiera y comercial con el exterior.

Estos cambios en las actividades industriales su correlato con los otros ámbitos nacionales: en lo político, administrativo, social e incluso cultural, así como en la capacidad de desarrollo de las diferentes entidades y regiones que conforman al país. La aún dominante implementación desde la federación de las políticas macroeconómicas, "centralismo económico", subordinando las propuestas estatales —escasas porque tradicionalmente han sido aceptadas—, ha mostrado altos costos para entidades y regiones particulares como es el caso de las zonas petroleras, maquiladoras, etcétera. Probablemente, ante la creciente presencia de gobiernos estatales y municipales de otros partidos políticos diferentes al oficial, propicie la materialización del federalismo en la toma de decisiones económicas relevantes para estos ámbitos.

Por ello, es importante ofrecer desde una perspectiva estatal, en este caso la del estado de México (Edomex), las probables implicaciones y potencialidades de desarrollo industrial ante estas profundas transformaciones, par-

*Coordinador de Posgrado de la Facultad de Planeación Urbana y Regional,

ticularizando tanto en los procesos como en los actores que intervienen.

De manera más particular, pretende dar respuesta a las siguientes interrogantes: ¿Cuál es la situación actual de la actividad industrial en la entidad en un entorno de restructuración económico-regional? y ¿cómo se construye la política industrial estatal, qué tanto está condicionada por los lineamientos nacionales en materia o a partir del análisis sobre las condiciones particulares de la entidad?

Consideramos que es importante dar respuesta a las preguntas señaladas, porque el grado de desarrollo industrial no debe tomar en cuenta sólo los indicadores sobre su desempeño sino, sobre todo su relación con la capacidad interna para poder diseñar e influir sobre el rumbo que toman. En otros términos, el desarrollo económico-regional es la combinación del margen de maniobra regional para incidir sobre las direcciones y magnitudes que alcanzan el desarrollo económico y social.

Así, el presente artículo consta de tres apartados: 1) el potencial de inserción de las actividades industriales-regionales que se desarrollan en la entidad en el contexto de las transformaciones nacionales, 2) una reflexión sobre los actores participantes en el proceso de restructuración industrial, 3) y para finalizar con una serie de planteamientos que integren las cuestiones anteriores.

El desarrollo industrial de la entidad en el contexto nacional y a su interior (parte I)

En este apartado se presentan los antecedentes del desarrollo industrial en el Edomex como sus principales características recientes, y algunos de los retos que enfrentan, todos ellos teniendo como referente su participación en el contexto nacional. Los planteamientos centrales son: el desarrollo industrial de la entidad han estado estrechamente vinculados al del conjunto del país, particularmente con la ciudad de México; la base industrial reciente conserva aún estos rasgos y para poder tener un potencial de crecimiento en el nuevo entorno requiere analizarse con base en sus unidades básicas, para el caso de este trabajo, subsectores de actividad, tamaño de los establecimientos, origen del capital de las empresas y regiones en las que operan.³

Antecedentes

El Edomex es una de las principales entidades industriales del país y, en ellas se presentan características que la hace *sui generis* con respecto a otras: estrecha relación con el Distrito Federal (DF), sede político-económica del país y, en este sentido, con los modelos de desarrollo seguidos nacionalmente, situación que afecta fundamentalmente a los municipios conurbados con el DF;⁴ y la también importante actividad industriales desarrollada en torno a Toluca, capital estatal que, a diferencia de los

grados de concentración que se realiza en las capitales estatales, en la del Edomex es menor.

Como es sabido, el Edomex prácticamente rodea en su totalidad al DF, exceptuando el sur donde éste colinda con el estado de Morelos. Esta característica geográfica básica debe considerarse para explicar la estrecha relación económica y social, como en otros órdenes, entre ambas entidades.

Hacia finales de los cincuenta y principios de los setenta en el país, cuando imperaba una política sustitutiva de importaciones, la localización de las actividades industriales se desarrolló principalmente en tres grandes centros: las ciudades de México, Monterrey y Guadalajara. En el caso de la primera, se combinaron dos políticas que convergieron en el desarrollo de una área de concentración ampliada⁵ más que de desconcentración, que abarcó al centro del país: la implementación restricciones en el DF al establecimiento de nuevas industrias; y el impulso a la construcción de infraestructura productiva (ampliación de carreteras, tendidos de líneas de alta tensión, gasoductos y poliductos y la oferta de suelo industrial), como por la dinámica derivada del modelo de desarrollo imperante.

Esta consideración es importante, ya que el patrón de organización territorial de la industria, como de las demás actividades económicas y sociales, no es producto exclusivamente de las políticas estatales ni de los modelos económicos en abstracto, sino de la combinación compleja de actores económicos-sociales en distintos ámbitos territoriales –local, nacional e internacional–, en distintos periodos y con capacidades de incidencia diferenciales.

Principales características de la actividad industrial en el estado de México con respecto al contexto nacional

El Edomex, la entidad más poblada del país y una de las más importantes económicamente, fue significativamente impactada por la conjunción de las acciones de promoción de la sustitución de importaciones, al beneficiarse por las economías de aglomeración que representa su cercanía al DF, particularmente en los municipios conurbados al propio DF y en Toluca con sus municipios circundantes, que concentran alrededor del 90% de la población y la economía estatal. Es una entidad predominantemente industrial, (véase Cuadro 1), si bien existe una tendencia porcentual decreciente al respecto, ésta es menor a la nacional, lo que refuerza su presencia industrial en el país.

El Edomex es la entidad más industrializada, incrementando ligeramente su participación en el total nacional durante los últimos diez años, pasando del 17 al 19.5% del PIB manufacturero, (véase Cuadro 2). No obstante que con la apertura económica se ha acelerado el crecimiento industrial en entidades del centro-norte y norte, el estado presenta aún ventajas de localización tomando en cuenta

Cuadro 1
Estado de México: producto interno bruto según subsector
(1990-1997, porcentajes)

Subsector	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Industria manufacturera	39.0	38.0	37.0	34.7	34.9	39.15	34.4
Industria extractiva	0.35	0.28	0.28	0.23	0.23	0.5	1.6
Construcción	5.3	6.0	6.1	6.8	6.8	6.0	6.9
Comercio, restaurantes y hoteles	21.9	21.0	20.4	20.0	18.9	19.8	18.9
Servicios	28.4	30.0	31.5	33.0	34.6	23.28	33.3
Agricultura, ganadería y pesca	5.0	4.7	4.7	4.6	4.5	4.4	4.9

Fuente: GEM (1997). Nota. Algunos años no cierran a 100.0% en la fuente original. p: preliminar.

que los procesos territoriales son de largo plazo y los cambios del modelo económico son relativamente recientes.⁶

El comercio exterior, uno de los indicadores centrales del modelo económico implementado, en el caso del Edomex durante los últimos años demuestra que es una entidad insertada activamente en el flujo mundial de productos, de manera que las exportaciones han tenido incrementos sostenidos, a diferencia de las importaciones, que a pesar de mayores que las primeras, presentan comportamientos cíclicos atribuibles a los problemas económicos nacionales. Por otra parte, los diferenciales de las cantidades estimadas por la Secofi y el GEM, se

deben a que la primera considera a las sedes de los corporativos, predominantemente establecidos en el DF, y la segunda a las plantas productivas, lo que es a su vez indicativo del grado de centralización de la economía vinculada con el exterior, (véase Cuadro 3).

Principales características industriales en el estado de México por actividades económicas

Referirse a la industria manufacturera –como a otras actividades económicas– en términos agregados distorsiona y vela las enormes desigualdades que se presentan

Cuadro 2
México y estado de México: producto interno bruto manufacturero
1988-1997 (billones de dólares)

Año	México	Edo. México	Participación (%)
1988	45.81	7.79	17.01
1989	46.76	8.22	17.58
1990	59.66	9.29	15.57
1991	61.18	10.98	17.95
1992	73.84	12.00	16.25
1993	75.90	13.60	17.92
1994	79.00	15.00	18.99
1995	45.5	8.20	18.02
1996p	48.5	8.8	18.14
1997e	44.7	8.7	19.46

Fuente: Secofi y Gobierno del estado de México (GEM). Tomado de GEM (1997).

Cuadro 3
Estado de México: balanza comercial
1989-1997 (millones de dólares)

Año	Exportaciones		Importaciones	Balanza	
	Secofi	GEM		Secofi	GEM
1989	386.0	—	918.0	(532.0)	—
1990	604.96	—	2,395.0	(1,790.0)	—
1991	669.4	1,860.0	2,520.7	(1,851.3)	(660.7)
1992	375.3	2,030.0	3,448.4	(3,073.1)	(1,418.4)
1993	313.4	2,500.0	3,017.9	(2,704.5)	(517.9)
1994	1136.7	2,800.0	4,734.0	(3,597.3)	(1,934.0)
1995	1950.8	3,050.0	3,768.2	(1,817.4)	(718.2)
1996	1967.6 e	—	4,044.5	(2,076.9)	—

Fuente: Secofi y gobierno del estado de México (GEM). Tomado de GEM (1997).

a su interior. Esto resulta particularmente válido para la entidad pues presenta al igual que en el país notorias diferencias. Para efecto de este trabajo tomaremos en consideración por subsector indicadores como dinámica, tamaño de establecimientos, inversión extranjera y un esquema que pretende identificar el potencial industrial de la entidad.

Diferentes pesos y ritmos

La actividad industrial se muestra altamente concentrada en pocos subsectores, particularmente en las industrias química y de productos metálicos que representan más de la mitad del PIB industrial estatal, en los cuales se ubican también la mayoría de las empresas grandes (67.8% del total estatal), (véanse Cuadros 4 y 5). No obstante el primero tiene una tendencia decreciente mientras el segundo creciente. Por otra parte, los subsectores dinámicos y donde predominan las empresas pequeñas son las industrias del vestido y editorial.

Esta situación es explicable por varias cuestiones: las industrias química y de productos metálicos (particularmente la automotriz y electrónica) tienen fuerte presencia de corporativos nacionales y extranjeros, lo que propicia disponibilidad de recursos financieros, de tecnología y mejores accesos para la exportación. A nivel nacional, para 1996, ambos subsectores fueron los mayores exportadores manufactureros, concentrando alrededor del 85%, destacando el de productos metálicos con el 80% y, dentro de él, la industria automotriz.⁷

Por su parte, las industrias del vestido y editorial aprovechan predominantemente las ventajas que representa el mercado del centro del país, las menores exigen-

cias financieras, las escalas de producción reducidas y la intensidad de la mano de obra.

Inversión extranjera y exportaciones

Con la apertura comercial y las facilidades otorgadas para atraer la inversión extranjera, como las actividades realizadas por el gobierno estatal para promover nuevas inversiones, las empresas con este tipo de capital desempeñan un papel fundamental en la actividad económica de la entidad, sobre todo en la industria manufacturera.

Actualmente, de acuerdo con la Secofi y el gobierno del estado de México, están establecidas en la entidad mil 39 empresas con inversión extranjera, distribuidas de la siguiente manera: 814 en la manufactura, 121 en servicios, 81 en comercio y 23 en otras actividades. Según tamaño de los establecimientos: 265 son grandes, 221 medianas, 406 pequeñas y 147 micros.

El monto de inversión alcanzado durante los últimos cuatro años es superior a los mil millones de dólares y, no obstante el retroceso tenido durante 1996, se están materializando proyectos de inversión que podrían alcanzar la cifra de 700 millones de dólares para el año en curso, (véase Cuadro 6).

El dinamismo de estas inversiones es explicable, en lo general, por el atractivo que representa para los capitales de países industrializados su establecimiento en los subdesarrollados como, en lo que respecta al país y las entidades en particular, por las modificaciones a la Ley de Inversión Extranjera que ha disminuido los requisitos exigidos, sobre todo en cuanto a las restricciones a este tipo de inversión en el capital social; al Tratado de Libre Comercio de Norteamérica que otorga beneficios arance-

Cuadro 4
Estado de México: participación del PIB manufacturero por subsector
(1990, 1991, 1994)

<i>Subsector</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1994</i>
Alimentos, bebidas y tabaco	21.5	20.1	17.6
Textiles y prendas de vestir	7.6	6.8	8.5
Madera y muebles	1.7	1.9	1.3
Papel y editorial	5.2	5.2	7.3
Química, hule y plástico	26.2	27.3	22.4
No metálicos y metálicos básicos	12.0	12.0	11.3
Metal-mecánica	6.7	6.5	6.9
Automotriz y autopartes	11.6	12.3	15.8
Eléctricos y electrónicos	6.8	7.1	8.2
Otros	0.7	0.8	0.5

Fuente: INEGI y gobierno del estado de México.

larios para las empresas que alcancen los grados de integración regional demandados; y por las acciones de promoción desempeñadas por el gobierno estatal para hacer atractiva a la entidad.

Por otra parte, el origen del capital predominante es estadounidense y alemán, siendo marginal la presencia de empresas orientales y latinoamericanas, (véase Cuadro 7).

Estas características de la inversión extranjera en la entidad están estrechamente relacionadas con su capacidad exportadora. Alrededor del 70% de las empresas exportadoras cuentan con inversión extranjera y son precisamente las ramas químicas y automotriz (en las que predominan en las empresas de mayor tamaño: las transnacionales) las principales generadoras de exportaciones.

Cuadro 5
Estado de México: empresas manufactureras por subsector
según tamaño del establecimiento (1997)

	<i>Suma</i>	<i>Grande</i>	<i>Mediana</i>	<i>Pequeña</i>	<i>Micro</i>	<i>No específico</i>
Total	1,4228	597	816	4,893	7,919	3
31 Alimentos	947	57	40	254	596	0
32 Vestido	2,429	82	122	685	1,540	0
33 Madera	1,399	9	24	266	1,098	2
34 Papel	800	26	43	243	488	0
35 Química	1,893	149	182	1,049	513	0
36 Min-no metálicos	810	31	37	282	460	0
37 Metálica básica	450	19	46	245	140	0
38 Productos metálicos	4,775	196	265	1,535	2,778	1
39 Otras	725	28	57	334	306	0

Fuente: GEM, Directorio industrial del estado de México, 1197.

Cuadro 6
Estado de México: valor de la inversión extranjera por subsector
(1994-1997 millones de dólares)

Sector	1994	1995	1996	1997 febrero	1994-1997 febrero
Total	284.14	559.35	202.5	24.8	1,070.85
Agroindustrial	2.39	3.27	0.15	0	5.82
Minería	0.07	0.004	0	0	0.074
Manufactura	164.99	368.08	163.26	20.37	716.7
Construcción	0.78	0.52	0.47	0	1.79
Comercio	88.3	44.6	11.71	2.56	147.2
Transporte y comunicaciones	9.3	132.4	0	0	141.81
Servicios financieros	13.74	3.46	25.93	0.37	43.5
Servicios sociales y comunitarios	4.55	6.93	0.97	1.50	13.96

Según GEM (1995 y 1996), El Edomex exporta más de dos mil tipos de bienes a 90 países. Sin embargo, existe un proceso de concentración de los mismos. Para 1990, cien productos representaban el 70% del total de ventas y, para 1995 sólo 20 productos significaron el 80.2% de las exportaciones. El principal destino de las exportaciones es a los Estados Unidos con cerca del 60% del total.

Potencial económico

Ante un entorno industrial en proceso de restructuración y crecientemente orientado hacia el exterior, cuál es el potencial económico industrial del Edomex. De manera esquemática, considerando sólo algunos indicadores relevantes, pero aún superficiales, como: el valor agregado industrial de la entidad, su especialización y la concentración de empresas extranjeras y teniendo como referente nacional la importancia y dinamismo de las exportaciones e importaciones manufactureras, (véase Cuadro 8), podremos tener una aproximación a esta cuestión.

Tomando como referente los subsectores que en la entidad presentan especialización, las actividades manufactureras con mayor potencial son 38) productos metálicos y 32) vestido, aunque similares en cuanto importancia estatal, presencia de empresas con inversión extranjera y valor y dinamismo de su comercio exterior, se trata de actividades que operan bajo condiciones diferentes. En el primer subsector predominan altas escalas de producción por unidad económica y dominio tecnológico extranjero, en el segundo la situación es inversa. No obstante en ambas, un aspecto positivo es su propensión a constituir estrechas relaciones cliente-proveedor o ca-

denas productivas, para las cuales la entidad constan de una sólida base industrial y de tradición productiva.

Los otros subsectores especializados son: 39) otras industrias manufactureras y 36) los productos minerales no metálicos. Las ventajas para la primera son lo diverso de sus productos y la reducida escala de producción, que puede aprovechar las ventajas de localización de estar en el centro del país. Para la segunda, su capacidad de desarrollo está en función de la disponibilidad de los recursos materiales que necesita para operar.

De los subsectores donde no se especializa la entidad pero sí tienen una alta participación en el valor agregado industrial, están el 31) productos alimenticios que tiene como ventaja estar dentro del mercado interno del centro del país sobre todo, y el 35) industria química, con una proporción importante de empresas con inversión extranjera tiene el potencial de aprovechar estos canales para la exportación, como la significativa concentración industrial del centro. Los otros subsectores demuestran escaso potencial económico.

En síntesis, de acuerdo a las limitaciones del grado de agregación de las estadísticas disponibles, las actividades industriales más importantes y donde se especializa la entidad, son las mismas donde muestra mayor potencial en un entorno de apertura económica, exceptuando la 39) que hasta la fecha es poco relevante. Por tanto, no se espera una transformación radical de su base productiva a este nivel. Los cambios, muy probablemente, se están dando al interior de las empresas con el objeto de elevar calidad y productividad de sus procesos. Pero, no existe investigación sistemática al respecto, que permita corroborarlo o no.⁸

Desarrollo industrial regional del estado de México

Como se mencionó, el desarrollo industrial del estado de México se encuentra estrechamente relacionado con los modelos de desarrollo económico nacionales, particularmente el sustitutivo de importaciones a partir de los sesenta. En función de esto, se presenta notoriamente concentrado en dos grandes áreas: Los municipios conurbados de la ciudad de México (MCCM) y la zona metropolitana de Toluca (ZMT), que se vieron favorecidos por las economías de aglomeración del centro del país. Con la implementación de un nuevo modelo orientado hacia

el exterior y el desarrollo de novedosas formas de organización de la producción, el potencial económico de estas concentraciones debe replantearse bajo condiciones conceptuales diferentes.

Los planteamientos territoriales recientes

La necesidad de replantear la conceptualización territorial con base en las transformaciones señaladas, por supuesto no es exclusiva de México. En otros países también se han desarrollado diferentes propuestas para reinterpretar las lógicas de localización y operación de las

Cuadro 7
Estado de México: empresas con inversión extranjera según participación en el capital y país de origen (1991-1996)

Concepto	Noviembre 1991	Diciembre 1992	Septiembre 1994	Diciembre 1995	Diciembre 1996	Agosto 1997
Total	710	825	870	993	1,007	1,039
Participación en el capital						
Menos 50%	367	363	370	158	167	151
505 y más	342	462	500	835	840	888
País de origen						
Norteamérica	371 (52.3%)	416 (50.4%)	448 (50.9%)	509 (51.0%)	556 (55.2%)	582 (56.0%)
Estados Unidos	365	395	427	483	531	553
Canadá	6	21	21	26	25	29
Centroamérica y Caribe	28	31	42	46	28	33
Sudamérica	18	19	21	22	22	21
Europa	278 (39.0%)	320 (38.8%)	336 (38.9%)	386 (38.9%)	374 (37.1%)	369 (33.55)
Alemania	74	75	84	111	106	107
España	41	51	53	58	57	58
Suiza	37	47	49	50	60	51
Reino Unido	30	41	37	41	36	34
Holanda	27	33	33	36	32	29
Suecia	25	23	26	26	25	25
Francia	16	19	27	34	29	35
Otros	0	0	29	30	29	30
Asia y Oceanía	15 (2.0%)	17 (2.0%)	21 (2.1%)	30 (2.9%)	29 (2.8%)	34 (3.0%)

Cuadro 8
Estado de México: esquema sobre el potencial económico de la industria
manufacturera por subsector

	A % V.A.	B especializa- ción	C. Empresas extranjeras	D. % Exporta	E. Dinámica exporta	F. % importa	G. Dinámica importa
31 Alimentos	A	NO	M	B	NO	B	NO
32 Vestido	A	SI	A	M	SI	M	NO
33 Madera	B	NO	B	B	NO	B	NO
34 Papel	M	NO	M	B	NO	B	NO
35 Química	A	NO	A	A	NO	A	NO
36 No metálicos	M	SI	M	B	NO	B	NO
37 Metálicos	B	NO	M	M	SI	M	NO
38 Productos metálicos	A	SI	A	A	SI	A	NO
39 Otras	B	SI	M	B	SI	M	NO

Fuente: Elaboración propia con base en varias fuentes.

Notas:

A. Participación en el valor agregado manufacturero estatal, 1993. A: igual o mayor del 10% . M: de 2.5 a 9.9% B: menor de 2.5%

B. Cociente de especialización estatal, 1993. SI: de 1.0 y más. No: menor de 1.0.

C. Participación en el número de empresas con inversión extranjera, 1997. A: igual o mayor del 10% M: de 2.5 a 9.9% B: menor de 2.5%

D. Participación en el valor de las exportaciones manufactureras nacionales, 1996: A: igual o mayor del 10% M: de 2.5 a 9.9% B: menor de 2.5%

E. Dinamismo de las exportaciones manufactureras nacionales, 1996/1993: SI: igual o mayor al promedio manufacturero nacional. NO: menor de dicho promedio.

F. Participación en el valor de las importaciones manufactureras nacionales: A: igual o mayor del 10% M: de 2.5 a 9.9%. B: menor de 2.5%

G. Dinamismo de las importaciones manufactureras nacionales 1996/1993: SI: igual o mayor al promedio manufacturero nacional. NO: menor de dicho promedio.

unidades económicas, lo cual constituye una tarea compleja que no permite llegar a respuestas contundentes ni generalizables. Albuquerque (1990) expone planteamientos opuestos sobre las repercusiones territoriales de

la producción flexible, apuntando algunos hacia la reconcentración de las actividades económicas y otros hacia la deslocalización productiva hacia zonas periféricas. Hieraux (1995:151), para el caso de México, señala que la

Cuadro 9
Municipios conurbados de la ciudad de México: empresas
por subsector según tamaño del establecimiento
(1997)

	Suma	Grande	Mediana	Pequeña	Micro	No específico
Total	1,0880	475	649	4,174	5,579	3
31 Alimentos	640	35	31	202	372	0
32 Vestido	1,351	67	95	538	651	0
33 Madera	1,106	7	16	218	863	2
34 Papel	648	21	36	215	376	0
35 Química	1,622	120	134	934	434	0
36 Min-no metálicos	580	25	23	226	306	0
37 Metálica básica	418	17	39	231	131	0
38 Productos metálicos	3,927	161	228	1,345	2,192	1
39 Otras	588	22	47	265	254	0

Fuente: GEM, Directorio industrial del estado de México, 1997.

estructura territorial del país se encuentra en una fase de transición hacia nuevo modelo sobre el cual sólo se pueden preveer algunos rasgos.

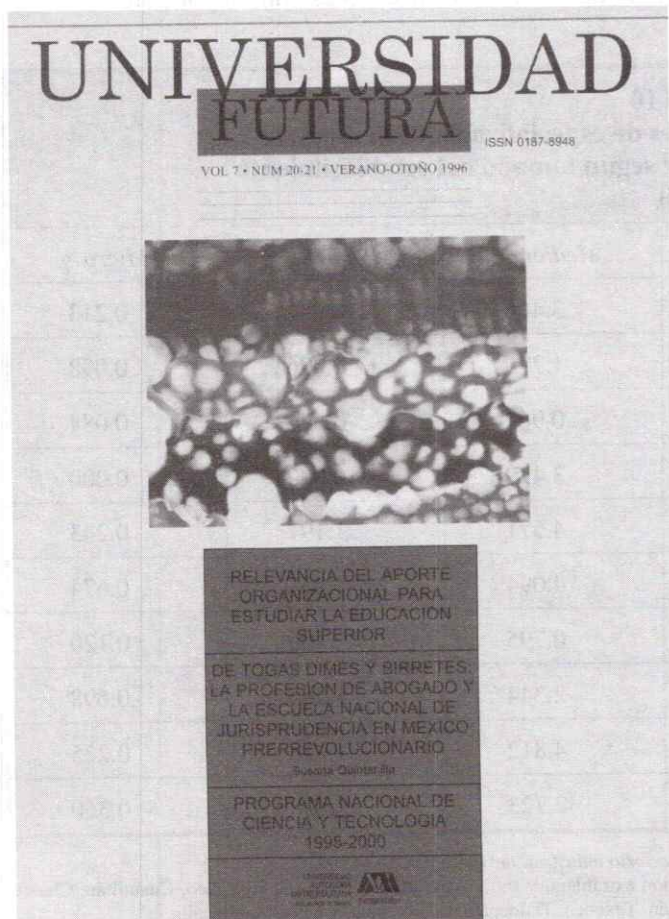
Sili (1997) plantea que se está gestando un nuevo paradigma en el desarrollo regional: de la planificación centralizada a la gestión empresarial que tiene como objetivo alcanzar la competitividad de unidades territoriales específicas. Donde esta competitividad –siguiendo el autor a Boiser– está basada en la productividad conjunta de cadenas productivas y de servicios ligadas a productos que logren ubicarse en nichos competitivos. Para tal efecto, es necesario alcanzar una voluntad política concertada, o sea, un proyecto político regional con la participación de las fuerzas sociales de cada región. En el centro de esta política está la innovación tecnológica que tendría como ejes tanto políticas científico-tecnológicas como una nueva relación empresa-universidad: un mejoramiento drástico de los transportes y comunicaciones y la estructuración de una red articulada para el financiamiento productivo; la creación de sectores productivos de pequeñas y medias empresas; la intensificación de la identidad territorial; la ampliación de la capacidad de gestión de los actores con influencia territorial; y, el *marketing* como instrumento de toda la región para buscar posicionarla de una manera competitiva y moderna en el mercado internacional.

Tremblay (1997), presenta diversos planteamientos, que con inspiración en los distritos industriales italianos, indican que el mejor desempeño económico depende cada vez más de la colaboración, cooperación y la división laboral entre empresas, y dentro de éstas la cultura de cooperación-competencia. Donde los ingredientes vitales para la innovación y competencia de las empresas son: el desarrollo de la capacidad de los trabajadores, el aprendizaje organizacional y tecnológico, la capacidad empresarial, la infraestructura pública, y la cooperación estrecha y con confianza entre los municipios y las empresas y entre ellas mismas. Confrontándolos con el caso de Quebec, la autora demuestra que no corresponden en su totalidad, probablemente por las condiciones nacionales particulares (cultura y ambiente de negocios, entre otros); asimismo, identifica diferencias en la conformación de redes y de los elementos señalados para el caso de las empresas filiales de extranjeras en comparación con las empresas canadienses.

Pérez (1996), entre otros cuestionamientos importantes, plantea que para alcanzar la competitividad en los mercados internacionales actuales, por medio de las empresas individuales están compitiendo redes completas y las regiones y países que les dan apoyo; así, el éxito de cada empresa requiere, encima del esfuerzo individual, contar con estructuras eficaces de cooperación y mecanismos de soporte. Las estructuras de cooperación remiten a los actores y medios que disponen, donde las empresas son las promotoras y el Estado está llamado a asumir el liderazgo en la construcción del consenso estratégico de largo plazo y a establecer el marco favorable para que se produzcan esos lazos de cooperación y se eleve la calidad del espacio nacional para la generación de riqueza. Ello supone la toma de decisiones sobre especialización estratégica, para dar dirección y consistencia al esfuerzo realizado en las empresas, en las redes y en el ambiente de apoyo.

En síntesis, de los recientes planteamientos señalados sobre el territorio, se pueden identificar varios elementos para tratar de reinterpretar críticamente el desarrollo económico del Edomex: no existen tendencias exclusivas ni plenamente definidas (Albuquerque e Hiernaux), ni la posibilidad de realizar transferencias absolutas (Tremblay). El eje para la reestructuración competitiva debe pasar por las empresas y la conformación de redes productivas (Tremblay y Pérez), donde tanto las empresas como los gobiernos desempeñan papeles complementarios y consensados (Tremblay, Pérez y Sili). En relación con ello, las conceptualizaciones toman como referente las condiciones locales y las realciones que establecen con otros ámbitos.

Para el caso de las dos grandes zonas industriales de la entidad, el desarrollo de los temas planteados rebasa el alcance del presente trabajo, por lo tanto sólo se hace referencia a algunos de los aspectos considerados como centrales para identificar el potencial económico indus-



trial de estas zonas: especialización productiva por subsector según tamaño y presencia de capital extranjero y esto, relacionado con la importancia y dinamismo de estas actividades en el comercio exterior nacional.

El supuesto básico es que el potencial económico de un subsector está en relación con la posición competitiva del mismo, el cual se alcanza conforme mayor sea el grado de especialización de las empresas con capital extranjero (ECE), dado que ellas son las que están más insertadas al comercio exterior.

Municipios conurbados de la ciudad de México

Esta zona se conforma por 28 municipios del Edomex⁹ que concentran a cerca de 11 mil establecimientos manufactureros, sobre todo micro y pequeñas empresas (cerca del 95% del total), (véase Cuadro 9), y con predominio de empresas de capital nacional (sólo 559 son ECE, que representan el 5.1% del total). A su vez, son ECE cerca de tres cuartas partes de las 804 empresas exportadoras de la zona. Asimismo, en municipios como Naucalpan y Tlalnepantla se establecieron 177 ECE entre 1991 y 1997, lo que es indicativo que la zona resulta atractiva para la inversión extranjera.

Considerando las características indicadas y los datos que se presentan en el Cuadro 10 y contrastándolos con los del Cuadro 8, se puede señalar lo siguiente: los mayo-

res niveles de competitividad de la zona MCCM se encuentran concentrados en los subsectores 34, 35, 37 y 38 por ser en ellos donde la especialización abarca a los establecimientos ECE de todos los rangos de tamaño, sobre todo en los subsectores 37 y 38 por su clara inserción hacia el comercio exterior.

Zona metropolitana de Toluca

La constituyen ocho municipios¹⁰ y es asentamiento de cerca de 2.8 miles de empresas, en su gran mayoría de tamaño micro y pequeño, alrededor del 87%, (véase Cuadro 11). Son ECE más del 90% de las 157 empresas exportadoras de la zona. Este tipo de empresas demuestra un alto dinamismo ya que en los municipios de Toluca y Lerma prácticamente se duplicó el número de empresas entre 1991 y 1997, al pasar de 78 para el primer año a 150 para el segundo.

Haciendo un ejercicio similar al anterior, contrastando el Cuadro 12 con el Cuadro 8, se observa que los subsectores con mayor competitividad son 35, 37 y 38, por mostrarse especializaciones de empresas ECE en prácticamente todos los tamaños de establecimientos, principalmente en los dos últimos subsectores por su participación en el comercio exterior nacional.

Comparando los resultados obtenidos para ambas zonas, se puede establecer que en ellas se presentan prácticamente los mismos subsectores con mayor potencial eco-

Cuadro 10
Municipios conurbados al DF: cocientes de especialización de empresas con inversión extranjeras por subsector según tamaño del establecimiento (1997)

Subsector-tamaño	Suma	Grande	Mediana	Pequeña	Micro
Total	1.000	7.314	3.466	0.951	0.213
31 Alimentos	0.771	5.747	1.770	0.996	0.098
32 Vestido	0.420	3.275	0.962	0.374	0.084
33 Madera	0.066	2.612	3.429	0.000	0.000
34 Papel	1.129	10.449	4.571	1.191	0.243
35 Química	1.646	7.010	4.094	1.057	0.674
36 Min-no metálicos	0.599	8.046	0.795	0.405	0.120
37 Metálica básica	1.487	8.605	2.344	1.267	0.698
38 Productos metálicos	1.243	9.768	4.812	1.278	0.225
39 Otras	0.840	2.494	2.723	0.828	0.360

Fuente: Elaboración propia con base en GEM, *Sistema de Inversión Extranjera y Directorio industrial del estado México*, 1997.

Nota: De los 28 municipios de la zona MCCM sólo 15 tienen empresas con inversión extranjera, y son N Atizapán de Zaragoza, Coacalco, Cuautitlán, Chalco, Ecatepec, Huizquilucan, Iztapalapa, Naucalpan, Nezahualcoyótl, Tecamac, Tepotzotlán, Texcoco, Tlalnepantla, Zumpango y Cuautitlán Izcalli.

Cuadro 11
Zona metropolitana de Toluca: empresas por subsector
según tamaño del establecimiento (1997)

	<i>Suma</i>	<i>Grande</i>	<i>Mediana</i>	<i>Pequeña</i>	<i>Micro</i>	<i>No específico</i>
Total	2,379	103	203	477	1,593	3
31 Alimentos	269	20	77	38	134	0
32 Vestido	879	10	23	90	756	0
33 Madera	167	2	6	29	128	2
34 Papel	109	5	5	10	89	0
35 Química	184	25	38	77	44	0
36 No metálicos	126	6	10	30	80	0
37 Metálica básica	22	2	5	12	3	0
38 Productos metálicos	512	28	29	131	323	1
39 Otras	111	5	10	60	36	0

Fuente: GEM, Directorio industrial del estado de México, 1997.

nómico. No obstante la ZMT alcanza niveles superiores de especialización, predominio de establecimientos mayores y mayor concentración proporcional de ECE.

Si tomamos en cuenta que los planteamientos territoriales recientes enfatizan en la constitución de redes regionales orientados hacia actividades que presentan especializaciones y con capacidad para competir internacionalmente, y que la actividad industrial de la

entidad relacionándola con la ciudad de México, se encuentra en un proceso de restructuración que pudiese aprovechar las economías de aglomeración por su localización y competir internacionalmente y, con ello, reducir el riesgo de entrar en un proceso de desindustrialización a largo plazo.

Pareciera entonces que, a este nivel de análisis, para las principales concentraciones del Edomex existen condicio-

Cuadro 12
Zona metropolitana de Toluca: cocientes de especialización
de empresas con inversión extranjera por subsector según tamaño del establecimiento (1997)

Subsector/tamaño	<i>Suma</i>	<i>Grande</i>	<i>Mediana</i>	<i>Pequeña</i>	<i>Micro</i>
Total	1.000	7.482	3.301	1.545	0.126
31 Alimentos	0.561	2.513	0.653	0.441	0.250
32 Vestido	0.152	5.026	0.728	0.745	0.000
33 Madera	0.201	8.377	2.792	0.000	0.000
34 Papel	0.307	3.351	3.351	0.000	0.000
35 Química	3.915	8.042	7.054	2.393	1.523
36 Min-no metálicos	0.798	8.377	0.000	1.117	0.209
37 Metálica básica	6.092	16.754	10.052	4.188	0.000
38 Productos metálicos	1.800	11.967	7.510	2.430	0.156
39 Otras	1.358	3.351	3.351	1.117	0.931

Fuente: Elaboración propia con base en GEM, *Sistema de Inversión Extranjera* y *Directorio industrial del estado de México*, 1997.

Cuadro 13
Política Industrial gubernamental federal y estatal

<i>Programa de Política Industrial y Comercio Exterior</i>	<i>Plan de Desarrollo del Estado de México 1993-1999</i>
<i>Políticas</i>	<i>Programa de Modernización Industrial: Acciones principales</i>
1. Estabilidad económica y desarrollo financiero	
2. Creación y mejoramiento de la infraestructura física y de la base humana e institucional	Ampliación selectiva de infraestructura. Vincular las acciones en materia de educación con las necesidades del aparato productivo
3. Fomento a la integración de cadenas productivas	Promover el desarrollo de empresas integradoras
4. Mejoramiento de la infraestructura tecnológica para el desarrollo de la industria	Fondo de fomento a Pymes.
5. Desregulación económica	Programa de desregulación y de simplificación administrativa
6. Promoción de exportaciones	Programas de difusión y promoción para atraer inversiones extranjeras y sobre la oferta exportable.
7. Negociaciones comerciales internacionales	
8. Promoción de la competencia	
	Mantener un ambiente laboral propicio para las actividades empresariales
	Propiciar coexistencia producción-medio ambiente

nes propicias para el establecimiento de redes productivas cuyos nodos productivos se desarrollasen en la ZMT articulándose con empresas de menor escala en los MCCM.

Los actores económico-sociales del desarrollo industrial (parte II)

La restructuración y competitividad no es un proceso abstracto, su sustento son las relaciones que establecen los agentes económicos directos y el contexto social sobre el cual operan. Como se indicó, para el caso del Edomex, no se identificaron trabajos previos integradores sobre esta problemática. No obstante, es necesario apuntar algunas reflexiones genéricas al respecto, con los riesgos que ello implica, considerando el papel del gobierno, los empresarios y en los trabajadores.

El Estado

El Estado mexicano históricamente ha tenido –y aún tiene– un papel fundamental en el desarrollo general del país. Si bien con el transcurso del tiempo y sobre todo debido a la emergencia de otros proyectos alternativos derivados del conjunto de la sociedad, su función casi exclusiva y altamente centralizadora, o “imperial” como la denomina Enrique Krauze, en el diseño e instrumentación de las grandes políticas nacionales, se encuentra en cuestionamiento. Para efecto de este trabajo, sólo se

tratan algunos de los grandes temas que inciden directamente sobre el desarrollo industrial-regional del Edomex, particularmente intentando dar respuesta a las siguientes interrogantes: ¿es la política industrial exclusiva de la esfera gubernamental? ¿Cuál es la relación de la política industrial estatal con la federal? y, para el Edomex ¿cuál es la relación entre políticas y acciones industriales

¿Política industrial-política industrial gubernamental?

Cuando se trata sobre la política industrial “a secas” tradicionalmente, y acorde incluso con los manuales de política económica, se remite a los planteamientos y acciones originados desde el gobierno y comúnmente expresados en planes o programas sectoriales. Pero, ¿esta política gubernamental abarcativa resulta acorde al contexto en transformación que emerge? ¿Los planteamientos en materia por otros sectores sociales están contenidos o consensados por esta política?

Según lo señalado por los distintos autores, si se replantea el papel del gobierno más como consensador y promotor de las propuestas del conjunto de la sociedad que como responsable exclusivo de la toma de decisiones, como parte del papel que desempeña en los países que han alcanzado mejores resultados en la restructuración vigente, resulta evidente que la política industrial gubernamental mexicana no debe ser la política única ni pro-

bablemente la determinante, por lo menos en los términos que actualmente se presenta: altamente centralizada y cupular mínimamente discutida y con significativos costos sociales, como lo plantean Loria y González (1993).

La transición hacia una nueva manera de diseñar e instrumentar la política industrial (consensada regional y nacionalmente y acorde con los retos de la competitividad) es difícil, tanto por los legados ideológicos de los principales actores, como por la relativa inexperiencia de ellos para encontrar medios que permitan coincidencias de largo plazo.

Política industrial estatal: ¿reflejo en espejo cóncavo de la federal?

La tradicional supeditación de la política industrial estatal a la formulada por el gobierno nacional propicia que aquella sea un reflejo a escala de cada entidad de ésta. Resulta práctica común para los funcionarios estatales privilegiar para la elaboración de sus planes el ejercicio de deducción de los señalamientos federales más que construirlos de los consensos estatales. Por tales motivos son notorias las similitudes entre ambos ámbitos de gobierno, por lo menos a nivel de planteamientos.

Esta tendencia probablemente se reduzca conforme se constituya una nueva tradición sustentada en el federalismo real, en la separación de Poderes y en la constitución de instancias operativas consensadas (originadas desde diferentes ámbitos de la sociedad y el gobierno). Por el momento, para el caso del Edomex, pareciera que aún predomina en los planteamientos estatales el peso de los postulados federales, (véase Cuadro 13).

Acciones en materia industrial

Entre planteamientos y acciones existe un largo camino que no necesariamente alcanza el mismo destino. En el caso del Edomex, además de lo expresado en el Plan de Desarrollo no se pudo identificar un documento integrador de la política industrial gubernamental para la entidad. En este sentido, las acciones realizadas no cuentan con un referente que permita ponderar el avance hacia las metas.

Esto se expresa, considerando como parámetro al último informe de gobierno en materia industrial, en acciones que si bien presentan algunos rasgos de correspondencia con el Plan, no tienen entre sí una articulación clara. De acuerdo con el Cuadro 14, las acciones se concentran en la simplificación administrativa, la promoción de suelo industrial y de inversión extranjera.

Las acciones señaladas presentan parcialmente similitud con algunos de los requisitos establecidos conceptualmente sobre el nuevo papel del Estado: facilitar administrativamente el establecimiento de empresas, promover la participación de otros sectores (el caso de los consejos consultivos, aunque limitadamente), e instrumentar acciones de promoción hacia el exterior.

Articulación económico-territorial

El *Plan de Desarrollo del Estado de México 1993-1999* establece una regionalización económica que consta de 26 regiones, a diferencia de las 8 con que tradicionalmente se dividía a la entidad en función de criterios predominantemente de cuencas hidrológicas. Esto, si bien constituye un avance en cuanto la mayor precisión de las

Cuadro 14
Estado de México: acciones de política industrial 1996

<i>Programa</i>	<i>Instrumento</i>	<i>Resultados</i>
Simplificación administrativa	Registro estatal de trámites	Redujo procedimientos relacionados con la actividad empresarial en 28%, los requisitos en 49% y los plazos en 67 por ciento.
	formulario único de trámites municipales	En 19 de los 122 municipios.
Promoción inversión y empleo	Consejos consultivos económicos	1 estatal y 13 municipales.
	Fideicomiso para el <i>Desarrollo de Parques y Zonas Industriales</i> (Fidepar)	Ventas de 88.2 ha., ingresos por 33 millones de pesos, inversión por 3 mil 968 millones de pesos y 9,691 empleos potenciales.
Promoción en el exterior	Ferias y exposiciones	15
	Misiones comerciales	EU, Canadá, Japón, Singapur, Centro y Sudamérica
	Visitantes extranjeros	14 embajadores y 22 delegaciones extranjeras
	Empresa comercializadora mexiquense	Para exportar hacia Japón y Singapur.

características territoriales, adolece, entre otros, de dos problemas: el primero conceptual, al partir de homogeneidades al interior de estas nuevas regiones y no del concepto de nodos y redes en función de la articulación funcional entre ellas, dificulta la posibilidad de establecer otras agregaciones, al estar indicada la regionalización en un apartado diferente al de las políticas económicas, no se da una articulación entre política gubernamental industrial y regional. Ambas operan de manera limitada y aislada. Esta podría ser una de las explicaciones del carácter eminentemente sectorial de la política industrial y, por lo tanto, un obstáculo para vincular agentes, ramas y redes productivas con el territorio donde se establecen las relaciones económicas y sociales.

Los empresarios

Las nuevas condiciones de competencia y producción presionan sobre la propia concepción y estrategias bajo las que el empresario tradicionalmente operaba —y a la fecha son prácticas comunes entre segmentos importantes de ellos— para alcanzar los niveles de rentabilidad que consideraba suficientes. Pérez (1996:352) señala que “el ambiente creado por las políticas del periodo sustitutivo de importaciones, definió modos de maximizar la rentabilidad que hicieron de la dependencia del Estado una conducta racional y beneficiosa para la empresa”, en esta dirección se ubican instrumentos de política económica gubernamental como los subsidios y la protección de mercados, entre otros. La autora propone cambiar el “paradigma gerencial” hacia el aprendizaje de endogenizar en la empresa las fuentes de la rentabilidad y de colocarse en el centro de la estrategia y a toma de decisiones en lugar del Estado.

Esta relación es importante pero no exclusiva sobre los alcances y vías para insertar al empresario mexicano bajo las reglas del juego imperantes. Otros ámbitos son culturales (Montesinos, 1995:41),¹¹ de representatividad de las organizaciones empresariales (Luna y Tirado, 1997);¹² de disposición de recursos financieros y tecnológicos (Garrido, 1997);¹³ de endogenización activa en los procesos productivos (Contreras *et al.*, 1997).¹⁴

Las diferentes estrategias empresariales inciden sobre la organización del trabajo y por tanto con las relaciones laborales y sus formas de representación. En este sentido son temas centrales para su análisis la flexibilidad laboral, la capacidad de negociación del trabajo y las formas de representación. No existiendo formas únicas, aunque sí probablemente vías, que se asumen.

Los trabajadores

De la Garza (1993:94) señala que las nuevas formas de organización del trabajo empezaron a introducirse en México desde la primera mitad de los setenta, transitando de moda hacia un imperativo de mejora de la productivi-

dad y la calidad, sobre todo por la crisis de los ochenta.¹⁵ A lo cual, deberán considerarse también las exigencias cada vez más fuertes que imponen la apertura económica y las estrategias de las empresas transnacionales de transferir entre sus plantas localizadas en distintos países.¹⁶

La flexibilidad productiva de las empresas repercute laboralmente por dos grandes vías: las flexibilidades funcional y numérica del trabajo. Donde, la flexibilidad funcional se refiere a la capacidad de la empresa para modificar la estructura de puestos de trabajo y reasignar las tareas de los trabajadores en función del cambio tecnológico; y, la flexibilidad numérica que expresa la capacidad de la empresa para modificar la plantilla de trabajadores en función de las variaciones de la demanda externa de sus productos.¹⁷

Estas capacidades empresariales se combinan con las del trabajo, y tienen expresiones formales e informales. Formales si están establecidas en los contratos colectivos de trabajo (CCT) o manuales de trabajo e informales si son o no practicadas o llevadas a cabo. Con base en la revisión de CCT realizada por de la Garza (1993:156-162), se observa en general que es mayor la capacidad empresarial sobre la laboral en términos de la incorporación de cambios tecnológicos y de nuevos métodos de trabajo, como sobre el ingreso de nuevo personal y la contratación de eventuales. De la Garza (1993a:53-54) plantea que la búsqueda de una mayor productividad no debe traducirse en pérdida de bilateralidad de los sindicatos, ni que la flexibilidad tampoco debe entenderse como inseguridad en el empleo.

El mismo autor (1993:133-137), refiere a las transformaciones de las organizaciones sindicales en México que, si bien demuestran cierta temporalidad cronológica en cuanto al surgimiento de ellas, coexisten pero también pretenden imponerse: sindicato corporativo autoritario, nacionalista revolucionario, del desarrollo estabilizador, e independiente.¹⁸ Sobre estos tipos se negocia la reestructuración productiva, por tanto incidirá en los alcances y formas para lograrla, en cuanto organizaciones como sujetos sociales y económicos.

Reflexiones finales

El desarrollo industrial en el estado de México, el más importante a nivel nacional, se enfrenta a un profundo proceso de reestructuración desde mediados de los ochenta derivado de la conjunción de factores nacionales, internacionales y locales.

Nacionalmente, la crisis de los ochenta como las sucesivas, denotan tanto el agotamiento del modelo sustitutivo de importaciones —del cual la entidad se vio marcadamente favorecida por los altos niveles de concentración que promovía y las economías de escala que representa la proximidad a la ciudad de México. Asimismo, por el nuevo modelo económico que está implementándose y se apoya primordialmente en la apertura comercial y en la

disminución del Estado en la esfera económica. Otras transformaciones nacionales también impactan directamente sobre la Entidad como la emergencia de otros actores y organizaciones en las esfera política. Esto podría influir en explorar nuevas formas de organización de la producción y rescatar y rescatar primordialmente la capacidad de decisión local sobre otros proyectos de desarrollo económico y regional.

Las nuevas formas de organización de la producción realizadas desde los países desarrollados constituyen medios para mejorar la competitividad de las empresas en entornos de incertidumbre y especialización, donde la constitución de redes productivas se convierten en eje para la competencia. Y éstas, son presiones para readecuar los procesos en las empresas industriales de la entidad. Este proceso ya se ha iniciado, principalmente en filiales extranjeras en las cuales se concentran mayoritariamente las exportaciones manufactureras del Edomex.

La entidad presenta altas concentraciones industriales en dos zonas: los MCCM y la ZMT, las cuales son las puntas

de lanza para el proceso restructurador. A nivel de subsector este proceso no se muestra radical pues son los subsectores en los que tradicionalmente se ha especializado la entidad los que tienen mejores capacidades de desarrollo. Los cambios sustanciales se dan al interior de las empresas, como las automotrices, electrónicas y químicas, pero hay una ausencia de investigación previa que permita identificar las particularidades de los procesos de restructuración interna de la planta productiva.

La política industrial emanada del gobierno estatal refleja en gran medida su supeditación a los lineamientos gubernamentales nacionales, siendo necesario replantear dicha situación para estar acorde con las nuevas exigencias de la competencia internacional. Esta nueva política requiere estar soportada y consensada por los proyectos de los actores económicos estatales y debe plantear las líneas estratégicas de desarrollo donde tanto la competitividad como el mejoramiento de las condiciones sociales sean condiciones articuladas que permitan dar un salto cualitativo industrial en la entidad.

Notas

¹ Este punto ha sido ampliamente tratado por multitud de autores, definiéndolo con diferentes matices como "neoliberal", y frecuentemente con planteamientos opuestos en cuestiones como la pertinencia o no del Estado en la economía. La posición de Barriga (1997) precisa sobre el área en la cual la intervención estatal puede seguir teniendo efectos positivos en el conjunto de la economía: el gasto público de capital. Guillén (1996: 296) refiere a las incapacidades de la política financiera neoliberal. Pérez (1996: 348) cuestiona las versiones ortodoxas del neoliberalismo y estatismo modernizador para enfrentar la crisis, y plantea otro enfoque "la transición de un paradigma" en el que el Estado y el mercado serían dos herramientas complementarias.

² Sobre cuestiones de integración y comercio exterior véase Salama (1996), Valenzuela (1995) y Van den Berg (1996). Con respecto a las nuevas estrategias empresariales a de la Garza (1993) y Carrillo (1995). Relacionado con movilidad laboral e integración a López (1997).

³ Es conveniente considerar a las empresas como unidad básica para el análisis, por ser ahí donde podrían identificarse con precisión las determinantes y condiciones de operación, pero esto rebasa el alcance del presente trabajo.

⁴ Unikel *et al.* (1976: cuadro IV-AI) incluye en la ciudad de México para 1960, además del DF, a 12 municipios del Edomex. Por su parte, Garza (1985: 316), plantea que el proceso de constitución de la zona metropolitana de la ciudad de México es debido a la construcción secular de un inmenso conjunto de obras de infraestructura.

⁵ La concentración ampliada en el centro del país es planteada por Pradilla (1993) como proceso económico-territorial general; y por González (1992) para el caso de la industria automotriz, quien adicionalmente refiere a diferencias salariales y de organización laboral.

⁶ Según Hiernaux (1995), las estructuras territoriales de México han sufrido cambios sustanciales que se inscriben en una fase de transición territorial, que tiene como algunos de sus rasgos la desindustrialización central (centro del país) con reindustrialización periférica (norte y centro-norte), donde la ciudad de México fortalece su posición como sede de corporativos y ciudad para la competencia internacional aunque pierde peso como centro manufacturero.

⁷ Véase sumario estadístico de *Comercio Exterior*, abril de 1997.

⁸ La industria automotriz en la zona de Toluca está en proceso de transformación organizativa, tecnológica y productiva, véase González (1994). Pero, este caso no es generalizable para otras actividades y zonas de la entidad.

⁹ Los MCCM incluyen: Acolman, Atenco, Atizapán de Zaragoza, Coacalco, Cautitlán, Chalco, Chicoloapan, Chimalhuacán, Ecatepec, Huixquilucan, Ixtapaluca, Jaltenco, Melchor Ocampo, Naucalpan, Nezahualcóyotl, Nicolás Romero, La Paz, Tecamac, Teoloyucan, Tepotzotlán, Texcoco, Tlalnepantla, Tultitlán, Zumpango, Cuautitlán Izcalli y Valle de Chalco Solidaridad.

¹⁰ Chapultepec, Lerma, Metepec, Mexicalcingo, Ocoyoacac, San Mateo Atenco, Toluca y Zinacantepec.

¹¹ Montesinos contrasta las culturas empresariales estadounidenses con la mexicana.

¹² Luna y Tirado problematizan la representatividad de las cúpulas empresariales con respecto a las pequeñas y medianas empresas mexicanas y formulan tres escenarios: pirámide corporativa, parcela pluralista y pluralismo regulado.

¹³ Garrido identifica diferencias entre los lineamientos estratégicos de grandes empresas industriales mexicanas.

¹⁴ Contreras *et al.*, para el caso de gerentes de maquiladoras, identifican su capacidad para endogenizar activamente los procesos productivos establecidos por las matrices extranjeras y señalan la distinción entre empresarios y gerentes.

¹⁵ De la Garza señala como principales formas nuevas de organización en México: control de calidad total, justo a tiempo, polivalencia y ampliación de funciones de las categorías, movilidad interna, equipos de trabajo, equipos de detección de fallas, "filosofía" y políticas de nuevas relaciones humanas e involucramiento y reintegración de funciones de producción.

¹⁶ Aboites y Guzmán (1993) distinguen diferencias entre las relaciones laborales de empresas exportadoras de los países industrializados y las empresas mexicanas. Al respecto, de la Garza (1993) menciona la relación entre grado de transnacionalización de las empresas mexicanas con incorporación de las nuevas formas de organización, presentándose sobre todo en empresas automotrices, electrónicas y maquiladoras.

¹⁷ Véase Aboites y Guzmán (1993:107-108).

¹⁸ Méndez (1995:64-66) propone varios modelos sindicales en México: sindicalismo corporativo (con una vertiente reciente "de oportunidad"), sindicalismo blanco de la modernidad, sindicalismo concertador y sindicalismo autónomo.

¿Hacia una nueva estrategia de desarrollo? comentarios al Pronafide, 1997-2000

Fernando Chávez G.*

Queda claro para todos los observadores de la política económica del presidente Zedillo, que este relevante Programa nace tardíamente y con una sola excusa o razón: la magnitud de la crisis cambiaria y financiera de 1994-95 la que solamente puso o permitió como prioridad en la agenda gubernamental la respuesta estabilizadora emergente que tenía que darse tanto en y para los mercados de bienes y servicios, como en y para (prioritariamente) los mercados de dinero y capitales. Los focos rojos que se prendieron entonces obstruyeron el calendario económico del gobierno y postergaron muchas definiciones estratégicas: el Pronafide fue quizá una de ellas y posiblemente la de mayor trascendencia.

Los brotes programáticos del PND

Si de cubrir formas se trata, el vetusto partido todavía en el poder se apunta en primer lugar. Reza el artículo 22 de la Ley de Planeación que el Plan Nacional de Desarrollo (PND) indicará los “programas sectoriales, institucionales, regionales y especiales pertinentes”. En lo que va de este sexenio han ido saliendo estos documentos, independientemente de que tengan o no un impacto en la realidad mexicana.

Desde 1983, precisamente con el primer gobierno priista neoliberal —el de Miguel de la Madrid—, todos los gobiernos han presentado puntualmente su PND, siempre antes de que concluya el primer semestre del sexenio. La historia de las presentaciones de la mayoría de tales programas adherentes es distinta. Van desgranándose uno tras otro, con ritmo irregular, sin un calendario riguroso, o sin que la opinión pública prevea las fechas en que el Secretario responsable de uno o de varios programas haga su presentación rimbombante. Lo que indica la experiencia es que la mayoría de ellos no llegan a estar en la mente

de la sociedad ni en el mismo día que nacen, pues nacen muertos.

¿Sabe un mexicano promedio (*sic*) cuantos son éstos? Seguramente si se hace una encuesta entre los ciudadanos presuntamente más informados del país —que son una minoría cómica, sea por su importancia relativa o por su monto absoluto—, para indagar acerca del conocimiento que tiene del número de programas que debe presentar ante la nación el Ejecutivo Federal al inicio de su periodo constitucional, un porcentaje reducido sabrá que hasta ahora son nada menos que 32 programas, cifra que es francamente desconcertante por varias razones que no vale la pena aquí exponer.

Los “grandes problemas nacionales” que ha reconocido el inventario de cada naciente gobierno neoliberal, surgidos después del fin catastrófico del vilipendiado modelo proteccionista y regulacionista, allá por 1982, se presume que tales problemas reciben una respuesta organizada, sistemática y realista con esos 32 programas, sean sectoriales, institucionales, regionales o especiales, como ya he indicado.

Muchos de los problemas que allí se han planteado y abordado en tales programas son complicados, lastimo-

*Profesor-investigador del Depto. de Economía de la UAM-Azcapotzalco.

Cuadro 1
México: estructura del ahorro, 1960-1996
(porcentajes del PIB)¹

	Ahorro Total	Ahorro Interno			Ahorro Externo
		Total	Público ²	Privado	
1960	17.8	15.0	4.3	10.7	2.8
1961	17.1	14.9	3.8	11.1	2.1
1962	16.5	15.1	3.9	11.2	1.4
1963	17.3	16.2	4.3	11.9	1.2
1964	19.0	17.1	5.2	11.9	2.0
1965	18.4	16.6	3.3	13.3	1.8
1966	18.9	17.1	3.7	13.4	1.8
1967	19.6	17.6	3.8	13.8	2.0
1968	20.0	17.6	4.1	13.4	2.4
1969	20.0	18.0	4.4	13.6	2.0
1970	20.1	17.1	3.2	13.9	3.0
1971	18.3	16.1	2.7	13.4	2.1
1972	19.0	17.0	2.2	14.8	2.0
1973	19.1	16.6	4.0	12.5	2.5
1974	20.0	16.0	3.6	12.4	4.0
1975	21.2	16.7	1.4	15.2	4.5
1976	20.8	17.1	3.2	13.9	3.7
1977	19.7	18.0	4.3	13.7	1.8
1978	20.8	18.5	5.0	13.5	2.4
1979	23.1	19.8	5.2	14.6	3.2
1980	25.6	20.5	5.9	14.6	5.0
1981	25.7	19.6	1.2	18.4	6.1
1982	21.5	18.8	3.7	15.1	2.7
1983	19.7	23.4	6.1	17.3	-3.7
1984	18.8	21.1	5.5	15.6	-2.2
1985	20.1	20.5	5.4	15.1	-0.4
1986	17.4	16.4	4.5	11.9	1.0
1987	18.5	21.3	6.5	14.8	-2.8
1988	22.6	21.3	0.6	20.7	1.3
1989	22.9	20.3	3.3	17.0	2.6
1990	23.1	20.3	6.8	13.5	2.8
1991	23.3	18.7	6.5	12.2	4.7
1992	23.3	16.6	6.6	10.0	6.7
1993	21.0	15.1	5.1	10.0	5.9
1994	21.7	15.0	4.0	11.0	6.7
1995 ^{p/}	19.6	19.0	4.7	14.3	0.6
1996 ^{p/}	20.9	20.4	4.4	16.1	0.5

1/Utilizando cifras nominales. Los totales pueden no sumar debido al redondeo.

2/Considera la suma de la inversión fija bruta pública y el balance operacional. No considera ingresos extraordinarios por venta de empresas. p/ Cifras preliminares.

Fuente: Poder Ejecutivo Federal, *Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo, 1997-2000*, Cuadro 1, p. 4.

sos y, tristemente, tan viejos como nuestra joven nación: pobreza, (in)justicia, indios, para mencionar sólo tres que ponen nervioso o indignados a más de cuatro. Ciertos programas, los menos por cierto, se encargan de asuntos que son muy propios de este inquietante fin de siglo: informática, medio ambiente y de algo tan esotérico como es eso del “desarrollo sustentable”, evidente neologismo cuya mera mención convoca a expertos de altos vuelos y, tal vez, de no menos altas pretensiones intelectuales.

Y claro que entre los 32 programas hay un grupo que destaca por que su mismo anuncio y presentación afecta fuertemente —presumo—, la orientación de política económica y el curso mismo de la actividad productiva. Y a pesar de que, supongo arbitrariamente, son cuatro los programas “duros” que hay detrás del PND, frecuentemente sucede que la frivolidad hace acto de presencia en la revisión de las políticas públicas allí esbozadas, pues su revisión sirve de mala excusa para que en los medios de comunicación amarillistas glorifiquen a ciertos miembros del gabinete, o también suceda lo contrario, para que a los mismos se les ponga en el banquillo de los acusados, según sea la preferencia política e ideológica del medio y del mismo articulista que sobre tales funcionarios escriba. Pero todo esto es parte casi inevitable del folclor político y cultural del país, lleno de anacronismos que parecen haber sido originados en los valores de un siglo veinte mexicano marcado por el presidencialismo autoritario, de pura cepa priista.

Pero la sustancia política y el impacto social de tales programas “duros” existe, desde una perspectiva amplia, por que afectan directamente el funcionamiento de la economía, su capacidad productiva y distributiva, tanto en el corto como en el mediano plazo y, de modo especial, la formación de planes y expectativas de los agentes económicos organizados, básicamente de las organizaciones sindicales y empresariales, sobre todo si los planes incluyen metas cuantitativas y una precisión de los mecanismos de operación para alcanzar todos los objetivos propuestos. En este grupo es indudable que quedan, vuelvo a ser arbitrario, cuando menos cuatro programas: 1) Financiamiento del Desarrollo, 2) Comercio Interior, Abasto y Protección al Consumidor, 3) Política Industrial y Comercio Exterior y 4) Empleo, Capacitación y Defensa de los Derechos Laborales.

Los 28 programas restantes, cabe decirlo y proponerlo, son económicamente viables si estos cuatro lo son. Los pocos o muchos recursos financieros para hacer las diversas políticas públicas con esas 28 tareas programáticas del gobierno Federal en buena medida se asocian al éxito o fracaso de estos cuatro programas. Es posible que haya o pudiera haber un rechazo a esta apreciación por entenderla como muy sesgada hacia lo financiero y macroeconómico, pero a las utopías políticas y sociales, pequeñas o gigantes, se llega o se puede llegar, si se cumple con la condición necesaria, aunque no suficiente, de contar con: pesos fuertes, divisas suficientes, empresas sanas, mercados integrados, empleos abundantes, salarios remuneradores, sistema financiero resistente, redes eficientes de comercialización y abasto, trabajadores calificados, precios estables, etcétera. Todo esto y más..., es de lo que, con tino y oportunidad, deben encargarse, por algunos años, estos programas “duros”. Sus progenitores intelectuales y políticos tienen una tarea colosal, sin duda alguna.

Pero por ahora hagámonos cargo solamente del pro-

grama que tiene el cometido de garantizar el financiamiento del desarrollo, que por sus siglas oficiales es el Pronafide,¹ que a su vez bien puede ser, de los cuatro programas referidos, el que da la centralidad a la estrategia económica del gobierno zedillista en 1997 y en los siguientes tres años, después de que, aparentemente, los signos ominosos de nuestra crisis más reciente (1994-95) van desapareciendo lentamente y no precisamente en un ambiente macroeconómico y político de grandes certidumbres.

El Pronafide: un reinicio macroeconómico sexenal

A punto de finalizar el quinto semestre del gobierno zedillista (principios de junio de 1997), es decir, con una demora considerable, se presentó por fin el *Pronafide*, que define “los objetivos, estrategias y acciones de la política hacendaria que deberán ser adoptados durante el periodo 1997-2000” (subrayado mío). Tal campo de la política económica resulta ser el más relevante de los que maneja y es responsable el gobierno Federal a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), puesto que en coordinación con las decisiones del Banco de México, que define la política monetaria y cambiaria, el país termina definiendo el ritmo posible y viable de crecimiento de la producción y el empleo a través de una estrategia de financiamiento. En otras palabras, con tal estrategia se puntualizará cómo y de dónde se obtendrán los recursos financieros para garantizar ritmos de crecimiento de la inversión que generen niveles de producto y empleo en condiciones de estabilidad y equidad.

La acumulación de capital en las economías nacionales es hoy, con el actual proceso de mundialización del comercio y de las inversiones, mucho más complejo que hace unos años, pues los flujos internacionales de capital que lo caracterizan² (indispensables para apurar el paso del atraso económico a la modernidad), han resultado ser de una volatilidad creciente para los países, por lo que las estrategias financieras nacionales tienen que contar con una forma de regularlos, estabilizarlos y retenerlos, sin recurrir al conflicto o a su alejamiento.

Una vez que la emergencia económica de 1995 y su secuela más depredadora ya parecen estar bajo control, lo cual no significa haber recuperado la mayoría de los niveles que tenían los agregados macroeconómicos en 1994, era imperioso contar con un programa de esta naturaleza. Sin que se hayan esfumado o desaparecido del todo los ánimos inflamados de la discusión política sobre los orígenes de la crisis cambiaria y financiera que comenzó en 1994 para convertirse en la más profunda de las recesiones productivas desde los años treinta, el *Pronafide* volvió a darle la oportunidad al gobierno zedillista, en condiciones política y económicamente tal vez favorables, para exponer otra vez, después de su PND, tres cuestiones esenciales: 1) un diagnóstico global de la evolución económica de los últimos 20 años, 2) una

Cuadro 2
México: indicadores del ahorro promedio por administración federal, 1960-1994
(porcentajes del PIB)^{1/}

	Ahorro Total	Ahorro Interno			Ahorro Externo
		Total	Público ^{2/}	Privado	
Adolfo López Mateos	17.54	15.66	4.3	11.36	1.9
Gustavo Díaz Ordaz	19.5	17.33	3.75	13.56	2.16
Luis Echeverría Álvarez	19.73	16.58	2.85	13.7	3.13
José López Portillo	22.73	19.2	4.21	14.98	3.53
Miguel de la Madrid Hurtado	19.51	20.66	4.7	15.9	-1.13
Carlos Salinas de Gortari	22.55	17.66	5.38	12.28	4.9

1/ Utilizando cifras nominales. Los totales pueden no sumar debido al redondeo.

2/ Considera la suma de la investigación fija bruta pública y el balance operacional. No considera ingresos extraordinarios por venta de empresas.

Fuente: Cálculos propios con base en *Pronafide*, 1997-2000, p. 4.

visión de las causas de la crisis cambiaria-financiera de 1994-95 y 3) una propuesta macroeconómica para darle nuevo rumbo a su gobierno y, consecuentemente, orientación y algún tipo de certidumbre política a las entidades externas y a los grupos sociales organizados del país para lo siguientes tres años y medio.

¿Cuáles son las ventajas de tener nuevamente en la discusión económica nacional estos puntos que se vierten en el *Pronafide* ?

Con la primera cuestión se quiere detectar y revisar los orígenes de los escollos estructurales que han impedido un crecimiento sostenido y estable de la economía mexicana; su importancia no es poca si la retrovisión del pasado económico trae nuevos enfoques y temas, no necesariamente siguiendo el guión que contiene tal documento. Con la segunda cuestión se tienen que rastrear, si hay frescura analítica así como disposición política, los errores conceptuales y operativos que se tuvieron en el manejo de la política económica durante el malhadado sexenio anterior. Finalmente, en concordancia con lo anterior, es crucial para el gobierno ofrecer una propuesta económico-financiera creíble para el país, que además sea compatible con la llamada transición democrática, que ya tiene en el nuevo Congreso una manifestación de su existencia.

Cada uno de esos puntos o cuestiones —eslabonados de muchas formas— convocan a una polémica, con dos dimensiones indudables y obvias: la política y la económica, en donde lo que articula a ambas de modo complejo

y no siempre transparente es lo que algunos entendemos como política económica.³ En ésta se entrelazan de forma continua, sutil y tensa al mismo tiempo las formas de funcionamiento de la estructura económica y las que corresponden al ejercicio del poder político del Estado y de la sociedad civil organizada, con sus intereses diversos y divergentes. Cabe subrayar que, desde una perspectiva democrática, el ámbito de la política económica puede hacer viable el esfuerzo de acomodar y procesar las demandas y propuestas políticas, las que definen lo deseable (costumbres, aspiraciones y valores sociales de todas las clases y grupos), con las demandas y propuestas económicas, las que definen lo posible (tendencias funcionales y restricciones temporales y operativas de la estructura económica).

Con la puntualización anterior, ojalá que pertinente, no se puede dejar la revisión y análisis del *Pronafide* solamente a partir de lo formal y explícito que hay en sus concepciones, diagnósticos y propuestas, pues equivaldría a aceptar incorrectamente que la discusión de la política económica tiene que darse en los limitados marcos de la modelística macroeconómica formal, cuyos supuestos y relaciones funcionales de ninguna manera pueden ser ignorados, pero que tampoco pueden agotar, por insuficientes, la evaluación de las condiciones y las consecuencias sociales y políticas de su ejecución a lo largo de su tiempo de vigencia. El *Pronafide* es, ante todo, una propuesta de política económica que tiene una racionalidad técnica (macroeconómica) y también política (ojalá que democrática), que puede ser revisada como un documento complejo, admitiendo que tiene la posibilidad de tener diversas lecturas.

Queda claro para todos los observadores de la política económica del presidente Zedillo, que este relevante programa nace tardíamente y con una sola excusa o razón: la

magnitud de la crisis cambiaria y financiera de 1994-95 la que solamente puso o permitió como prioridad en la agenda gubernamental la respuesta estabilizadora emergente que tenía que darse tanto en y para los mercados de bienes y servicios, como en y para (prioritariamente) los mercados de dinero y capitales. Los focos rojos que se prendieron entonces obstruyeron el calendario económico del gobierno y postergaron muchas definiciones estratégicas: el *Pronafide* fue quizá una de ellas y posiblemente la de mayor trascendencia.

Cuál es, entonces, la idea-fuerza del gobierno en el *Pronafide* para explicar: a) los problemas seculares del crecimiento inestable ("crisis recurrentes") de la economía mexicana, b) la debacle del fines del 94 y c) la manera como estos pueden ser superados en el largo plazo.

Los ciclos económicos sexenales y el origen del desequilibrio externo

Vayamos a la primera cuestión

La explicación oficial es al respecto es clara y reiterada en el *Pronafide* y en el mismo PND, así como en el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior: la insuficiencia del ahorro interno, público y privado, para financiar un ritmo de crecimiento adecuado de la inversión, aquel que garantiza niveles satisfactorios de producción y empleo, en condiciones de estabilidad monetaria y cambiaria.

En el PND esta idea-fuerza es primeramente expuesta y también para dejar asentado que, visto en retrospectiva, el modelo económico neoliberal instaurado desde principios de los ochenta es correcto y que únicamente se requieren ciertos ajustes, que se derivan de esta tesis zedillista sobre la naturaleza del desarrollo económico mexicano de las últimas décadas. Resaltamos esta idea-fuerza que se expone allí:

La insuficiencia en el crecimiento de la economía en los últimos años, a pesar del cambio estructural y de la amplia disponibilidad de ahorro externo, se explica en gran medida por la evolución que tuvo en el mismo lapso el ahorro interno. No hay duda de que, si durante esos años el ahorro interno se hubiese mantenido al menos estable, se habría tenido un crecimiento más dinámico de la inversión y del PIB. Sin embargo, entre principios de 1988 y 1994 el ahorro interno disminuyó sistemáticamente como proporción del PIB, del 22 al 16 por ciento. Dado que el ahorro público se fortaleció durante el mismo lapso, la caída del ahorro interno reflejó lo ocurrido en el ahorro privado, que en ese tiempo se contrajo en más del 7% del PIB" (p. 133).

Las ideas sobre esta misma cuestión son planteadas en el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, aunque allí se subrayan abierta y críticamente tres aspectos

Cuadro 3
México: brecha ahorro-inversión, 1988-1994
(porcentaje del PIB)

Años	Saldo financiero público (T-G)*	Saldo financiero privado (S-I)**	Cuenta Corriente (X-M)
1988	-3.6	2.2	-1.4
1989	-1.7	-0.9	-2.6
1990	1.8	-4.5	-2.7
1991	2.9	-7.5	-4.6
1992	2.9	-9.6	-6.7
1993	2.1	-8.9	-6.8
1994	0.5	-8.4	-7.9

* Balance fiscal operacional.

** Ahorro privado menos inversión privada

Fuente: L.A. Jaramillo y J.M. Paredes, *Pronafide: "yerros de diagnóstico y comportamiento de ahorro"*, en *Economía Informa*, FE-UNAM, septiembre de 1977. (Basado en: Sachs, J. A. Torenll y A. Velasco, *The collapse of the Mexican Peso: What Have We Learned*, NBER, WPS, núm. 5.)

Cuadro 4
Proyecciones macroeconómicas del Pronafide

	<i>Tasa anual de inflación</i>	<i>Nuevos empleos formales (miles)</i>	<i>PIB (tasa real anual de crecimiento)</i>	<i>Ahorro total e inversión (% PIB)</i>	<i>Ahorro interno (% PIB)</i>	<i>Déficit cuenta corriente: ahorro externo (% PIB)</i>
1997	15	877.2	4.5	22.2	20.6	1.6
1998	12.5	974.1	4.8	23.2	21.0	2.2
1999	10	1105.0	5.2	24.3	21.6	2.6
2000	7.5	1249.3	5.6	25.4	22.2	3.2

Fuente: Pronafide, 1997-2000, cuadros 3 (p. 35) y 5 (p. 94)

tos de la política económica salinista: el fiscal (responsabilidad de la SHCP), el cambiario y el crediticio (responsabilidad del Banco de México):

No obstante (la estabilidad macroeconómica, fundada en el equilibrio fiscal), durante los años previos a la crisis de 1994, el incremento del ahorro público se vio neutralizado y aún superado por una reducción del ahorro privado en moneda nacional. Entre otros factores, la apreciación no sostenible del tipo de cambio real, la disminución de los impuestos al consumo y la disponibilidad de crédito contribuyeron a la caída del ahorro privado. Ante un escenario de inversión creciente, esta caída se reflejó en un fuerte déficit en la cuenta corriente p. 38.

Es claro, entonces, que la centralidad de la discusión y análisis sobre los obstáculos al crecimiento económico en el diagnóstico zedillista se localiza en la relación entre desequilibrio externo y ahorro.

Con un panorama retrospectivo que alcanza veinte años (1977-1997), las tesis del *Pronafide* se sustentan en una periodización que se vincula directamente con la trayectoria del ahorro-inversión y de sus componentes. Resulta importuno que se dejara de lado el análisis del tramo 1960-1976, que incluye parcialmente la administración de López Mateos (1959-1964) y de modo completo las de Díaz Ordaz (1965-1970) y de Echeverría (1971-1976), pues en los datos en los cuadros 1 y 2 de este trabajo ya se perciben los problemas del desequilibrio externo y de su financiamiento.

Los primeros dos periodos presidenciales, que corresponden en su totalidad al llamado "Desarrollo Estabilizador", así como el tercero, el de Echeverría, que se autobautizó como del "Desarrollo Compartido" (véase Cuadro 2), registran un nivel de ahorro-inversión que no se sale de los niveles tradicionalmente bajos de la economía mexicana (no obstante su tendencia levemente ascendente), pero con tres elementos distintivos que hay que subrayar: alto y sostenido ritmo de crecimiento económico, estabilidad cambiaria y bajos niveles anuales de infla-

ción, aunque con peso creciente del ahorro externo. Esto último revela la creciente dificultad que se tuvo desde hace varias décadas para mantener tales elementos distintivos sin recurrir al ahorro externo, manteniendo el gasto público como una palanca de desarrollo, con la consecuencia de ir dejando caer el ahorro público, que pasó de 4.3% del PIB con López Mateos, a 2.85% en la administración de Echeverría. No sobra acentuar que el ahorro interno privado tuvo una tendencia también ascendente.

Frente a estos datos, una pregunta hay que dejar: ¿los tres elementos distintivos de esos 18 años hubieran sido posibles sin el peso creciente del ahorro externo en un mundo dominado por los tipo de cambio fijo?

Para el primer periodo analizado en el *Pronafide*, 1977-1982, en cuyos años polares se localizan las dificultades mayores del modelo proteccionista y regulacionista, es decir, "populista", (la primera en el 77 y la última en el 82), se plantea allí como causas constantes de la crisis cíclicas de la balanza de pagos la insuficiencia del ahorro público, que se reflejó en un nivel de inversión interna superior al del ahorro interno, brecha que fue cubierta por el ahorro externo, aunque el ahorro privado también fue insuficiente. Los años de periodo del presidente López Portillo quedan, en la perspectiva de este documento, marcados primordialmente por una política hacendaria que favorece el crecimiento desmesurado del desequilibrio fiscal, no obstante el auge petrolero, cuya solución se expresó en un acelerado proceso de endeudamiento público externo: de 1981 a 1982 éste pasó, como proporción del PIB, de 24.4% a 46.4 por ciento. El juicio político implícito derivado de esta visión y entendimiento macroeconómicos en el *Pronafide* es, sin duda alguna, condenatorio del sexenio lópezportillista: el fracaso del modelo intervencionista en su última fase sugiere que el estallido está exclusivamente en unas finanzas públicas deficitarias.

Pero esta apreciación, creo yo, es incompleta y desatinada. El rápido crecimiento económico que caracterizó al auge petróleo fue posible por el más elevado nivel de ahorro-inversión, como proporción del PIB, alcanzado en esos 37 años, siendo particularmente extraordinarios 1980 y 1981, habiéndose incrementado también el ahorro

interno y sus dos componentes, igual que el ahorro externo, aunque éste en menor proporción.

Los datos de dos años de ahorro externo que suben el valor medio de éste en el periodo, los que se observan para 1980 y 1981, son excepcionalmente elevados no solamente en ese periodo presidencial, sino en todo el periodo 1960-82, pero que corresponden al nivel de ahorro-inversión más elevado de los 37 años que se presentan en el Cuadro 1 (25.6 y 25.7 %, respectivamente), sin soslayar que dan lugar en esos dos años a un crecimiento económico notable: 8.3% y 7.9%, estimados a precios de 1970, que hoy parecen inalcanzables para los años venideros. Pero no debe perderse de vista que el ahorro interno creció en el sexenio 1977-82, 2.62 puntos del PIB respecto al sexenio anterior (véase Cuadro 2), en tanto que el ahorro externo solamente lo hizo en un 0.4 de punto, además de que el ahorro público fue más dinámico que el ahorro privado. Es decir, el origen y la discusión del fin repentino de un periodo de crecimiento acelerado no puede quedarse sola o principalmente en el déficit fiscal, sin ponderar los otros factores que afectaron el crecimiento del desequilibrio externo.

Un ahorro interno deficitario, por causa de la “insuficiencia del ahorro público”, que es lo que se remarca en el *Pronafide* para este periodo, vino a ser un resultado “natural” de usar de modo emergente y oportuna la inversión pública para acelerar el ritmo de acumulación de capital de una economía que desde 1920 había tenido como motor complementario, no único, el gasto público. El desastre cambiario de 1982 y su gravosa secuela financiera tiene que verse asociados con una valoración coyuntural errónea que se tuvo entonces tanto del mercado petrolero como del mercado de capitales en el exterior, atrofiado también por dos hechos: una política cambiaria candorosa, por lenta o inflexible frente a caídas abruptas en los ingresos de la cuenta corriente, y por supuesto, también por la insuficiencia del ahorro privado, lo cual no es revisado con la debida importancia en este documento.

Lo que debe quedar firmemente asentado es que una revisión histórica del amplio espectro que dejan estos 37 años, es que en el periodo 1977-82 el cuasi-perenne desequilibrio externo de la economía mexicana y su alto costo de financiamiento fueron entonces el precio de imprimirle velocidad al aparato productivo, igual que en otros periodos presidenciales, sin soslayar o minimizar el derroche, la ineficacia y la corrupción, pública y privada, que han marcado todas las presidencias priistas, populistas o neoliberales.

En el segundo periodo que es considerado en el *Pronafide*, 1983-1987, está históricamente asociado a un radical ajuste ortodoxo y a los primeros trancos del cambio estructural neoliberal (apertura comercial, desregulación, saneamiento financiero gubernamental y privatización). Allí el mayor nivel de ahorro interno sexenal promedio del horizonte temporal contemplado (de 20.7% del PIB), con-

siderando la caída del nivel general de ahorro –inversión a 19.5 % del PIB, fue primordialmente destinado al pago de la deuda externa (desahorro o transferencia de recursos al exterior de -1.13%, (según el Cuadro 2), pues ésta nunca fue negociada fuertemente por la administración delamadridista. La consecuencia atroz de esta pasividad del gobierno frente al poder financiero internacional fue frenar la capacidad de crecimiento económico sexenal y desatar en 1987, con la segunda crisis petrolera de por medio en 1986, el nivel de inflación más alto de la historia económica después del periodo revolucionario 1910-1920. Hay que resaltar que no fue si no hasta el sexto año de gobierno, en 1988, cuando se frenó el drenaje de recursos hacia el exterior. Pero el daño ya estaba hecho. Con el pago puntual de la deuda externa como dogma, entre 1983 y 1988:

Se abandonó así el crecimiento económico como objetivo del Estado. Fue un cambio radical respecto al enfoque hasta entonces habían seguido los gobiernos posrevolucionarios. Desde los años treinta, se realizó un esfuerzo desatar a la economía a la economía de la férula externa. Las acciones seguidas a partir de esos años distan mucho de haber sido, en su momento, las óptimas, ni por su alcance ni por su oportunidad, pero fueron consecuentes, con aciertos y errores, con el compromiso gubernamental en pro del crecimiento económico.⁴

El mayor nivel de ahorro interno descansó en un ajuste severo de las finanzas públicas, pues el ahorro privado cayó casi de manera constante entre 1983 y 1987. La transferencias de recursos al exterior (que podríamos llamar desahorro externo, más que “insuficiencia de ahorro externo”, como lo describe el *Pronafide*), fueron los hechos que marcaron gravemente los resultados de la política económica.

A fines de los años ochenta, ya teniendo claro lo que algunos llamaron para y en América Latina la “década perdida”, pues los efectos recesivos y depredadores de la pagatoria de la deuda externa ya estaban a la vista en la región latinoamericana, desde el mismo centro del poder financiero internacional, Nicholas Brady, Secretario del Tesoro de los Estados Unidos se planteó una estrategia financiera para contribuir al regreso, gradual y urgente, de los países más endeudados al mercado internacional de capitales. El *Plan Brady* coincidió con la demandas racionales que se hacían en diversas partes de la oposición mexicana de encontrar una manera de romper el candado que imponía el pago del servicio de la deuda pública externa, hasta el punto de trabar impedir una reactivación sostenida y estable de la producción y el empleo en el país. El saldo social y político de “el sexenio de crecimiento cero”, como lapidariamente lo llamó H. Guillén Romo,⁵ además del referido cambio en la postura de los Estados Unidos frente a los países deudores latino-

americanos y la misma situación débil del nuevo gobierno en México en un contexto político de descomposición del sistema de partidos dominado por un partido “casi único”, fueron todos ellos factores decisivos para replantear la estrategia de financiamiento del desarrollo de 1989 a 1994, como veremos enseguida. Es verdaderamente pobre el análisis sobre esta cuestión en el *Pronafide*, que se resigna a hacer una lectura muy simple y chata de este problema multidimensional en todos los periodos allí elegidos.

El tercer periodo, 1988-94, el de la administración de Salinas de Gortari, el de la “era de los pactos” (7 años), es decir, el que va ser asociado a una vía “heterodoxa” para estabilizar y reactivar la economía —que se hizo factible precisa y acertadamente a partir de una renegociación exitosa de la deuda externa—, los estrategas financieros del zedillismo lo ven en el *Pronafide* como un

periodo en que la rémora estructural para cerrar correcta y sanamente la brecha entre ahorro e inversión (con menos peso del capital externo) se manifestó ahora por una reducción de la importancia relativa del ahorro privado, al mismo tiempo que subió el ahorro público, pero sin compensar esa reducción, hasta el punto que cayó el ahorro interno. La reanimación de la inversión (que alcanzó a ser en promedio 22.5% del PIB), en estas condiciones, tuvo en el ahorro externo su cimiento sostenido, pero además en un nivel sin precedente en el periodo analizado (sobre todo de 1991 a 1994), muy superior, por ejemplo, al que registró el periodo López Portillo, que éste fue considerado en algún momento como peligrosamente elevado.

En este periodo sexenal revisado en el *Pronafide*, cuando ya había una estructura económica abierta y una política económica neoliberal, consolidadas y opuestas ambas en todo al viejo modelo de acumulación capitalista, la sola convocatoria en 1991 a la firma de un TLC con Canadá y los Estados Unidos atrajo cuantiosos recursos de inversión extranjera en cartera que llenaron, junto con la tradicional IED, la brecha de ahorro. Visto con amplitud, esto fue igual que en el pasado “populista”, pero ahora con tres diferencias: 1) la inversión extranjera de corto plazo fue creciente y predominante al final, siendo de naturaleza volátil, inestable, especulativa, y 2) la magnitud del ahorro externo fue mucho mayor, tanto en términos absolutos como relativos, en relación al pasado y 3) la disciplina fiscal, expresada como un saldo financiero público positivo, que fue exitosa en el sentido de dejar se alimentar el desequilibrio externo, como sí lo hizo en el pasado preneoliberal, (Véase Cuadro 3).

Entonces eso que fue igual, el desequilibrio externo, quiso ser resuelto con otras formas e financiamiento, aunque otras acciones de la misma política neoliberal terminaron por fracasar, como lo ilustran bien los hechos de finales del 94.

La explicación gubernamental de ahora a tal episodio cambiario traumático, se explica en el *Pronafide* con dos hechos incuestionables, que le dan contexto claro a tal dificultad macroeconómica: 1) el ahorro público se incrementó notablemente, vía la eliminación del déficit fiscal, y 2) una alza rápida e importante del ahorro externo: en 1988 era el 1.3% del PIB y en 1994 llegó a alcanzar el 6.7% en 1993 y 1994, sin precedente en el periodo que viene desde 1960, según el Cuadro 1, y seguramente con mayor razón desde el comienzo del Estado que arranca en 1920 con la nueva Constitución de 1917.

¿Cuál fue la causa del descenso del ahorro privado en el periodo 1988-94, según el *Prona-*

CONSEJO NACIONAL PARA LA CULTURA Y LAS ARTES

RADIO EDUCACIÓN
XEEP, 1060 KHZ.

TU ESPACIO DE CULTURA EN RADIO

Su casa y otros viajes
Lunes a Viernes 9:00 hrs.

Movimiento continuo
Lunes a Viernes 13:20 hrs.

Entrecruzamientos
Lunes a Viernes 13:35 hrs.

RADIO EDUCACIÓN
CULTURA CON IMAGINACIÓN

Cuadro 5
Proyecciones de oferta y demanda
agregadas, 1997-2000
(variación real anual)

	1997	1998	1999	2000
Oferta total	6.8	6.5	6.5	7.1
PIB	4.5	4.8	5.2	5.6
Importaciones	15.7	12.6	11.0	11.8
Demanda total	6.8	6.5	6.5	7.1
Consumo total	2.9	3.9	4.0	4.7
Privado	3.2	4.0	4.2	5.0
Público	1.0	3.2	3.1	2.9
Inversión total ^{1/}	14.5	10.6	10.4	10.7
Privado	21.3	16.4	13.4	12.7
Público	6.6	5.2	5.4	5.8
Exportaciones	12.6	10.6	10.0	10.0

1/ Incluye variación de existencias

Fuente: Pronafide, 1997-2000, cuadro 6, p. 96

fide? El crecimiento excesivo del consumo privado, debido primordialmente a la sobrevaluación de la paridad cambiaria. De este modo la brecha entre el ahorro y la inversión totales se fue manifestando en un creciente déficit de la cuenta corriente, que estaba sosteniendo un alto nivel de consumo privado y sin que, al mismo tiempo, la inversión mantuviera un ritmo sostenido de crecimiento. El resultado final fue que el PIB registrara una evolución de 3.5% (promedio anual) en este periodo, tasa bastante mediocre para las expectativas que se tuvieron entonces desde el gobierno mismo y desde otros sectores de la sociedad que se sumaron alegremente al neoliberalismo salinista.

Los puntos del programa económico que fueron constantemente celebrados durante la administración de Salinas de Gortari fueron dos: 1) la modesta reactivación económica, magnificada por la propaganda del régimen, reactivamente fácil de realizar después de la parálisis económica que se registró en el periodo delamadridista, y 2) el control y la reducción de la inflación hasta un dígito, impactante si consideramos que en 1987 se había llegado a una tasa anual de inflación de 160 por ciento. Sin embargo, los resultados catastróficos de finales del 94 dan cuenta de una estrategia que fincó su éxito aparente en un mecanismo riesgoso de financiamiento del desequilibrio de la cuenta corriente, que terminó siendo altamente vulnerable e insostenible: las entradas masivas de capital extranjero (ahorro externo) de corto plazo (especulativo) que permitieron sostener ficticiamente el declive de la inflación a través de un tipo de cambio rígido (o semi-fijo), con ilusorios visos de estabilidad y solidez. En este sentido, los méritos de la disciplina fiscal de esos años motivo de grandes loas a la política hacendaria del régimen salinista se minimizan o desaparecen, pues dejaron la continuidad de la estabilidad cambiaria y monetaria y la fuerza de la misma reactivación productiva y del

empleo a factores incontrolables para el poder estatal: el movimiento de capitales internacionales y los procesos políticos y electorales internos en un año, 1994, impredecible y tenso, como dramáticamente resultó al fin y al cabo.

El espejismo monetario-financiero generado por esa forma de sostener el desequilibrio externo no fue, en ese periodo de gobierno, ni inocente ni casual, como ya se ha dicho y escrito, respectivamente, en diversos foros y trabajos ampliamente documentados. El incremento del consumo privado a cargo de un menor ahorro privado fue, en tales condiciones, un resultado política y electoralmente inducido por un manejo cambiario que no reconocía límites prudentes a la capacidad de la política anti-inflacionaria, cuya ancla nominal estaba precisamente en el tipo de cambio. La estabilidad cambiaria estaba prendida con alfileres, toda vez que la sostenía un flujo de capitales altamente especulativos que no resistirían turbulencias políticas como las que finalmente se produjeron en 1994 con el accidentado proceso electoral.

Los siguientes tres años, ¿casi el paraíso?

La crisis de 1994, que tiene que ver en última instancia con la orientación y los tiempos de la política económica del salinismo, se analiza y dictamina en el Pronafide en dos partes, independientes una de la otra. Por una parte revisan allí el periodo 1988/94, donde se ve, por una parte, la trayectoria de los resultados macroeconómicos de tal política económica, y por la otra, la crisis misma, desprendida de su raíz temporal, que está en tal periodo.

Así, en esta perspectiva analítica parece que el colapso cambiario y financiero del bienio 1994-95 surge repentinamente y al margen de los años precedentes, los que fueron su caldo de cultivo, no obstante que allí se reconozca que:

La crisis observada en 1994 tuvo sus orígenes en diversos y complejos factores. Es importante reconocer que ninguna causa explica por sí sola la naturaleza y magnitud del deterioro que la economía sufrió en ese año, y es preciso entender que la crisis se fue gestando a lo largo del tiempo (p.16)

Esta forma de analizar la crisis deja la impresión de que los responsables del Pronafide perciben la crisis

Cuadro 6
Proyecciones de ahorro, 1996-2000
(porcentaje del PIB)

	1997	1998	1999	2000
Ahorro total	22.2	23.2	24.3	25.4
Interno	20.6	21.0	21.6	22.2
Público	4.3	3.9	4.4	4.5
Privado	16.3	17.1	17.3	17.7
Externo	1.6	2.2	2.6	3.2

Fuente: Pronafide 1997-2000, cuadro 7, p. 97

como un hecho político-económico preponderantemente coyuntural, aislado, sin incluir seriamente los factores económicos estructurales que la originan, que están localizados en las decisiones de gobierno en el periodo 1989-94 en general, y en 1994 en particular. Puede entenderse (no justificarse) esta perspectiva si se reconoce o acepta la intención de indultar a los responsables de la política económica por los graves desatinos e ineptitudes que hubo en sus decisiones, que condujeron a una recesión económica que destruyó los magros avances alcanzados en los seis años previos, a la vez que desmitificó las presuntas bondades del modelo neoliberal que arrancaron en 1983 y se perfeccionaron en el sexenio salinista.

Los años 1995 y 1996 son vistos en el *Pronafide* como duros pero inevitables, apreciación que no puede ser matizada en absoluto. El aumento rápido que se registró en el ahorro interno (como proporción del PIB), a costa de una caída rigurosa del consumo privado, fue un resultado esperado de una recesión, inducida y asumida por el gobierno para cubrir los altos costos financieros y políticos que la nación tenía que desembolsar por causa de las decisiones e indecisiones económicas y políticas del pasado inmediato, tanto salinista como zedillista.

Si se trataba de revertir la tendencia declinante del ahorro interno, castigando salarios y gasto social para abatir el consumo privado y público, podría decirse candidamente que esta fue una operación técnico-económica exitosa. Pero la sanción electoral observada en julio de 1997 indica todo lo contrario. Esos son los hechos que cuentan en la política económica para saber el grado de realismo económico que hay en la autoevaluación gubernamental que hace el gobierno zedillista en el *Pronafide*, que algunos creyeron erradamente que iba a tener un efecto favorable al partido del gobierno en las elecciones de julio.

Sería ilusorio pensar, por ejemplo, que la nueva composición del Congreso, reflejo del proceso electoral reciente, es ajena al juicio racional que hizo la ciudadanía sobre los costos y sacrificios que se ella misma, respectivamente, pagó y sufrió, los que permitieron establecer, se dice en este documento, "condiciones apropiadas para comenzar un proceso de crecimiento vigoroso y perdurable" (p.22).

El punto en que se encontraba la economía mexicana a mediados del año, justo cuando se presentó el *Pronafide*, era de franca recuperación productiva y que todavía se mantiene, aunque los indicadores diversos del bienestar social están todavía distantes de ser alentadores y tranquilizantes. Tal recuperación, entendida como el simple restablecimiento de los equilibrios macroeconómicos básicos, sí influyó en el ánimo de los hacedores de las estrategias de financiamiento para proponer con optimismo: 1) promover el ahorro del sector privado, 2) consolidar el ahorro público, 3) fortalecer y modernizar el sistema financiero y 4) aprovechar el ahorro externo como complemento del ahorro interno.

Estas cuatro estrategias están pensadas y sustentadas

para no caer jamás, ojalá acierten, en crisis recurrentes. Veamos a vuelo de pájaro los supuestos que hay detrás de cada uno de ellos.

En la primera hay una valoración exagerada de las posibilidades del nuevo sistema de pensiones para incrementar el ahorro privado. Las Afores están siendo objeto de una amplia discusión pública, a cargo de las propias organizaciones laborales y de la oposición en el Congreso, tanto por la individualización de ese componente de la seguridad social, ajena a principios de subsidiariedad a favor de los menos favorecidos, como por la dudosa capacidad del sistema financiero, con sus actuales niveles de eficiencia y credibilidad, para desempeñar las tareas de administración transparente y atractiva que exigen los fondos de jubilación de los trabajadores organizados. Por otra parte, es un cretinismo imaginar que ese vago concepto que allí se denomina "ahorro popular", es viable con una política salarial que se sigue pensando como contractiva, pues el comportamiento futuro del consumo se programa a tasas bastante modestas, (véase cuadro 5), pues el mayor dinamismo de la demanda interna se cimentará del 97 al 2000 en las exportaciones y en la inversión. Asimismo, resulta decepcionante enterarse que el *Pronafide* postule una política fiscal en que la mayor tributación indirecta (el IVA de 15%) se interprete como un apoyo "para elevar el ahorro privado y, con ello, la inversión y el empleo" (p.54). El debate sobre este último punto señalado tendrá que darse pronto en el nuevo Congreso, donde todas las metas y los supuestos de las finanzas públicas del *Pronafide* serán estrictamente revisados.

La segunda estrategia (consolidar el ahorro público), que es la que podría quedar más controlada que la primera por propia la acción gubernamental directa, si los planes y metas de ingreso y gasto públicos se cumplen al pie de la letra, según lo fija el *Pronafide*, también puede ser modificada en el corto plazo por los ajustes de la política fiscal que resulten de la nueva relación de fuerzas en el Congreso. Todos los grandes renglones fiscales tendrán que ser revisados, en nivel y estructura, si tomamos en cuenta, además de las propuestas de la oposición que se mueve como mayoría en el Congreso, la segunda parte del sexenio zedillista se programa para mitigar los efectos del costo social del ajuste. Y ambos hechos están atados a la disputa presidencial de fin de milenio.

El fortalecimiento y modernización del sistema financiero se presenta, con mucha razón, como una estrategia prioritaria para la construcción de una nueva plataforma financiera para el desarrollo. Los saldos de la política bancaria de los últimos 15 años, sea que se observen por el lado del crecimiento desestabilizador de las carteras vencidas o por el programa público de rescate del sistema bancario mexicano, para mencionar dos aspectos emblemáticos que atañen al defectuoso funcionamiento de los bancos, deben obligar al análisis de esta propuesta en el *Pronafide*. Pero es menester confrontarla con otras alter-

nativas, que existan o no ahora, pero que se requieren para precisar una estrategia social para la reorganización legislativa e institucional del sistema financiero, que tome en cuenta a más agentes económicos que los que hasta ahora han sido consultados para tales fines. La concurrencia de las organizaciones sociales y económicas en esta tarea delicada y colosal puede ser la garantía para darle un soporte firme al sistema productivo del país.⁶

Era de esperarse que una de las estrategias de este programa, la cuarta para ser exactos, fuera aceptar como deseable e indispensable el ahorro externo, pero con características y niveles distintos a las que tuvo en el periodo salinista. Al fijar la meta de llegar al final del sexenio con un ahorro externo del 3.2% como proporción del PIB (véase Cuadro 6) —cercana a la que registraron en promedio las administraciones de Echeverría y López Portillo—, teniendo un piso de crecimiento del PIB de 4.5% en 1997 y un techo de 5.6% en el 2000, las cuatro de las cinco condiciones que la harían viable no son novedad,⁷ aunque sí la quinta en cierto sentido: una política de cambio flexible. El tránsito de un régimen cambiario a otro, a partir de la crisis de 1994, ha levantado una polémica cargada por lo temores a que se repita ésta en escala similar. Una posible volatilidad del tipo de cambio, producible por los movimientos repentinos de los capitales extranjeros y de corto plazo, sea por la razón que fuere, al tener un impacto inflacionario seguro (si hay una depreciación severa), ha llevado a que los términos de la polémica cambiaria se polaricen. La SHCP y el Banco de México sostienen que la flotación garantiza el alejamiento de los escenarios del 94 y los críticos (provenientes del medio empresarial), por otro lado, a expresar temores más que argumentos sobre los peligros de una sobrevaluación que sea la plataforma para una trayectoria insostenible del desequilibrio externo. El curso de los acontecimientos en el sector externo, hasta ahora, dan la razón a la tesis estas dos instituciones, pero eso no prueba fehacientemente que las expectativas cambiarias pesimistas de sus críticos sean infundadas.

Por último hay que indicar que los escenarios macroeconómicos que se presentan en el *Pronafide*, si bien no son previsiones cuantitativas exactas (véanse Cuadros 4, 5 y 6), sí manifiestan las tendencias que muy optimistamente se creen posibles con las medidas estabilizadoras que se han venido realizando desde 1995, con todos los supuestos básicos referidos y comentados aquí.

Inflación a la baja, crecimiento sostenido del producto, incremento medido del empleo y de los salarios reales, inversión ascendente con mayores niveles de ahorro interno y moderado del ahorro externo, parecen ser parte medular de las metas macroeconómicas, socialmente compartidas, que el gobierno quiere hacer a tiempo y bien. La intención macroeconómica del *Pronafide* es, en este sentido, plausible. Pero la concreción de ésta tiene que venir demasiado bien acompañada de condiciones internas y externas que no son manipulables desde ningún

gobierno. Menciono solamente dos: una externa, el comportamiento de la economía internacional y otra interna: la reacción de empresarios y sindicatos, como fijadores de precios unos y como demandantes de salarios otros, ante un escenario político nuevo, sin precedente, que afecta fuertemente la formulación y aprobación de la política fiscal. El nuevo Congreso es ahora, junto a y en coordinación con el Banco Central y el mismo Ejecutivo, una fuerza decisiva en la orientación económica del país, independientemente de que su experiencia ahora no sea la adecuada para asumir tal responsabilidad.

Y una cuestión más que no es menor, aunque la tecnocracia gubernamental la menosprecia en la manifestación de sus concepciones económicas y políticas que se traducen cotidianamente en planes y acciones de gobierno: la sociedad mexicana (prácticamente de todo el tejido social) viene acumulando experiencias frustrantes que la hacen ver y sentir con incredulidad las propuestas de este gobierno. La credibilidad del *Pronafide*, es decir, su viabilidad, también pasa por una aprobación social mayoritaria, aunque el común de la gente no entienda los misteriosos razonamientos de los economistas.

Notas

¹ El objetivo que se le estipula es definir "las estrategias y las líneas de acción tendientes a fortalecer el ahorro de la economía, de manera que se alcancen los niveles de inversión necesarios para lograr un crecimiento sustentable y permanente", donde en última instancia se aspira a "evitar las crisis que recurrentemente se han registrado en nuestra historia reciente", p. vii.

² Hay que subrayar que en los últimos años, desde finales de los sesenta tal vez, "los avances tecnológicos en las comunicaciones y el desmantelamiento de los controles de capitales hicieron crecer el volumen de los flujos de capitales en el escenario internacional hasta que ellos comenzaron a sobrepasar en importancia a los flujos comerciales", Véase J. Sachs y F. Larraín, *Macroeconomía en la economía global*, México, Prentice-Hall, p. 382.

³ El *Pronafide* precisa que el objetivo de la política económica es "promover el crecimiento económico vigoroso, sostenido y sustentable, que fortalezca la soberanía nacional, y redunde en favor del bienestar de los mexicanos", p. vii.

⁴ V., Brailovsky, R. Clarke y N. Warman, *La política económica del desperdicio. México en el periodo 1982-1988*, FE-UNAM, 1989, p. 13.

⁵ De este autor, sobre este tema es de interés revisar el capítulo VII. (pp. 126-167) de su libro *El sexenio de crecimiento cero. México, 1982-1988*, México, Era, 1990. La literatura en el país y en el extranjero sobre esta cuestión es vasta.

⁶ Una exposición general, breve y clara de las carencias y fallas recientes de los bancos en México puede verse en el boletín de prensa núm. 88 de 1997 "La política monetaria y cambiaria en tiempos de crisis" que el Banco de México distribuyó, con la autoría del Sr. Francisco Gil Díaz, subgobernador del mismo banco central.

⁷ Las cuatro condiciones para hacer viable esa meta son: 1) fortalecer el sector exportador, 4) promover la inversión extranjera directa, 3) otorgar certidumbre económica y financiera y 4) mejorar las condiciones crediticias y mantener el acceso a los mercados voluntarios de capital. Tales condiciones son en general las reglas de un economía abierta, además de que tiene antecedentes firmes en el modelo neoliberal mexicano.

Índices delictivos en la ciudad de México

Miriam Calvillo*
Alejandro Favela*

La violencia y el delito no han sido ajenos a nuestra sociedad por lo tanto, el hacerla aparecer como algo que está interrumpiendo nuestra tradicional paz social es, por decir lo menos, una afirmación falsa que no se apega a los datos; y segundo, si se observan los comportamientos violentos y delictivos de nuestra sociedad por periodos largos de tiempo, encontraremos ciertas regularidades que nos permiten llegar a conclusiones, así como también encontrar cambios y matices en la problemática que posibilitan diagnósticos mucho más precisos, en lugar de afirmaciones gruesas y poco meditadas sobre un fenómeno que ciertamente es muy delicado y central para nuestra vida ciudadana: la seguridad pública.

En la actualidad es sumamente fácil encontrar en los medios de comunicación masiva, información relativa a la delincuencia; asaltos, robos a bancos, secuestros, robos de autos o cualquier otro tipo de ilícitos, aparecen a diario en la radio, la televisión y en los periódicos han abandonado la sección de nota roja, para ser titulares de primera plana. Desde el asesinato de Luis Donald Colosio en marzo de 1994, la sociedad mexicana se ha visto sumergida en una vorágine de hechos violentos que a diferencia de la violencia social,¹ tradicionalmente imperante en la misma, ahora se encuentra ligada y es presentada como hecho delictivo.

Por una parte, la atención que los medios le han prestado a este tipo de violencia pareciera inusitada, pues la presentan como algo que en nuestra sociedad no había tenido cabida y por la otra, prestan poca atención a formas de violencia social ligadas más directamente con la existencia de violaciones a los derechos humanos de las personas.

Un ejemplo claro de lo anterior es el que, para citar un caso que no es particularmente amarillista, se presentó en el Programa Blanco y Negro en su emisión del 13 de octubre por el canal MAS de Multivisión, donde a manera

de introducción se ofrecieron los siguientes datos: de enero a febrero de 1997 se han presentado en el Distrito Federal 12 mil 861 robos con violencia y 11 mil 464 sin violencia, citando como fuente a la PGJ del DF.

Estos datos presentados, sin ubicar otro elemento de comparación, dicen poco, salvo que son muchos delitos y que cualquier persona está expuesta a sufrirlos. El problema es que una información descontextualizada no nos permite saber “el muchos” en relación a que y por ello no posibilita la reflexión sobre ese dato.

Ahora bien, si planteamos que hace diez años la situación del DF en materia de delitos era distinta, podríamos plantear que esa violencia actual, por contra, ha modificado en algo nuestras formas de convivencia social contemporánea, pero sí por ejemplo encontramos que, de 1985 a 1988 tuvo lugar un considerable asenso de la violencia en la ciudad (véase Cuadro 1).

De manera tal que si nosotros ubicamos esos años sabemos que están directamente conectados con la situación de crisis económica imperante en esa época y por tanto no es extraño que para el año de 1989 todas esas cifras hayan presentado disminuciones importantes pues, el total de delitos bajo a 155 mil 511, los robos a 71 mil 598, las lesiones a 27 mil 331 y los homicidios a 4 mil 781, en tanto que los daños a propiedad ajena mantuvie-

* Profesor(es) investigador(es) del Depto. de Sociología, UAM-Iztapalapa.

Cuadro 1
Tipo de delito e incidencia en el DF
1985-1988

<i>Tipo de delito</i>	<i>1985</i>	<i>1986</i>	<i>1987</i>	<i>1988</i>
Total	149,920	165,295	174,075	174,128
Robo	69,873	92,021	101,557	98,610
Lesiones	31,230	30,164	29,736	30,272
Daños en propiedad ajena	19,755	20,098	20,055	21,752
Homicidio	5,372	5,292	5,258	5,252

Fuente: México Social 1992-1993. Banamex Accival, Cuadro 10.10

ron una tendencia estable, pues en 1989 fueron 21 mil 910, en 1990 bajaron a 19 mil pero en 1991 repuntaron a 21 mil otra vez y en 1992 se incrementaron a 22 mil.

Como puede observarse, estos datos nos hablan de dos cosas, primero que la violencia y el delito no han sido ajenas a nuestra sociedad por tanto, el hacerla aparecer como algo que está interrumpiendo nuestra tradicional paz social es, por decir lo menos, una afirmación falsa que no se apega a los datos; y segundo, si se observan los comportamientos violentos y delictivos de nuestra sociedad por periodos largos de tiempo, encontraremos ciertas regularidades que nos permiten llegar a conclusiones, así como también encontrar cambios y matices en la problemática que posibilitan diagnósticos mucho más precisos, en lugar de afirmaciones gruesas y poco meditadas sobre un fenómeno que ciertamente es muy delicado y central para nuestra vida ciudadana: la seguridad pública.

¿Es el DF una ciudad violenta?

Una pregunta de esta naturaleza entraña necesariamente un ejercicio de comparación, pues su respuesta precisa el señalar, que si es violenta o no, necesitamos saber parámetros que nos digan con respecto a qué o qué tanto lo es. Por ello, cuando vemos la televisión, leemos el periódico o escuchamos la radio y la violencia social resume por todos lados, no podemos estar seguros de que nos

estamos informando, aunque algo si es seguro, nos estamos alarmando que no alertando.

La violencia, por ejemplo en las películas, desde hace ya varias décadas ha probado con demasía (recuérdese toda la industria fílmica montada en el extremo oriente sobre karatecas y similares que produce millones de dólares en entradas) que las hace vendibles, aun y cuando estas sean de pésima factura. En fin, la violencia en los medios de comunicación tiene una presencia constante, pues es un factor que de manera casi inmediata garantiza ganancias y esto es un dato que nunca ha escapado a la atención de los dueños de medios de comunicación, incrementar sus ingresos a partir de la utilización de la presentación de la violencia o de hechos violentos como ganchos para atraer la atención sobre sus productos.

Aguilar Camín² ha aventurado la hipótesis de que la presencia del crimen en las televisoras y su denuncia pública, amen de ser negocio y competencia entre ellas, también responde a su mala conciencia en el tratamiento genérico de la información, pues ese campo posibilita el acceder a una cierta credibilidad. Hipótesis, ciertamente, no falta de razón, pero que aún continúa manteniendo una duda, ¿ la violencia en México, es solamente una mala sensación producida por los medios, o es real y los medios están simplemente aprovechando su existencia para lucrar más y mejor?

La mejor manera de poder responder a esta interrogan-

Cuadro 2
Incidencia delictiva en el DF

	<i>Vehículos robados</i>	<i>Índice delictivo</i>
1994	29,349	161,496
1995	56,498	218,599
1996	57,132	248,567
1997*	40,307	176,053

Fuente: PGI del DF.

*Nota: el año 1997 comprende información hasta el 11 de septiembre.

Cuadro 3
Frecuencia de asaltos bancarios en el país

<i>Año</i>	<i>asaltos bancarios</i>	<i>promedio diario</i>
1990	163	0.4
1991	215	0.6
1992	194	0.5
1993	141	0.4
1994	214	0.6
1995	413	1.11
1996	485	1.13

Fuente: *El Financiero*, 19 de enero de 1997.

te es ir a los números, los cuales nos muestran algo por demás revelador.

Estos datos revelan en lo inmediato una coincidencia muy importante que no puede ser tomada simplemente como circunstancial, el incremento notable en los hechos delictivos y la presencia de la crisis económica a partir de diciembre de 1994, fenómeno que ya habíamos observado como correlacionado en la década pasada y que ahora a partir de 1995 encontramos nuevamente presente, crisis económica y aumento de la incidencia delictiva. Una correlación no necesariamente directa, pero que se refuerza si tomamos en cuenta otro tipo de datos.

Del total nacional de asaltos bancarios, es de hacerse notar que en 1995, 48 de ellos fueron realizados a instituciones ubicadas en el DF, para 1996, estos se incrementaron a 70 y hasta septiembre 19 de 1997, ya se habían perpetrado 58 de estos ilícitos en el DF.³ Aunque es menester señalar que a pesar de que en el Distrito Federal se localizan un mayor número de sucursales bancarias, no es el DF la entidad campeona en número de asaltos a bancos, correspondiéndole ese dudoso honor al estado de Jalisco.⁴ Lo cual nos permite plantear que para el estado de Jalisco, también es observable un incremento más que notable en su índice delictivo a partir de 1995, (véase Cuadro 4).

Como puede observarse claramente, en el Cuadro 2 todos los datos muestran que a partir de la crisis desatada en diciembre de 1994, el deterioro económico y el aumento en el número de delitos han estado presentes en la sociedad mexicana. Lo cual de ninguna manera quiere decir que un trabajador que queda desempleado es un delincuente en potencia, o que al ser despedido se autoemplea como asaltante. No, la lógica del crimen es de otra naturaleza.

En primer lugar habría que señalar que no todos los ilícitos se inscriben en la misma lógica y que la presencia o no de violencia, no nos habla necesariamente del tipo de delincuente o infractor.

Hay delitos que son competencia exclusiva de delinquentes organizados, que operan como empresas altamente organizadas, el narcotráfico es evidentemente el primer tipo de estos delinquentes que uno tiene en mente, pero también los son los asalta bancos, así como también debemos incluir en esta lista a los secuestradores, los roba coches, los asaltadores de transportes de carga, o a los traficantes de armas. Todas estas modalidades del delito requieren para su comisión, de un sofisticado aparato logístico montado que posibilite el propio delito y la rentabilidad del mismo; construyen cadenas delictivas que de manera vertical y horizontal articulan grandes

Cuadro 4
Incidencia delictiva en Jalisco
1992-1995

<i>Año</i>	<i>Delitos</i>
1992	20,110
1993	20,970
1994	21,948
1995	30,361

Fuente: PGI de Jalisco, Publicada en *El Financiero* del 25 de agosto de 1996.

Cuadro 5
Tipos de robos y frecuencia en el DF
1995-1997

	1995	prom. diario	1996	prom. diario	1997*	prom. diario
Robo a casa habitación con violencia	923	2.53	906	2.48	284	1.89
Robo a negocio con violencia	8,736	23.93	7,836	21.41	2,305	15.66
Robo a repartidor	17,752	48.64	28,589	78.11	9,405	64.14
Robo a transeúnte	23,530	64.47	29,397	80.32	12,517	82.89

*Hasta mayo

Fuente: PGJDF, publicada en, *El Financiero* 28 de septiembre de 1997.

números de distintos delincuentes, que de esa manera resultan complementarios entre sí. Por eso en estos casos, tenemos que hablar de crimen organizado, el cual tiene una lógica propia y particular, pues en realidad se trata de un negocio montado para delinquir y tiene que ser visto en la lógica de un negocio que se mueve en función de su propia rentabilidad.

Para el caso de la ciudad de México resultan significativos los siguientes datos para poder entender con mas claridad el tipo y la naturaleza del delito y la violencia reinante en ella.

Como puede observarse, en los dos primeros rubros, robo a casa y robo a negocio, están presentando una tendencia decreciente en su incidencia; cosa que no ocurre en los casos de robo a repartidor o robo a transeúnte. Los robos con violencia a casas y negocios y los robos en las calles, constituyen las formas más básicas de delito y en la ciudad de México, el asalto en las calles está adquiriendo proporciones alarmantes, no solamente por su frecuencia, sino también y sobre todo por los tintes de violencia con que se están realizando. La cada vez más frecuente presencia de armas de fuego en las calles para asaltar a peatones automovilistas o pasajeros de taxis y

microbuses, amén de la publicidad que están recibiendo en los medios, indican un creciente mercado para los traficantes de armas y un peligro creciente para la población que ya no solamente teme el ser asaltada, sino que también está teniendo que temer por su vida, pues los delincuentes pueden transformarse en homicidas en cualquier momento.

Detengámonos un momento en estos datos, ya que para el caso de homicidios, de 1995 a 1997 se nota en lo referido a promedio diario, una tendencia decreciente, sin embargo de los 654 homicidios que se han realizado en 1997, 371 de ellos fueron perpetrados con arma de fuego, es decir, más de la mitad, lo cual nos habla de una cierta preparación para la violencia. Por contraparte podemos señalar que el Distrito Federal contribuye con una mínima proporción de los homicidios a nivel nacional, pues entre 1995 y 1996 en la República se cometieron 53 mil 85 delitos de esta naturaleza y solamente 2 mil 280 corresponden al Distrito Federal, esto es, un 4.29% de los homicidios nacionales tienen como escenario al DF,⁵ cifra evidente menor que la proporción de población que esta ciudad aporta al total nacional, el cual equivale, de acuerdo al conteo de población de 1995 al 9.31%, en este

Cuadro 6
Delitos en el Distrito Federal
1995-1997

	1995	1996	1997*
Homicidio doloso	1,204	1,076	654
Promedio diario	3.30	2.94	2.60
Violación	1,289	1,420	1,063
Promedio diario	3.53	3.88	4.20
Secuestro	45	41	29
Promedio diario	0.12	0.11	0.10

*Hasta el 11 de septiembre.

Fuente: PGJDF, publicado en *El Financiero* del 28 de septiembre de 1997.

Recuadro 1
Incidencia de actos delictivos por delegación política

<i>Delegación</i>	<i>Población</i>	<i>Principales problemas</i>
Azcapotzalco	455,042	<i>Inseguridad.</i> Altos índices de asaltos a industrias y trabajadores.
Venustiano Carranza	485,481	<i>Ambulantaje.</i> Tercer lugar, con 12 mil 30 vendedores <i>Inseguridad.</i> Tercer lugar en robo de vehículos
Magdalena Contreras	211,771	<i>Invasión de predios.</i> Es la cuarta delegación con mayor incidencia en la invasión a predios, hasta octubre del 96 se registraron 43.
Coyoacán	653,407	<i>Inseguridad.</i> Una de las cinco delegaciones donde se concentra el 50% de denuncias por violación y robo de autos. Seis asaltos a bancos en 1996.
Cuajimalpa	136,643	<i>Marginación e Inseguridad.</i> Registra altos índices de rezago social en las áreas rurales. Los delitos más frecuentes son los asaltos en general. <i>Asentamientos irregulares.</i> Construcción ilegal de asentamientos humanos cercanos a zonas de barrancas
Cuauhtémoc	539,482	<i>Ambulantaje.</i> Primer lugar en el número de vendedores informales, tiene en su haber 25 mil 569. <i>Inseguridad.</i> Hasta agosto del año anterior fueron denunciados 135 delitos sexuales, 112 asesinatos y nueve atracos bancarios al cierre del 96. La mayor incidencia es el robo a comercios y transeúntes.
Miguel Hidalgo	363,800	<i>Inseguridad y violencia.</i> Diez asaltos bancarios en 1996, y hasta agosto del mismo año, 54 homicidios.
Iztacalco	418,825	<i>Inseguridad.</i> Asalto a transeúntes, hasta septiembre del 96 se documentaron 6 mil 527 denuncias de delitos en general.
Iztapalapa	1,696,418	<i>Inseguridad.</i> 212 delitos sexuales, 230 homicidios y 6 asaltos bancarios en 1996. Primer lugar en robos a transeúntes, segundo en robo de vehículos y tercero en invasiones a predios
Benito Juárez	369,848	<i>Inseguridad.</i> En 1996 fue la delegación con mayor número de robo de vehículos, y en el mismo año registró 5 atracos bancarios.
Milpa Alta	81,078	<i>Marginación.</i> Una de las delegaciones con mayor índice de pobreza.
Gustavo A. Madero	1,255,003	<i>Ambulantaje.</i> Registra 12 mil 763 ambulantes. <i>Inseguridad.</i> Sólo en siete meses del año pasado se denunciaron 232 delitos sexuales; 150 homicidios y 16 asaltos bancarios en 1996.
Alvaro Obregón	676,440	<i>Inseguridad.</i> Cinco asaltos bancarios en 1996. El delito más recurrente es el atraco a negocios y transeúntes
Tláhuac	255,890	<i>Invasión de predios y marginación.</i> Quinto lugar en invasión de predios. Además es una de las cuatro demarcaciones con más altos niveles de pobreza.
Tlalpan	552,273	<i>Invasión de predios.</i> Es la delegación con más invasiones a predios, 238 hasta octubre del año pasado. <i>Inseguridad.</i> 101 delitos sexuales hasta agosto del 96.
Xochimilco	332,222	<i>Invasión de predios y marginación.</i> Segundo lugar en invasión de predios (168) y una de las que más rezago social tiene.

Fuente: "Radiografía Capitalina", en *El Financiero* del 9 de febrero de 1997.

sentido, aun y cuando existe un fenómeno alto de violencia en la comisión de homicidios, su incidencia es relativamente baja si la ubicamos en el contexto nacional.

Ahora, por lo que respecta al caso de los secuestros, los datos antes señalados hablan de una disminución en su incidencia, pero si ubicamos esa información en un ámbito nacional, encontraremos que el DF tampoco en

este renglón se destaca, pues para 1995, estados como Guerrero con 92 secuestros, Chiapas con 73, o Morelos con 59, son las entidades con que en este rubro muestran una mayor inseguridad para sus habitantes.⁶

Todas estas cifras y datos nos presentan un panorama que en realidad no es tan alarmante como pudiera parecer visto desde la óptica de las cámaras de televisión. Cierta-

Cuadro 7
Delegaciones con mayor incidencia delictiva
(1996)

<i>Delegación</i>	<i>Denuncias</i>
Cuahtémoc	37,500
Iztapalapa	34,600
Gustavo A. Madero	31,000
Total en el DF	248,567

Fuente: Elaboración propia a partir de *El Cotidiano* 82 y *El Financiero* del 28 de septiembre de 1997.

mente hay un agravamiento de las cuestiones de seguridad pública en el Distrito Federal, a partir de diciembre de 1994, —otra herencia que nos dejó el salinismo a los capitalinos—, más también se muestra una tendencia general y gradual a su disminución. Con un gravísimo riesgo, que el tipo de delincuencia puede estar cambiando, las cifras nos evidencian que el tipo de delito incidental si tiende a bajar, pero el delito organizado no está haciéndolo, lo cual puede significar que la estructuración de bandas para delinquir, va a ser un problema que llegó y será mucho más difícil de erradicar, pues es todo un negocio montado, que en la medida que sea rentable, continuará existiendo.

En este punto nos encontramos en un caso similar al que como país le reclamamos a Estados Unidos en el caso del narcotráfico, en tanto hay mercado y demanda, el tráfico y la producción de enervantes se va a seguir presentando. Para el caso de la delincuencia organizada, en el Distrito Federal, mientras exista mercado para sus rapacerías, este crimen organizado continuará creciendo y afincándose.

Veamos dos casos por demás ejemplificantes: consumo de drogas y roba coches. Hasta la fecha en la ciudad de México, de acuerdo a las autoridades policiacas,⁷ en materia de narcóticos el fenómeno delincriminal que se presenta es el de la distribución y resulta preocupante el que de acuerdo a la Encuesta Nacional de Adicciones de 1990 a 1995, en la ciudad de México, el consumo de cocaína se haya incrementado en un 334%, pues estos datos nos informan de que por el momento el problema es solamente de distribución, pero el problema de salud es que su incidencia está creciendo muy rápidamente y ello estimula la formación de asociaciones delictivas para proveer de narcóticos a los, cada vez más, consumidores, los cuales, sin saberlo están contribuyendo a la formación y consolidación de delincuentes organizados, los cuales una vez organizados, son cada vez más peligrosos para la ciudadanía en lo general. De manera que el consumo de enervantes resulta en un problema de salud para los consumidores, en un problema social por los conflictos que la drogadicción genera en su entorno inmediato y en un problema de seguridad pública, por las bandas de delincuentes que ayuda a consolidar mediante el consumo de esos estupefacientes.

En el caso de los robacoches ocurre un fenómeno similar. El robo de auto y su venta como autos “chocolates” o como autopartes a precios ligeramente inferiores a los que se ofertan los legales, ha generado una “industria” que solamente en el Distrito Federal genera ganancias superiores a los 2 mil 250 millones de pesos anuales.⁸ Pero que en realidad está sostenida por los propios dueños de automóviles, pues los roban y al comprar en ese tipo de establecimientos vehículos o autopartes robadas, simplemente están generando las utilidades que estimulan los subsecuentes atracos, los cuales van a ser a los propios automovilistas. Es decir, el comprar “barato” en este caso sale mucho más caro, pues propicia el que el negocio de los robacoches siga viento en popa.

Como es fácil de precisar en ambos casos, este tipo de delitos, necesitan ser ventilados ante la opinión pública, para que se conozca la dimensión exacta del problema, pero también para que la ciudadanía pueda contribuir de manera directa en la prevención de este tipo de ilícito. Que el ciudadano sepa sin lugar a duda, las implicaciones que sobre su propia inseguridad pueden tener actos, tan aparentemente inocuos como comprar droga o coches y autopartes robadas. El consumo de enervantes puede ser un asunto de interés estrictamente individual, pero la contribución que este hecho tiene en la conformación de bandas delictivas es de interés general. De la misma manera que el obtener una rebaja en la compra de autopartes o vehículos, puede aparecer como una ganga que no puede rechazarse, en tanto consumidor, pero en tanto ciudadano se está atentando en contra de sus propias condiciones de seguridad. En ambos casos se trata de autogoles que anota la ciudadanía en su contra, y son este

Cuadro 8
Homicidios en 1996

<i>Delegación</i>	<i>Homicidios</i>	<i>Porcentaje</i>
Iztapalapa	230	21.37
Gustavo A. Madero	150	13.94
Cuahtémoc	112	10.40
Total	1,076	100

Fuente: Elaboración con base en *El Cotidiano* 82 y *El Financiero* del 28 de septiembre de 1997.

tipo de hechos los que necesitan ser divulgados para que la información actúe como elemento de prevención.

De acuerdo a la información más reciente proporcionada por la Secretaría de Seguridad Pública del Distrito Federal, en esta ciudad y su zona conurbada operan mil 200 bandas delictivas,⁹ de las cuales 370 han sido ya desarticuladas y se ha consignado a 21 mil presuntos delincuentes. Todo lo cual, en primera instancia pareciera ser la de pasos firmes para la reversión de las condiciones de inseguridad pública imperantes en la actualidad, pero, —y en estas cosas siempre los peros cuentan mucho— el 90% de los consignados salen casi tan rápido como entran,¹⁰ por falta de pruebas, lo cual significa que el detenerlos un día, en realidad vale poco. Lo cual de una manera u otra nos habla de la poca efectividad y sí la mucha publicidad que los famosos operativos de la policía en barrios completos tienen realmente sobre las bandas de delincuentes. De manera que aquí estaríamos entrando a otro de los puntos sustantivos de esta problemática, el de la procuración de justicia, la cual merece un tratamiento aparte.

Regresando a nuestro tema, encontramos también que la ciudad de México, en materia de incidencia y tipo de delitos, muestra un rostro mucho más diferenciado del que a primera vista podríamos tener.

Las delegaciones que en 1996 presentaron una mayor incidencia delictiva fueron: Cuauhtémoc, Iztapalapa y Gustavo A. Madero (véanse Cuadros 7 y 8).

Lo cual significa en sólo esas tres delegaciones se concentra el 41.47% de los delitos denunciados en todo el Distrito Federal, siendo las colonias más conflictivas el Centro Histórico, la Roma, la del Valle, la Anáhuac, la Jardín Balbuena, el centro de Iztapalapa y las colonias Juárez y Cuauhtémoc.

Por lo que se refiere a homicidios, las delegaciones con mayor incidencia son, Iztapalapa, Miguel Hidalgo, Cuauhtémoc y Venustiano Carranza

Lo cual representó que en el año de 1996, estas tres delegaciones acapararon el 45.71% de los homicidios perpetrados en el Distrito Federal.

Por lo que sucede en relación al robo de autos, el 60% de las denuncias de este tipo se presentan en cinco delegaciones políticas: Iztapalapa, Gustavo A. Madero, Coyoacán, Benito Juárez y Cuauhtémoc.

Todos estos datos nos revelan que en la ciudad de México, los índices delictivos y los distintos tipos de delitos tienen comportamientos muy diferenciados y que no es posible hablar, con generalidades que oculten más de lo que revelan, que la capital de la República es una ciudad o entidad violenta en sí. Este tipo de afirmaciones alarmistas venden en los medios de comunicación y asustan y atemorizan a la población, pero poco hace por esclarecer los hechos.

Ciertamente la ciudad tiene zonas, colonias y delegaciones con mayor incidencia de delitos, así como zonas y colonias en las cuales la propensión a los delitos violentos

es mayor. Por ello el diagnóstico preciso de los tipos de la delincuencia y sus distintas modalidades, así como el conocimiento de sus *modus operandi* y de las implicaciones que ese tipo de ilícitos conllevan, permitirá por medio del conocimiento y la información, algo que por el momento es fundamental y que no se ha hecho: la prevención del delito y la prevención de la formación del delincuente, tareas que en realidad son dos cosas distintas pero complementarias; la primera, está enmarcada en una política policial que de manera eficiente capacite y de formación profesional a los cuerpos encargados de la seguridad pública, para que puedan desempeñar su labor con eficacia. En tanto que la segunda, está enmarcada en fenómenos más amplios de desarrollo social, pues tienen que ver con empleo, distribución del ingreso, escolaridad y justicia social en un sentido mucho más amplio, además de un sistema de impartición de justicia expedito y eficiente que sea complementario a la labor propiamente policiaca.

La seguridad pública pues, requiere, para ser abordada de manera eficaz, de una visión amplia, de conjunto y complementaria, pero también de diagnósticos precisos que posibiliten su abordaje en los puntos neurálgicos. Las generalizaciones, así como su descuido, en esta materia de la seguridad pública son, de manera muy particular, altamente peligrosos para la sociedad y de alto riesgo para la gobernabilidad. Fallar como autoridad gubernamental en este delicado rubro, puede llevar a consecuencias sociales muy poco deseables, por lo cual, la responsabilidad institucional en esta materia, es de una alta prioridad.

Notas

¹ Para una mayor precisión respecto a los tipos de violencia véase Horacio Rodríguez “¿Por qué no reexaminar la violencia?” y Alejandro Favela y Miriam Calvillo “El papel de la violencia en un mundo cambiante”, ambos en *El Cotidiano* 82, marzo-abril de 1997.

² Héctor Aguilar Camín, “Crimen televisado”, en *Proceso* 1091, 28 de septiembre de 1997.

³ PGJ del DF

⁴ Véase Alejandro Favela y Roberto Ortíz, “Crimen organizado y violencia en México”, en *El Cotidiano* 82, marzo-abril de 1997.

⁵ Cifras tomadas de *El Financiero* del 28 de septiembre de 1997.

⁶ Véase Favela y Ortíz, *Op. Cit.*

⁷ Declaración del General Luis Roberto Gutiérrez, director de la Policía Judicial del DF a la revista *Época* del 15 de septiembre de 1997.

⁸ *El Financiero*, 28 de septiembre de 1997.

⁹ De las cuales 220 pueden considerarse como delincuencia organizada. Cfr. Roberto Ortíz, “La seguridad pública en el DF”, en *El Cotidiano* 82, marzo-abril de 1997.

¹⁰ Datos tomados de “Panorama de la seguridad pública”, en informe especial de *El Financiero* del 28 de septiembre de 1997.

Universidad pedagógica nacional: académicos y reestructuración

Yuri Jiménez N.*

A partir de 1983, las Instituciones de Educación Superior en México han entrado en un proceso de reestructuración que trata de flexibilizarlas y readecuarlas al modelo de desarrollo neoliberal. La Universidad Pedagógica Nacional, encargada de profesionalizar al magisterio en servicio y formar especialistas en educación, no ha escapado a dicho proceso; particularmente los trabajadores académicos de la UPN se han visto severamente afectados, por lo que se han constituido en un movimiento colectivo de resistencia frente a la reestructuración flexibilizadora de la UPN.

Los trabajadores académicos de la Universidad Pedagógica Nacional,¹ en su sede central Ajusco, realizaron un prolongado paro laboral (huelga de hecho) de 65 días, del 18 de junio al 22 de agosto de 1997, demandando esencialmente la participación de toda la comunidad académica en la reestructuración de la Universidad y en rechazo a la reorganización autoritaria implantada por la administración universitaria; ¿por qué se llegó a una huelga universitaria por demandas académicas? ¿Qué actores intervinieron? ¿Qué está en juego en la UPN? ¿Cuál fue el resultado del movimiento académico? a estas interrogantes trataremos de dar respuesta para explicar las vicisitudes de la acción de resistencia colectiva de los académicos de la UPN.

Introducción

Las instituciones de educación superior (IES) en México y el mundo han cobrado una importancia creciente en la última mitad de nuestro siglo; algunos connotados científicos sociales han llegado a considerar que las socieda-

des postindustriales o profesionalizadas ya no se sustentan en la *fábrica* capitalista sino en la *universidad*, fuente de producción del conocimiento teórico aplicable al desarrollo tecnológico y a la administración de la compleja organización social.² La importancia económica, política y social de las IES en nuestro país, semiindustrializado y semiprofesionalizado, ha concitado a distintos actores sociales en una lucha por su control y orientación en distintas épocas: el movimiento por la autonomía universitaria en los treinta, los movimientos estudiantiles de los sesenta, el auge del sindicalismo universitario de académicos y administrativos en los años setenta durante la expansión no regulada³ del sistema de educación superior (SES), la recuperación de su control por el Estado a partir de los ochenta en un periodo de fuertes recortes al gasto educativo; su reorientación y reestructuración en los noventa en un marco de globalización, competitividad e innovación tecnológica en función de las políticas estatales neoliberales y las necesidades de la empresa privada.

El rescate estatal de las IES las ha conducido a un proceso de reconversión gradual promovido por las políticas educativas sexenales a partir de 1983. Dicho proceso se ha caracterizado por: la disminución del financiamien-

*Profesor-Investigador de la Academia de Sociología de la Educación de la UPN.



FOTO: ARTURO GARCÍA CAMPOS.

to estatal para educación superior en términos reales (de 30.2 millones de pesos en 1980 a 26.25 millones en 1996); condicionamientos al subsidio gubernamental como mecanismo de control; caída de los salarios reales de académicos y administrativos en un 75% en promedio; reducción del costo por alumno (-43.55% de 1982 a 1988), encarecimiento de cuotas y servicios; fomento al crecimiento de IES privadas (de 61 establecimientos en 1960 a 358 en 1993); disminución y control de la matrícula; cierre de instituciones y recorte de programas; reforzar los mecanismos de evaluación de las instituciones, de su personal, organización y resultados en función de criterios de productividad (costo-beneficio), eficiencia, calidad y excelencia para promover la restructuración de las IES; vincular a las IES con las necesidades cambiantes del sector productivo, promoción de las universidades tecnológicas, entre otros aspectos.⁴ En síntesis un mayor control desde el Estado a toda costa, a partir de criterios eficientistas (insumo-producto), para hacer a las IES más flexibles y funcionales a la política económica y educativa imperantes.

Según parece, tras el proceso de restructuración de las IES mexicanas existe la tendencia a forzar a las universidades a pasar del modelo de la llamada *multiuniversidad*

al modelo de la *flexiuniversidad* norteamericana, puesto que en los últimos 14 años las políticas de educación superior han tendido a dismantlar parcialmente la organización multifuncional de la universidad pública y sus múltiples servicios, disminuyendo en términos reales el presupuesto para investigación,⁵ limitando las actividades de difusión de la cultura; reorientando, reduciendo, compactando o desapareciendo programas y departamentos académicos (*flexibilización del establecimiento*); instaurando un modelo de especialización flexible en el proceso laboral académico para constituir académicos polivalentes que puedan cambiarse con facilidad de una actividad a otra (docentes, investigadores, difusores, asesores, etcétera.) conforme a los objetivos y a las necesidades de la producción y la demanda de servicios de la institución, etcétera.⁶

En este complejo contexto de transformación, la UPN (definida como *universidad de Estado*)⁷ y sus trabajadores académicos y administrativos se han visto afectados de múltiples maneras, en un proceso de restructuración a largo plazo en busca del control y la flexibilización de la institución y sus miembros, al disminuir el presupuesto universitario y asignarlo selectivamente a los proyectos académicos con criterios de costo-beneficio. Asimismo,

descentralizar a la Universidad, desconocer el *Proyecto Académico 1993* acordado por la comunidad académica; estancar o reducir la matrícula, desaparecer o suspender diversos programas académicos (3 licenciaturas, 1 maestría, 2 líneas de investigación, 1 revista, la red nacional de teleinformática), desaparecer órganos colegiados intermedios, devaluar los salarios reales entre un 74% y un 81% en 19 años, establecer nuevos parámetros productivistas para la asignación de salarios (programas de estímulos), congelar o desaparecer plazas vacantes, estancar el crecimiento de la planta académica. Intensificar las cargas de trabajo, aumento de los mecanismos de control sobre el proceso de trabajo académico, reducir las prestaciones y derechos laborales, establecer por acuerdo del Consejo Académico (1989) las funciones de docencia-investigación-difusión-extensión para el personal académico (polivalencia), invasión-desaparición de la materia de trabajo vía la contratación de servicios privados o la adquisición de nuevas tecnologías; transgresión de la bilateralidad y ofensiva antisindical (desmantelamiento del sindicato de trabajadores administrativos y negativa a reconocer a los representantes académicos) para individualizar la relación trabajador-patrono.

Los anteriores efectos impositivos de la llamada modernización (reconversión) educativa –iniciada realmente desde 1983– aplicada a la Universidad Pedagógica, han provocado la respuesta defensiva de los distintos sectores que conforman la comunidad universitaria: personal académico, estudiantes y trabajadores administrativos, los que se han movilizad en distintos periodos (1982-1984, 1987-1989, 1994, 1996) ante el cúmulo de medidas provenientes de las altas esferas gubernamentales, enfrentándose o aliándose a los actores originarios de la UPN,⁸ como la cúpula del Sindicato Nacional de Trabajadores de la Educación (SNTE), la burocracia de la Secretaría de Educación Pública (SEP),⁹ las comunidades de las escuelas Normales y las bases magisteriales;¹⁰ asimismo, vinculándose desde los primeros años al sindicalismo universitario y al movimiento de la Coordinadora Nacional de Trabajadores de la Educación. (CNTE) El sector académico¹¹ por si solo se ha constituido en movimiento a lo largo de tres periodos, siempre para enfrentar los efectos de las medidas restructurantes: el primero, de 1982-84 (por la recuperación del salario, condiciones de trabajo propias, la definitividad y el control de organizaciones sindicales propias); el segundo en 1994 (por mejoras salariales, programas de estímulos académicos y concursos de oposición) y, por tercera ocasión en casi 20 años, en 1997, para detener la restructuración vertical promovida por la autoridad y en defensa de la participación de los académicos en el devenir universitario.¹² Quizá la expresión de una profesora de matemáticas sintetice el sentir de los maestros en esta última lucha: ¡que nos dejen trabajar!, se puede decir que lo que está de por medio actualmente en la UPN es la autonomía inherente al trabajo académico y el derecho legítimo e incuestionable del sector a partici-

par en la construcción de la Universidad como el actor principal.

Las restructuraciones inconclusas

Los académicos y la restructuración universitaria

Los académicos de la UPN han creado a la Universidad a través de la producción y desarrollo de sus múltiples proyectos, erigiéndose en los principales impulsores de su renovación, al participar activamente en los distintos procesos de restructuración universitaria, en ocasiones junto con otros sectores de la comunidad. Durante el periodo de constitución de la institución (1978-1983), los académicos conformaron los planes y programas curriculares con los que comenzó a operar la Universidad, así como los proyectos de investigación iniciales. En 1985 se elaboró el nuevo *Proyecto Académico 85* con la participación de académicos de las unidades UPN del país. En el periodo junio-diciembre de 1989 los profesores-investigadores participan, junto a otros sectores de la comunidad, en una evaluación de la institución convocada por el sexto rector de la Universidad, José Angel Pescador O., a 11 años de su creación, con el propósito de renovarla. Durante el periodo 1990-1992 (con el séptimo rector Mariano Díaz G.) la comunidad logra impulsar una amplia discusión sobre las transformaciones que requiere la Universidad, en la que participan directivos, personal académico y administrativo, y estudiantes, celebrándose distintas reuniones locales, regionales y nacionales para redefinir a la institución.¹³ El proceso se interrumpe debido al relevo en la SEP y en la misma UPN, llegando el octavo rector a la misma, Olac Fuentes M., en julio del 1992.

En este mismo periodo, a partir del 18 de mayo de 1992, el Sistema de Educación Básica y Normal, del que forma parte la UPN, sufre una profunda transformación al ser descentralizado por el Estado, con el Acuerdo Nacional para la Modernización de la Educación Básica,¹⁴ en el que se establece la transferencia de las Unidades UPN a los gobiernos de los estados, con lo que comienza una nueva etapa para la Institución y sus trabajadores. El nuevo Rector, en los primeros días de su gestión, llama a la comunidad universitaria para discutir la restructuración de la misma “con la mayor participación de los involucrados”.¹⁵ En este nuevo contexto, el Rector anuncia, el 3 de septiembre del mismo año, las nuevas tareas de la institución: 1) diseño de “propuestas de formación y actualización, investigación y difusión más diversificadas y flexibles que las actuales”, acordes con las necesidades locales de los estados. 2) Proporcionar *apoyos técnicos* a los sistemas educativos estatales “para la previsión de sus necesidades de crecimiento y para el desarrollo de alternativas adaptadas a las necesidades locales”. 3) *Dar asesoría técnica* a la SEP –la cual “fortalecerá

sus funciones normativas y programáticas” para renovar sus mecanismos de control frente a la descentralización en cuanto a contenidos de la enseñanza básica, *formación inicial y actualización* de maestros; lo que resume la reorientación de actividades que la restructuración modernizante demanda a los académicos de la UPN.

Proyecto Académico 1993

En enero de 1993 se da el noveno relevo en la rectoría (Magdalena Gómez R.), en su gestión se genera un nuevo proyecto académico, en el que participa la comunidad académica de la Institución; en dicho proyecto,¹⁶ aprobado por la SEP y anunciado oficialmente el 7 de septiembre de 1993, se plantea *reorientar* a la Universidad hacia el campo de la educación básica, en lo que se refiere a la docencia, la investigación educativa y la difusión, manteniendo su carácter nacional sólo en el ámbito académico,¹⁷ a través de una “normatividad académica nacional”,¹⁸ que incluye la planeación y evaluación del trabajo universitario, el otorgamiento de estímulos y los criterios académicos para las normas de ingreso y promoción del personal de carrera.¹⁹

En diciembre del 1993 la SEP nombra al décimo rector (Eduardo Maliachi V.) con la finalidad de instrumentar el *Proyecto Académico 1993* y reestructurar a la UPN; para este propósito se crea la comisión de transición conformada por personal académico y autoridades; sin embargo el proceso se interrumpe debido a que en junio de 1996 la SEP decide nombrar al décimo primer Rector.

Reestructuración autoritaria y resistencia

Reestructuración autoritaria vs. reestructuración concertada

El Secretario de Educación confiere al décimo primer rector, (Jesús Liceaga A.), amplias atribuciones para reorganizar la Universidad. Su administración se encarga de instrumentar un proceso de reestructuración vertical académico-administrativo-laboral centrado en mecanismos de control sobre los procesos de trabajo académico, desapareciendo o suspendiendo instancias académicas colegiadas, desconociendo el *Proyecto Académico 1993* generado por la comunidad, imponiendo nuevos proyectos y cancelando derechos laborales y prestaciones reglamentadas; asimismo, desmantela la Delegación sindical de trabajadores administrativos (D-III-47) y no reconoce a los representantes de los trabajadores académicos, invalidando los espacios de negociación bilateral e imponiendo una situación de indefensión laboral para los trabajadores.

Dicho proceso de reorganización autoritaria se traduce en cambios de adscripción ilegales, cancelación de múltiples proyectos académicos, discrecionalidad unipersonal

de la autoridad en la aprobación de eventos académicos; imposición de horarios, cargas de trabajo y funciones por encima de los términos del contrato laboral y de los acuerdos de órganos colegiados; desaparición del área de investigación y de todas las academias de docencia con el fin de readscribir al personal académico a la nueva estructura, basada en tres grandes centros de concentración flexibles orientados a un campo de acción delimitado: 1. centro de estudios sobre profesionales de la educación, 2. centro de estudios sobre formación docente, 3. Centro de estudios sobre procesos y contenidos de la educación (la denominada *especialización interdisciplinaria flexible*); cancelación de los órganos colegiados creados por los académicos (Pleno de coordinadores del área de docencia, instancia de coordinadores de línea del área de investigación) para trasladar las decisiones académicas a las autoridades (directores de función: docencia, investigación y difusión; coordinadores de centro) y a comités evaluadores designados por ellas y formados por académicos internos y externos (7 comités de docencia, investigación, posgrado, actualización, desarrollo educativo, materiales educativos y editorial), etcétera. Este proyecto se propone vulnerar, a través de férreos mecanismos de control, el núcleo que sostiene a toda institución de educación superior: la libertad de crear y transmitir el conocimiento especializado sobre la realidad, para comprenderla y transformarla.²⁰

La política flexibilizadora de las autoridades de la UPN y la imposición inminente de una estructura vertical y autoritaria, provocó que el personal académico de la UPN sostuviera un paro de labores por 65 días, demandando el restablecimiento del diálogo institucional entre la comunidad universitaria y las autoridades, una reorganización concertada e incluyente en la que participen todos los sectores de la comunidad, el respeto a la representación sindical de los académicos y a sus derechos laborales y prestaciones adquiridas, además de la reanudación de los espacios de negociación laboral.

Crónica de una lucha: el paro de los 65 días

Gestión. La mancuerna SEP-UPN-SNTE impiden la realización de la revisión salarial y en prestaciones (1° de febrero) para el bienio 97-99, que debían efectuar las delegaciones sindicales de trabajadores de la UPN. El 31 de enero del 97 el Comité de la Delegación D-III-47 de trabajadores administrativos inicia un paro laboral exigiendo la reinstalación de 17 trabajadores, incluido el Comité, despedidos ilegalmente por la rectoría desde el 15 de noviembre de 1996 y demandando la cancelación de actas penales en contra de diez de ellos; el sector académico se sumó al paro en apoyo a los despedidos. El 4 de febrero iniciaron las negociaciones con la SEP, el 7 se firmó un acuerdo entre la SEP, la rectoría de la UPN y las Delegaciones D-III-47 (administrativos) y D-II-UP3

(académicos), el 10 de febrero se levantó el paro; en el acuerdo se estableció la reinstalación de los trabajadores, la suspensión de las denuncias penales y la conformación de dos comisiones para la restructuración académica de la universidad y para asuntos laborales y fiscales, sin embargo las autoridades de la UPN y la SEP incumplieron los acuerdos.

Los días 14 y 15 de abril más de 300 académicos participaron en la elección del Comité Ejecutivo de la Delegación D-II-UP3, avalando el proceso y los resultados el profesor Ricardo Chávez López, secretario de Trabajo y Conflictos de la Sección X del SNTE. No obstante el rector de la UPN se niega a recibir al comité electo por los trabajadores, quebrantando la bilateralidad institucional instaurada desde hace más de 17 años y cancelando diversos derechos laborales conquistados por los trabajadores. El 28 de abril la Secretaría Académica de la UPN da a conocer su proyecto de restructuración. El 30 de abril los académicos efectúan un *Foro* para analizar la propuesta, en el que se acuerda "rechazar en contenido y forma la iniciativa de restructuración" y sus implicaciones; del 8 al 12 de mayo el personal académico somete a *referéndum* la propuesta de la autoridad, con los siguientes resultados: de 230 votantes, 195 la rechazan, 29 la aprueban y 6 se abstienen, sin embargo las autoridades insisten en aplicar su proyecto desoyendo a los docentes.

Frente a tal embestida y después de una amplia discusión colectiva, los profesores deciden hacer otro *referéndum*, los días 13, 16 y 17 de junio, sobre el estallamiento de un paro indefinido a partir del 18 de junio, como "última alternativa" para oponerse a la restructuración autoritaria, los resultados fueron: de 277 votos, 67% se manifestó por el paro, 30% en contra y 3% se abstuvo.

Inicio y desarrollo. El paro comenzó con un primer enfrentamiento con las autoridades que se negaban a salir de las instalaciones, lo que ocurrió alrededor de las 4:00 am del 18 de junio. Las autoridades de la Universidad se niegan a entablar negociaciones con los académicos para llegar a una solución del conflicto académico-laboral, mostrando un total desinterés en los problemas de la Institución, alargando artificialmente el conflicto e incumpliendo con su responsabilidad de atender los asuntos de su competencia. En lugar de iniciar el diálogo, la rectoría demanda ante la Procuraduría General de la República a 12 académicos, emprende una campaña de desprestigio y amenazas contra el movimiento, tergiversando las demandas de los maestros a través de los medios de comunicación.

A casi un mes de iniciado el paro, el 15 de julio se realiza la primera reunión entre los académicos y las autoridades de la UPN sin ningún resultado. El día 16 de julio por la mañana, el pleno de la Comisión Permanente del Congreso de la Unión llega a un punto de acuerdo en el que se solicita a la SEP su intervención en la solución

del conflicto en la UPN, por la tarde del mismo día, el Comité de Paro de los académicos se reúne con el Secretario de Educación, para discutir la solución a los problemas de la universidad, comprometiéndose éste a intervenir directamente en la búsqueda de una solución al conflicto. Sin embargo el rector declara públicamente que no está dispuesto a negociar con los académicos. El 19 de julio 56 académicos publican un desplegado exigiendo el levantamiento del paro.

Es hasta el 29 de julio que inician formalmente las negociaciones, 41 días después de comenzado el paro, con la participación del Dr. Néstor de Buen como conciliador; éstas se prolongan hasta el 22 de agosto, fecha en que la asamblea de académicos acuerda levantar el paro, después de haberse firmado diversos acuerdos.

Los acuerdos y su significado

Los acuerdos entre la Comisión Coordinadora del Paro y las autoridades de la UPN y la SEP contemplan la suspensión de diversas medidas tomadas por la actual administración (readscripciones impuestas al personal académico y cancelación autoritaria de proyectos); la instalación de tres comisiones bilaterales: 1) restructuración académica, 2) normatividad y 3) asuntos laborales; la cancelación de las denuncias penales contra 12 profesores, el pago de salarios en forma diferida y respeto a la estancia laboral, derechos y prestaciones de los paristas. En la comisión de restructuración participarán 3 autoridades de la UPN y la SEP, 5 responsables de proyectos, 2 consejeros académicos, 3 expertos en legislación y planeación universitaria y un representante académico por cada 15 maestros elegido por voto secreto; en la de normatividad participan 4 consejeros académicos, 5 profesores, 2 autoridades y un asesor, en la comisión laboral participa el Comité de la Delegación D-II-UP3.

Como consecuencia del movimiento académico defensivo-ofensivo, básicamente se acuerda la conformación de comisiones representativas encargadas de instrumentar una restructuración concertada en la que participe ampliamente la comunidad académica, como lo ha venido haciendo desde su creación, y definir el marco normativo que permita la continuidad de los proyectos generados por los académicos y el carácter nacional de la institución, en el marco del *Proyecto Académico '93*, salvaguardando los derechos laborales de los trabajadores y los mecanismos de relación bilateral. La acción colectiva de la comunidad académica ha triunfado, al impedir la instauración de un proyecto de norteamericanización²¹ y lograr restaurar su derecho a incidir en la construcción de la Universidad en un ambiente de concertación y libertad académica democrática y responsable, ingredientes imprescindibles en toda restructuración educativa.

Notas

¹ Institución pública de educación superior creada en 1978 por decreto presidencial, definida como una *universidad de Estado* dependiente de la Secretaría de Educación Pública. La UPN se dedica a: la formación de profesionales de la educación, la actualización de maestros y personal directivo en servicio, la investigación y la difusión en el ámbito educativo; cuenta con una Universidad central (Ajusco), sede de la Rectoría, en la que se encuentra el 27% del personal, y con 74 Unidades y 218 subseces distribuidas en todo el país, que incluyen al 73% de la planta laboral (43,50 trabajadores académicos y administrativos en los 75 centros). Ha atendido a más de 260 mil maestros en servicio. En ella se operan cientos de proyectos de investigación; 7 licenciaturas para maestros en servicio y bachilleres (que atienden a 64 mil alumnos); 2 maestrías, una en pedagogía en Ajusco y otra en educación a nivel nacional (con 25 líneas, en 31 unidades); 6 especializaciones, diplomados y cursos de actualización; se publican 2 revistas sobre educación y cultura, se producen programas educativos en radio y TV y cuenta con una amplia producción editorial (más de 159 títulos). Su estructura académica está sostenida por academias disciplinarias, áreas –o líneas– de investigación y proyectos académicos específicos en los que participan los profesores investigadores colegiadamente. Los órganos máximos de decisión son la Rectoría y un Consejo Académico de tipo consultivo, subordinado a la Rectoría, formado por autoridades, académicos y estudiantes, asimismo las autoridades cuentan con un órgano colegiado exclusivo denominado Consejo Técnico.

² Anthony Giddens, *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*. Madrid, Alianza, 1983; pp. 303-6. Daniel Bell, *Las contradicciones culturales del capitalismo* México, Alianza, 1994; pp. 98, 189-190. Algunos autores plantean que el desarrollo técnico-industrial propicia la profesionalización de las sociedades a través de la masificación de la educación, sociedades profesionalizadas en las que la especialización ocupacional y la expansión del sector terciario –que requiere de gran número de técnicos y profesionistas– demandan de las IES la formación creciente de *expertos*. Por *sociedad profesionalizada* debe entenderse: “Una sociedad en la que un porcentaje cada vez mayor de hombres y mujeres encuentran su lugar principalmente a través de la realización de un trabajo especializado que requiere de cierta experiencia y, por tanto, de una determinada capacitación, educación y certificación”. Harold Perkin, J. “La sociedad británica y la educación superior”, en Karen Kovacs, (comp.) *La revolución inconclusa*. México, Nueva Imagen, 1990; p. 117.

³ Manuel Gil Antón, *Los rasgos de la diversidad*. México, UAM-Azcapotzalco 1994; pp. 23-42.

⁴ Vase OCDE, *Exámenes de las políticas nacionales de educación*. México, Educación superior. París, OCDE 1997; pp. 63, 221 ss. Banco Mundial, *El financiamiento de la educación en los países en desarrollo*. Washington, Banco Mundial, 1995. Salvador Martínez Della Rocca, Imanol S. Ordorika UNAM: *espejo del mejor México posible*. México, ERA, 1993; pp. 22-23, 27-50. Carlos Imaz Gispert, et. al. *¿Y el costo de la ignorancia? El rezago educativo en México*. México, Cámara de Diputados, 1996; pp. 23-38, 49, 53.

⁵ Salvador Martínez Della Rocca *op. cit.* pp. 64-73, 98-9.

⁶ Por *multiuniversidad* se entiende a las instituciones departamentales que cuentan con amplios recursos para responder al conjunto de exigencias políticas, económicas y culturales que se les plantean en la sociedad –en un periodo de expansión de la educación superior–, a través de la creación de numerosos programas académicos de docencia, actualización, investigación, difusión asesoría y servicios a la comunidad, brindando una amplia variedad de servicios a los estudiantes. En cambio la *flexiuniversidad*, en un periodo de recursos limitados, se sustenta en una fuerza de trabajo académico flexible, en un “crecimiento” por sustitución y no por acumulación en el que se identifican programas académicos débiles y se les reduce o elimina para reasignar sus recursos a otros programas prioritarios (estrategia de *excelencia selectiva* especializada) compactando, reduciendo o eliminando departamentos académicos para establecer una estructura académica más flexible, reorientando a las IES a fin de que adopten una “área de concentración” limitada de profesiones en función del mercado laboral y la matrícula (como educación salud, tecnología, etcétera). véase Barrow, Clyde. “De la multiuniversidad a la flexiuniversidad: la reorganización post-industrial del trabajo académico”, en *El Cotidiano*, núm. 55, junio de 1993, pp. 28-35.

⁷ La UPN se rige normativamente por un decreto presidencial de creación –agosto de 1978– el cual resulta inoperante frente al crecimiento y complejización de la institución a casi 20 años de su creación, ya que ésta ha evolucionado en marcos cada vez más participativos y comprometidos por parte de su personal académico. El decreto define para la universidad una estructura de mando vertical y sumamente dependiente (organismo “desconcentrado”) de la SEP definida como una “Universidad de Estado”, para diferenciarla de las universidades autónomas, en la que el Rector concentra todo el poder de decisión en los asuntos académicos, administrativos y laborales, y es nombrado por el Secretario de Educación; previo acuerdo con el Presidente de la República, sin ningún periodo preestablecido para su gestión, lo que ha provocado los cambios constantes de Rectores al haber tenido hasta ahora (septiembre de 1997) 11 rectores normales y 3 interinos, desde 1978, es decir que en promedio la SEP ha cambiado a la rectoría y su administración cada 20 meses aproximadamente, lo que ha significado cambio de: proyectos, prioridades, características estructurales, políticas académicas-administrativas-labores y político-sindicales, de acuerdo con la administración en turno, provocando discontinuidad en el desarrollo institucional y una gran inestabilidad laboral, obstaculizando la consolidación de proyectos académicos a largo plazo.

⁸ Prudenciano Moreno M., *Proyecto académico y proceso político en la UPN (1978-1997)*, Academia de Sociología de la Educación de la UPN México, Mimeo 1997, p. 53. Aurora Elizondo, *La Universidad Pedagógica Nacional ¿Un nuevo discurso magisterial?*, Área de Investigación de la UPN, 1988; p. 72.

⁹ Karen Kovacs, *Intervención estatal y transformación del régimen político: el caso de la Universidad Pedagógica Nacional*, México, Colmex, (Tesis doctoral), Mimeo 1990; p. 126ss. Olac Fuentes, M. “Los maestros y el proceso político de la Universidad Pedagógica Nacional”, en *Cuadernos Políticos*, núm. 21, ERA, 1979; pp. 43-44.

¹⁰ Karen Kovacs, S., “La planeación educativa en México: la Universidad Pedagógica Nacional”, en *Revista de Estudios Sociológicos* vol. 1, núm. 2, Colmex, mayo-agosto de 1983. Olac Fuentes M., *Op. cit.* O., José Angel Pescador “La Universidad Pedagógica Nacional”, en *Revista Ciencia y Desarrollo* núm. 30, Conacyt, enero-febrero de 1980. José Angel Pescador y C.A. Torres *Poder político y educación en México*, México, Uteha, 1985.

¹¹ En 1992 había 282 (26%) plazas de tiempo completo de profesor-investigador y 88 (8%) de investigador de tiempo completo en la Unidad Ajusco, así como 716 (66%) plazas de tiempo completo en el resto de Unidades. véase Olac Fuentes, *Reflexiones sobre el futuro de la Universidad Pedagógica Nacional*. México, UPN, 1992; pp. 24-6. En cuanto al total de académicos a nivel nacional, con tiempo completo o tiempo parcial, en 1992 había mil 388 (51.5%) definitivos, mil 237 (46%) interinos y 67 (2.5%) por honorarios.

¹² El *referéndum* se realizó del 13 al 17 de junio, con los siguientes resultados: 185 votos a favor del paro indefinido a partir del 18 de junio, 84 en contra, 1 abstención y 7 votos anulados. Total de participantes: 277.

¹³ Mariano Díaz Gutiérrez, *Modelo para la Reestructuración de la UPN*. UPN, marzo de 1992.

¹⁴ Véase *El Cotidiano*. Modernización Educativa. núm. 51, año 8, noviembre-diciembre de 1992.

¹⁵ Comunicado del Rector Olac Fuentes Molinar a la comunidad de la UPN, julio de 1992.

¹⁶ UPN, *Proyecto Académico*, 6 de septiembre de 1993.

¹⁷ Carácter nacional que desaparece formalmente en los ámbitos laboral, administrativo y presupuestal, ya que las unidades UPN estatales pasan a depender jurídicamente de los gobiernos de los estados, por lo que la rectoría de la UPN deja de mantener relaciones laborales con el personal de dichas Unidades, las cuales dependen ahora presupuestal y administrativamente de los gobiernos estatales respectivos.

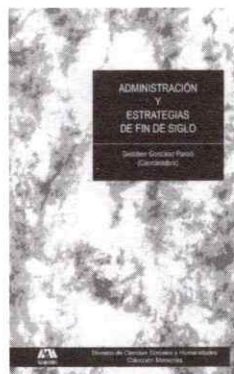
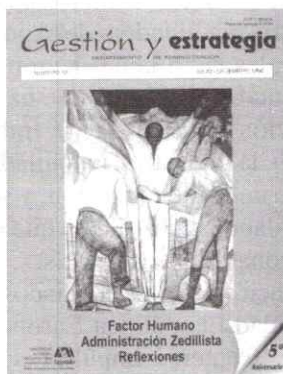
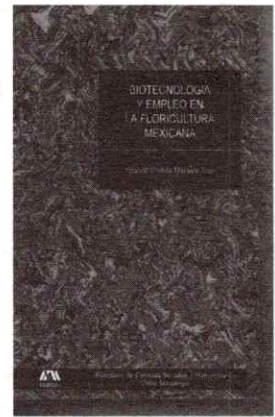
¹⁸ UPN *Proyecto Académico* 1993; pp. 7, 10.

¹⁹ *Ibid.* pp. 22-3.

²⁰ Véase: Clark, Burton R. *El sistema de educación superior*. México, Nueva Imagen, 1991; pp. 35-9.

²¹ Pablo, Latapí, “El fin de la historia comienza: México definirá con Estados Unidos y Canadá su educación superior” en *Proceso*, núm. 879, 6 de septiembre de 1993; p. 7.

Publicaciones de la UAM-Azcapotzalco
DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES



Para adquirirlas puede dirigirse a las librerías de la
UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

Informes: UAM-Azcapotzalco, DCSyH Coordinación de Difusión Cultural

La industria maquiladora de exportación en la frontera norte*

Miriam Alfie C.**
Luis H. Méndez B.**

La maquila es un modelo de desarrollo industrializador adoptado no sólo por nuestro país. Se muestra como una tendencia a nivel mundial, sobre todo en los llamados países del Sur. Hoy, el capitalismo busca nuevas formas de ganancia y acumulación. La maquila es la punta de lanza de un comercio e intercambio mundial globalizado. El Norte desarrollado trata de aprovechar al máximo las ventajas de las economías del Sur caracterizadas por su vulnerabilidad económica y política. Con ello, se incrementan las relaciones asimétricas que a su vez generan mayor potencial en los países del Norte y debilitan más aún a los países del Sur.

Globalización y maquila

Una de las ramas de la economía que a pesar de la crisis financiera de 1994 ha permanecido en crecimiento constante es la industria maquiladora de exportación. No sólo los activos de las empresas han aumentado sino también el número de empleos por ellas generados y el monto de sus exportaciones. Es importante señalar, que si bien la industria maquiladora llega a México en 1965, hoy es un eje fundamental del crecimiento económico del país, pero además una forma de producción impulsada abiertamente por el nuevo panorama económico y financiero mundial conocido como globalización.

Por otro lado, si bien es cierto que hoy se presenta un crecimiento de la economía mexicana del 8.8%¹ lo más relevante sería determinar si este desarrollo es sustentable, lo cual nos lleva a considerar no sólo variables de largo plazo y monto real de inversiones en capital fijo, sino también, enfatizar el buen aprovechamiento de nuestros recursos naturales y la conservación del medio am-

biente como factores clave de nuestro futuro inmediato. En este contexto, la industria maquiladora de exportación ha crecido en términos reales, pero jamás ha tomado en cuenta el deterioro ambiental y ecológico que ha provocado. Así, nuestra intención en el presente trabajo es mostrar cómo ha crecido la industria maquiladora de exportación en el contexto de la globalización, y señalar, en un texto próximo, los daños ambientales que ésta ha provocado en diferentes zonas de nuestro país.

El proceso de globalización inicia a mediados de los años cuarenta, la Comunidad Económica Europea es el primer intento real de abrir fronteras, impulsar el comercio y buscar nuevas formas de producción para lograr un crecimiento de las economías de la posguerra. El derrumbe del Socialismo real, el fin de la Guerra Fría y la famosa crisis de paradigmas, provocan que el proceso de globalización cobre auge y velocidad dando lugar a una confrontación teórica y política que permearía el panorama de las ciencias sociales.²

A partir de 1989, la aceleración del proceso de globalización ha creado nuevas características mundiales, regionales y estatales que hoy impregnan la escena económica, política y social. El término globalización es parcial y engañoso, pues podemos encontrar diferencias radicales entre las experiencias al interior del conjunto de países desarrollados y las del resto de otros países. Cabe hacer

* La información que contiene el presente trabajo tiene como fuente, salvo señalamiento en contrario, *Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación, 1990-1995*, México, INEGI, 1996. La elaboración de los Cuadros es nuestra.

** Profesor(es) Investigador(es) del Depto. de Sociología, UAM-Azcapotzalco.

Cuadro 1
IME: número de establecimientos por principales municipios

<i>Municipios</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>
Total nacional	1,703	1,914	2,075	2,114	2,085	2,104
Mexicali, (BC)	122	131	139	140	124	121
Tecate (BC)	73	75	82	88	86	81
Tijuana (BC)	414	466	515	531	502	477
Ciudad Juárez, (Chih.)	238	255	267	254	232	237
Matamoros (Tamps.)	89	93	97	95	101	94
Reynosa (Tamps.)	62	77	89	91	96	88

esta mención, pues no es sorprendente que los conflictos surgidos con la globalización varían de manera importante entre países.

Aunque debe reconocerse el papel que tuvieron las dos Guerras Mundiales como antecedentes inmediatos del incremento de los vínculos a nivel global, los procesos de integración mundial propiamente dicha datan del inicio de la etapa conocida como Guerra Fría (1946-1989). En esta etapa, el capital perdió, parcialmente, su característica nacional y adquirió una connotación internacional. "Se verificó una metamorfosis cualitativa y no sólo cuantitativa, de tal manera que el capital adquiriría nuevas condiciones y posibilidades de reproducción. Su espacio se ampliaba más allá de las fronteras nacionales, tanto de las naciones dominantes como de las subordinadas, confiriéndole connotación internacional o propiamente mundial."³

Fue una época de desarrollo intensivo y extensivo del capitalismo por el mundo. Son las compañías transnacionales los agentes que dinamizarán con nuevas técnicas y estrategias la internacionalización del capital. La nueva división internacional del trabajo, la flexibilización de los

procesos productivos, la introducción de tecnologías de punta, la planeación y el mercado serán elementos claves en este proceso que si bien se gesta a partir del fin de la Segunda Guerra Mundial, hoy adquiere un carácter global.

El modo capitalista de producción entra en una época global: el mercado, las fuerzas productivas, la nueva división internacional del trabajo, la reproducción ampliada de capital se desarrollan a escala mundial. El capital, la administración de las cosas, gente e ideas, todo será codificado en los principios del derecho. Se unen el derecho y la contabilidad, la lógica formal y la calculabilidad, la racionalidad y la productividad, predominando los valores del mercado en una sociedad vista como espacio de intercambios.

El desarrollo científico-económico-técnico y la positividad del derecho se vuelven posibles por el cambio estructural, por la homologación de patrones, por la fuerza misma de este patrón de crecimiento. Podemos establecer que en la última década, y como consecuencia de la internacionalización del capital, una nueva fase capitalista se ha gestado debido, sobre todo, a tres fenómenos importantes:

Cuadro 2
IME número de establecimientos: participación municipal en el total nacional

	<i>Total</i>	<i>Mexicali</i>	<i>Tecate</i>	<i>Tijuana</i>	<i>Ciudad Juárez</i>	<i>Matamoros</i>	<i>Reynosa</i>	—
<i>Años</i>	<i>nacional</i>	<i>(BC)</i>	<i>(BC)</i>	<i>(BC)</i>	<i>(Chih.)</i>	<i>(Tamps.)</i>	<i>(Tamps.)</i>	<i>Total</i>
1990	100	7	4	24	14	5	4	58
1991	100	7	4	24	13	5	4	57
1992	100	7	4	25	13	5	4	58
1993	100	7	4	25	12	5	4	57
1994	100	6	4	24	11	5	5	55

Cuadro 3
IME: crecimiento porcentual del número de establecimientos por principales municipios

<i>Municipios</i>	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Total nacional	100	12	22	24	22	24
Mexicali, (BC)	100	7	14	15	1	-1
Tecate, (BC)	100	2	12	21	18	11
Tijuana, (BC)	100	13	24	28	21	15
Ciudad Juárez, (Chih.)	100	7	12	7	-3	0
Matamoros, (Tamps.)	100	4	9	7	13	6
Reynosa, (Tamps.)	100	24	44	47	55	42

1. el auge del comercio intraindustrial e intrafirmas.

“Se calcula que a mediados de los años ochenta la proporción del comercio intraindustrial correspondiente a los países industrializados alcanzó el 60% del total, y para 1990 el comercio intrafirmas representó el 40% del comercio mundial.⁴

2. El despliegue del capital financiero sin fronteras.

En este sentido, es necesario señalar que en la última década el capital financiero estuvo triangulado por los Estados Unidos de Norteamérica, Alemania⁵ y Japón. El capital superó la simple dotación de créditos y pasó a una fase más avanzada de especulación directa en los países receptores.

3. El auge de nuevas tecnologías que han permitido un mejor, más oportuno y rápido manejo de los intercambios financieros mediante la información casi inmediata de los mercados.

De esta manera, hoy nos situamos en un campo donde los países están cada vez más relacionados entre sí. La

paralela aunque irregular formación de bloques económicos en Europa, América y Asia, son parte del llamado proceso de globalización. En este marco y dadas estas tres características del capitalismo en la última década, se desdibujan fronteras y se aceleran la inversión y el comercio, incrementando así los lazos que unen no sólo a distintos estados y regiones sino también globalizan diversos sectores de la realidad mundial.

En suma, la tendencia de globalización económica (1980-1990) se manifiesta de esa forma por las características que en los últimos años ha adoptado el proceso productivo. Cabe destacar que éste, lejos de ser equitativo y general en las diferentes regiones, hace patente, explota y acentúa las asimetrías al interior del cada país, así como entre países, regiones o bloques; la esencia del proceso capitalista sigue siendo la desigualdad, la competencia y la rentabilidad.⁶

Así, uno de los elementos clave de este proceso será buscar nuevas formas de producción que tiendan a favorecer la internacionalización del capital, el auge de la tecnología y la reducción de costos de producción. La

Cuadro 4
IME: personal ocupado por principales municipios

<i>Municipios</i>	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Total nacional	446,436	467,352	505,698	542,074	583,044	639,979
Mexicali, (BC)	20,729	20,846	20,023	20,589	21,571	24,965
Tecate, (BC)	4,815	4,671	5,054	5,807	7,921	8,343
Tijuana, (BC)	59,871	60,896	68,961	77,943	85,521	93,557
Ciudad Juárez, (Chih)	122,231	123,888	129,146	132,046	140,404	155,422
Matamoros, (Tamps.)	38,361	36,931	37,487	37,814	41,357	43,553
Reynosa, (Tamps.)	24,801	28,286	31,214	34,731	38,889	41,466

Cuadro 5
IME personal ocupado: participación municipal en el total nacional

	<i>Total</i>	<i>Mexicali</i>	<i>Tecate</i>	<i>Tijuana</i>	<i>Ciudad Juárez</i>	<i>Matamoros</i>	<i>Reynosa</i>	
<i>Años</i>	<i>nacional</i>	<i>(BC)</i>	<i>(BC)</i>	<i>(BC)</i>	<i>(Chih.)</i>	<i>(Tamps.)</i>	<i>(Tamps.)</i>	<i>Total</i>
1990	100	5	1	13	27	9	6	61
1991	100	4	1	13	27	8	6	59
1992	100	4	1	14	26	7	6	58
1993	100	4	1	14	24	7	6	56
1994	100	4	1	15	24	7	7	58
1995	100	4	1	15	24	7	6	57

industria maquiladora se convierte en una pieza fundamental de la maquinaria globalizadora. Esta industria ha cambiado a lo largo de los años y nuestro país no es la excepción, al contrario, si bien es cierto que la maquila inició procesos de ensamblaje, aprovechando mano de obra barata y poco uso tecnológico, hoy los cambios son patentes y la nueva dinámica de apertura y liberalización comercial la exponen a nuevos desafíos que ella tendrá que solucionar en los próximos diez años.

La maquila en México

La industria maquiladora va a surgir a partir de un proceso conocido como internacionalización del capital que cobra auge en los años sesenta. En nuestro país los estados del norte de la República fueron los primeros receptores de este tipo de inversión y el motor para iniciar en nuestro continente lo que hoy conocemos como proceso de globalización.

La región fronteriza compartida con los Estados Unidos se convierte en la receptora ideal de la industria

maquiladora. Dos programas serán la base sobre la cual esta industria crecerá de manera rápida e inesperada.

- a) En 1961, se inicia el *Programa Nacional Fronterizo* (Pronaf) que tenía como finalidad desarrollar a la región convirtiéndola en una zona de privilegio fiscal, tratando de fortalecer los nexos económicos entre el Centro y el Norte del país y fomentar el turismo e incrementar la inversión pública en toda la infraestructura fronteriza.⁷
- b) La entrada oficial de plantas maquiladoras en territorio mexicano se inició formalmente en 1965 con el *Programa de Industrialización Fronteriza* (PIF) que intentaba suplir al recién abrogado Programa de Braceros.⁸ Desde entonces, empresas fundamentalmente estadounidenses dedicadas al ensamble, acabado y procesamiento de materias primas y bienes intermedios (electrónica y vestido sobre todo) se han establecido en las principales ciudades de la frontera Norte de México. Su objetivo es claro, reducir sus costos

Cuadro 6
IME: crecimiento porcentual del personal ocupado por principales municipios

<i>Municipios</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>
Total nacional	100	5	13	21	31	43
Mexicali, (BC)	100	1	-3	-1	4	20
Tecate, (BC)	100	-3	5	21	65	73
Tijuana, (BC)	100	2	15	30	43	56
Ciudad Juárez, (Chih.)	100	1	6	8	15	27
Matamoros, (Tamps.)	100	-4	-2	-1	8	14
Reynosa, (Tamps.)	100	14	26	40	57	67

Cuadro 7
IME: personal ocupado promedio por establecimiento y por principales municipios

<i>Municipios</i>	1990	1991	1992	1993	1994	1995	<i>Promedio Anual</i>
Promedio nacional	262	244	244	256	280	304	265
Mexicali, (BC)	170	159	144	147	174	206	167
Tecate, (BC)	66	62	62	66	92	103	75
Tijuana, (BC)	145	131	134	147	170	196	154
Ciudad Juárez, (Chih.)	514	486	484	520	605	656	544
Matamoros, (Tamps.)	431	397	386	398	409	463	414
Reynosa, (Tamps.)	400	367	351	382	405	471	396
Promedio municipal	288	267	301	319	356	400	292

de producción a través de una mano de obra muy barata.⁹

Para los estadounidenses, México se convierte en una clara opción para la colocación de este tipo de industrias, pues además de compartir una frontera de 3 mil 200 km., se tienen amplias posibilidades para el traslado de mercancías por las vías de comunicación. Sin embargo, el elemento central de este tipo de inversiones es la posibilidad de aprovechar la mano de obra barata, abundante y ansiosa de contratarse, además de impulsar proyectos de empresas gemelas en las cuales los ejecutivos, gerentes y técnicos pueden seguir viviendo en su propio país y, al mismo tiempo, gracias a la proximidad geográfica, atender ambas empresas.

“Cualquiera que haya sido el motivo por el cual se constituyó un programa de industrialización basado en

actividades de maquila para la economía internacional, este programa no es entendible si no se relaciona con un nuevo fenómeno: la creciente tendencia de algunas industrias de los países desarrollados a reubicar fuera de sus países segmentos o fases de los procesos productivos que requieren de un uso intensivo de fuerza de trabajo.”¹⁰

Mientras el *Pronaf* pretendía descender el índice de desempleo, el PIF establecía la posibilidad de aprovechar la gran cantidad de mano de obra barata y solucionar los problemas de migración a los Estados Unidos. Así, estos dos programas se complementaron de manera perfecta estrechando cada vez más los lazos comerciales, financieros, políticos y culturales de la región. Podemos afirmar que la industria maquiladora se ha convertido en un importante puntal de desarrollo industrial no sólo de la zona sino de todo el país.¹¹ Hoy, la maquila es una unidad productiva directamente vinculada con los circuitos in-

Cuadro 8
IME: remuneraciones participación municipal en el total nacional

—	<i>Total</i>	<i>Mexicali</i>	<i>Tecate</i>	<i>Tijuana</i>	<i>Ciudad Juárez</i>	<i>Matamoros</i>	<i>Reynosa</i>	—
<i>Años</i>	—	(BC)	(BC)	(BC)	(Chih.)	(Tamps.)	(Tamps.)	<i>Total</i>
1990	—	5	1	14	29	11	6	66
1991	100	5	1	13	29	10	6	64
1992	100	4	1	13	28	10	7	63
1993	100	4	1	14	26	10	7	62
1994	100	4	1	15	26	10	7	63
1995	100	4	1	15	27	9	7	63

Cuadro 9
IME: salario promedio por trabajador y por principales municipios (miles de pesos)

<i>Municipios</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>
Total nacional						
Obreros	6	7	8	9	10	11
Técnicos de producción	15	17	20	23	25	32
Empleados	23	27	32	36	40	53
Mexicali						
Obreros	7	8	9	10	11	13
Técnicos de producción	17	22	24	25	29	38
Empleados	21	26	30	37	40	56
Tecate						
Obreros	5	6	7	8	8	9
Técnicos de producción	14	18	21	23	22	28
Empleados	16	20	24	28	39	59
Tijuana						
Obreros	7	8	9	10	11	13
Técnicos de producción	18	22	24	26	30	40
Empleados	19	24	27	32	36	53
Ciudad Juárez						
Obreros	5	7	7	8	9	11
Técnicos de producción	14	15	18	20	23	31
Empleados	27	30	33	38	43	59
Matamoros						
Obreros	8	10	12	14	15	17
Técnicos de producción	20	23	27	30	35	41
Empleados	25	29	33	40	42	53
Reynosa						
Obreros	5	6	7	8	9	11
Técnicos de producción	18	18	22	22	24	29
Empleados	19	21	28	35	33	46

Cuadro 10
IME: crecimiento porcentual del salario por principales municipios

<i>Municipios</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>Incremento anual promedio</i>
Total nacional							
Obreros	100	17	33	50	67	83	13.2
Técnicos de producción	100	13	33	53	67	113	18.8
Empleados	100	17	39	57	74	130	21.6
Mexicali							
Obreros	100	14	29	43	57	86	14.3
Técnicos de producción	100	29	41	47	71	124	20.6
Empleados	100	24	43	76	90	167	27.8
Tecate							
Obreros	100	20	40	60	60	80	13.3
Técnicos de producción	100	29	50	64	57	100	16.6
Empleados	100	25	50	75	144	269	44.8
Tijuana							
Obreros	100	14	29	43	57	86	14.3
Técnicos de producción	100	22	33	44	67	122	20.2
Empleados	100	26	42	68	89	179	29.8
Ciudad Juárez							
Obreros	100	40	40	60	80	120	20.0
Técnicos de producción	100	7	29	43	64	121	20.2
Empleados	100	11	22	41	59	119	19.8
Matamoros							
Obreros	100	25	50	75	88	113	18.8
Técnicos de producción	100	15	35	50	75	105	17.5
Empleados	100	16	32	60	68	112	18.7
Reynosa							
Obreros	100	20	40	60	80	120	20.0
Técnicos de producción	100	0	22	22	33	61	10.2
Empleados	100	11	47	84	74	142	23.7

Cuadro 11
IME: insumos, participación municipal en el total nacional

—	<i>Total nacional</i>	<i>Méxicali</i>	<i>Tecate</i>	<i>Tijuana</i>	<i>Ciudad Juárez</i>	<i>Matamoros</i>	<i>Reynosa</i>	
<i>Años</i>	—	(BC)	(BC)	(BC)	(Chih.)	(Tamps.)	(Tamps.)	<i>Total</i>
1990	100	5	1	18	25	15	7	71
1991	100	4	1	17	28	12	7	69
1992	100	4	1	19	26	11	7	68
1993	100	5	1	18	26	9	8	67
1994	100	5	1	19	24	10	8	67
1995	100	5	1	21	24	9	8	68

ternacionales de capital, que pretende cancelar las trabas comerciales, producir con equipo avanzado, perseguir la calidad total e impulsar la flexibilidad del trabajo.

El número de personal mexicano contratado en la industria maquiladora que en 1976 era de 70 mil personas, para 1990 alcanza las 500 mil.¹² Sin embargo, la instalación y la producción de la industria maquiladora cobra mayor fuerza a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio entre nuestro país, Estados Unidos y Canadá (1993) mediante el incremento y proliferación de empresas ensambladoras y se convierte en una constante del desarrollo de nuestra frontera común con los estadounidenses. Para el otoño de 1995 era la única rama productiva que había crecido en un contexto de crisis económica nacional.¹³

Entre enero y octubre de 1996, la industria maquiladora de exportación generó 78 mil 149 empleos directos entre nuevos proyectos y ampliación de los ya existentes. De esta manera, los trabajadores ocupados en este sector sumaron 867 mil 164, 9% más que a principios de año. Sólo en octubre se crearon 11 mil 324 empleos en 45 nuevas empresas y proyectos que se ampliaron.¹⁴

La firma del TLC no ha incrementado los montos del flujo de capital a México, ni fomentado empresas mexicanas intermedias de partes o equipos. Se puede afirmar que en términos reales, México no ha crecido con el programa de maquilas y frente a la firma del Tratado Comercial la mayoría de los insumos son ahora estadounidenses. Sólo el 1.5% de ellos es producido en México. De tal manera que la apertura comercial ha modificado las características primarias de la industria maquiladora, pues si bien en un primer momento se concibieron únicamente como ensambladoras y se propagó que su instalación propiciaría un desarrollo de la industria nacional, hoy crecen las exportaciones pero de igual manera las importaciones.¹⁵

La maquila es un modelo de desarrollo industrializador adoptado no sólo por nuestro país. Se muestra como una

tendencia a nivel mundial, sobre todo en los llamados países del Sur. Hoy, el capitalismo busca nuevas formas de ganancia y acumulación. La maquila es la punta de lanza de un comercio e intercambio mundial globalizado. El Norte desarrollado trata de aprovechar al máximo las ventajas de las economías del Sur caracterizadas por su vulnerabilidad económica y política. Con ello, se incrementan las relaciones asimétricas que a su vez generan mayor potencial en los países del Norte y debilitan más aún a los países del Sur.

Ante las recurrentes crisis económicas, la incertidumbre financiera y la poca inversión en los países del Sur, características que involucra el proceso de globalización, se les impone condiciones leoninas a los países más débiles, los cuales las adoptan fielmente mediante programas neoliberales, pues ante la pérdida generalizada de empleos y su consecuente respuesta social, la incorporación a la dinámica de la industria maquiladora funciona como posible solución. La frontera Norte de México se inscribe en esta dinámica que es tan particular y que la diferencia en muchos sentidos del resto del país.¹⁶

De acuerdo con el informe de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, durante el mes de octubre de 1996 la dependencia aprobó 45 nuevos programas de maquila, se ampliaron otros 60 y se cancelaron catorce. Con ello existen 3 mil 346 programas maquiladores registrados. Los montos de las nuevas inversiones sumaron 28 millones de dólares y de las ampliaciones 24.5 millones. El valor total de las exportaciones de las empresas maquiladoras durante octubre de 1996 fue por 3 mil 760 millones de dólares, 24% más en comparación con el mismo mes del año anterior. Representa una participación de 40.7% de las exportaciones mexicanas donde el 37.7% de las empresas son estadounidenses.¹⁷

Al optar por este camino nuestro país le ha dado un amplio margen de maniobra a la maquila incluyendo abundante fuerza de trabajo barata (calificada y semicalificada), alta productividad, recursos energéticos a un

Cuadro 12
IME: porcentajes de participación de los insumos de acuerdo a su origen

		Total de insumos		% Insumos		% Insumo	
		(miles de pesos)		Importados		Nacionales	
Municipios							
1990		29,958		98			2
		614					
1991		37,603		98			2
		967					
1992		44,634		98			2
		261					
1993		56,000		98			2
		039					
1994		70,713		98			2
		864					
1995	1	36,749		98			2
		161					
Mexicali (BC)							
1990		1'396,854		98			2
1991		1'615,041		98			2
1992		1'675,350		98			2
1993		2'577,439		99			1
1994		3'450,352		99			1
1995		6'310,925		99			1
Tecate (BC)							
1990		260,423		99			1
1991		318,980		98			2
1992		359,657		96			4
1993		513,777		97			3
1994		817,930		99			1
1995		1'258,052		99			1
Tijuana (BC)							
1990		5'328,676		99			1
1991		6'498,256		99			1
1992		8'475,767		99			1
1993	1	0'247,157		99			1
1994	1	3'725,708		99			1
1995	2	8'850,051		99			1
Ciudad Juárez (Chih.)							
1990		7'256,128		99			1
1991	1	0'597,484		99			1
1992	1	1'781,463		99			1
1993	1	4'408,941		99			1
1994	1	7'198,344		99			1
1995	3	3'379,067		99			1
Matamoros (Tamps.)							
1990		4'425,509		99			1
1991		4'527,832		99			1
1992		4'713,606		99			1
1993		5'073,601		99			1
1994		6'996,925		99			1
1995	1	2'759,568		99			1
Reynosa (Tamps.)							
1990		2'202,176		98			2
1991		2'597,356		99			1
1992		3'210,634		99			1
1993		4'611,232		99			1
1994		5'398,816		99			1
1995		0'861,103		99			1

Cuadro 13
IME: crecimiento porcentual de los insumos por principales municipios

Municipios		Insumos	Insumos	Promedio	Promedio
		Importados	Nacionales	anual imp	anual nac.
Total nacional				60	49
1990		100	100		
1991		26	31		
1992		49	72		
1993		87	89		
1994		137	102		
1995		358	296		
Mexicali (BC)				60	26
1990		100	100		
1991		16	-5		
1992		20	7		
1993		86	14		
1994		150	35		
1995		357	153		
Tecate (BC)				63	159
1990		100	100		
1991		20	333		
1992		34	706		
1993		93	808		
1994		211	630		
1995		379	952		
Tijuana (BC)					
1990		100	100		
1991		21	26		
1992		57	81		
1993		90	173		
1994		154	231		
1995		435	786		
Ciudad Juárez (Chih.)				60	45
1990		100	100		
1991		46	33		
1992		62	68		
1993		99	81		
1994		137	115		
1995		361	268		
Matamoros (Tamps.)				31	36
1990		1002	100		
1991		2	10		
1992		6	31		
1993		14	40		
1994		58	56		
1995		188	217		
Reynosa (Tamps.)				69	11
1990		100	100		
1991		19	-48		
1992		47	-29		
1993		112	-22		
1994		148	-11		
1995		412	78		

bajo costo, exención de impuestos: 100% en la importación de materias primas y en la exportación de productos terminados, además de 100% de control sobre la propiedad, facilidades legales y aduanales, parques industriales e infraestructura física y comunicaciones, transportación eficiente y rápida por carretera, ferrocarril y avión, cercanía geográfica de centros industriales y de consumo en los Estados Unidos, edificios para fábrica en venta o renta, y renta de terrenos a bajo costo.¹⁸ Aunado a ello, una laxa legislación y un pobre monitoreo ambiental.

Maquila y región

Si bien es cierto que la industria maquiladora se ha consolidado en el Norte de nuestro país, la firma del tratado del libre comercio (TLC) propició que ésta empezara a diseminarse por otras regiones del Centro y Sur de la República. La industria maquiladora varía en los conceptos y modelos de trabajo, lo que la hace distinta en cada región. La particularidad de cada una de ellas va desde los niveles de rotación de personal, hasta en las inversiones.

Es hasta 1990 cuando se materializa el auge de este sector. De 1990 a 1996 el empleo en la maquila creció

69.1% y después de la crisis de 1994 fue el único ramo de la economía que generó 254 mil nuevas plazas de trabajo. Las maquiladoras de las ciudades de Juárez, Tijuana, Matamoros, Reynosa, Chihuahua, Mexicali y Monterrey, produjeron el 60.7% del valor agregado nacional del sector, mientras que el resto se generó en otras localidades como el Distrito Federal, el estado de México, Puebla, Yucatán y Jalisco. La aportación neta de divisas a la economía superó los 11 mil millones de dólares en el último bienio. Sin embargo, el cuello de botella de esta industria se encuentra en el bajísimo nivel de integración nacional en sus insumos, pues las materias primas de origen extranjero siguen representando más del 98% del total utilizado en el proceso de producción.¹⁹

Lo cierto es que la industria maquiladora se ha concentrado al norte de la República y hoy sólo el 18% del total de las maquilas están ubicadas en ciudades no fronterizas, con un registro de 220 empresas y se calcula que para 1997 habrá un aumento del 33% en estas regiones, pasando a 858 fábricas.

El perfil de la industria maquiladora es variado. Por ejemplo, se considera a Tijuana, Baja California como la capital mundial de manufactura de televisores a color y el personal contratado que durante años fue 90% femeni-

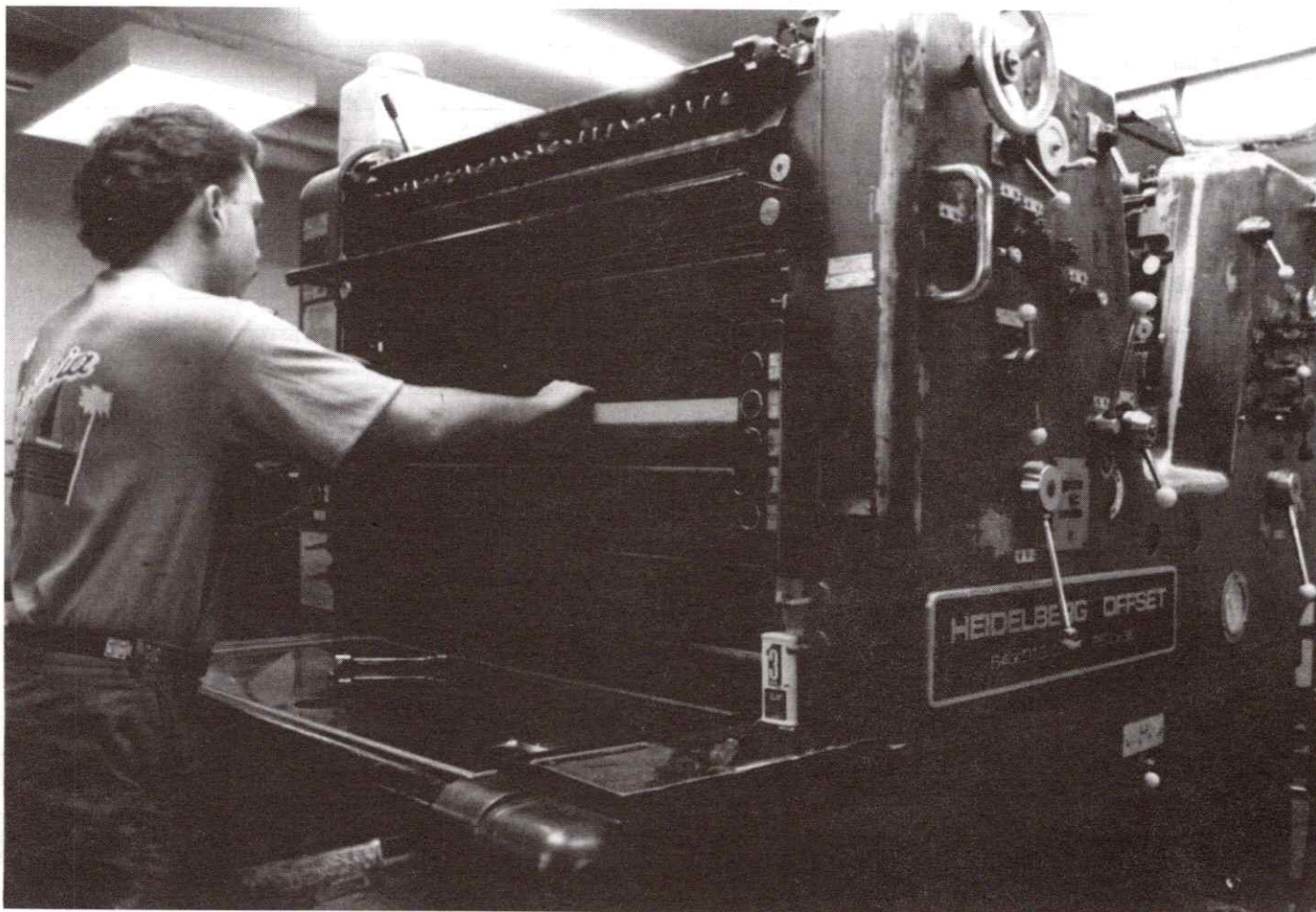


FOTO: RAÚL RAMÍREZ MARTÍNEZ.

Cuadro 14
IME: valor agregado, participación municipal en el total nacional

—	Total	Mexicali	Tecate	Tijuana	Ciudad Juárez	Matamoros	Reynosa	
Años	—	(BC)	(BC)	(BC)	(Chih.)	(Tamps.)	(Tamps.)	Total
1990	100	6	1	13	27	10	6	63
1991	100	5	1	13	27	10	5	61
1992	100	4	1	13	25	9	6	58
1993	100	4	1	15	23	9	6	58
1994	100	4	1	16	24	8	6	59
1995	100	4	1	16	25	7	7	60

no, ahora, sólo ocupa un 60% del total de trabajadores ocupados. El número de establecimientos pasó de 477 en 1995 a 572 en 1997 y el personal ocupado en esta rama es de 124 mil 690 personas en lo que va del año.

A su vez, Mexicali se identifica como la capital de los monitores para computadora. Mexicali ha despertado el interés de corporaciones como *Sony*, *Mitsubishi*, *Dae-woo*, *Acer* y *Mag*, entre otras. El personal ocupado para 1997 es de 34 mil 475 trabajadores y 138 establecimientos. Se puede decir que esta localidad se inclina por empresas de alta tecnología.

En Juárez, está instalada el 75% del total de la industria maquiladora del estado de Chihuahua y sus empresas son conocidas por la calidad de sus productos, tiene ocupadas a 184 mil 239 personas, con una producción bruta total de 754 millones de pesos y cuenta con 278 maquiladoras.

Matamoros, Reynosa y Nuevo Laredo se caracterizan por una amplia rotación de personal por la excesiva oferta laboral. Matamoros registra 48 mil 208 personas ocupadas en la industria maquiladora y 103 establecimientos y Reynosa 43 mil 406 trabajadores y 91 empresas.

Frente a estas características generales de la industria maquiladora en distintas localidades del norte del país, hoy el centro y el Sur de la República presentan avances significativos en los indicadores de la maquila. El pivote de arranque en estas dos últimas regiones se debió a la firma del TLC y a los diversos incentivos para exportar. En el Distrito Federal y el estado de México, prácticamente, la industria maquiladora se ha duplicado de 1990 a 1996, el personal ocupado es de 10 mil 80 trabajadores y existen 61 empresas fundamentalmente textiles. Puebla presenta características de una maquila informal en la confección de prendas como pantalones de mezclilla, chalecos y overoles que se comercializan en Estados Unidos.

Yucatán ha cobrado fuerza en los últimos años, un punto central del auge presentado es su ubicación y la producción de la fibra del henequén. Aún cuando el 50% de la maquila instalada corresponde a la confección de prendas de vestir, hoy, se pretende ampliar los giros de producción. La industria maquiladora en Yucatán registra 9 mil 387 trabajadores ocupados y 44 establecimientos.

Cuadro 15
IME: utilidades, participación municipal en el total nacional

—	Total	Mexicali	Tecate	Tijuana	Ciudad Juárez	Matamoros	Reynosa	
Años	—	(BC)	(BC)	(BC)	(Chih.)	(Tamps.)	(Tamps.)	Total
1990	100	7	1	12	21	16	5	62
1991	100	6	1	12	25	14	4	61
1992	100	6	1	13	22	12	1	55
1993	100	3	1	19	15	11	4	53
1994	100	3	1	21	15	6	5	51
1995	100	4	2	21	22	3	5	57

Cuadro 16
IME: crecimiento porcentual del valor agregado por principales municipios

<i>Municipios</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>Promedio anual</i>
Total nacional	100	27	51	74	106	220	37
Mexicali (BC)	100	17	22	27	51	141	24
Tecate (BC)	100	24	65	100	167	300	50
Tijuana (BC)	100	22	48	92	140	281	47
Ciudad Juárez Chih.	100	25	40	47	78	193	32
Matamoros Tamps.	100	26	35	49	65	113	19
Reynosa Tamps.	100	16	50	86	130	274	46

Por su parte, Jalisco se caracteriza por el impulso al sector electrónico con la instalación de corporaciones de alta tecnología como *Hewlett Packard* o *IBM*. A Jalisco se le conoce como el Valle del Silicio y registra 14 mil 173 trabajadores y 58 empresas maquiladoras.²⁰

Lo cierto es que este breve esbozo refleja el mosaico de diversidad de la industria maquiladora la cual se enfrenta a nuevos desafíos, uno de ellos los cambios impuestos por el TLC para el año 2001. El TLC prevé dos etapas para la operación del esquema de importación temporal de este tipo de industrias. La primera, que va de 1994-2000 en la cual se operará sin modificaciones incorporando nuevos beneficios, con una liberalización gradual de ventas al mercado nacional que podrán ser del 100% a partir del año 2001. La segunda, comenzará en el año 2001 cuando operará el régimen de importación temporal que modifica la esencia de la industria ensambladora.

Nos parece, entonces, pertinente un análisis detallado

de esta industria. Sus opciones frente al desarrollo sustentable, la permanencia de su tasa de crecimiento, el número creciente de inversiones, los retos frente a la nueva dinámica que le impone el TLC, los riesgos del pobre uso de insumos mexicanos, las condiciones laborales que allí imperan y las modificaciones tecnológicas, entre otros. Pero, sobre todo, pretendemos enfatizar las modificaciones, riesgos e impactos que este crecimiento a propiciado al medio ambiente. El binomio medio ambiente-desarrollo como eje de nuestra investigación, nos permitirá elaborar un panorama de giros, productos, impactos y riesgos a la salud que esta industria ha ocasionado o puede derivar en un futuro no muy lejano.

Por su importancia como concentradora de la industria maquiladora en el país, y por su estratégica posición geopolítica, a continuación haremos un análisis de la información censal referida a la industria maquiladora de exportación en los principales municipios productores de la frontera norte del país.

Cuadro 17
IME: crecimiento porcentual de las utilidades por principales municipios

<i>Municipios</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>Promedio anual</i>
Total nacional	100	31	24	41	58	183	31
Mexicali (BC)	100	4	0	-34	-42	48	8
Tecate (BC)	100	-18	20	10	28	212	35
Tijuana (BC)	100	40	35	129	190	408	68
Ciudad Juárez (Chih.)	100	52	26	0	11	192	32
Matamoros (Tamps.)	100	16	-8	-4	-35	-51	-9
Reynosa (Tamps.)	100	0	-15	5	66	157	26

Cuadro 18
IME: Valor agregado por obrero (miles de pesos)

<i>Municipios</i>	1990	1991	1992	1993	1994	1995	<i>Promedio anual</i>
Total nacional	28	34	37	39	43	61	40
Mexicali (BC)	34	39	43	43	48	66	46
Tecate (BC)	25	32	40	41	41	58	47
Tijuana (BC)	27	32	35	39	45	65	41
Ciudad Juárez (Chih.)	28	35	38	38	43	63	41
Matamoros (Tamps.)	32	42	45	49	49	61	46
Reynosa (Tamps.)	30	32	37	41	44	68	42

Concentración municipal de la industria maquiladora de exportación

Como ya antes señalamos, por su explícita vocación exportadora, la industria maquiladora se ubica fundamentalmente en las zonas fronterizas del país, más concretamente, y por razones obvias, en la frontera norte. No resulta extraño entonces observar como del total registrado en la información censal entre 1990 y 1995, los estados norteros absorbieron en promedio el 70% de los establecimientos maquiladores de exportación y el 72% del personal ocupado en esta actividad.

Más aún, tan solo 6 municipios de la extensa franja fronteriza concentraron en promedio durante estos años el 56% de los establecimientos maquiladores, y sólo dos de ellos –Tijuana, Baja California y Ciudad Juárez, Chihuahua– contenían al 36% de ellos. Ciertamente, vale señalar que el crecimiento de la industria maquiladora a lo largo de estos 5 años en estos 6 municipios, se mantuvo muy por debajo del crecimiento promedio a nivel nacional, incluso, los municipios de Ciudad Juárez y Mexicali expresaron tasas negativas de crecimiento en el número de establecimientos durante los años 1994 y 1995, lo que no significa que, como más adelante veremos, disminuyeran su rentabilidad, (véanse Cuadros 1, 2 y 3).

En cuanto al personal ocupado, siguió la misma tendencia que el número de establecimientos: entre 1990 y 1995, en los 6 municipios antes citados el promedio anual representó el 58% del total nacional, y al igual que en el caso anterior pero con un grado de concentración más alto, los municipios de Ciudad Juárez y de Tijuana centralizaron casi el 40% del personal ocupado a nivel nacional, (véanse Cuadros 4 y 5).

En estos 6 años, el personal ocupado en la industria maquiladora de exportación (IME) creció a un promedio anual de 7% a nivel nacional, tendencia rebasada por tres de los 6 municipios en cuestión; pero sobre todo, vale destacar el comportamiento favorable de este sector de la

industria, y de los municipios que aquí nos interesan, en los años –1994 y 1995– en que el país sufrió la peor de sus crisis políticas y económicas de los últimos 60 años. Mientras el desempleo afectaba de manera grave los diversos sectores de la economía nacional, la IME no sólo mantuvo el empleo en relación a 1990, sino que además lo incrementó; y bien puede afirmarse también, revisando el Cuadro número 3, que sí fue escaso o nulo el crecimiento de los establecimientos maquiladores en los municipios que concentran esta actividad en el norte del país, el crecimiento del personal ocupado nos hace suponer un considerable crecimiento en las plantas existentes (véase Cuadro 6).

Por último, es importante hacer mención del tamaño de la IME medido en relación al número de trabajadores que ocupa.²¹ De acuerdo a los señalamientos del Cuadro 7, el promedio nacional anual del personal ocupado por establecimiento, ubica a la IME dentro de la llamada *Gran Empresa* al registrar 251 trabajadores o más por establecimiento, lo mismo que el promedio de los 6 municipios que aquí tratamos. De manera más desagregada, observamos que son los municipios de Ciudad Juárez, Matamoros y Reynosa, los que le dan la cualidad de *Gran Empresa* a este concentrado sector de la IME. En suma, los espacios productivos que integran la IME, forman parte de ese privilegiado y reducido sector (menos del 1% nacional de los establecimientos) que contiene a las empresas más productivas y competitivas del país.

Las remuneraciones

Continuando con la lógica de exposición seguida en este trabajo, observamos en la información censal la misma tendencia concentradora en cuanto a las remuneraciones pagadas en este sector productivo. Las empresas maquiladoras ubicadas en los 6 municipios escogidos para su análisis mostraron que, en conjunto, pagaron casi el 65% del total de remuneraciones de la IME a nivel nacional, y

Cuadro 19
IME: número de establecimientos, personal ocupado, valor agregado y utilidades
por rama de actividad económica en los municipios fronterizos, 1990-1995 (promedio)

Rama de actividad	Número de establecimientos	Personal ocupado	Valor agregado	Utilidades (miles de pesos)
Municipios fronterizos (total)	1,450	389,333	13'044,801	1,735,626
Selección, preparación, empaque y enlatado de alimentos.	2%	1%	1%	1%
Ensamble de prendas de vestir	11%	6%	4%	4%
Calzado e industria del cuero	3%	1%	1%	1%
Ensamble de muebles sus accesorios y otros productos de madera y metal	16%	8%	7%	6%
Productos químicos	6%	2%	2%	2%
Construcción, reconstrucción y ensamble de equipo de transporte y sus accesorios.	8%	23%	27%	22%
Ensamble y reparación de herramienta y equipo	3%	1%	2%	2%
Ensamble de maquinaria, equipo, aparatos y artículos eléctricos y electrónicos	6%	12%	12%	13%
Materiales y accesorios eléctricos y electrónicos	23%	30%	28%	33%
Ensamble de juguetes artículos deportivos	2%	2%	2%	3%
Otras industrias manufactureras	15%	10%	10%	11%
Servicios	5%	4%	4%	2%

que sólo tres municipios –Tijuana, Ciudad Juárez y Matamoros– centralizaron alrededor del 50% del pago empresarial por este concepto, (véase Cuadro 8).

Es digno de observarse también, cómo se modifica en perjuicio del ingreso de los trabajadores productivos durante los años de la crisis, la relación existente entre el salario del obrero y el sueldo del administrador. Esto es, no sólo se desmejoró su salario por los perversos efectos de la crisis financiera de diciembre del 94 sobre la economía nacional, sino que tuvo además que soportar de manera desigual el peso de la crisis. La IME, aumentó su atractivo de inversión para el capital extranjero al incrementarse de manera notable esta importante ventaja comparativa.

Según señala el Cuadro 9, en 1990 la distancia existente entre el salario del obrero y el sueldo del administrador era de 3 o 4 a 1 a favor del segundo, a excepción de las maquiladoras de las maquiladrosas de Ciudad Juárez donde la relación establecida era de 5 a uno. Para 1995, el abanico se abre en perjuicio del obrero: la relación fluctúa entre 4 y 6 a uno. El crecimiento porcentual

promedio de las remuneraciones de la IME entre 1990 y 1995 a nivel nacional fue de 13.2% para los obreros y de 21.6% para los administradores, en los 6 municipios que analizamos los porcentajes establecidos rebasaron la tendencia nacional en detrimento del salario obrero salvo en Ciudad Juárez y Matamoros donde los porcentajes de incremento fueron parejos, (véase Cuadro 10).

Los insumos

Los insumos utilizados en la producción por la industria manufacturera de los 6 municipios que venimos analizando, mantienen la tendencia concentradora que muestran los elementos antes descritos. En este caso, el Cuadro 11 nos enseña cómo en el periodo 1990-1995, estos municipios emplearon alrededor del 70% de la materia prima empleada en los diversos procesos productivos maquiladores a nivel nacional; y como en los otros casos, también en este rubro los municipios de Ciudad Juárez, Tijuana y Matamoros manifiestan su importancia al consumir su industria maquiladora poco más del 50% del total de

Cuadro 20
IME: valor agregado y utilidades por personal ocupado y número de establecimientos
por rama de actividad económica en los municipios fronterizos, 1990-1995 (promedio)

Rama de actividad	Valor agregado por:		Utilidades por:	
	Obrero	Establecimientos	Obrero	Establecimientos
Total nacional	41	8,916	6	1,260
Total municipios fronterizos	42	8,996	6	1,197
Selección, preparación, empaque y enlatado de alimentos	59	5,471	7	650
Ensamble de prendas de vestir	25	3,086	3	424
Calzado e Industria del Cuero	30	3,789	5	581
Ensamble de muebles, sus accesorios y otros productos de madera y metal	42	4,003	5	457
Productos químicos	38	3,473	4	334
Construcción, reconstrucción y ensamble de equipo de transporte y sus accesorios	49	29,440	5	3,132
Ensamble y reparación de herramientas y equipo y artículos eléctricos y electrónicos	51	6,159	9	1,137
Materiales y accesorios eléctricos y electrónicos	41	16,968	6	2,321
Ensamble de juguetes y artículos deportivos	43	9,497	9	1,960
Otras industrias manufactureras	41	6,048	6	854
Servicios	28	5,713	3	587

insumos registrado en la IME en el país. En los Cuadros 12 y 13 se observa como casi el 100% de los insumos son de importación, y aunque el promedio anual de crecimiento en la utilización de insumos nacionales superó en algunos municipios el crecimiento de los insumos de importación, no afectó la proporción existente entre uno y otro. La dependencia del exterior es evidente.

La productividad en la IME

Con la información que tenemos a la mano, intentaremos

ahora un acercamiento a la productividad de las empresas maquiladoras, dividiendo el valor agregado producido por cada una de ellas entre el número de trabajadores comprometidos en esta actividad, y compararemos este resultado obtenido a nivel nacional, con la productividad producida en cada uno de los 6 municipios que concentran lo principal de la IME.

Pero antes de efectuar estas operaciones, vale señalar que la industria maquiladora de estos 6 municipios ubicados en el norte del país, produjo en promedio anual entre 1990 y 1995 el 60% de valor agregado, resaltando

Cuadro 21
IME: municipios fronterizos y no fronterizos
en el total nacional, 1990-1995 (promedio)

	Total nacional	Municipios fronterizos	Municipios no fronterizos
Número de establecimientos	2,000	72%	28%
Personal ocupado	530,764	73%	27%
Valor agregado (miles de pesos)	17,831,254	73%	27%
Utilidades (miles de pesos)	2,520,049	69%	31%

Cuadro 22
IME: valor agregado y utilidades por personal ocupado y establecimientos,
1990-1995 (promedio miles de pesos)

Relaciones	Total nacional	Municipios fronterizos	Municipios no fronterizos
Valor agregado por obrero	41	42	41
Valor agregado por establecimiento	8,916	8,996	8,703
Utilidades por obrero	6	6	7
Utilidades por establecimiento	1,260	1,197	1,426

nuevamente la importancia de los municipios de Tijuana, Ciudad Juárez y Matamoros que, en conjunto, produjeron casi el 50% del total nacional. De la misma manera, respecto a las utilidades registradas en la información censal, los 6 municipios en cuestión centralizaron el 57% de ellas, y nuestros tres municipios destacados, el 46 por ciento, (véanse Cuadros 14 y 15).

Resulta importante destacar, que lo más significativo de la información anterior radica en el impresionante crecimiento observado en 1995, año de la crisis financiera que desestabilizó al país. Es cierto que entre 1990 y 1994, fueron reveladores los porcentajes de crecimiento en el valor agregado y en las utilidades, obtenidas por la industria maquiladora, pero en nada se comparan al contemplado en 1995. A nivel nacional, el valor agregado creció 108% y las utilidades 216%, y en nuestros 6 municipios se registró en promedio un incremento de 106% en cuanto al primero y de 347% en las segundas. La excepción fue el municipio de Matamoros que consignó un incremento de valor agregado no proporcional al resto de los 5 municipios y un crecimiento negativo en las utilidades (véanse Cuadros 16 y 17).

Resultó evidente que si algún sector de la economía mexicana quedó protegido durante el derrumbe del 95, éste fue el de la industria maquiladora de exportación. De alguna manera se constató que la inversión productiva en este sector quedaba a resguardo. El capital extranjero valoró las grandes ventajas comparativas que le brindaba este tipo de inversión.

Con base en todo lo que hemos venido registrando, parecería natural que los 6 municipios que integran nuestra muestra, se diferenciaron de los totales nacionales en cuanto a productividad, medida esta en la cantidad que cada obrero contiene del valor agregado producido, expresado en miles de pesos. Así fue: el valor agregado por obrero a nivel nacional entre 1990 y 1995 producido por la IME, alcanzó en promedio los 40 mil pesos anuales, cantidad superada por el promedio de los 6 municipios en estos años: 44 mil pesos anuales (véase Cuadro 18).

Por otro lado, con el fin de tener una visión más global de las características de la IME, relacionamos cuatro de nuestros principales indicadores con las ramas de actividad económica en los municipios fronterizos. El Cuadro

19 nos muestra cómo dos ramas de actividad: Materiales y Accesorios Eléctricos y Electrónicos y Construcción Reconstrucción y Ensamble de Equipo de Transporte y sus Accesorios, integraban el 31% de los establecimientos, el 53% del personal ocupado, el 55% del valor agregado y el 55% de las utilidades; y como, se observa en el Cuadro 20, la segunda es la que alcanza el mayor nivel en cuanto a productividad.

Por último, es importante señalar que si bien es cierto que los 6 municipios de los que hemos hecho mención, y en general el total de la industria maquiladora ubicada en la Frontera Norte, concentran un alto porcentaje de las características que la integran, esto no significa que las industrias maquiladoras situadas en municipios no fronterizos deban ser consideradas de poca importancia. Numericamente son inferiores, pero en cuanto a productividad las diferencias no son tan marcadas, (véanse Cuadros 21 y 22).

Conclusiones

Por todo lo antes expuesto, no resulta aventurado afirmar que en el presente económico nacional, señalado por una exigente globalización de las relaciones económicas, más que los grandes consorcios industriales, productivos y competitivos en el mercado mundial, pareciera ser la rápida expansión de la industria maquiladora de exportación en el país, una alternativa importante para impulsar la industrialización y para combatir los graves problemas de desempleo que sufren cientos de miles de mexicanos.

Su crecimiento desde el inicio de la década de los noventa, pero en especial a partir de 1994, año en que empieza a regir el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá, así lo hacen notar; pero sobre todo su cada vez más importante presencia dentro de la industria manufacturera nacional, expresada no tanto en número de establecimientos sino en el valor agregado que producen por trabajador. Comparando los datos del XIV Censo Industrial de 1994 con las referencias vertidas por la Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación, observamos que el valor agregado por obrero en la IME solo se encuentra por debajo de las dos grandes ramas de actividad económica que articulan en lo fundamental

la industria nacional competitiva: la industria química y la industria metálica.

Pero cuidado, estas aparentes bondades de la IME contienen también serios riesgos. Podemos suponer que el crecimiento de esta rama productiva pudiera cooperar al mejoramiento de la situación económica del país a través de una mayor inversión productiva que impulse el empleo y los salarios, pero no podemos dejar de ver que en las realidades concretas, este sector industrial tiene también serios inconvenientes:

1. La IME no puede ser vista ajena a un todo -el TLC- que se ha convertido en los hechos en un proyecto estratégico y geopolítico en la difícil competencia internacional entre capitales. En estas circunstancias, "...el TLC está lejos de ser solamente un instrumento comercial, sino que es un medio para sostener la hegemonía mundial; el acuerdo tiene un contenido no solamente económico, sino también político y hasta militar".²² La industria maquiladora del país juega un destacado papel en este entorno, sobre todo las maquiladoras situadas en nuestra frontera norte.

2. Suponemos que uno de los grandes atractivos -sino es que el más- que tiene este acuerdo comercial, es el trabajo barato que México ofrece a la inversión norteamericana. Más que un gran mercado, se favorece la posibilidad de extender a todo el país el esquema maquilador de la Frontera Norte, con su enorme cauda de problemas sociales y laborales resueltos pragmáticamente a favor del capital.
3. Hoy resulta evidente que la apertura comercial no ha hecho lo suficiente para enfrentar los problemas que plantea un desarrollo sustentable. En particular la IME se ha mostrado desatenta a este respecto. Hasta donde sabemos, ni sus tecnologías ni sus particulares procesos de trabajo, contemplan como prioritario los aspectos de contaminación ambiental producto de las materias primas utilizadas en la producción, ni mucho menos un manejo adecuado de los desechos tóxicos.

Sobre este último punto es en el que nos detendremos en nuestro próximo trabajo, con el fin de completar las bases que nos ayuden a explicar los movimientos sociales ambientalistas en nuestro país.

Notas

¹ Cifra conocida a mediados de agosto de 1997. Cfr. *Reforma* 20 de agosto de 1997.

² Estos tres acontecimientos marcan un cambio radical en el panorama mundial. La Guerra Fría periodo que va de 1946-1989 había dado forma a un orden mundial bipolar comandado por la ex-Unión Soviética (URSS) y los Estados Unidos de Norteamérica, el derrumbe del Socialismo real en los países de Europa Oriental y en la misma URSS originados por los planteamientos de la *Perestroika* y la *Glasnost* dan pie a un periodo de coyuntura política que también genera distintas respuestas teóricas en el ámbito de las Ciencias Sociales.

³ Cfr. O. Ianni, *Teorías de la Globalización*, México, Siglo XXI 1996, p. 31.

⁴ B. Ramírez, "América Latina frente al proceso de globalización: retos y potencialidades" en *Comercio Exterior*, Bancomext, vol. XXIV, núm. 95, México, 1993, p. 87.

⁵ Aún cuando varios autores consideran en conjunto la Unión Europea como un actor de relevancia, es indudable el papel que como líder económico tiene Alemania, cabe entonces la precisión de establecer a este país como un actor financiero fundamental.

⁶ Cfr. B. Ramírez, *Op.cit.* p.87-109. La globalización implica una nueva división internacional del trabajo, por lo que, además de redefinir la economía capitalista hoy en día, al interior de cada país reconstituye las relaciones internacionales.

⁷ Para 1969 se invirtieron 500 millones de pesos para estos fines. Además, hubo reducciones de entre 25 y 50% en los fletes de mercancías. Para mayor información, véase. Woog M. Arreola, *El Programa Mexicano de Maquiladoras*, EDUG, Universidad de Guadalajara, Colección Norte-Sur, México, 1980.

⁸ El desempleo total del país era de 200 mil personas concentrándose entre 40 y 50% en las ciudades fronterizas. *Ibidem.*

⁹ Se tienen datos que con la firma del TLC las diferencias salariales entre Estados Unidos y México son de 10 a 1.

¹⁰ Cfr. J. Carrillo, et.al. *Mujeres Fronterizas en la Industria Maquiladora*, México, SEP, 1985, p.84.

¹¹ El único sector que ha presentado cambios favorables a partir del llamado error de diciembre de 1994, es la industria maquiladora. Véase *El Financiero*, marzo, de 1995.

¹² Consúltese. L. Reygadas, *Un Rostro Moderno de la Pobreza*, Chihuahua, Escuela Nacional de Antropología e Historia, 1992.

¹³ Cfr. *Monitoring Border and Environmental and Health Conditions Two years after Nafta*, 1996.

¹⁴ Para mayor información puede consultarse *El Economista*, 2 de enero de 1997.

¹⁵ Estas fueron declaraciones de Antonio Villalba, representante del Frente Auténtico del Trabajo (FAT), dato que pudimos confirmar en el texto de: P. Wilson, "The Global Assembly Industry: Maquiladoras in International Perspective," en *Journal of Borderlands Studies*, vol. VI, núm. 2, fall, New Mexico, 1991, p. 210.

¹⁶ Cfr. J. Carrillo, et.al. *Mujeres Fronterizas en la Industria Maquiladora*, México, SEP-Colef, 1985. J. Grumwald, "Internacionalización de la industria: los vínculos entre México y Estados Unidos" en Jorge Carrillo et.al. *Reestructuración Industrial. Maquiladoras en la Frontera México-Estados Unidos*, México, Conaculta, 1989.

¹⁷ *El Economista*, 2 de enero de 1997.

¹⁸ J. Carrillo, *Op.cit.*, 1985, pp.69-70.

¹⁹ *Reforma*, 30 de junio de 1997.

²⁰ Todos estos datos pueden ser verificados en el Instituto de Geografía, Estadística e Historia (INEGI) y en el suplemento de *Reforma* del día 30 de junio de 1997.

²¹ De 1 a 10 trabajadores Micro Empresa. De 11 a 100 trabajadores Pequeña Empresa. De 101 a 250 trabajadores Mediana Empresa. De 251 y más trabajadores Gran Empresa.

²² Victor Flores Olea, "El TLC: hechos, oportunidades, dificultades" en, *La Jornada*, 19 de noviembre de 1993.

Clavijo, Fernando y Casar, José (comps). *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*. México, FCE., 1994. (Lecturas del trimestre económico núm. 80). 383 pp.

Las transformaciones económicas que México ha experimentado en los últimos quince años han provocado que desaparezcan, modifiquen, o creen un conjunto de instancias, mecanismos y formas de intervención estatal en la economía. Las políticas en torno a la industria son un ámbito importante en el cambio del modelo económico. Las transformaciones en la economía mundial están marcadas, en cierto sentido, en la confrontación, por una parte del mercado como el mecanismo más adecuado para la competitividad, el crecimiento económico y la distribución de los recursos, y por el otro, la necesidad de la intervención del sector público en la promoción y desarrollo de la industria así como en equilibrar las condiciones de competencia. La evolución de la economía internacional en estos años ha llevado a una reformulación del contenido y al estrechamiento de los límites de las políticas de apoyo a la industria. Tanto los países asiáticos, como los de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y los Estados Unidos se han producido análisis y discusiones sobre la elaboración y puesta en práctica de las políticas industriales. Las experiencias de estos países muestran que debe complementarse el mercado y la acción estatal en el ámbito de la industria, y en ocasiones es indispensable su participación, ya sea de manera general o sectorial.

En la actualidad, México no cuenta con una política industrial explícita y los diversos programas y mecanismos públicos que se tenían, antes de la reforma estructural de la economía, se han abandonado o desarticulado de forma acelerada. Ante la necesidad de conocer el estado actual de las políticas industriales en el mundo y entender qué acontece en México, un conjunto de empresas, instituciones financieras y organismos empresariales copatrocinaron una serie de trabajos sobre la temática. El resultado fue una obra que consta de dos volúmenes, aquí comentaremos el primero. En este sentido, el libro presenta cuatro trabajos que analizan la política industrial -o lo que se puede llamar así- en México, EU, Canadá y los países de la OCDE y dos más que particularizan el caso mexicano. Interesante revisión que muestra la relación entre industria y Estado, los niveles, espacios e instancias de su participación.

El capítulo 1 aborda la experiencia mexicana en el ámbito de las políticas públicas en relación con la industria en los años recientes. Se examina el Programa Nacional de Modernización Industrial y el Comercio Exterior 1990-1994 (*Pronafice*) dentro del contexto del cambio en los obje-

tivos prioritarios: del incremento en la competitividad sobre la creación de empleos. El nuevo programa establece que fueron la excesiva protección y la orientación al mercado interno los principales responsables del pobre desempeño del sector industrial tanto en lo interno como en lo externo. Es por ello que las principales líneas que propone son: el fortalecimiento de los mecanismos de oferta y demanda para la asignación de los recursos y limitaciones a las funciones del Estado en materia a tan sólo la creación de un "clima" favorable al desarrollo de las empresas, así como asegurar la concurrencia de los mercados de insumos y de factores. Se concluye que las limitaciones de la nueva planeación industrial, al no contar sino con recomendaciones macro se olvida del carácter micro; de que no todas las actividades ni los actores de los procesos son homogéneos y de la importancia de los apoyos para las actividades, ya sea orientadas al mercado interno o al externo, que pueden servir de motor al resto de la economía.

En el capítulo 2 se exponen los cambios macroeconómicos y las relaciones e impactos de estos en la formulación de políticas industriales en los Estados Unidos. El estudio destaca la variedad de mecanismos de intervención sectorial- no siempre vinculada a políticas industriales- que han funcionado en la práctica como instrumento de fomento al avance tecnológico y competitivo de la industria manufacturera de ese país. También se hace una valoración de sus costos, efectividad y otras consecuencias de las diversas políticas aplicables a sectores específicos que han afectado, en el pasado y todavía en la actualidad, las modalidades del desarrollo industrial, la agricultura y los servicios de los EU. Se establece que aunque no hay una explícita política industrial se puede considerar que el conjunto de políticas sectoriales constituyen una política de esas características. Concluye el autor que la intervención estatal fue y continúa siendo en la actualidad una fuerza poderosa en la esfera manufacturera estadounidense.

En el siguiente apartado (3) se expone la problemática industrial de Canadá. Los estudios realizados a partir de 1989 que entra en vigor el Acuerdo de Libre Comercio con los Estados Unidos han estado enfocados a determinar la competitividad de la industria canadiense y encontrar los obstáculos que impiden su incremento. En general el resultado de los análisis coinciden en la necesidad de incrementar la formación de capital humano, así como el mayor impacto que tendrían los programas de apoyo estructurales para toda la economía. Se recomienda incrementar la inversión en investigación y desarrollo con base en infraestructura, especialmente la vinculada con la alta tecnología y los mercados de capitales. También se hace un análisis de los programas de apoyo federales, regionales, sectoriales y locales; concentrándose en la importancia que han adquirido estos últimos, sobre todo en los ámbitos metropolitanos. Finalmente se establece que Canadá deberá adoptar una política menos restrictiva de la iniciativa privada y de

la economía de mercado en todos sus niveles, además de transitar hacia una mayor apertura y una menor participación gubernamental.

Se reconoce que todos los países de la OCDE comparten una historia de participación o intervención pública implícita o explícita concebida para influir en los procesos de asignación de recursos y creación de riqueza y, de manera más general, en el desempeño y en la competitividad internacional de su sector manufacturero. Desde esta perspectiva, el capítulo 4 presenta argumentos que justifican la intervención estatal en la industria en esos países. Además se analiza, por una parte, las lecciones derivadas de las políticas de restructuración de los años ochenta y por otra, las tendencias recientes de las políticas industriales que los países de la OCDE han puesto en marcha a través de programas generales o sectoriales a fines de la década ochenta. Podemos establecer, con base en este texto, que la política industrial es una práctica vigente en las principales economías de mercado.

En el capítulo 5 se expone un interesante modelo de crecimiento que posteriormente es aplicado a la economía mexicana. Desde el punto de vista teórico la innovación reside en que el crecimiento está determinado endógenamente dentro del modelo a partir de la diferenciación de sectores de empuje y sectores de freno, que permiten plantear si las capacidades de unos pueden servir para cubrir las deficiencias de otros. Así también es posible determinar si este crecimiento puede ser sostenido a largo plazo. Utilizando como variables de control el ingreso público, el déficit público, el ahorro externo, la propensión al consumo y el tipo de cambio real determinan siete escenarios del crecimiento del PIB y de la inversión pública y privada. El valor de la simulación se encuentra en poder determinar que no hay un sólo camino para incrementar el producto, y aún más, que si bien pasa por el necesario incremento en la productividad, también lo hace por la necesaria intervención pública.

El último apartado tiene como objetivo examinar uno de los aspectos del problema de la relación entre la cuenta corriente y el crecimiento: el de la competitividad industrial y las perspectivas del comercio de manufacturas. La conclusión central del trabajo es que la recuperación de una trayectoria de crecimiento alto y sostenido requiere la consolidación de los procesos de modernización observados en algunas ramas y la reversión del deterioro que se observa en otras.

El volumen que aquí comentamos, proporciona elementos y diversas experiencias dentro de una corriente de pensamiento económico que contribuyen pero no agotan el necesario y urgente debate sobre la política industrial deseable y posible en el marco de una nueva realidad interna y externa de México.

Fernando Díaz P.
Cuauhtémoc Ochoa T.

Massieu Trigo, Yolanda Cristina. *Biotecnología y Empleo en la Floricultura Mexicana*. México, UAM-Azcapotzalco, Biblioteca de Ciencias Sociales y Humanidades. Serie Sociología. 1997. 311 pp.

La autora se propone analizar el impacto de la innovación tecnológica en la agricultura y su mercado de trabajo retomando para ello factores como la competitividad y monopolio, estructura de costos y flexibilización en el mercado de trabajo. A través de una metodología que consistió en la aplicación de encuestas, entre los productores representativos de la floricultura tradicional y de exportación, así como en la recopilación de datos estadísticos, nos introduce en el planteamiento teórico de diversos autores sobre la innovación tecnológica y el mercado de trabajo; de esta forma retoma los conceptos de Shumpeter, Kalecki y Labini acerca de la competencia, el grado de monopolio y la participación salarial, reflexionando en torno a la manifestación de estos elementos en el caso de la floricultura mexicana, una de las actividades agrícolas más rentables, dados los altos volúmenes de exportación que ha alcanzado, sobre todo en los años recientes de la apertura comercial, tiempo en el que se ha colocado en el tercer lugar de los países más exportadores de flores cortadas, sólo después de naciones como Holanda y Colombia. Sin embargo, detrás de estos datos de competitividad y capacidad exportadora, la autora nos muestra que tal inserción comercial en la economía mundial no responde precisamente a mejores condiciones de desarrollo por parte de los países subdesarrollados, y sí por el contrario da cuenta de la desigualdad y dependencia que mantienen las economías latinoamericanas, con respecto a la tecnología, capital y economía de los países desarrollados. A pesar de las innovaciones tecnológicas, de haberse alcanzado la tercera revolución científico-técnica (RCT), de la explosión de conocimientos e investigación científica que ha representado la biotecnología, países como los de América Latina, continúan ocupando el lugar de abastecedores de recursos naturales del primer mundo. En décadas anteriores, Latinoamérica suministro de las materias primas que requerían las industrias europeas y norteamericanas; en la actualidad el papel que sigue desempeñando en la orquestación del desarrollo científico tecnológico, es el de proveedor de estos medios. Así, gracias al enorme bagaje genético que se encuentra en los vegetales de las regiones latinoamericanas se ha logrado desarrollar parte importante de la biotecnología, pues esta diversidad genética ha permitido la utilización de tales combinaciones, en la crea-

ción de nuevas especies. Sin embargo, tal aportación no ha redundado en mayores beneficios para la región, las grandes ganancias, el desarrollo biotécnico, las ventajas en la producción agrícola, lo favorable de los descubrimientos químico-farmacéuticos, se ha quedado en manos de las grandes empresas trasnacionales. En los años recientes, el germoplasma (material genético para el desarrollo de vegetales, flores, cultivos, animales) de la gran variedad de especies ha representado la base del comercio económico levantado por estas compañías, para muchos esto ha consistido más bien un saqueo de los recursos de los países subdesarrollados, ya que la protección en la apropiación de estas especies es mínima, situación que difícilmente se considera pueda revertirse, dado el retiro del Estado y la privatización de una serie de funciones que este realizaba, lo cual deja manos libres al capital (sobre todo trasnacional), para la extracción, composición y maniobra de este material genético. De esta forma las potencialidades y modalidades en que se aplique la biotecnología, será en función de los intereses de las empresas trasnacionales que la dominan. Con lo que queda de manifiesto la monopolización de la tecnología de punta y la no socialización de los beneficios de estos recursos, ni para la mayoría de los productores locales, ni para los consumidores nacionales. Como se observa, las condiciones en que se incorporan países como México al mercado mundial, son totalmente inequitativas y desfavorables para el desarrollo de su economía, ha sido sumamente perjudicial para el empleo, el mercado de trabajo y los altos costos de producción en que se convierte el no acceso a las tecnologías más desarrolladas, que en países como EU ha proporcionado una hegemonía en la producción agrícola. Concretamente en el contexto de la apertura comercial a ultranza, Massieu destaca que la inserción de México al Tratado de Libre Comercio (TLC) para Norteamérica ocurre en condiciones adversas de competencia. La autora ubica estas desventajas en una deficitaria producción agropecuaria y en un bajo nivel de desarrollo tecnológico, en un poco desarrollado mercado interno y una balanza comercial agropecuaria negativa. Las condiciones de desventaja se ahondan debido a que los productores agropecuarios mexicanos no reciben los suficientes subsidios de apoyo a la producción, de hecho se calcula que los productores mexicanos reciben apenas poco más del 10% del precio de su producción, así como a la baja productividad, como es el caso de la floricultura mexicana. Por otro lado, la insuficiencia tecnológica, se debe a que el Estado no ha tenido una política de apoyo e impulso a la investigación científico-tecnológica y que la iniciativa privada no acierta a invertir en esta actividad dado su alto grado de riesgo. Además, como ya se ha hecho mención, la continua extracción de

los bienes genéticos de los países latinoamericanos, realizada por las grandes empresas trasnacionales, ha agudizado la dependencia de esas naciones con respecto a los países más desarrollados. En específico, la floricultura mexicana vive los efectos de las políticas neoliberales: la floricultura tradicional puede ser considerada como desplazada del mercado internacional, dada su baja productividad e imposibilidad de responder a las exigencias de la demanda de flores en las distintas temporadas del año. En contraparte la floricultura exportadora tiene alta productividad, la posibilidad de ofertar las flores al mercado mundial en cualquier época del año y, además, incorpora mejoras genéticas a las plantas florales y altos niveles de mano de obra. Expone la autora, que uno de los aspectos más relevantes que ayudan a explicar el crecimiento de la floricultura como actividad no tradicional, es la composición de la mano de obra. Al respecto encuentra que la mano de obra ocupada en esta actividad es extremadamente barata, a excepción de aquellos trabajadores que participan a nivel de la supervisión, investigación y dirección en los procesos productivos. La mano de obra secundaria, como llama la autora a aquella que no tiene instrucción, ha ido incorporando cada vez más el trabajo femenino, ya que resulta mucho más barato y flexible. Uno de los impactos que ha tenido la incorporación de procesos biotecnológicos en la mano de obra ha sido un incremento de ésta, dado que cada nuevo proceso biotecnológico exige de una cantidad mayor de trabajadores, pero también reduce los salarios que estos reciben, lo cual impacta negativamente en los niveles de vida de los floricultores. La feminización de la actividad refleja que la floricultura se vuelve un factor de sobreexplotación de la fuerza de trabajo. Finalmente, Massieu recomienda que el Estado mexicano impulse de forma sostenida la investigación científico-tecnológica y la apertura de nuevas fuentes de trabajo permanente en el campo, dado que éste es uno de los sectores donde la pobreza extrema se manifiesta más agudamente. En este sentido, es importante resaltar que investigaciones como éstas representan, además de un notable esfuerzo por aportar elementos para la acción estatal en la política económica, un diagnóstico importante en cuanto a la necesidad de ponderar la producción de una tecnología propia, que se adecúe a las características y particularidades de la agricultura mexicana, con el fin de lograr un auténtico desarrollo económico-social en beneficio de las mayorías de este país.

Claudia Higuera M.
Héctor Alfredo Robles G.

Orientación Bibliográfica

Una década de política en México

Ana I. Rivas G.*

- Aboites, Jaime. *Trayectorias tecnológicas en la manufactura: la industria embotelladora de refrescos en México*, México, UAM-Xochimilco, 1992.
- Arvantis Rigas. "Innovaciones sin innovadores. La difícil relación de la investigación con la industria", en *Argumentos: estudios críticos de la sociedad*, núm. 19, agosto de 1993.
- . "Innovaciones sin innovadores. La difícil relación de la investigación con la industria", *Idem*.
- Aspe Armella, Pedro. *El camino mexicano de la transformación económica*. México, FCE, 1993.
- Banco de México. *The Mexican Economy 1994*, México, 1994.
- Bizberg Montiel, I, de la Garza, E. "Modernización empresarial y relaciones industriales en México", en Dombois R. y Pries L. (eds.), *Modernización empresarial: Tendencias en América Latina y Europa*, Caracas, Nueva Sociedad, 1994.
- Carrillo, Jorge. *La Ford en México: reestructuración industrial y cambio en las relaciones sociales*, México, Colmex, 1993.
- . *Dos décadas de sindicalismo en la industria maquiladora de exportación. Examen en las ciudades de Tijuana, Juárez y Matamoros*, México, UAM-Iztapalapa, Miguel Angel Porrúa, Colección C.S.H., 1994.
- . "Flexible production in the Auto Sector: industrial Reorganization at Ford-Mexico" en *World Development*, vol.23, núm.1, Oxford, Pergamon, 1995.
- Casar, José I. *Las perspectivas de crecimiento de la economía mexicana y la necesidad de una política industrial para el fomento de la competitividad*, mimeografiado, 1994.
- . *La gran promesa Macroeconómica, competitividad industrial y el futuro de la economía mexicana*, (próxima publicación).
- Clavijo, Fernando y Casar, José I. (Comps.), *La industria mexicana en el mercado mundial, elementos para una política industrial*, México, FCE, El Trimestre Económico, núm. 80, 1994.
- De la Garza Toledo, Enrique, Melgoza, Corral, Javier Raúl *et al.* *Historia de la Industria Eléctrica en México*. tomo I, México, UAM-Iztapalapa, Colección C.S.H. 1995.
- . *Historia de la industria eléctrica en México*, Tomo II, UAM-Iztapalapa, Colección C.S.H. 1994.
- De la O Martínez, María Eugenia. *Innovación tecnológica y clase obrera. Estudio de caso de la industria maquiladora electrónica RCA, Ciudad Juárez, (Chih.)*, México, UAM-Iztapalapa, Miguel Angel Porrúa, Colección C.S.H. 1994.
- Dutrenit Bielous, Gabriela. *Exportaciones y cambio estructural en la industria manufacturera; 1983-1987*, (Breviarios de la investigación; 16), México, UAM-Xochimilco, 1991.
- Flores Montes de Oca, Martín. "La Micro, Pequeña y Mediana Industria en México", en *El Cotidiano*, núm. 59, México, UAM-Azacapotzalco, diciembre de 1993.
- Galbraith, James K. "What Mexico-and the United States- Wants: What NAFTA Really Means en, *World Policy Journal*, vol. X, núm. 3, otoño de 1993.
- García Gutiérrez, Patricia. *El capitalismo de frontera en el Norte de México : el caso de la industria automotriz*, México, UAM-Xochimilco, (colección Ensayos), 1993.
- GATT, *mecanismo de examen de las políticas comerciales: México*, Informe de la Secretaría, Ginebra, 1993.

*Investigadora de *El Cotidiano*.

- De Mateo, Fernando Carner Francoise. "Los servicios y la reestructuración industrial de México", en Gitli Eduardo, (coord), *Estudio sobre el sector externo*, México, UAM-Azcapotzalco, 1990.
- Guillen Romo, Hector. *El sexenio del crecimiento cero, México 1982-1988*, México Era, 1994.
- Guzmán, Alenka. "El cambio tecnológico en la siderurgia mundial y su impacto en la productividad de la industria siderúrgica en México", en *Argumentos: estudios críticos de la sociedad*, núm. 16-17, diciembre de 1992.
- Hernández Laos, Enrique. *Productividad y eficiencia en la industria mexicana del azúcar*, México, UAM-Iztapalapa, colección Texto y Contexto, 1992.
- Husson, Michel. "La maquiladolarización de la industria mexicana", en *Relaciones*, núm. 4, segundo semestre, 1990.
- Juárez Nuñez, Huberto. "Productividad en la Industria Automotriz: El Caso de VW de México", en *El Cotidiano*, núm. 64, septiembre-octubre de 1994, México UAM-Azcapotzalco.
- Martínez Atilano, Guillermo, Ortega, Rosa Ma. Molina S., Raúl E. et al. *La industria y las finanzas en el México actual*, México, UAM-Iztapalapa, 1995.
- Massieu Trigo, Yolanda C., *Biotecnología y empleo en la floricultura mexicana*, México, UAM-Azcapotzalco, Serie Sociología, 1997.
- Mattar, Jorge. *Notas sobre la micro, pequeña y mediana industria en México: políticas de fomento, reestructuración y perspectivas*, mimeografiado, 1994.
- Méndez, Luis y Quiroz, José Othón "Los Límites de la Modernización Productiva en México", en *El Cotidiano*, núm. 59, diciembre de 1993. México, UAM-Azcapotzalco.
- Micheli T. Jordy (Coord.), *Japan Inc. en México, las empresas y modelos laborales japoneses*, México, UAM-Azcapotzalco Universidad de Colima, Miguel Angel Porrúa, 1996.
- Olivares, Enrique. *Economía y tecnología en la industrialización de México*, México, UAM-Xochimilco, 1990.
- Pérez Miranda, R. "Las nuevas tecnologías y la ley mexicana de propiedad industrial de 1991", en *Alegatos*, núm. 20, UAM-Azcapotzalco, enero-abril, México, 1992.
- Pérez Nuñez, W., "¿Dónde estamos en política industrial?", *Revista de la CEPAL*, núm. 51, diciembre, de 1994.
- Puga, Cristina, *Los empresarios mexicanos ayer y hoy*, México, UNAM-UAM-COMECO-El Caballito, 1992.
- Ramírez, Luis Alfonso. "Empresarios y monopolios regionales. El escenario de la industrialización en Yucatán", en *Argumentos: estudios críticos de la sociedad*, núm. 14, 1991.
- Rojas Nieto, José Antonio. "Notas Sobre el Cambio Industrial Reciente de México", en *El Cotidiano*, núm. 59, diciembre de 1993. México, UAM-Azcapotzalco.
- Ros J. "El debate sobre industrialización: el caso de México", en *Elementos para el diseño de políticas industriales y tecnológicas en América Latina*, Cuadernos de la CEPAL, núm. 63, 1990.
- Ruiz Dueñas, Jorge. *Metodologías de evaluación de la empresa pública, eficacia y eficiencia*, UAM-Azcapotzalco, 1990.
- Sánchez Daza, Germán, "La Negociación de la Productividad en Telmex: Un Recuento", en *El Cotidiano*, núm. 64, septiembre-octubre, México, UAM-Azcapotzalco.
- Secofi, *Programa nacional de modernización industrial y del comercio exterior, 1990-1994*, México, 1990.
- . *Programa de competitividad*, México, 1992.
- SHCP, *Apoyos y estímulos fiscales a la industria 1983-1993, estudio preparado para la OCDE*, Dirección General de Política de Ingresos, Agosto de 1993.
- Unger, Kurt. *Política industrial en apoyo a la competitividad y la integración tecnológica de México*, CIDE, febrero de 1994.
- Villavicencio, Daniel. "Las pequeñas y medianas empresas como actores del desarrollo industrial", en *Argumentos: estudios críticos de la sociedad*, núm. 16-17, diciembre de 1992.

EL Cotidiano

Complemente su colección,
al suscribirse solicite
hasta 6 diferentes ejemplares
de **EL Cotidiano** que
recibirá gratuitamente

Precios de suscripción (6 ejemplares):

\$120.00 En el D.F.
\$168.00 En provincia
USD 45.00 En el extranjero

Envíe giro postal a:

UAM-Azcapotzalco
Av. San Pablo No. 180, Edif. E, Cubículo 004
Col. Reynosa, Tamps., C.P. 02200
O
Apartado Postal 32-031, México 06031, D.F.



A NUESTROS COLABORADORES:

Como órgano de expresión de los esfuerzos de investigación que se abocan al estudio riguroso del presente, los artículos que en ^{EL} **Cotidiano** se publiquen deberán dar cuenta, en lo posible, de los logros o resultados del trabajo de investigación que realizan los autores respecto a problemáticas actuales del acontecer nacional, con un sustento empírico amplio (sistemizado en cuadros, gráficas, recuadros, etcétera), independientemente del enfoque teórico-metodológico empleado.

La Dirección evaluará la oportunidad de la publicación de los trabajos presentados de acuerdo a la estructura programática de los números y con base en el dictamen que sobre cada trabajo emitan los miembros del Consejo Editorial especializados en los temas abordados, así como otras personalidades de reconocida autoridad intelectual en la materia, externas a la estructura orgánica de la Revista.

Dado que ^{EL} **Cotidiano** puede consultarse por vía de la red electrónica *Internet*, se da por entendida la conformidad de los autores para que sus trabajos publicados en la Revista sean puestos en línea.

El Consejo de Redacción y el editor de la Revista se reservan el derecho a cambiar o introducir títulos y subtítulos a los artículos, así como a realizar la corrección de estilo correspondiente. Asimismo, el Consejo de Redacción se reserva el derecho de devolución de originales.

Con objeto de facilitar y optimizar el proceso de edición, los trabajos propuestos para su publicación deberán sujetarse a las siguientes normas:

1. Ser inéditos y presentados preferentemente en español.
2. Acompañarse de una ficha que contenga los siguientes datos del autor(es): nombre completo, dirección, número telefónico y de correo electrónico, título y disciplina, institución donde labora, área de investigación, datos del proyecto en curso y referencia de sus principales publicaciones.
3. Salvo petición expresa del Consejo de Redacción, la extensión de los artículos será de entre 15 y 20 cuartillas de texto foliadas (doble espacio, 27 renglones y 65 golpes de máquina por línea), o bien, de un número de caracteres entre los 27 mil y 33 mil.
4. Los trabajos deberán ser presentados en original, por duplicado, acompañados del disquete con su correspondiente versión de computadora, preferentemente en formato ASCII: también se pueden utilizar procesadores compatibles con IBM como: Winword (versión 2.0), MS-Word, Word Perfect (versión 5.1), WS, Xywrite, WordStar3, Multimate, DCA y Generated.
5. Cada artículo deberá iniciar con una síntesis del contenido a tratar, una extensión de entre siete y diez líneas (entre 450 y 600 caracteres). Se indicarán también al menos dos palabras clave de identificación temática del trabajo.
6. Los artículos deberán incluir subtítulos para facilitar la lectura y comprensión del texto.
7. Las referencias históricas, teóricas o metodológicas serán consideradas como un apoyo; cuando sea estrictamente necesario hacerlas explícitas se insertarán por medio de notas al texto. De la misma manera, se evitarán las introducciones demasiado largas.
8. Las notas y las referencias bibliohemerográficas deberán ser numeradas mediante un superíndice y colocadas al final del texto, igualmente a doble espacio. Toda referencia bibliográfica deberá ser remitida desde el cuerpo del artículo e incluir los siguientes datos, preferentemente en el mismo orden: nombre del autor, título del libro o del artículo según sea el caso, lugar, editorial y año de publicación (ejemplo: Calva, José Luis *et al.* *La agricultura mexicana frente al Tratado de Libre Comercio*. México, Universidad Autónoma de Chapingo, 1992). Es pertinente anotar que la Revista *no* utiliza el sistema *Harvard* de anotación de fuentes. Por lo que respecta a las referencias hemerográficas, los datos a incluir son los siguientes: nombre del autor, título del artículo, título de la publicación, lugar de edición (prescindible), año, volumen y número, fecha de publicación y páginas de ubicación del artículo citado (ejemplo: Bensusán, Graciela. "Los sindicatos mexicanos y la legalidad laboral", en *Revista Mexicana de Sociología* (México, DF), año LVI, núm. 1, enero-marzo de 1994, pp. 45-78).
9. Los cuadros, gráficas e ilustraciones que se incluyan deberán ser numerados, remitidos desde el cuerpo del artículo y contar con un título breve, señalando en cada caso la fuente de información; asimismo, deberán ser presentados en original, cada uno en hoja separada, en tonos de blanco y negro suficientemente contrastados, aptos para su reproducción.

EL Cotidiano

Se distribuye en las siguientes
librerías de la Ciudad de México

EL SOTANO COYOACAN
Miguel Angel de Quevedo N° 209
C.P. 04310

LIBRERIA JOSE MARTI
Av. Independencia N° 51
C.P. 06050

LIBRERIA HAMBURGO
Insurgentes Sur N° 317
C.P. 06170

EL JUGLAR
LIBROS, ARTE, CAFE Y COMUNICACIONES
Manuel M. Ponce N° 233
Col. Guadalupe Inn

**LIBRERIA DE LA FACULTAD
DE ECONOMIA (UNAM)**
Ciudad Universitaria

LIBRERIA CIDE
Km. 16.5 de la carretera
México-Toluca

EL SOTANO DE LA ALAMEDA
Av. Juárez N° 64
C.P. 06050

LIBRERIA EL GALLO ILUSTRADO
Av. Insurgentes Norte N° 1210
frente al metro Potrero
C.P. 07370

EDICIONES QUINTO SOL
Glorieta del metro
Insurgentes

CASA DEL LIBRO
Av. Coyoacán N° 1955
esq. Universidad

LIBRERIA INTERACADEMICA
Av. Sonora N° 206
Col. Hipódromo Condesa

CINETECA NACIONAL
Av. México Coyoacán N° 417
C.P. 03330

LIBRERIA GANDHI
Miguel Angel de Quevedo N° 128
C.P. 01070

LIBRERIA SALVADOR ALLENDE
Copilco N° 181

LIBRERIA UNIVERSO
Glorieta del metro
Insurgentes

SOTANO INDEPENDENCIA
Independencia N° 68-4

LIBRERIA IBERO
Prolongación Paseo de
la Reforma N° 880

CAFELIBRERIA EL PENDULO
Av. León
Col. Condesa

ENEP - ARAGON

UAM - AZCAPOTZALCO

UAM - IZTAPALAPA

UAM - XOCHIMILCO

LIBRERIAS DE CRISTAL

Para el interior de la República Mexicana:

PUBLICACIONES CITEM, S.A. DE C.V.

Av. Taxqueña N° 1798
Col. Paseos de Taxqueña
Tel: 697-71-33

Cuando la
impresión se
vuelve ARTE

Arteon

*ARTES IMPRESAS
EON S.A. DE C.V.*

Cardiólogos No. 22, Col. El Triunfo
Tels. 633-90-74, 633-02-11
Fax. 633-69-58