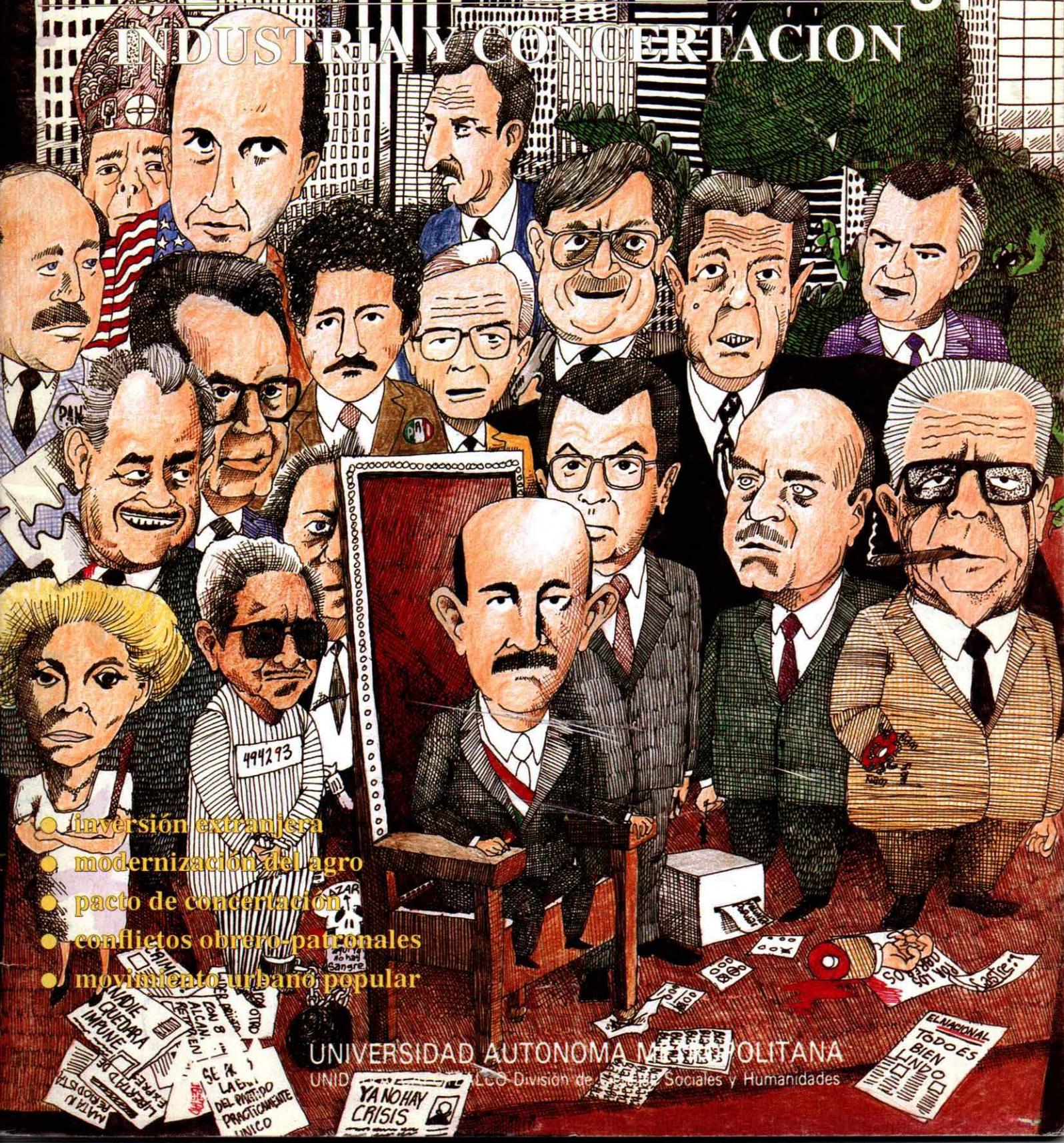


EL Cotidiano

Revista de la realidad mexicana actual

31

INDUSTRIA Y CONCERTACION



- inversión extranjera
- modernización del agro
- pacto de concertación
- conflictos obrero-patronales
- movimiento urbano popular

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA
UNID... CO-Division de... Sociales y Humanidades

YA NO HAY CRISIS

EL NACIONAL
TODO ES BIEN LINDO

CHINA
LA UNIÓN QUEDARÁ IMPUNE

SE HAN...
LAB...
DEL PARTIDO...
PRATICAMENTE UNICO

NUMERO: 31

FECHA: Septiembre-Octubre 1989

TITULO DE LA REVISTA: Industria y Concertación

INDICE ANALITICO: Crecimiento Industrial

AUTOR: José Antonio Rojas Nieto []**

TITULO: México: una Industria en Severa Transición [*]

ABSTRACT:

Corea acumuló un crecimiento del 175 por ciento de 1982 a 1988; España de 97 por ciento. Las exportaciones no petroleras mexicanas de 193 por ciento; y las manufacturas no petroleras de 272 por ciento. Se trata, efectivamente, de un éxito. Pero su definitividad y consistencia no son tan evidentes. ¿Se ha fundado en una reestructuración tecnológica, productiva, de la fuerza de trabajo y organizativa de la industria mexicana? ¿Cuáles son los goznes articuladores de este tremendo dinamismo? ¿Qué consistencia tendrá en el futuro próximo?

TEXTO:

Desde el año de 1976, con la aparición más persistente y aguda de los síntomas de la crisis estructural que empezó a experimentar nuestro país a fines de los años sesenta, el capital y el Estado mexicanos formularon su intención de superar dicha crisis convirtiendo a nuestro país en una potencia industrial intermedia (Plan Nacional de Desarrollo Industrial, México 1979) capaz de trascender sus desequilibrios estructurales y enfrentar los nuevos retos de la creciente globalización de la economía mundial. Pero la dramática petrolización de la economía, merced a la cual se pudo alentar el subsidio indiscriminado a la rentabilidad general de la economía, logró que este objetivo sólo se cumpliera en una parte mínima, pues únicamente algunas esferas industriales -las vinculadas al dinamismo que adquirió el mercado interno, precisamente por la circulación de la renta petrolera y la deuda- experimentaron de manera incipiente una transformación estructural. Esta intencionalidad se ratificó más firmemente a principios del sexenio pasado, precisamente por la imposibilidad de seguir sosteniendo artificialmente la rentabilidad general de la economía -ora por la circulación y la transferencia de renta petrolera, ora por el acceso indiscriminado al endeudamiento externo-. Así, el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE) y el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEX) buscaron enfrentar la persistencia de la crisis -notoria desde la caída de los precios del crudo, en junio de 1981- impulsando un desarrollo industrial vinculado a una mayor apertura de la economía al mercado mundial, abriendo paulatinamente el mercado e impulsando las exportaciones no petroleras. Esta estrategia de cambio se abrigó en los conceptos de modernización y cambio estructural y en dos ejes fundamentales: la racionalización del aparato productivo, buscando la elevación de la productividad general de la economía; y la redefinición de las formas de articulación al mercado mundial, redefiniendo a la vez el tipo de esferas y regiones económicas prioritarias.

Así, desde 1983 se impulsaron cambios tecnológicos; procesos de reorganización del trabajo; fusiones o cierres de empresas; privatización de paraestatales; eliminación del proteccionismo comercial; todo esto, sin embargo, en el marco de las graves limitaciones que imponía la astringencia financiera externa e interna.

El propósito formulado por el PRONAFICE fue "implantar la estrategia de cambio estructural coordinando las acciones de las entidades del gobierno con la de los sectores productivos, para lograr de México una potencia industrial media hacia finales del presente siglo." El mérito de este programa fue aceptar el carácter estructural de la crisis económica y la impostergabilidad del cambio estructural. Sus limitaciones, paradójicamente, vinieron de no considerar con la debida dimensión los límites que dicha crisis imponía a la reestructuración y reorganización de la economía, y el anacronismo de grandes sectores del capital involucrado en dicho proceso, permanentemente acostumbrado a la protección y al subsidio.

El nuevo gobierno ha manifestado su intención de seguir impulsando la modernización y el cambio estructural de la economía. Las primeras ideas presentes en el Plan Nacional de Desarrollo Industrial y en algunos lineamientos complementarios -como el nuevo reglamento de la Ley de Inversiones Extranjeras y las nuevas líneas de desregulación comercial acordadas en el marco del GATT-, confirman el ánimo gubernamental de impulsar un desarrollo industrial ligado al comercio exterior. Sin embargo, varios elementos hacen pensar que sigue habiendo muchos problemas para ello y que si efectivamente en los últimos años ha habido un impulso sin precedentes en la expansión de las exportaciones no petroleras, éste no se ha fundado en las transformaciones de la estructura productiva.

Frente a la aguda crisis que irrumpió de manera brutal en nuestro país a partir de junio de 1981 -a pesar de que ya se había manifestado antes-, el capital y el Estado mexicanos han impulsado una estrategia de reorganización que tiende a transformar de manera radical las bases sobre las que se había venido desarrollando la economía mexicana. Esta estrategia ha implicado alteraciones sustanciales al menos en tres órdenes de la actividad económica en nuestro país: 1) En el ámbito del financiamiento del desarrollo se han manifestado tres novedades básicas: i) la renegociación de un endeudamiento externo superior a los 100 mil millones de dólares; ii) el impulso firme a la inversión extranjera directa, cuyo monto acumulado en el sexenio pasado representó un incremento del 113 por ciento; iii) el peso creciente de la intermediación financiera privada no bancaria a través de la posesión de un porcentaje muy importante de la deuda gubernamental interna. 2) En el ámbito productivo sobresale la orientación reestructuradora de algunas esferas y ramas industriales y de algunas regiones y zonas geográficas que ha arrojado como resultado una paulatina y aguda transición hacia una nueva estructura industrial y hacia una nueva geografía económica de México. 3) En el ámbito comercial la novedad evidente es la creciente apertura de la economía -sin precedente en la historia de nuestro país- y que ha tendido a anular paulatinamente los oligopolios artificiales fruto de más de 30 años de protección y a aumentar la significatividad económica para nuestro país tanto de las exportaciones como de las importaciones. Este ensayo tiene un objetivo limitado: mostrar los primeros indicios de la dinámica y el comportamiento específicos de la

estructura industrial mexicana durante estos primeros años de reorganización del capitalismo mexicano. Se trata de inscribir esta reflexión inicial en el análisis de las grandes transformaciones a que hemos hecho alusión antes. Posteriormente por ello presentaré mi reflexión en torno a dos características sustanciales de la industria: 1) su creciente participación en las exportaciones globales a través del fenómeno de las llamadas exportaciones "no petroleras"; 2) la evolución y el comportamiento de su capacidad manufacturera y su eficiencia productiva.

La transformación de las exportaciones mexicanas

La consolidación de una nueva fase del desarrollo capitalista mexicano durante los años 1962 a 1969 tendió a profundizar una forma de articulación comercial al mercado mundial centrada en gran medida en la exportación de productos agrícolas y en algunos productos manufactureros de las llamadas industrias ligeras: alimentos, textiles, vestido, en general bienes de consumo. Precisamente el año de 1974 experimentó el máximo histórico de la participación de las manufacturas en las exportaciones ligadas a la dinámica y la estructura económicas heredadas de los años sesenta. Pero la década de los años setenta, con el impulso -relativo pero definitivo- que proporcionó el acceso de nuestro país a la renta petrolera internacional, significó el cambio cualitativo y cuantitativo de las exportaciones manufactureras mexicanas. No sólo se registró un descenso relativo de la participación de las manufacturas en las exportaciones globales que arribó a su mínimo histórico en el año de 1982, sino que se fue gestando una transformación del tipo de manufacturas exportadas, sustituyéndose paulatinamente -y sobre todo a partir de 1983- las viejas mercancías de consumo por los insumos industriales, más propios de la consolidación de una industria pesada nueva, de alta competitividad industrial y de alta intensidad de capital: siderurgia, química, celulosa y papel, minerales no metálicos, plástico y caucho, fibras y resinas sintéticas, minerometalúrgica, y producción de maquinaria y equipo, principalmente productos de la industria automotriz.

En términos del dinamismo específico sobresale el comportamiento reciente de ocho ramas industriales, comportamiento que experimentó un crecimiento superior al promedio de las exportaciones llamadas "no petroleras": [1] 1) Siderurgia, básicamente apoyada con la exportación de laminados y tubos; 2) Plásticos y caucho, con un crecimiento importante en las manufacturas de plástico y de resinas sintéticas y en la producción y exportación de llantas y cámaras; 3) Productos metálicos, maquinaria y equipo, centrada en la acelerada exportación de automóviles, motores y partes automotrices y en equipo de computación; 4) Celulosa y papel, con una concentración muy particular en la exportación de publicaciones e impresos; 5) Textil y del vestido, a través de artículos de tela y de productos para el vestido; 6) Minerales no metálicos, con un notable crecimiento en las exportaciones de cemento hidráulico y clínker, por un lado, y manufacturas del vidrio por otro; 7) Madera y sus productos, cuya expansión exportadora se ha fundado en artículos de madera labrada y en muebles y artefactos también de madera; 8) Química, sustancialmente con la exportación de ciertos ácidos -sobre todo policarboxílicos-, de materias plásticas y resinas sintéticas y de colores y barnices preparados, para sólo mencionar las mercancías más importantes.

Cuadro 1. Exportaciones Mexicanas por Actividad Económica de Origen 1971-1988.
(Millones de Pesos)[H-]

Otras ramas como la minerometalúrgica -plata, cobre, plomo en barras y zinc afinado-; la de alimentos, bebidas y tabaco -con la comercialización externa de legumbres y hortalizas, frutas y sus jugos y productos, productos del mar preparados, cerveza y tequila-; la petroquímica -con cloruro de polivinilo y amoníaco (en descenso, por cierto)-, si bien no han tenido el mismo dinamismo, resultan significativas por su alta y sostenida participación en las exportaciones.

Cuadro 2. Reordenación de Ramas Exportadoras de México. (En Base al Comportamiento en 1988)[H-]

Esto nos conduce a observar una difícil interrelación entre el dinamismo exportador - evaluado en el crecimiento acumulado de las exportaciones a partir del año de 1968- y el peso específico de cada división, rama y producto. Ramas de gran dinamismo como la del plástico y caucho, celulosa y papel, minerales no metálicos y madera, todavía no llegan a constituirse en ramas de peso fundamental en las exportaciones manufactureras no petroleras de nuestro país.

Pero esta dinámica exportadora muestra también otras tres características importantes a considerar: su peso sectorial, reconociendo a los exportadores: sector público, capital privado nacional, firmas con inversión extranjera y empresas transnacionales; su contenido importado, considerando la participación de las importaciones de insumos y de bienes de capital en la dinámica de cada una de las esferas industriales exportadoras; y, finalmente, su grado de exteriorización comercial, analizando la participación de sus exportaciones en su producto.

En primer término, la distribución sectorial manifiesta un rápido crecimiento de las exportaciones de las empresas transnacionales, ligado a la caída de la participación del sector público en las exportaciones, vinculada, por lo demás, a la evolución de los precios internacionales del petróleo. El capital ligado a empresas nacionales -por cierto algunas con participación de la inversión extranjera directa- ha incrementado su participación en las exportaciones globales, pero este incremento apenas se duplica en siete años, en tanto que la participación de las empresas transnacionales se elevó más del 560 por ciento, como un resultado tanto del propio dinamismo exportador de las transnacionales como de la caída de los ingresos petroleros ligado al desplome de precios, sobre todo en los años de 1986 y 1988.

En segundo término, su contenido importado ha mostrado, también, importantes cambios, en algunos casos ocasionados por una reestructuración -lenta pero gradual- de la rama; y en otros atribuible básicamente a la fase recesiva que globalmente ha experimentado la economía durante los últimos siete años. A principios del período el comportamiento del contenido importado [2] de las materias primas de las ramas que dinamizaron sus exportaciones fluctuaba entre el 0.1 y el 32 por ciento.

Cuadro 3. Distribución Sectorial de las Exportaciones Totales[H-]

Las esferas industriales de mayor participación importado en sus insumos industriales son, precisamente, las que concentran el mayor volumen de insumos importados durante el período: productos metálicos, maquinaria y equipo; química, derivados del petróleo, caucho y plástico. Y al interior de estas esferas, sobresale el comportamiento de las ramas siguientes: automotriz -ensamblado de automóviles y fabricación de motores y partes-; resinas y fibras artificiales; hule; plásticos. Otras ramas de menor contenido importado han mostrado una participación importante -incluso sostenida a pesar de la recesión- en la importación de insumos industriales y bienes de capital. Es el caso de las industrias del vidrio, del cemento y del hierro y el acero.

Cuadro 4. Participación de las Importaciones en las Materias Primas Industriales y su Comportamiento. 1983-1988[H-]

Casos típicos pero en cuanto a un estancamiento prácticamente absoluto en la importación de los elementos descritos es el de las ramas de refinación petrolera y petroquímica básica (PEMEX) que cancelaron sus importaciones durante el sexenio pasado. En cambio, a pesar de cierta disminución notable respecto a los años del boom petrolero, las ramas de producción primaria de petróleo y gas, de generación de electricidad y de la construcción han sostenido un importante volumen de importaciones, muchas de ellas de bienes de capital.

Hemos de notar la existencia de ramas deficitarias respecto a sus requerimientos productivos -insumos, maquinaria y equipo-. Se trata de ramas cuyas exportaciones no alcanzan a pagar sus divisas necesarias para ello y que deben ser "subsidiadas" por otros sectores superavitarios en este sentido. Es el caso de las divisiones industriales de la celulosa, el papel y sus productos; de resinas y fibras artificiales; del plástico; del hule. Otras, en cambio, son superavitarias en este sentido, es decir, sus exportaciones alcanzan a pagar sus requerimientos productivos importados: vidrio, cemento, siderúrgica, automotriz y, evidentemente, la rama petrolera integrada, aunque el factor fundamental en esta esfera es la exportación de crudo. En algunos casos sólo varios años de recuperación sostenida permitirán notar la resultante final de cada rama, resultante que, por cierto, debe distinguirse aunque relacionarse con el superávit de productos. Por ejemplo, divisiones industriales como la de alimentos, bebidas y tabaco; la textil, de prendas de vestir y de artículos de cuero; la de la madera y sus manufacturas; la de minerales no metálicos; entre otras, se han convertido en ramas superavitarias tanto en términos de producto como en términos de rama. En cambio, la división de celulosa, papel y sus productos, resulta globalmente deficitaria, pues todavía el mercado interno exige muchos productos de esta rama del exterior y, asimismo, las exportaciones de esta industria son insuficientes para el pago de sus requerimientos productivos. Otras divisiones como la química, la metálica básica y la de productos metálicos, maquinaria y equipo son superavitarias respecto a sus requerimientos productivos -sobre todo a partir de 1983-, pero siguen siendo deficitarias respecto a sus productos. Esto se puede explicar, en parte, por algunos productos químicos específicos; algunos aceros especiales y sus

manufacturas; algunos equipos; y en general por la debilidad que experimenta nuestro país en la fabricación de máquinas y máquinas para hacer máquinas. Pero también en estos casos que he citado, la paulatina recuperación de la economía y su ineludible internacionalización nos permitirán caracterizar de forma más definitiva la naturaleza superavitaria o deficitaria de productos y requerimientos productivos- de las diversas divisiones y ramas industriales de la manufactura mexicana. Y en este caso, como en muchos otros, será imprescindible una evaluación más rigurosa de los resultados, pues no puede plantearse como objetivo fundamental -a veces único- el superávit comercial y la autosuficiencia financiera de las ramas industriales. Un juicio más a fondo de sus perspectivas en nuestro país exige la incorporación de otros muchos elementos: pertinencia económica, pertinencia social, efecto ambiental y ecológico, para sólo citar algunos.

Cuadro 5. Importaciones de Insumos y Equipo de la Industria Manufacturera. (Millones de Dólares)[H-]

En tercer término del análisis que he tratado de esbozar, un último aspecto se configura en torno a lo que he llamado grado de exteriorización comercial de la rama, evaluado en torno a la participación de las exportaciones en el producto de cada esfera industrial. Es imprescindible reconocer inicialmente que este indicador ha experimentado un notable aumento a nivel general de la economía, considerando básicamente las exportaciones no petroleras.

Diversas ramas se encuentran exportando volúmenes y valores muy importantes de su producción. La automotriz exporta más del 40 por ciento de su producto; la de motores ha llegado en este año a una exportación superior al 75 por ciento de su producción; la metálica básica exportó en 1988 el 13.4 por ciento de su producto; la división química, del caucho y del plástico exporta el 18.6 por ciento de su producto. Estos ejemplos ilustran la tendencia general de la economía a incrementar la relación de las exportaciones respecto al producto nacional.

Cuadro 6. Ejemplos de Participación de las Exportaciones en la Producción Manufacturera. (Datos de 1988)[H-]

Esta tendencia general representó 11 por ciento en 1987 y 12 por ciento en 1988, luego de que en los años previos al boom petrolero apenas representaba entre el 5 y el 7 por ciento. Si, además, consideramos que en el último año las exportaciones no petroleras significaron el 56 por ciento, su participación en el producto nacional significa ya el 7 por ciento, participación explicable en un contexto ascendente y que, presumiblemente, puede llegar en los próximos años a 12 y 13 por ciento.

Un juicio más acertado sobre esta tendencia -sus orígenes, su naturaleza y sus perspectivas- exigiría un análisis más acucioso de la dinámica comercial internacional. Baste mencionar que a pesar del incremento tan notable que han experimentado en nuestro país las exportaciones no petroleras -más concretamente las exportaciones manufactureras no petroleras-, nuestro país no ha logrado acceder al máximo histórico de

su participación en las exportaciones mundiales: 1.4 por ciento en el año de 1984. Ciertamente el ascenso y la caída de la participación mexicana en el comercio mundial ha sido expresión de la evolución de los precios internacionales del crudo. Pero un indicador de la solidez de la nueva conformación industrial y la nueva articulación de nuestro país al mercado mundial será, evidentemente, la consolidación de dicha participación y su aumento al margen de la factura petrolera.

En cualquier hipótesis, el impulso exportador mexicano no puede ser despreciado, aunque lo más importante a considerar será, entonces, la persistencia y definitividad que posee; se trata de una característica que deberá tender a asumir una naturaleza estructural dentro de la economía, lo que se logrará en la medida que se sustente de manera creciente en la redefinición de la base tecnológica y de la base productiva; en la recalificación de la fuerza de trabajo; en la redefinición de las formas de organización del trabajo; en suma, en la sustitución de la actual heterogeneidad tecnológico-productiva por otra que permita la recuperación del salario y del empleo; la superación de la eficiencia productiva y, en general de la productividad (que no es lo mismo); la eliminación paulatina de ciertos subsidios que impiden la consolidación estructural de esta tendencia, como el de ciertas materias primas, el de combustibles y electricidad y desde luego, el subsidio implícito en el diferencial salarial y en el tipo de cambio.

De no lograrse la consolidación de esta tendencia exportadora sobre "bases firmes", este comportamiento volverá a ser suplantado o eliminado, sobre todo en el momento en que el mercado interno se recupere o cuando no sea posible ya mantener márgenes importantes de subvaluación, precios subsidiados de algunas materias primas, combustibles y electricidad. Precisamente con la intención de esbozar preliminarmente el "grado de maduración" de esta nueva característica de la base económica de México resulta importante reconocer la evolución y el comportamiento de la capacidad de producción y de la eficiencia productiva. [3]

La capacidad manufacturera mexicana

Luego de seis años de impulso limitado a la modernización la industria manufacturera mostró una caída de 1.5 a 2 puntos en su participación en el producto nacional. Este descenso, sin embargo, no es indicativo del incremento notable de algunas esferas industriales también en su participación en el producto, ni tampoco del hecho de que la industria manufacturera ha experimentado comportamientos mejores que los del producto global. Cuando el producto ha caído, la manufactura ha caído menos que la economía en su conjunto; cuando ésta ha crecido -así sea ligeramente- la manufactura ha crecido aún más. Se trata de una tendencia o comportamiento relativamente nuevo, expresión de una orientación económica objetiva crecientemente centrada en el desarrollo industrial, acaso similar al comportamiento de los años sesenta, pero distinto en cuanto al tipo de esferas y ramas que hoy dinamizan la economía en su conjunto.

Cuadro 7. Exportaciones Mundiales y de Países Semindustrializados. (Miles de Millones de Dólares y Porcentajes)[H-]

Globalizando un poco se reconoce en los últimos siete años un ligero crecimiento de la minería -situación por demás importante dada la caída de los precios del petróleo y de la misma plataforma de exportación-; la minería ha llegado a exportar el 43 por ciento de su producción -minería no petrolera en el año de 1988- por lo que paulatinamente su inserción en el mercado mundial ha ido determinando su comportamiento económico. Primordialmente se exportan concentrados de cobre, manganeso y zinc (la plata se exporta en barras, por lo que su exportación se adjudica a la manufactura minerometalúrgica al igual que el plomo y un poco del zinc y del cobre) y el precio de estos productos ha experimentado alzas recientes. El cobre, por ejemplo, ascendió de 1978 a 1980, para luego caer estrepitosamente durante cinco años y experimentar nuevamente ascenso de precios de 1986 a 1988. El manganeso ha tenido un comportamiento similar. El zinc, en cambio, ha mostrado un ligero ascenso desde 1977.

Al interior de la industria la participación de la minería básicamente se ha sostenido, reconociéndose un ligero repunte en 1983.

Algo similar podemos decir de la manufactura; y en el caso de la construcción y de la electricidad -como anotamos en seguida- el comportamiento es opuesto: la construcción cae drásticamente y la electricidad tiende a consolidar su peso en la estructura industrial.

La estructura de la industria manufacturera no expresa de manera trivial el dinamismo exportador de algunas ramas o, en su caso, los efectos drásticos de la caída del mercado interno. Ramas como la de alimentos, la química y la de minerales no metálicos tienden a aumentar su participación. Otras como textiles, madera y productos metálicos, maquinaria y equipo muestran un importante descenso. Permanecen estables las metálicas básicas y la de papel e impresión. Se trata, efectivamente, de una expresión del dinamismo económico manufacturero de los últimos siete años, fuertemente influido por la recesión, por un lado, y por la apertura, por el otro.

Cuadro 8. Participación de los Sectores de la Industria en el PIB. (Porcentajes)[H-]

En el ámbito de las manufacturas identificamos tres tipos de comportamientos. Un primer tipo corresponde a las ramas que han mostrado comportamiento positivo, es decir, que han crecido. En este caso hablamos de una quincena de ramas: carnes y lácteos; molienda de nixtamal; café; azúcar; cuero y calzado; triplay; papel y cartón; petroquímica básica; química; abonos y fertilizantes; fibras y resinas sintéticas; cemento; maquinaria y equipo eléctrico; aparatos eléctricos; motores y accesorios automotrices. Un segundo tipo corresponde a ramas de comportamiento estable: procesamiento de frutas; aceites, alimentos para animales; fibras blandas; jabones y detergentes; hierro y acero; metales no ferrosos; muebles metálicos; metálicas estructurales; aparatos electrónicos; equipo y material del transporte; aproximadamente, entonces, once actividades industriales. Y un tercer tipo es el de las actividades industriales que han caído: molienda de trigo; bebidas alcohólicas; cerveza; refrescos; tabaco; fibras duras; prendas de vestir; imprenta; derivados del petróleo; farmacéuticos; hule; plásticos; vidrio; maquinaria y equipo; electrodomésticos; automotriz.

Cuadro 9. Estructura de Industria Manufacturera. 1980-1988. (Porcentajes)[H-]

Cuadro 10. Indices de Volumen de la Producción 1980-1988[H-]

Estos tres comportamientos no concuerdan con una tipificación unívoca que permita afirmar que han crecido las orientadas al exterior; que han permanecido estables las que combinan exportaciones con mercado interno; y que se han deprimido las concentradas en el mercado interno. Una tipología así no permite comprender las transformaciones que se experimentan en cuanto a la dinámica económica de las manufacturas mexicanas, pues hay ramas deprimidas que muestran un gran dinamismo exportador, como la de fabricación de cerveza, la del hule, los plásticos, el vidrio, la automotriz y la fabricación de maquinaria y equipo de cómputo; y hay también ramas ascendentes básicamente orientadas al mercado interno como la de molienda de nixtamal y la de abonos y fertilizantes. O, finalmente, ramas o actividades industriales relativamente estables que se orientan al mercado interno como la de jabones y detergentes y la de alimentos para animales; y otras que han aumentado sus exportaciones como la del hierro y el acero y la de equipo y material de transporte.

En cuanto a las ramas de construcción y electricidad, sólo he de reiterar su comportamiento totalmente opuesto. La industria de la construcción -ligada estrechamente a la formación de capital y a los programas de vivienda para los trabajadores- se ha deprimido drásticamente. La industria eléctrica -ligada al comportamiento general de la economía- ha crecido como ninguna; esto se explica por un proceso de electrificación creciente no sólo de los sectores residencial, público e industrial, sino de manera preponderante -por su dinamismo, aunque todavía no por su participación- del agro, más concretamente del bombeo agrícola. En los últimos ocho años la participación del fluido eléctrico en el consumo energético agrícola se elevó más del 60 por ciento, llegando a representar en el año de 1988 el 25 por ciento de los combustibles y energéticos consumidos en el campo.

Este comportamiento se explica, a su vez, por una intensificación y una extensión del consumo de industrias y distritos de riego -muchos de ellos de productos de exportación-, que prácticamente han triplicado su consumo en el período indicado, abatiendo con ello sus costos, en virtud de que los precios de la electricidad han evolucionado no sólo por debajo de todas las materias primas consumidas en la industria, sino específicamente por debajo de los petrolíferos.

Por cierto que un elemento complementario que puede explicar la intensificación y la extensión del consumo de electricidad en el campo es el decaimiento del nivel freático de los pozos y la perforación clandestina de los mismos. Hay que recordar también que unos de los componentes principales de las exportaciones lo constituyen, precisamente, las legumbres y hortalizas y las frutas empacadas y semimanufacturadas, todos ellos productos ligados a los distritos de riego de nuestro país.

Todos estos comportamientos -vinculados por cierto a la evolución de la eficiencia productiva, como anoto enseguida- expresan de alguna manera la evolución de las

condiciones productivas [4] de las ramas, de su capacidad instalada y ociosa y de la dinámica que han asumido en estos últimos años la formación de capital y la constitución de sus activos industriales.

La agudización de la crisis económica a partir de junio de 1981 ha significado un estancamiento productivo muy agudo, experimentado por la dinámica productiva industrial de manera muy especial. A partir de 1982 los acervos de capital productivo en México prácticamente se estancaron; en términos netos -es decir, descontada la depreciación o consumo de capital fijo anual- se experimentó una caída real cercana al 25 por ciento, lo que refleja que los ritmos de capitalización e inversión productiva del período posterior a 1982 no fueron suficientes para reponer el consumo de capital.

Cuadro 11. Evolución de Precios de los Energéticos[H-]

La disminución de la inversión productiva llegó a representar un monto acumulado cercano al 26 por ciento entre 1980 y 1988, aunque el volumen de recursos más bajo del período se registró en 1983: 31 por ciento, también respecto al monto de la inversión en 1980. Precisamente por esta dinámica la participación de la inversión productiva en la demanda final disminuyó casi un 30 por ciento. Para el caso de la industria manufacturera esta caída fue del 38 por ciento, también en dicho período, mostrando -aquí sí, a diferencia del comportamiento a nivel del producto- un deterioro mayor que el de la economía en su conjunto.

Este deterioro modificó la estructuración industrial de los activos productivos en nuestro país; modificó también la concentración de capital industrial, de empleo, de masa salarial y, consecuentemente, modificó la participación industrial -como ya esboqué en la primera parte- del dinamismo económico ligado a las exportaciones.

Según los datos censales de 1985, solamente 1.4 por ciento de los establecimientos industriales del país agrupan al 55 por ciento del personal ocupado total y concentran el 65.5 por ciento de las remuneraciones totales, concentrando también el 76 por ciento del valor agregado censal y el 81 por ciento de los activos fijos y totales de toda la industria nacional.

Dentro de estos establecimientos que concentran los diversos rubros de la actividad industrial se encuentra, evidentemente, las firmas privadas nacionales, trasnacionales y paraestatales que han mostrado el mayor dinamismo exportador los últimos años.

Cuadro 12. Evolución de las Exportaciones y la Formación de Capital. (Porcentajes)[H-]

Cuadro 13. Principales Firms Industriales Exportadoras de México[H-]

Cuadro 14. Situación de la Estructura Industrial en 1985[H-]

En cuanto a la estructura de la industria mexicana, el mismo Censo Industrial de 1985 muestra concentraciones muy particulares e interesantes. Por ejemplo, la división de

ramas metálicas básicas, que sólo cuenta con el 0.8 por ciento de las unidades censadas, concentra el 3.7 por ciento de la población ocupada; el 5.4 por ciento de la masa salarial industrial; el 6 por ciento de la inversión registrada en el año del censo; y, finalmente, el 9 por ciento de los activos fijos totales de la industria mexicana. En cambio, la división de alimentos, bebidas y tabaco, que concentra el 34.5 por ciento de los establecimientos industriales, solamente cuenta con el 7 por ciento de los activos industriales, con el 12.9 por ciento de la masa salarial y con el 15.7 por ciento de la población ocupada. Estas relaciones, por lo demás, expresan una diversidad de intensidades de capital y de concentración industrial muy importantes para la reestructuración contemporánea del sector industrial.

Un hecho interesante a constatar es el significado de las industrias estatales fundamentales: la petrolera integrada y la eléctrica. La petrolera concentra solamente el 4.7 por ciento del empleo industrial pero el 21.5 de los activos industriales; la eléctrica, por su parte, representa el 3.7 del empleo, pero tiene el 19.5 por ciento de los activos. Las ramas petrolera y eléctrica representan ni más ni menos que el 41 por ciento de los activos industriales, cifra que por sí misma abre un conjunto de preguntas importantes sobre el papel de estas empresas paraestatales en la reestructuración y sobre la misma reestructuración de la industria paraestatal, que desde luego incluiría a la siderúrgica, la de fertilizantes y a otras de bienes de capital, sólo para indicar las más importantes. [5]

Dos aspectos complementarios que quisiera mencionar antes de terminar este ensayo son, evidentemente, el de la utilización de la capacidad industrial y el de la productividad. Pocos datos se ofrecen respecto a la capacidad física de las divisiones y ramas industriales en nuestro país. Sin embargo, estudios recientes [6] muestran que la recesión, efectivamente, ha obligado a muchas empresas, esferas y divisiones industriales a actuar con márgenes de capacidad ociosa muy importantes.

En promedio la microindustria -5 a 6 trabajadores por establecimiento- mantuvo un margen de capacidad ociosa mayor al de la pequeña -43 a 45 trabajadores-, la mediana -164 a 166- y la gran empresa -623 a 632 trabajadores en promedio por establecimiento-. Pero existen máximos y mínimos interesantes. Los máximos en la micro corresponden, precisamente, a la industria de bebidas, de maquinaria y equipo eléctrico, de hule y plástico y química; sus mínimos son calzado y cuero, textil y prendas de vestido. En la pequeña industria los máximos corresponden a hule y plástico y calzado y cuero; los mínimos, por su parte, a productos metálicos y a maquinaria y equipo no eléctricos. Las de mayor capacidad utilizada en la mediana industria son hule y plástico y bebidas; y las de menor capacidad utilizada -más ociosa- son prendas de vestir y alimentos. En lo correspondiente a la gran industria, las de máxima capacidad utilizada -menos ociosas- son hule y plástico, química y minerales no metálicos (vidrio, cemento y otros productos); y las de menor utilización son imprenta y editoras y maquinaria y equipo no eléctrico.

Las ramas de gran dinamismo exportador: siderurgia; plástico-caucho; metálicas, maquinaria y equipo; textiles y del vestido; celulosa y papel; minerales no metálicos; madera y sus productos; química; no experimentan -según los datos de 1985 y 1986- el

mismo comportamiento en cuanto a capacidad utilizada (o capacidad ociosa). Si aceptamos -como de hecho sucede- que las exportaciones de mayor intensidad de capital de rama se identifican prácticamente con las grandes empresas, resulta relativamente riesgoso reconocer capacidades utilizadas en hule y plásticos, química y minerales no metálicos, superiores al 75 por ciento, pues una reactivación del mercado interno puede representarles serios problemas: desabasto interno con sus consecuencias para otras ramas -dado que todas son de insumos industriales- y, probablemente, caída de su dinamismo exportador, con sus efectos financieros correspondientes. En cambio, ramas como la de textiles y del vestido, alimentos y productos metálicos -que incluso tienden a distribuirse más en cuanto a su dimensión y sus márgenes de capacidad ociosa- tendrían mayor capacidad de respuesta a una reactivación de mercado interno. [7]

Cuadro 15. Capacidad Utilizada por Tamaño de Empresa y por Rama 1985-1986. (Porcentajes)[H-]

Cuadro 16. Evolución de la Industria Manufacturera. Índice de la Evolución 1980 = 100[H-]

Una última reflexión que quisiera presentar en torno a la capacidad manufacturera mexicana es la referente a la eficiencia productiva, evaluada por el momento sólo con un indicador: valor real de la producción entre hora-hombre trabajada. Se trata de un indicador limitado porque no nos permite diferenciar los aumentos en la eficiencia ligados a cambios tecnológicos, cambios en la organización de la producción, en la organización del trabajo y en la cualificación de la fuerza de trabajo; de cambios básicamente logrados por aumento de la intensidad de trabajo. Un estudio muy interesante de Teresa Rendón y Carlos Salas [8] muestra que en la manufactura en general el producto por obrero ha mostrado un comportamiento siempre por debajo del producto por hora trabajada expresión de una caída en las horas trabajadas mucho mayor que una caída en las horas por semana trabajadas por obrero. Esto mostraría, aunque sea de manera indirecta, una mayor intensificación en el uso de la fuerza de trabajo industrial, aunque no resuelve la duda, pese a una caída mayor del empleo.

Lo cierto es que durante el período, la eficiencia productiva de la industria manufacturera no se desplomó, lo que en verdad resulta interesante. Pero en virtud de que los países con los que México mantiene su comercio evolucionaron más favorablemente que nuestro país en este sentido, sí existe un decrecimiento relativo importante que es preciso superar para dar mayor solidez a la nueva tendencia exportadora de esta nueva o seminueva industria que se reestructura muy lentamente en algunos casos y muy abruptamente en otros.

Cuadro 17. Evolución de la Eficiencia Productiva de la Manufactura en Países Seleccionados. (Valor Real del Producto por Hora Trabajada). Índice de la Evolución 1980 = 100[H-]

Evidentemente que este comportamiento general [9] no permite ver algunas ramas que sí muestran un avance en este indicador de eficiencia productiva. Se percibe un

comportamiento ligeramente ascendente de algunas ramas de bienes salario como la de enlatado de leche; de galletas y pastas; aceites; tejidos de algodón; y de algunas ramas exportadoras: celulosa y papel; llantas y cámaras; fibras y resinas sintéticas; madera y sus productos; vidrio y cristal y sus productos. Hay un comportamiento estancado -propio del promedio de la manufactura- de ramas de consumo como el empacado de carne; de harina de maíz; de cigarros; de cerveza; de alimentos para animales; y de ramas exportadoras como vidrio plano y liso; productos metálicos; maquinaria y equipo; cemento hidráulico; fundición y laminación primaria; laminación secundaria de hierro y acero; tubos y postes; abonos y fertilizantes. Finalmente hay una evolución descendente en ocasiones ligera pero otras francamente declinante- de ramas como la de empacado de frutas y legumbres, y de pescado y mariscos; de fabricación de casimires y paños; de pinturas, barnices y lacas; cobre; aluminio; e incluso, de ensamblado de automóviles.

Una reflexión final preliminar

No es posible negar el éxito del impulso a la exportación de manufacturas no petroleras. Se trata de un dinamismo sin precedente en la historia de México; comparado con el dinamismo global de las exportaciones de otros países semindustrializados resulta también sorprendente. Corea acumuló un crecimiento del 175 por ciento de 1982 a 1988; España de 97 por ciento. Las exportaciones no petroleras mexicanas de 193 por ciento; y las manufacturas no petroleras de 272 por ciento. Se trata, efectivamente, de un éxito. Pero su definitividad y consistencia no son tan evidentes. ¿Se ha fundado en una reestructuración tecnológica, productiva, de la fuerza de trabajo y organizativa de la industria mexicana? ¿Cuáles son los goznes articuladores de este tremendo dinamismo? ¿Qué consistencia tendrá en el futuro próximo? Una presentación preliminar de algunos comportamientos en la industria nos permiten sostener una razonable duda: 1) salvo algunas ramas -alimentos, impresión, química global, productos metálicos, maquinaria y equipo- no hay una variación sustancial del volumen de producción capaz de reconocer ramas reestructuradas y dinamizadas por el mercado exterior; 2) no hay, todavía, una alteración radical de la participación de las manufacturas en la estructura productiva nacional, aunque los cambios en este sentido permiten reconocer un movimiento, una transición orientada a fortalecer el peso de industrias de alta intensidad de capital; 3) a pesar de la caída importante en los precios del petróleo, la manufactura no avanzó radicalmente al interior de la estructura industrial; 4) parece existir un elemento importante en el impulso de este dinamismo exportador que no se identifica plenamente con la reestructuración industrial: el subsidio energético sustentado en la renta petrolera; 5) el dinamismo exportador no se identifica con un dinamismo de la inversión productiva, aunque no se puede negar que algunas empresas y esferas no anularon su formación de capital y gradualmente se han ido reestructurando. Esto lo podemos reconocer en los volúmenes diferenciados de importación de bienes de capital y de insumos industriales; en los márgenes de capacidad ociosa; en la concentración de activos y de inversión durante el período; en la evolución de la eficiencia productiva; 6) finalmente, el dinamismo exportador no ha logrado alterar de manera radical -todavía- el nivel de la participación de México en el comercio mundial; una profundización en este sentido vendría a fortalecer el juicio de definitividad y consistencia que se pudiera hacer en torno a esta nueva tendencia comercial y las nuevas tendencias industriales.

Los límites financieros, productivos y comerciales -muchos de ellos en proceso de revisión y ajuste-, han actuado en contra de la intencionalidad del capital y el Estado mexicano de definir de manera radical una nueva forma de articulación al mercado mundial y una nueva estructura productiva interna, expresión de un cambio estructural y de una modernización tecnológica, productiva, financiera y comercial. Pero la tendencia está delineada y hay más de un indicio de su orientación. Aunque también hay más de un indicio de los apoyos -que podríamos llamar "relativamente artificiales"- que han fortalecido esta tendencia: subsidio en materias primas e infraestructura; subsidio en combustibles y electricidad; bajos salarios; baja tasa fiscal; subvaluación del tipo de cambio. Pero el análisis de estos apoyos "relativamente artificiales" exigen una reflexión más amplia.

CITAS:

[*] Estas notas forman parte de un reporte de investigación realizado por el Area de Economía y Energía de la DEPFE-UNAM para el Programa Universitario de Energía de la Coordinación de la Investigación Científica, también de la UNAM.

[**] Area de Economía y Energía de la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía, UNAM.

[1] Creo que hay que tener más cuidado en la caracterización de estas exportaciones; un análisis más riguroso de algunas de sus características mostraría que una parte importante de estas exportaciones es la de las manufacturas cuya producción requiere altos volúmenes de combustibles y electricidad, productos en los que los industriales exportadores tienen un alto subsidio, fundado en los menores costos de producción del crudo y el gas mexicano. Un tratamiento de este aspecto se presenta en la investigación "Energía, productividad y competitividad industrial de las manufacturas mexicanas: 1978-1988", realizada en el área de Economía y Energía de la DEPFE-UNAM.

[2] Se refiere a la participación de las materias primas importadas en los costos directos de operación, que no incluyen depreciación ni costos financieros. Cfr. Matriz Insumo Producto de 1980, SPP, México, 1986.

[3] Múltiples estudiosos han profundizado estas características productivas y tecnológicas de las diversas esferas industriales. Enrique de la Garza, Raúl Corral y Javier Melgoza presentan una parte muy sugerente al respecto en su libro Crisis y reestructuración productiva en México, UAM-I, México, 1988.

[4] No presento aquí la evolución de los cambios tecnológicos, los cambios en la estructuración y organización de los procesos de trabajo ni, consecuentemente, los cambios en la estructuración de la fuerza de trabajo y en sus niveles de cualificación.

[5] Personalmente me parece superficial un juicio sobre el significado definitivo de la denominada desincorporación de empresas estatales o "adelgazamiento" estatal, sin entrar

al análisis detallado del tipo de ramas, esferas y empresas que seguirá teniendo el Estado y las nuevas políticas que tiende a impulsar en ellas y a partir de ellas. Un elemento central para este análisis deberá ser -como he tratado de señalar en una nota anterior- el hecho de que México, a pesar de la elevación de los costos de producción del crudo, todavía tiene costos inferiores a los de Estados Unidos, Brasil, Gran Bretaña y Noruega, para señalar los productores de costos mayores. Este hecho, como trato de demostrar en otro trabajo -Renta petrolera y reestructuración industrial en México 1978-1988- ha sido soporte fundamental tanto de la fortaleza estatal, dado que controla la renta petrolera derivada, como del impulso a las exportaciones no petroleras, dado que dicha renta sustenta los subsidios en los combustibles.

[6] Un trabajo reciente sumamente interesante al respecto es el elaborado conjuntamente por la SECOFI y la Japan International Cooperation Agency (JICA). En los principales datos que ofrezco aquí he tomado esta referencia y algunos informes de Cámaras Industriales.

[7] Evidentemente que un juicio más riguroso sobre este aspecto -capacidad de respuesta ante el mercado interno reactivado y capacidad para sostener el dinamismo exportador- exigiría un análisis más riguroso y detallado de la información industrial disponible - alguna de la cual he tratado de presentar aquí-. Es preciso considerar, evidentemente, márgenes de capacidad; nivel de producción y calidad de la misma; estructura de costos; eficiencia productiva; nivel de insumos y bienes de capital importados requeridos; solidez financiera en términos de divisas; saldo comercial de rama y de productos. Por ejemplo, una reactivación del mercado interno en automóviles, cemento, gasolinas, amoniaco, azúcar, vidrio y sus productos, hule y caucho (llantas), prendas de vestir, calzado y productos de cuero, no implicaría pérdida de dinamismo exportador, ni desabasto interno, ni siquiera habría necesidad de seguir deprimiendo el salario, pues en lo general se trata de ramas que empiezan a recuperar su eficiencia productiva, como se anota un poco más adelante.

[8] Rendón T. y Salas, C., Reestructuración económica y empleo, DEPF-UNAM (mimeo). En este trabajo se reseñan los cambios que a nivel del empleo ha implicado lo que podríamos llamar primera fase de la reestructuración industrial mexicana, cambios tanto a nivel de ramas como a nivel de regiones.

[9] Los datos proporcionados muestran tendencias durante los últimos ocho años; no se presentan ni comparan -tanto para el caso de países como para el de las ramas manufactureras que sirven de ilustración- los niveles absolutos de eficiencia existentes.

NUMERO: 31

FECHA: Septiembre-Octubre 1989

TITULO DE LA REVISTA: Industria y Concertación

INDICE ANALITICO: Crecimiento Industrial

AUTOR: Francisco Robles Berlanga, Ruth Olmedo Ponce [*]

TITULO: Inversión Extranjera Directa ¿Entrando por la Cocina?

ABSTRACT:

Modernizar la economía, reestructurar el aparato productivo y readecuar las relaciones entre el Estado y la sociedad son objetivos cuyo alcance parecería imposible en un país sumido en la crisis durante casi una década. Ante ello, el gobierno de Carlos Salinas de Gortari se propuso desde sus inicios una estrategia que permitiera recuperar el crecimiento en forma sostenida, de allí que, para los primeros años de su gobierno el objetivo sea "crear las bases para la recuperación gradual y firme de la actividad económica". Planteamiento que tiene entre otras condiciones -como línea general de política-, "la ampliación de la disponibilidad de recursos para la inversión productiva". [1]

TEXTO:

Siendo la recuperación de la inversión el principal instrumento para el restablecimiento en los niveles de producción, el PND se propone como reto situarla mediante un sensible aumento en el 23% del producto interno bruto en los tres primeros años del sexenio y en el 26% en los últimos años, lo que implica hacerla crecer en más de 7 puntos porcentuales ya que en el sexenio anterior se ubicó en el 19% del PIB.

Sin embargo, la posibilidad de acceder a una mayor cantidad de recursos frescos, está sujeta por lo menos a tres factores: primero, a la reducción de las transferencias netas de recursos al exterior; segundo, al fomento de las exportaciones que genere un saldo positivo en nuestra balanza comercial; y tercero, a la generación de un mayor ahorro interno.

El prolongado estancamiento en la acumulación de capital, aunado a una estrategia económica basada en la aplicación de políticas recesivas y de ajuste, fueron sin duda los factores que más han pesado sobre las decisiones negativas de los inversionistas. Revertir esta tendencia, para dar inicio al proceso de recuperación de la economía, requiere en las condiciones actuales de la generación de un importante ahorro interno que amplíe la disponibilidad de recursos para la inversión pública y privada.

Sin embargo, si se toman en cuenta los rezagos en la inversión, difícilmente en el corto y mediano plazo podrán ser subsanados sólo por el ahorro interno, aún cuando la renegociación de la deuda externa representa una mayor disponibilidad de recursos mediante el manejo de variables económicas internas como la disminución de las tasas de interés nacionales. Se requiere entonces del concurso de los capitales privados externos

para completar el financiamiento que la economía necesita. Para lograrlo, el gobierno de Salinas de Gortari se ha propuesto garantizar en el ámbito económico -lo que los empresarios llamarían- un marco de certidumbre que por lo menos se define sobre la base de dos vertientes: mayor apertura y competencia en la gestión económica y reducción en el manejo discrecional de las decisiones de gobierno.

El proyecto salinista de inversión extranjera

En este terreno la presente administración se dio a la tarea de readecuar el marco legal que regula la participación de la inversión extranjera directa en el país; así, el 16 de mayo del presente año, se publicó en el Diario Oficial el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera. En los considerandos que siempre acompañan a una disposición de este tipo, se señala que "Todo proceso de inversión requiere de un régimen jurídico que brinde certidumbre, permanencia, transparencia y seguridad".

Poco importó que la certidumbre tan ansiadamente reclamada por los capitales extranjeros tuviera que brindarse haciendo pasar por el "Patio Trasero" un reglamento que en el mejor de los casos rebasa las disposiciones de la propia Ley. Aunque en el orden constitucional se establece la facultad del Presidente de la República para precisar la normatividad de una Ley por la vía reglamentaria, parece ser que en esta decisión las consideraciones que menos pesaron fueron las de procedimiento. Más bien, se eludió discutir la Ley en la cámara de Diputados, no solo por tener ésta en la actualidad una composición más plural que pudo haber rechazado o modificado partes de la iniciativa del Ejecutivo, sino también por las repercusiones que en la opinión pública podría tener la discusión abierta de un tema con tantas aristas.

Tal vez, el avance más importante en esta nueva disposición legal sea -a diferencia del manejo que en el materia se tuvo en el pasado- la de dar forma en un solo cuerpo jurídico a la evolución que en la práctica ha vivido la regulación de la inversión extranjera directa. Un intento, aunque sin las pretensiones del actual Reglamento, se realizó a finales de la administración de Miguel de la Madrid con la publicación en el Diario Oficial del 3 de febrero de 1988 de la Resolución General Unica que "consolida -a decir de los encargados del ramo en ese momento- todas las resoluciones anteriores y despeja las preocupaciones que los propios especialistas habían identificado como contradicciones e imprecisiones derivadas de las diversas épocas de publicación de estas normatividades. [2]

El nuevo Reglamento, es entonces, la concreción de toda una labor de desregulación y simplificación de procedimientos y prácticas administrativas, de renovación y actualización normativa que al consolidar un esquema jurídico flexible y sencillo pretende estimular los flujos de inversión foránea hacia México y regular la acción discrecional de la autoridad.

Destacan de entre las modificaciones más importantes las siguientes: (ver cuadro 1)

Cuadro 1. Redefinición de las áreas Económicas de Participación de la IED[H-]

Se admite que la inversión extranjera pueda participar -sin requerir de autorización o permiso previo-, en cualquier proporción en el capital social de las empresas, siempre y cuando se cumpla con el conjunto de requisitos que a continuación se enumeran: la inversión se efectúe en activos fijos y sea realizada con recursos provenientes del exterior; los establecimientos industriales que se constituyan sean ubicados fuera de las zonas geográficas de mayor concentración industrial; mantengan un equilibrio en su balanza de divisas acumulado, durante los primeros tres años de operación; generen empleos permanentes y establezcan programas de capacitación; utilicen tecnología adecuada y observen las disposiciones legales en materia de ecología. [3]

Anteriormente la Ley establecía el 49% como tope máximo de participación de la inversión foránea en las empresas, sin embargo ella misma abría un resquicio jurídico para rebasar esta disposición, siempre que el proyecto de inversión a consideración de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) "fuera conveniente para la economía del país". [4] Sobre estas bases se autorizaron las solicitudes de inversión de IBM; Honda; Hewlett-Packard con 100% de capital extranjero.

Las sociedades financieras internacionales para el desarrollo podrán aportar capital de riesgo, sin que se le considere inversión extranjera, siempre que asuman el compromiso de enajenar sus acciones en un plazo no mayor a 20 años. [5] Las que inicialmente son reconocidas como tales, sin que esto sea limitativo son: el Fondo de Cooperación Económica Internacional de Japón (OECE); el Fondo Finlandés de Cooperación Industrial para los países en vías de desarrollo; la sociedad Alemana de Cooperación Económica; el Fondo Sueco de Cooperación Industrial con los Países en Desarrollo, el Fondo de Industrialización para los Países en vías de Desarrollo, de Dinamarca; la Corporación Financiera Holandesa; la Corporación Financiera Internacional; y la Corporación Internacional de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo. [6]

La adquisición, por parte de los inversionistas extranjeros, de certificados de participación ordinaria emitidos por instituciones fiduciarias en Fideicomisos y cuyo patrimonio se constituya por acciones cotizadas en la bolsa de valores e integren las series llamadas "N" o neutras, será considerada como inversión neutra, [7] es decir, esta modalidad no computará para el efecto de determinar el monto de la participación extranjera en el capital social ni dará a los inversionistas foráneos derechos sobre el control corporativo de las empresas.

Aunque la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera precisa las actividades económicas que son competencia exclusiva del Estado y del capital nacional, el reglamento establece una nueva modalidad de inversión que no solo se contrapone a esta disposición, sino que también es violatoria de lo estipulado en el artículo 28 constitucional.

Así la inversión extranjera mediante la forma de capital temporal y a través de un Fideicomiso (con duración de 20 años y sin derecho a prórroga) podrá participar en

cualquier proporción en el capital social de las empresas que realicen actividades económicas reservadas de manera exclusiva a mexicanos como son:

- El transporte aéreo y marítimo nacional.
- Explotación forestal.
- Distribución de gas.

De igual forma podrán invertir hasta con un 100% de capital extranjero en áreas en que la ley establecía porcentajes de participación menores al 49%, tal es el caso de:

- Explotación y aprovechamiento de sustancias minerales.

Sustancias con concesiones ordinarias (antes 49%)

Sustancias con concesiones especiales (34%)

- Productos secundarios de la industria petroquímica (40%)
- Fabricación de componentes de vehículos automotores (40%) [9]

Como los criterios a los que el capital extranjero tendría que apegarse para participar mayoritariamente en empresas que realicen actividades económicas en estas áreas, son muy amplios y de géneros tan diversos, que para transferir una empresa a manos de extranjeros bastaría con argumentar entre dos polos: ya sea la existencia de fuertes desequilibrios financieros o la posibilidad de un boom productivo. [10]

Por ello no es de extrañar que sobre la base de este marco tan flexible en un futuro cercano empresas como Aeroméxico o Mexicana de Aviación pasaran a ser filiales de consorcios transnacionales, al fin y al cabo estos mismos criterios fueron ya utilizados para violentar la legislación laboral y modificar sin el consentimiento de los trabajadores las propias relaciones de trabajo. [11]

En relación a aquellas industrias que anteriormente mantenían un régimen especial como el de la industria maquiladora, el de las empresas adscritas al Programa de Importación para la Exportación (PITEX) y el de las empresas de comercio exterior (comercializadoras), el nuevo reglamento mantiene un vacío legal, a excepción del primer caso no se encuentra en el reglamento señalamiento alguno sobre los otros dos regímenes, quedando sin claridad el trato que se le va a otorgar a las industrias adscritas a éstos. [12]

Puede considerarse que la políticas de flexibilización hacia la inversión extranjera expresada en el reglamento responde en parte a las exigencias que los organismos financieros internacionales impusieron al gobierno mexicano para interceder ante la banca acreedora en las negociaciones de la deuda externa del país. Tal vez sea por esta

que la publicación del nuevo reglamento se adelantara a la definición de la estrategia global de desarrollo contenido en el PLANADE.

Este proceso, por demás apresurado, dio como resultado la publicación de un reglamento inconsistente, impreciso y lleno de omisiones, por lo cual los encargados del ramo tuvieron que adaptar y corregir el contenido del reglamento mediante la publicación de dos nuevas resoluciones generales, volviendo de nueva cuenta a aquello que se quería evitar: la dispersión jurídica. [13]

Las perspectivas

Aunque el nuevo reglamento ha generado grandes expectativas que llevan incluso a las autoridades a señalar que con su simple publicación, la inversión extranjera directa verá incrementada su participación al 20% de la inversión total del país. El comportamiento de esta variable en lo fundamental se encuentra determinado por dos factores:

Primero: La modificación de las tendencias en el origen y destino de los flujos internacionales de capital.

En este punto, en la realidad -en detrimento de los países en desarrollo-, la ID se ha dirigido en proporciones cada vez más crecientes hacia los países desarrollados. Así, mientras que hace unos años los flujos de capital hacia América Latina correspondían al 50% de la inversión extranjera destinada a los países en desarrollo, hoy esta área del planeta recibe sólo el 20%. No existe por tanto ningún indicador que permita definir una modificación de esta tendencia.

Segundo: La generación de expectativas reales de la economía mexicana.

Aún con las facilidades que la administración de Miguel de la Madrid brindó al capital extranjero, este mostró sus reservas para concurrir de manera significativa a un país en las condiciones económicas tan desfavorables como las que presento el nuestro. En general, si bien el proceso de desregulación económica fomentó el repunte en los flujos de inversión foránea, su comportamiento estuvo determinado principalmente por la evolución de la economía.

Así, en el sexenio anterior se autorizó la entrada de capitales extranjeros por un total de 13 mil 500 millones de dólares de los cuales el 71% (9 579 md) correspondieron a nueva inversión y el 29% restante (3 873 md) a la autorización de proyectos inscritos al mecanismo de cambio de deuda por inversión (SWAPS). A pesar de ello, el flujo real de capitales mostró un comportamiento más moderado. Entre 1983 y 1988 entraron al país tan sólo 3 mil 503 millones de dólares y se concretaron operaciones de SWAPS por 2 mil 731 millones de dólares lo que suma en total 6 mil 234 millones de dólares que significan un 46% de lo autorizado. (ver cuadro 2) [14]

Cuadro 2. Inversión Extranjera Directa 1983-1988. (Millones de Dólares)[H-]

Es conveniente señalar, que en general las autorizaciones de SWAPS no representan una entrada al país de recursos frescos, pues constituyen simplemente un movimiento contable que por un lado permite al gobierno reducir los montos de la deuda externa mediante la transferencia de acciones de sus empresas al capital privado extranjero. Y por el otro lado, aparece como un instrumento para que las empresas de capital privado nacional, con una pesada carga financiera, se deshagan de ésta, transfiriendo derechos de propiedad sobre sus activos a empresas de capital foráneo.

En este sentido, si descontásemos las operaciones de cambio de deuda por inversión tendríamos que el flujo real de divisas que entró al país (3 503 md) representa sólo el 36% de la nueva inversión extranjera directa autorizada (9 579 md). Aunque el promedio anual de este flujo fue de 500 millones de dólares, es sólo en los años 1987 y 1955, en que se observa realmente un repunte, siendo el monto de la inversión registrada durante esos años ligeramente mayor a los mil millones de dólares, cantidad similar a la inversión extranjera que se obtuvo anualmente en 1980, 1981 y 1982.

CITAS:

[*] Egresados de la Facultad de Economía, UNAM y del Departamento de Economía de la UAM.

[1] Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, pp. 56 y 57.

[2] CNIE, Informe 1983-1987, p. 52.

[3] Artículo 5 del Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera.

[4] Artículo 5 de la Ley de Inversión Extranjera.

[5] Artículo 9 del Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera.

[6] Resolución general numero 2, regla 4, junio 1989.

[7] Capítulo 11, artículo 13 del Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera.

[8] Capítulo IV artículo 23 del Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera.

[9] Artículos 4 y 5 de la Ley de Inversión Extranjera.

[10] Dentro del espectro de argumentos que se pueden utilizar para transferir -empresas de las ramas mencionadas al capital extranjero se encuentran de acuerdo con los incisos I y II del capítulo 23 los siguientes: extremo desequilibrio financiero; estado de

insolvencia; quiebra técnica: existencia de montos cuantiosos de obligaciones o pasivos, disminución drástica de ventas totales; aumentos en la producción; apertura y operación de nuevos establecimientos, producto o líneas; modernización y renovación tecnológica.

[11] Recuérdese los casos de Fundidora Monterrey, Aeroméxico, Altos Hornos de México, etc.

[12] Artículo 6 del Reglamento.

[13] Las Resoluciones Generales 1 y 2 fueron publicadas en el Diario Oficial el 20 y 21 de junio de 1989. Tan solo la segunda contiene 40 reglas que pretenden darle precisión al Reglamento.

[14] La diferencia entre la IED autorizada y la real se debe a que la aplicación de los montos autorizados se realiza en varios años; además, no siempre se invierte la totalidad de los recursos autorizados; existe también la cancelación de proyectos.

NUMERO: 31

FECHA: Septiembre-Octubre 1989

TITULO DE LA REVISTA: Industria y Concertación

INDICE ANALITICO: Crecimiento Industrial

AUTOR: Leticia Campos A., Andrés Blancas N. [*]

TITULO: Desaparece el Grupo Dina del Presupuesto Público Para 1989

ABSTRACT:

Estas notas pretenden destacar los efectos de la política de gasto público en el grupo DINA, y en cierta medida plantear las perspectivas de este complejo industrial automotriz en México, que hasta 1988 aún se consideraba como "el eje del sistema de autotransporte, y por ende como una actividad estratégica dada la problemática que en esta materia enfrenta el país.

TEXTO:

La política de "disciplina" presupuestal.

En el documento "Criterios Generales de Política Económica para 1989" se asienta que los objetivos de la política económica para este año son: crear las bases para la recuperación gradual y firme de la actividad económica, reducir la transferencia de recursos al exterior y proteger el poder adquisitivo de los salarios y el nivel del empleo, entre otros. Para cumplir con esto resulta necesario, de acuerdo con el gobierno, continuar con una "política de ajuste fiscal"; que en términos de gasto representa continuar con la "disciplina y selectividad presupuestal" del sexenio anterior, y que desde entonces ha significado: a) una reducción espectacular del gasto corriente y de inversión, de las transferencias y de los subsidios afectando tanto al gobierno federal como al sector paraestatal y b) una creciente participación del gasto destinado al pago del servicio de la deuda (intereses y amortizaciones) y una contrastante participación tanto del gasto social (educación, salud, vivienda y seguridad social) como del gasto destinado al sector paraestatal. Esto último apoyado en una estrategia de venta, liquidación, fusión y transferencia de empresas públicas que no se consideren como prioritarias ni estratégicas.

Los efectos que ha provocado esta manera de proceder en materia de gasto público han sido: fomentar el estancamiento de la actividad productiva, aumentar el desempleo, la salida de recursos al exterior y el deterioro del nivel de vida de la mayoría de la población, entre otros. Así parecen mostrarlo las estadísticas en los distintos documentos oficiales.

El presupuesto para 1989 presenta nuevamente los dos elementos que caracterizaron la política de gasto del gobierno anterior al reducir el gasto programable 2.8% en términos reales y al destinar 60.2% del gasto público total al pago del servicio de su deuda. Es así como "en el sector industrial se continuará el proceso de desincorporación de entidades públicas no estratégicas ni prioritarias". Pero también, por otro lado se pretende

"garantizar la autosuficiencia nacional en materia de bienes y servicios básicos, incrementar la productividad y eficiencia operativa y financiera de las entidades, inducir un mejor aprovechamiento de los recursos materiales y fomentar la producción y exportación de productos no petroleros. Asimismo, en materia de transporte carretero se apoyará la renovación del equipo con esquemas de financiamiento adecuados, vinculados a una mayor productividad del servicio". [1] (Presupuesto de Egresos de la Federación, 1989, pp. 16 y 64). A pesar de esto último y dentro de un proceso de reprivatización de las empresas paraestatales, el grupo DINA desaparece del presupuesto público para 1989.

Ante este panorama nada halagador, cabe hacer algunas reflexiones en torno a la importancia de este grupo dentro de la industria automotriz en México, del funcionamiento de su estructura productiva y financiera para tener una posible respuesta al por qué de su eliminación del presupuesto, y sobre todo, el de poder delimitar las perspectivas de este importante complejo industrial.

El carácter prioritario y estratégico del Grupo DINA

Con la liquidación del Grupo DINA, se viene abajo uno de los primeros intentos del Estado para desarrollar de manera integrada al sector de bienes de capital y descentralizar de manos de las empresas trasnacionales la industria automotriz en México. Pues el grupo DINA se inicia en 1951 con la creación de Diesel Nacional y al entrar en operación esta empresa en 1955, el Estado busca dotar al país de autosuficiencia en el abastecimiento de equipo para el transporte de bienes y personas. Asimismo, desde su creación se sustentaron las bases para el dominio de la tecnología de fabricación de vehículos y para que el transporte nacional, contara con un producto adecuado a sus necesidades específicas.

Es así como el Estado, primero a través de Diesel Nacional y después con las doce empresas que formaron el Grupo Dina, desplegó durante varias décadas un gran esfuerzo de selección tecnológica de sus productos y de adecuación a las necesidades del mercado nacional. Con el objeto de combatir el papel de ensamblador que las empresas trasnacionales como FORD, General Motors y AUTOMEX (hoy Chrysler) designaron a la industria automotriz mexicana desde los años 20's y 30's, teniendo que importar fundamentalmente materia prima de Estados Unidos. Con la creación del Grupo DINA la industria automotriz en México dejó de tener exclusivamente el papel de ensamblador, para integrarse verticalmente a través de la fabricación de motores y conjuntos mecánicos.

Teniendo como eje el fomento industrial estatal, una política económica proteccionista y el uso de capital y tecnología proveniente del exterior, la industria automotriz se desarrolla y consolida durante los años sesenta y principios de los setenta, [2] llegando a fines de la década de los setenta y principios de los ochenta al inicio de la crisis económica más aguda de la historia reciente del país.

Durante la década de los setenta, DINA creció de manera ininterrumpida y se diversificaron sus líneas de productos, ampliando y modernizando las plantas ya

existentes, o bien a través de la adquisición de empresas ya constituidas y la promoción de otras nuevas. En 1973 DINA y NAFINSA adquirieron Motores Perkins y promovieron la creación de una planta productora de ejes y frenos Rockwell. Entre 1974 y 1981 DINA ejerció el control de Maquiladora Automotriz Nacional (MAN), empresa ensambladora de camiones ligeros y comerciales, que incorporaban tecnología de DINA, General Motors y American Motors. En 1980, Dina y Cummins Engine Co. constituyeron una empresa de coinversión destinada a la fabricación de motores para tractocamiones. [3]

Por otra parte, desde 1976 se había creado divisiones autónomas dentro de Diesel Nacional, para cada una de las líneas de productos, mismas que entre 1979 y 1982 habrían de separarse para convertirse en entidades con personalidad jurídica propia. En 1979, la División Automóviles se transformó en la empresa de coinversión Renault de México, y en 1981 ocurrió lo propio con la División Plásticos, aunque quedando como empresa 100% estatal. Finalmente, en 1982, se separaron las Divisiones de Camiones, Autobuses, Motores y Servicios Alimenticios, convirtiéndose Diesel Nacional, S.A, en empresa tenedora de acciones y controladora.

En los años siguientes se desincorporó Renault de México y DINA adquirió tres empresas administradas por FISOMEX, con el fin de unificar bajo una sola administración a todo el sector automotriz paraestatal. Ellas son Mexicana de Autobuses (MASA), Moto Diesel Mexicana (MDM) y Maquiladora Automotriz Nacional (MAN). Fue así como, a partir de 1985, Diesel Nacional, S.A. tuvo la mayoría accionaria y el control de diez empresas -cuatro terminales, cuatro de motores, una de autopartes y una de servicios de apoyo-, además de la participación minoritaria en otras dos.

Las empresas del Grupo DINA no podían quedar el margen de la política económica implementada por el Estado por enfrentar la grave agudización de la crisis que a partir de 1982 afecta con gran intensidad las finanzas públicas.

De las 400 entidades que controlaba SEMIP en 1982, se han desincorporado 308 al 31 de octubre de 1988. Con lo que el universo se redujo a 93 empresas, o sea al 23% del universo original.

Quedando pendiente en el caso de la rama camiones, autobuses y motores, la resolución de liquidación -que en realidad es venta- del Grupo DINA, la cual apareció el 3 de noviembre en el Diario Oficial de la Federación, razón por la cual ya no se contempla en el Presupuesto de Egresos de la Federación para 1989.

En realidad, el Grupo DINA viene sufriendo la política de adelgazamiento del Estado desde 1986 con la desincorporación de DINA CUMMINS; la liquidación de Servicios Alimenticios DINA; el cierre de Mexicana de Autobuses; la venta de DINA Rockwell Nacional. En 1988 se inició el proceso de venta de Motores Perkins y de Moto Diesel Mexicana, S.A. de C.V.

Como resultado de este proceso, el Grupo DINA, quedó compuesto de sólo cuatro empresas en operación, como se describe a continuación:

a) Industria Termina

- DINA CAMIONES, S.A. de C.V. Ensamble de camiones medianos y pesados de carga y pasajeros y tractocamiones.

-DINA AUTOBUSES, S.A. de C.V. Empresa ensambladora de autobuses integrales foráneos.

b) Industria de Motores a Diesel

- DINA MOTORES, S.A de C.V. Fabricación de Motores CUMMINS del rango medio (150-210 H.P.) principalmente para camiones extrapesados y de aplicación industrial.

c) Autopartes y Servicios de Apoyo

- Plásticos y Automotrices DINA, S.A. de C.V. cabinas, defensas, asientos y otras partes de fibra de vidrio.

En adición de la empresa mencionada hay cuatro divisiones de otras empresas que también producen autopartes o prestan servicios de apoyo, ellas son:

Planta de Transmisiones de DINA MOTORES, S.A. de C.V. Fabricación de cajas de velocidades y maquinado de diversas partes automotrices metálicas.

Planta de Herramental de DINA CAMIONES, S.A. de C.V. Fabricación de herramientas para ensamble y maquinado, principalmente de aplicación automotriz.

División Partes de DINA CAMIONES, S.A. de C.V. Comercialización de refracciones de camiones.

Además de las empresas mencionadas, debe incluirse a Diesel Nacional, S.A. que funge como el corporativo.

En un país subdesarrollado y dependiente como el nuestro, donde el atraso de los ferrocarriles y la insuficiencia del metro en la capital además de su ausencia en otras ciudades, dan gran importancia al autotransporte, es realmente alarmante que el esfuerzo de varias décadas del Estado mexicano para participar en la industria automotriz, impulsar esta industria hacia las necesidades nacionales y romper con su total dependencia frente al capital privado trasnacional se venga abajo. Dejando nuevamente el control de esta industria en manos de unas cuantas firmas trasnacionales como la Chrysler, General Motors, Ford, Volkswagen y Nissan.

Los argumentos oficiales que se dan para dismantelar esta industria es que no es estratégica. Porque lo estratégico está definido en el artículo 28 constitucional que señala como áreas de responsabilidad exclusiva del Estado al petróleo y los demás

hidrocarburos, petroquímica básica electricidad, minerales, radioactivos y energía nuclear. No obstante, por decreto del 13 de octubre de 1986, el gobierno a través de SEMIP, resolvió que numerosos productos petroquímicos básicos, que hasta entonces se consideraban estratégicos se dejan a la empresa privada nacional y extranjera.

En lo que a lo prioritario se refiere, y aunque la Constitución no lo define formalmente, la argumentación oficial es que ella señala que en esta materia el Estado podrá participar por sí sólo o con el sector social y privado, de acuerdo con la ley, para impulsar y organizar las áreas prioritarias del desarrollo.

Lo cierto es que aunque la prioritario no se define formalmente en la Constitución, lo que sí queda muy claro en ella es la exclusividad del Estado en el control de actividades vitales para el desarrollo, soberanía e independencia nacional y lo obliga a consolidarlas.

Dentro de las actividades que impulsan el desarrollo, independencia y soberanía del país se encuentra la industria automotriz ya que alrededor del 90% del transporte de carga en el país y más del 95% del de pasajeros se realizan por carretera. Y son precisamente los productos de Diesel Nacional los vehículos de mayor capacidad de transportación de bienes y pasajeros que constituyen el eje del sistema nacional de autotransporte.

El carácter prioritario y estratégico del Grupo DINA se demuestra por los altos porcentajes de su participación en el mercado interno, como se observa en el cuadro 1.

Cuadro 1. Participación de Dina en el Mercado Interno. (Porcentajes)[H-]

El abasto oportuno y suficiente de vehículos y repuestos fue decisivo para la conformación de un sector de auto- transporte más eficiente. El que DINA funja como líder de la industria productora de equipo de autotransporte, no es producto de la improvisación sino de varias décadas de trabajo que permitió un desarrollo tecnológico productivo para lograr la autosuficiencia en el abastecimiento de camiones y autobuses así como en sus componentes críticos, principalmente motores. Además de este esfuerzo, permitió crear un tipo de vehículo más adecuado a las necesidades de los transportistas nacionales y a las características particulares de la topografía del país que los diseñados íntegramente en el exterior.

A pesar de que todavía hasta hace poco, se consideraba fundamental la presencia del Estado en la economía para impulsar el desarrollo nacional y evitar la mayor dependencia del país respecto al capital extranjero, ahora se hace todo lo contrario a través de la desincorporación de las empresas estatales y su venta al capital extranjero como es el caso del Grupo DINA que seguramente se venderá a las empresas trasnacionales CHRYSLER y NAVISTAR.

Causas económicas de la desincorporación de DINA

Existen dos aspectos económicos centrales que pueden explicar la desincorporación del Grupo DINA del presupuesto público: la caída del mercado interno y la crisis financiera

que enfrentó la empresa. De acuerdo con el último informe de labores, durante todo el período de la crisis económica del país, la producción y las ventas de la empresa disminuyeron drásticamente debido a la caída de la demanda interna. Así, se calcula que las ventas de la industria terminal y la de motores se redujeron a una tasa media anual de 23.9% entre 1981-1987. Ante esta situación, las autoridades de la empresa optaron por lo siguientes: reducir su gasto de inversión, reducir el número de empleados, y cumplir siempre con sus cada vez más excesivas obligaciones financieras (véase el cuadro 2). Exactamente lo mismo que ha ocurrido con el gasto público en su conjunto.

Cuadro 2. Composición del Gasto Total del Grupo Dina. (Porcentajes)[H-]

Si la actividad que realiza el Grupo DINA se considera prioritaria, dada la problemática que en materia de transporte enfrenta el país, cabe preguntarse por qué, ante la reducción de la demanda interna, se optó por la desincorporación y no por el fortalecimiento de la empresa ante la alternativa que representa el mercado externo de Centro América y el Caribe principalmente, o por qué no se fomentó la demanda interna de este tipo de producción, en lugar de seguir cumpliendo con el excesivo servicio de la deuda.

En materia financiera DINA ha acumulado una cuantiosa deuda que en su mayoría se contrató durante el auge petrolero del país y que se explica en principio, por su constante déficit de operación, pero sobre todo por el brusco cambio en las tasas de interés tanto internas como externas y por la caída en el tipo de cambio ocurridos durante la crisis de los 80; así como por el uso improductivo que se dio a los recursos financieros disponibles, sobre todo para seguir pagando el servicio de la deuda. Así pues, a pesar de la caída del mercado interno y de las condiciones financieras adversas lo que está detrás de la desincorporación del grupo DINA es la política general del gobierno por continuar con la reprivatización de las empresas paraestatales, pues bien se pudo haber buscado el mercado externo o fomentado la demanda interna y de esta manera incrementar sus ventas y su producción y aumentar la utilización de la capacidad productiva instalada del grupo. Cómo se pretende que una empresa sea rentable si no se invierte, si la mayoría de los recursos con lo que se dispone se destinan al pago del servicio de la deuda y si se utiliza sólo el 22% de la capacidad productiva instalada de la empresa?

Los mayores afectados: los trabajadores

Como todos los trabajadores del país que están cargando con el grave peso de la crisis que vivimos vía bajos salarios, desempleo y cada vez más difíciles condiciones de trabajo y de vida, los trabajadores del Grupo DINA organizados en el Sindicato Nacional Independiente de Trabajadores de la Industria Automotriz, Similares y Conexos han tenido que soportar el despido de 12 mil de los 15 mil trabajadores que eran en 1982. Ahora, frente a la resolución de venta del Grupo DINA y sin tener asignación presupuestal del Estado para 1989, se enfrentan a una nueva ofensiva de la empresa que, a pesar de no corresponder la revisión contractual sino la salarial, se pretende debilitar a su sindicato y su contrato colectivo de trabajo con la modificación y en algunos casos supresión de catorce cláusulas del contrato colectivo de trabajo. Entre las más importantes están: el pago del IMSS y del impuesto sobre el trabajo que lo hace la

empresa y ahora pretende que lo paguen los trabajadores; servicio de comedor donde la empresa ya no se quiere comprometer a venderle a los trabajadores comida de calidad a bajo precio; suprimir el derecho del sindicato a exigir información del crecimiento y proyectos de las empresas, a los derechos escalafonarios y el aumento del personal eventual y de confianza. Además suprimir el derecho de los trabajadores de que en caso de disminuir la jornada laboral el salario se mantenga igual.

Las perspectivas de la industria de autotransportes, una vez en manos de las empresas trasnacionales serán posiblemente positivas, pues cuentan con los recursos financieros necesarios y éstas podrán incrementar su productividad y rentabilidad.

Sin embargo, el problema financiero del país continuará, así como el deterioro en el nivel del empleo y los salarios. Pues el objetivo de estas empresas es el lucro. Además, operan con alta tecnología importada desplazando mano de obra y buena parte de los beneficios obtenidos serán remitidos hacia sus países de origen, agudizando con ello el déficit de la balanza externa de servicios. En suma, se impide así el desarrollo industrial independiente de nuestro país.

El problema de la reprivatización deja de ser así un problema económico y se transforma en político.

CITAS:

[*] Investigadores del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM

[1] Presupuesto de Egresos de la Federación, 1989, pp. 16 y 64.

[2] Es en 1962, cuando se da la completa integración de esta rama al sector manufacturero nacional, que por decreto oficial se establece aumentar crecientemente el grado de incorporación de partes nacionales en los vehículos acabados que en ese entonces apenas alcanzaba el 20%. Al finalizar 1969, el Gobierno Federal publicó un decreto que establecía que las importaciones de partes y componentes de la industria terminal se basarían en la habilidad de las mismas empresas para exportar vehículos o componentes, como motores y transmisiones. Este programa se inició con 5% en 1979 y le dio un nuevo giro a la industria automotriz. Expansión, "La industria automotriz avanza pero a marchas forzadas", Informe especial, mayo 11, 1988, p. 41.

[3] SEMIP, Informe anual de labores de DINA, 1987-1988, op. cit. p. 22.

NUMERO: 31

FECHA: Septiembre-Octubre 1989

TITULO DE LA REVISTA: Industria y Concertación

INDICE ANALITICO: Crecimiento Industrial

AUTOR: Beatriz Castilla Ramos [*]

TITULO: La Industria Maquiladora en Yucatán: Un Nuevo Modelo de Desarrollo Industrial

ABSTRACT:

Como producto de la inserción del Estado al mercado mundial como centro de producción y proveedor de fuerza de trabajo se están operando cambios significativos de toda índole, entre los que destacan una mayor presencia de la internacionalización del capital, de la producción y de la fuerza de trabajo.

A estos hechos lo acompañan nuevos principios de organizar la producción los cuales son regulados por una moderna relación capital-trabajo, la cual se fundamenta en la incorporación de una innovada tecnología y la reestructuración del proceso laboral, imponiendo un nuevo uso del consumo productivo de los obreros yucatecos.

TEXTO:

Las maquiladoras de exportación, un nuevo orden económico

La crisis en la producción del agro henequenero desde décadas atrás ha demandado distintas respuestas por parte del gobierno federal para enfrentar los graves problemas sociales, políticos y económicos que se desprenden de la situación que impera en el Estado. Al respecto se han propuesto diversos programas a fin de crear alternativas de diversificación a la actividad económica local. El "Programa de Reordenación Henequenera y Desarrollo Integral de Yucatán" [1] se inscribió en esta línea. Entre sus objetivos fundamentales destaca el de alcanzar el desarrollo integral de la entidad así como el de incorporar los brazos liberados por el desplome henequenero.

Es en este escenario que hace su aparición la industria maquiladora de exportación, misma que al utilizar fuerza de trabajo en forma intensiva posibilita la absorción de los trabajadores desempleados. Al mismo tiempo que se enfatiza el efecto multiplicador que provocaría la instalación de las plantas en la localidad, en la consideración de que detonarán la creación de industrias satélites proveedores de insumos y otras clases de artículos necesarios para la producción de manufacturas. Elementos considerados determinantes para la reactivación de la economía.

Acciones para la consecución del proyecto [2]

Entre las distintas acciones realizadas por el Gobierno para la realización del programa se encuentra: la creación de un organismo promotor que difunde en el extranjero (en las

principales ciudades norteamericanas) las características que ofrece el Estado como centro maquilador, relevándose entre éstas la ubicación geográfica y estratégica con respecto a los principales puertos estadounidenses (740 km. de las ciudades de Miami y Nueva Orleans), la calidad de la fuerza de trabajo, enfatizando su bajo costo y su "actitud positiva" hacia la adopción de los nuevos sistemas de producción, así como la oferta limitada existente dadas las escasas alternativas de empleo prevalecientes en el Estado. Hecho que permite a las nuevas plantas la mejor selección de los trabajadores.

En apoyo a este programa el 9 de octubre de 1986 se firmó el Convenio de promoción a la industria maquiladora de exportación del estado de Yucatán, entre el gobierno local, nacional y el Banco de Comercio Exterior, en donde se establecen las bases financieras para la realización del Proyecto. [3]

Infraestructura

Para lograr la atracción de los inversionistas extranjeros el Estado está creando y fortaleciendo una red de apoyos financieros y equipamiento urbano. Entre estos destacan la construcción del puerto de altura, los parques industriales y un conjunto de disposiciones legales que incluyen el proyecto de crear una zona fronteriza, así como los distintos subsidios otorgados a los servicios de operación de la industria maquiladora. [4]

A la fecha funcionan cuatro parques industriales entre ellos, el "Parque Industrial Yucatán" y el "Polígono Industrial" surgen en atención al proyecto maquilador.

Los otros corresponden a la ciudad industrial Felipe Carrillo Puerto [5] construido en 1973, y en donde se encuentran funcionando tres plantas maquiladoras y el "Parque Industrial Yucalpetén" ubicado en el municipio de Progreso orientado a la industria pesquera, empresas constructoras de barcos, y cualquier tipo de industria marina.

Perspectiva internacional

La información contenida en la investigación realizada por el International Business Development de la Universidad de Northwestern intitolado "A Study of the Potential of the Yucatan State to Attract and Support Foreign Firms Under the Maquilador Program" apunta que "...las firmas norteamericanas han sufrido una fuerte competencia internacional de Japón y los países del Este, que han estado mermando la importancia de las manufacturas no solamente en el ámbito del mercado mundial, sino al interior de la propia economía estadounidense, considerándose entre los factores explicativos medulares los costos de operación concerniente a la mano de obra y de transporte.

Presionado por la situación anterior, los EE.UU. iniciaron una búsqueda acuciosa de nuevos espacios con el propósito de encontrar socios para establecer la denominada "producción compartida" (production sharing) con el fin de abaratar sus costos de operación. Es así que surge Yucatán concebido como "un secreto bien guardado" (well kept secret) [6] en cuanto ofrece ventajas derivadas de su estratégica vecindad, misma que reduce sustancialmente los costos de transporte, su alta calidad de vida comparada

con otras ciudades fronterizas, y el bajo precio de la mano de obra (fundamentalmente la operaria cuyo precio se fija en 0.60 cts. la hora en referencia a 0.90 en las otras regiones del país). Asimismo se señala que la fuerte competencia que actualmente se registra en la frontera norte debido al número de plantas que se encuentran funcionando, ha provocado altas tasas de rotación de la mano de obra.

Otros elementos favorables que presenta la entidad son la estabilidad familiar, la baja emigración hacia los EE.UU., una alta tasa de participación femenina y su relación con actividades de tipo artesanal, la debilidad de su organización sindical y desde luego la "virginidad" de la mano de obra a nivel obrero, y la amplia oferta de trabajadores profesionistas subempleados y técnicos derivado de las escasas oportunidades ocupacionales. [7]

Un aspecto relevante lo constituyen los altos niveles de productividad y calidad que han alcanzado los trabajadores yucatecos. [8]

Por otra parte la misma investigación refiere que "...los países del Pacífico esencialmente Corea del Sur y Taiwán se están volviendo menos deseables a causa de los incrementos salariales y otros costos". [9] De tal suerte que las empresas norteamericanas establecidas en esos espacios han decidido trasladarse a Yucatán y lo harán en corto plazo y otras empresas manufactureras -esencialmente las de baja tecnología- cancelarán sus operaciones en su lugar de origen para reubicarse en la entidad, motivadas por los bajos costos que incluyen no sólo la mano de obra, sino todo los requerimientos de operación (overhead).

Un dato interesante fue el conocer que existe el interés por parte de algunas empresas norteamericanas de operar en Yucatán bajo el régimen denominado de "Sistemas Preferenciales" (US General system of preferences -GSP- que exime el pago del valor agregado a las compañías extranjeras.

Según la misma investigación los renglones industriales que resultaron más atractivos para las firmas norteamericanas fueron los siguientes: los relacionados con accesorios, partes y componentes electrónicos y eléctricos, los de equipo e instrumental médico y dental, la comida procesada y enlatada, la juguetería, la ropa, los artículos deportivos, y partes y productos para la construcción, en la medida en que son los bienes de fácil transportación además de que pueden obtener ciertos insumos en la entidad.

Desde luego, el interés primordial reside en que todas éstas son intensivas en mano de obra.

Emergencia de grupos maquiladores

La presencia de la industria maquiladora ha encontrado un importante apoyo parte de la iniciativa privada local. Entre éstos destaca el "Grupo Yucatán" integrado por 20 inversionistas yucatecos y el de la "Inmobiliaria Karibbean". Ambos grupos con apoyo del

gobierno federal obtenidos vía Nafinsa (Fidein) y Banco de Comercio Exterior han realizado importantes obras de infraestructura a fin de proveer el ordenamiento del asentamiento de las plantas en dos parques industriales ubicados en el corredor de Mérida-Progreso: el "Parque Industrial Yucatán" y el "Polígono Industrial".

El surgimiento de estos grupos de maquiladoras se inscribe en la necesidad de las compañías trasnacionales de contar con elementos sociales en los países receptores que agilicen la instalación de las plantas. [10]

Entre las distintas funciones que cumplen se encuentran la construcción de naves en los parques con el fin de ser rentadas o vendidas a los inversionistas extranjeros; promover el desarrollo de las plantas y ser los gestores administrativos en todos los trámites requeridos por éstos.

Presencia del capital extranjero en Yucatán: un acercamiento

Aunque incipiente, el proceso de transnacionalización en Yucatán manifiesta signos de heterogeneidad. Así en lo que respecta al capital encontramos filiales multinacionales pequeñas y medianas empresas de capital norteamericano, coinversiones de capital local con capital norteamericano (join-ventures) así como empresas manufactureras norteamericanas. Con respecto a la ocupación de fuerza de trabajo también son muy distintas en tanto existen plantas que ocupan de 700 a 400 trabajadores y otras muy pequeñas que solamente absorben a un número de 10. El panorama que ofrecemos en este trabajo deriva de distintos acercamientos que hemos realizado en algunas de estas fábricas, y de las pláticas que hemos sostenido con sus directores, sus obreros, así como con distintos funcionarios del sector oficial directamente vinculados con el proyecto maquilador. Si bien la información presentada constituye un primer acercamiento, consideramos que ésta nos permite delinear algunos rasgos del comportamiento que dicho programa está adquiriendo en el ámbito regional desde la óptica de su impacto en la estructura ocupacional y en algunos renglones de la economía.

El número de industrias que se encuentran operando en la ciudad de Mérida son muy diversas en cuanto a su tamaño, generación de empleos y tipo de rama industrial (véase cuadros 1 y 2). No obstante en términos generales poseen procesos productivos similares en cuanto a la organización y división del trabajo.

Cuadro 1. Fabricación de Equipo Electrónico de Radio, Televisión y Comunicaciones de uso Médico[H-]

Cuadro 2. Industria de Importación Maquiladora y Manufactura. Composición del Empleo por Rama Industrial[H-]

En lo que respecta a las distintas modalidades que asume la presencia del capital y la organización encontramos la presencia del capital extranjero en un 100% en 14 plantas. De éstas, tres son filiales de multinacionales, dos son empresas manufactureras de baja tecnología procedentes de Florida, que fueron trasladadas a Yucatán, y otras pertenecen a

pequeños y medianos empresarios del área de Florida, California e Illinois. En otros casos el capital local instala plantas subcontratadoras como lo ejemplifican la "Textil Maya" y "Reytee International".

Por otra parte los yucatecos a fin de utilizar la capacidad ociosa instalada, realizan coinversiones (join-ventures) con inversiones extranjeras, o bien orientan su producción hacia el mercado internacional.

Desde la óptica de la ocupación de la fuerza de trabajo las más importantes son las de ropa para dama, las de artículos dentales y las de joyería, estas últimas corresponden a las empresas manufactureras de capital extranjero.

Es interesante señalar que la aceptación de la producción yucateca en el mercado internacional en términos de su eficiencia y calidad ha hecho que una de las plantas transnacionales de gran prestigio haya duplicado su planta productiva y en un solo año de operación esté incorporando 750 trabajadores -en esencia integrados por mujeres operarias-.

Características de los procesos productivos

Si bien existen diferencias en los procesos laborales inherentes a las ramas industriales, encontramos rasgos comunes que los definen. En primer orden se trata de empresas -trabajo intensivo- que ensamblan o arman bienes o partes de productos de tal suerte que las normas de producción descansan en la racionalidad del trabajo vivo y no en la introducción de alta tecnología.

En segundo término se trata de procesos altamente especializados taylorizados, regulados por tiempos y movimientos y organizados con una alta división del trabajo en donde se ejecutan un número reducido de tareas simples e independientes. Otro aspecto relevante es que son intensivos en mano de obra y por lo tanto se caracterizan por poseer tecnologías con bajos niveles de mecanización en donde predomina la utilización de máquinas herramientas operadas manualmente o simplemente tareas realizadas por el propio obrero.

La organización del trabajo se realiza en líneas de producción, caracterizadas por el trabajo individual supervisado por los responsables de las líneas llamadas supervisores, y/o mediante la propia autoevaluación de los obreros (gráficas de productividad).

Cuadro 3. Industrias Integradoras de Exportación. "Maquiladoras"[H-]

Para estimular el incremento de la producción se establecen sistemas de normas y programas de incentivos que pueden ser económicos o en horas de trabajo. En algunas plantas observamos que existen programas de escalafón.

Capacitación de la fuerza de trabajo

Los requerimientos de la fuerza de trabajo pone especial acento en la destreza manual, agudeza visual, coordinación sensomotora, alta capacidad de percepción y contracción y no en la demanda de personal calificado, derivado de la fragmentación del proceso productivo llevado a sus últimas consecuencias. Desde esta óptica pudimos observar que la adiestración del obrero comprende un corto tiempo en el cual los trabajadores se familiarizan con los sistemas de trabajo, equipos, uso de máquinas y herramientas. Por lo tanto se trata de trabajadores no calificados que son entrenados para los requerimientos de la empresa.

Al respecto es necesario subrayar que si bien con el taylorismo y el fordismo se "...logra dominar cada operación hecha por el trabajador científicamente, lo que finalmente quedó en manos del obrero fue la calidad de su trabajo que el empresario sólo pueda calificar ex post".

Se implementan ciertos mecanismos de control por estadística, gráficas y los estímulos monetarios a fin de dominar la calidad que queda en manos del obrero, tal como se observa en el ámbito fabril yucateco.

Si bien las características de los procesos productivos han logrado una reducción del tiempo de trabajo necesario para el adiestramiento de la fuerza laboral y por lo tanto se facilita la rotación, observamos que por parte de los empresarios existe una honda preocupación en la medida en que el ausentismo y la deserción constante afectan considerablemente los niveles de productividad. En este punto pudimos darnos cuenta que el abandono del trabajo y el ausentismo cobra distintas dimensiones en plantas siendo las más afectadas las de la industria del vestido.

Referente a los cuadros técnicos y directivos vimos que en varios casos se procedió a la contratación de personal foráneo (de otras regiones del país) así como del extranjero la causa según la versión de los directores obedece a la escasez de estos profesionales en la entidad.

Asimismo en los niveles de dirección general o en supervisión de las plantas extranjeras se recurre a la contratación de empleados norteamericanos y en las subcontratadoras a la asesoría de técnicos extranjeros a fin de introducir la nueva estrategia de producción. [11]

Un dato interesante fue el de encontrar en algunas plantas a jóvenes profesionistas (ingenieros en producción), en posiciones de supervisión o técnicos, lo cual nos refleja en alguna medida un fenómeno que hemos observado recientemente en otras fábricas de la ciudad. La razón responde al alto índice de desempleo que hoy registra este sector de la población y por lo tanto se ve obligado a "ceder" su fuerza de trabajo en términos de su preparación formal.

Impacto en la estructura ocupacional

Al analizar la composición interna de los empleos pudimos observar entre los aproximadamente 2 mil 500 empleos generados entre obreros, técnicos y administrativos,

destacan sobre manera los trabajadores a nivel operario, siendo aún mínimos estos últimos. Al acercarnos a las características de la población notamos que en esencia se trata como ya indicamos anteriormente de mujeres y obreros jóvenes sin experiencia laboral y en muchos casos de extracción rural. El asentamiento de las plantas en los parques industriales cercanos a poblados de la zona henequenera propician la integración de jovencitos provenientes de esta zona. Este hecho lo pudimos corroborar en nuestro trabajo de campo, y consideramos que esta tendencia se incrementará en la medida en que próximamente iniciaran nuevas empresas en esta área. Al respecto es preocupante la absorción de población femenina en la medida que emerge un nuevo proletariado al mercado de trabajo y la población masculina rural sobre todo de cierta edad, se mantenga aún desempleada y continúe aún emigrando hacia otros polos de desarrollo fundamentalmente Cancún o bien se mantengan ocupados en actividades de subsistencia. En este sentido es válido apuntar que la industria maquiladora contrapone uno de sus objetivos fundamentales -el de ocupar fuerza de trabajo liberada del henequén- y aún más al convertirse en un expansor de la oferta de la mano de obra, en la medida en que existen amplias capas de la población que no están siendo incorporadas a este proceso, o bien en una mínima participación como es el caso de los profesionales y técnicos.

Aunque el aspecto de la incorporación de los trabajadores desplazados del henequén no ha sido estudiado, consideramos que la absorción de este sector de la población a las nuevas plantas resulta muy difícil; si consideramos tanto el peso de la tradición cultural de los hombres de campo regidos por sistemas de vida y de trabajo muy lejanos a los principios de la disciplina industrial, como por los propios requerimientos impuestos por la competencia internacional expresado en altos ritmos de producción, eficiencia, control de calidad que derivan en la demanda de perfiles específicos de mano de obra; privilegiándose entre éstos la no experiencia laboral, la actividad positiva hacia al trabajo (sic) y un mínimo de escolaridad entre el cuarto año de primaria y la secundaria como máximo, atributos que distan de las características que poseen los henequeneros.

Con respecto a los patrones de uso de fuerza de trabajo pudimos observar que éstos se adecuan a las características específicas de los procesos productivos. Citemos algunos ejemplos: en la industria del vestido encontramos una mayor flexibilidad en la contratación del personal con respecto a las edades que fluctúan entre los rangos de 18 a 35 años, privilegiándose la destreza en el control de la máquina y la habilidad manual. En el caso de los transformadores electrónicos además de requerir secundaria como mínimo y máximo se pone acento en la coordinación manual y mental incorporando indistintamente hombres y mujeres que no excedan de los 35 años. En contraste la industria de tableros electrónicos acota el rango de edades a mujeres en edad productiva de 18 a 25 años, solteras y sin experiencia previa laboral. Observándose así mismo en la de frenos dentales la demanda de mujeres jóvenes con grados mayores de escolaridad. Pese a las diferencias sobresalen entre los perfiles la edad productiva, la actitud positiva hacia el empleo y la no experiencia laboral ya que el proceso productivo no la requiere, además de que posibilita una mejor aceptación a las nuevas normas de producción.

Para lograr una mejor selección del personal, las empresas maquiladoras, recurren a los servicios ofrecidos por las oficinas de "recursos humanos", en donde se les aplica pruebas

psicológicas específicas según sea el caso. En un estudio comparativo [12] que realizamos en la industria del vestido hayamos que la política de contratación implementada por las maquiladoras difiere sustancialmente de la utilizada en industria local en donde la incorporación de las obreras a las fábricas se realiza mediante mecanismos informales.

La respuesta de las mujeres

Las obreras yucatecas no han adoptado una actitud pasiva hacia la implementación de nuevos modelos de tecnología administrativa. Se expresaron en abril de 1986 y septiembre del mismo año, en el sonado conflicto de la "textil Maya" y hoy se sigue expresando en el ausentismo, y el abandono de sus puestos de trabajo. Al respecto la pretendida "docilidad y disciplina" que "caracteriza a la fuerza de trabajo yucateca" están siendo cuestionada. La espontaneidad y explosividad que observó el movimiento en una de las primeras maquiladoras de escasos cinco meses de instalación, son un reflejo del potencial latente de la lucha obrera yucateca en la defensa de sus condiciones laborales.

Los empresarios no quedaron inermes y la respuesta ha sido un mayor control en la selección del personal, de preferencia mujeres jóvenes, sin experiencia previa en el trabajo, así como la incorporación heterogénea de las trabajadoras en términos de su composición social y tradición obrera. [13]

Recientemente nos hemos enterados que otra empresa del mismo ramo despidió a un número considerable de trabajadores por haber intentado la formación de un sindicato.

Impacto en otros renglones de la economía

En un trabajo anterior [14] señalábamos que cuando se integró la industria maquiladora como elemento de la política económica de la entidad se pretendía que la inversión extranjera impulsara el desarrollo de la planta productiva local mediante el abastecimiento de materias primas y componentes a las plantas extranjeras así como para alcanzar la transferencia de tecnología.

Al respecto la información proporcionada por Secofi [15] apuntó que las plantas maquiladoras han demandado ciertos insumos secundarios (botones, etiquetas, ganchos), que hasta el momento la industria local no ha podido suministrar. En nuestra consideración tal proceso resulta complejo y difícil en la medida en que existen factores estructurales internos que lo limitan, además de los grandes desniveles tecnológicos existentes entre nuestros países y los países desarrollados que inciden en los costos de producción. Asimismo los problemas críticos por los que atraviesa nuestro país entre los que destacan la constante devaluación del peso, hacen que los empresarios yucatecos enfrenten serias dificultades debido al encarecimiento de sus materias primas, maquinaria y equipos de importación, sin deslindar el alto riesgo que implica para aquellos orientar su producción a los requerimientos del mercado internacional.

Por otra parte hay que tener presente que "...incluso el estímulo a la exportación se esfuma ante la política proteccionista del mercado estadounidense en contra de nuestras manufacturas, prueba de ellos son los problemas por los que atraviesa la industria del vestido local". [16]

Un dato importante que concierne al punto de la integración de la planta productiva nacional con el capital extranjero nos lo ofrece la experiencia de la frontera norte, en donde el consumo de insumos locales no alcanza aún el 2%, al parecer Monterrey constituye la excepción en donde se reporta la cifra de una incorporación con la planta productiva de un 25%.

Con respecto a la transferencia de tecnología hemos observado que en Yucatán dicha transferencia se circunscribe a lo que podría ubicar como una técnica de producción, así el "know how" atiende en esencia a la "organización del proceso productivo" fundamentada en la organización científica así como al conocimiento de nuevas líneas de producción (tales como la electrónica).

Como reflexión final quisiera señalar una preocupación: sin negar nuestra integración a la división internacional del trabajo como parte de un proceso histórico a nivel mundial y en la consideración de que según la versión oficial Yucatán se perfila como un centro maquilador dado el interés que ha despertado en los mercados extranjeros (EE.UU., Suecia y recientemente Corea y Francia), las autoridades competentes deben de regular la instalación de estas plantas encaminadas a alcanzar un desarrollo selectivo a fin de evitar que Yucatán se convierta en una economía de enclave. Un aspecto fundamental que habría que tener presente es que si bien el volumen global de empleos puede ser significativo en el marco de una contracción de alternativas ocupacionales, el efecto no se detiene a este nivel y exige analizar cuidadosamente qué sector o sectores de la población se están empleando bajo qué condiciones, cuáles son las repercusiones en los patrones culturales, y en la salud de las trabajadoras.

La historia del monocultivo henequenero signado por momento de auge, y profundas depresiones debe ser nuestra guía para estimular el desarrollo endógeno.

TITULO DEL RECUADRO:

El parque industrial Yucatán

RECUADRO:

El parque propiedad de la Compañía Fomento Industrial del Grupo Yucatán, cuenta actualmente con cinco naves de las cuales tres se encuentran operando "Creaciones Textiles" (CREATEX) filial de Maidenform, dedicada a la elaboración de ropa íntima para dama; "Oxford" industria del vestido y "Balmex" compañía norteamericana dedicada al ensamblaje de ropa íntima para dama. Próximamente "C.P.S. Electronic de México" ocupará otra de sus naves.

El polígono industrial

El parque es propiedad de la "Inmobiliaria Karibbean" en él se encuentran operando dos fábricas norteamericanas de joyería "Roymex" y "Jezz, S.A.", ambas corresponden a empresas manufactureras que cerraron sus operaciones en Florida y fueron trasladadas a Yucatán. Próximamente una de las naves será ocupada por otra compañía norteamericana "Barlett Manufacturing" dedicada a la elaboración de circuitos impresos, misma que se encontraba situada en Illinois, y otra por una industria textil denominada "Lino Milano".

Es interesante señalar que el asentamiento de las plantas no se circunscribe a los parques industriales, observándose su presencia en distintos puntos de la ciudad. Al respecto es notoria la segregación espacial fundamentada en la importancia de la firma a nivel internacional, o bien en el tipo de inversión. De tal suerte que en los "parques maquiladores" no existe ninguna planta que opera con capital local -obviamente por razones de costos.

CITAS:

[*] Universidad Autónoma de Yucatán. Unidad de Ciencias Sociales CIR-UADY.

[1] Gobierno Constitucional de la República Mexicana, Gobierno Constitucional del Estado de Yucatán, México, D.F., Mayo de 1984.

[2] Establecimiento de un Esquema de Fomento Económico, Informe Final. Secretaría de Desarrollo Económico, 6 de mayo de 1989, Gobierno del Estado de Yucatán, Mérida, Yuc.

[3] Nacional Financiera "El Mercado de Valores" año XLVI, núm. 42, octubre de 1986, citado por Sabido A., "Las Maquiladoras ¿Detonante del Desarrollo Industrial? Diario de Yucatán, noviembre 22 de 1987.

[4] Vgr. los precios obtenidos para la carga aérea y los seguros.

[5] Las empresas que actualmente se encuentran en operación en este sitio son de diversos giros.

[6] Randon Michael, "Yucatan emerges from pyramids to profits. Mexico's well kept secret in news action". International Trade and Technology, information and service for small and midsize firms, Spring 1988. IBD program at Northwestern, EE.UU.

[7] I.B.P. North Western University Op. Cit.

[8] Las entrevistas con los gerentes refieren que después de un corto período de entrenamientos, generalmente menor que el planeado, los trabajadores alcanzan los mismos niveles de calidad aceptados en el mercado internacional "praising without reserve their quality work" IBD Program North Western University Op Cit.

[9] Al respecto véase: Salas, A., "Maquiladoras y burguesía regional", en El Cotidiano, número especial 1, 1987, UAM, México, D.F.

[10] Al respecto véase Salas, A., "Maquiladoras y burguesía regional", en El Cotidiano, número especial 1, 1987, UAM, México, D.F.

[11] Al respecto la "capacitación" dirigida por los coreanos que se fundamentó en la coerción y sistemas de castigo detonó dos graves conflictos en la industria textil Maya en abril y septiembre de 1986. Véase: Diario de Yucatán, abril 22 y septiembre 5 del mismo año. Mérida. Yuc.

[12] Castilla Gamboa Torres y Sabido, Tendencias y nuevas condiciones de incorporación femenina en la actividad económica yucateca. Ponencia presentada en el Primer Coloquio sobre Fuerza de Trabajo Femenina Urbana, UNAM, noviembre de 1987, México, D.F.

[13] Castilla, et al. Tendencias y nuevas condiciones de incorporación femenina en la actividad económica yucateca. Ponencia presentada en el Primer Coloquio sobre Fuerza de Trabajo Femenina Urbana, UNAM, noviembre de 1987, México, D.F.

[14] Castilla B., y Sabido A., "Un acercamiento a la industria maquiladora en Yucatán y el desarrollo en Yucatán", en Revista de la Universidad Autónoma de Yucatán, abril-mayo-junio de 1988, Mérida, Yuc.

[15] Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

[16] Sobrino Eduardo, "La crisis respuesta urgente", en Diario de Yucatán, enero de 1988, Mérida, Yuc.

NUMERO: 31

FECHA: Septiembre-Octubre 1989

TITULO DE LA REVISTA: Industria y Concertación

INDICE ANALITICO: Pacto de Concertación

AUTOR: Guillermo Ejea Mendoza [*]

TITULO: Haberes y Deberes de la Concertación

ABSTRACT:

El elemento esencial de los Pactos ha sido la concertación, específicamente el compromiso empresarial de moderar el alza de precios y la presión sobre el tipo de cambio. Los sectores obrero y campesino se han visto obligados -por su debilidad política- a acatar los niveles establecidos de salarios nominales y precios de garantía. Así, esta concertación asimétrica o desigual ha sido eficaz para disminuir el ritmo de crecimiento de la inflación, pero no establece mecanismos adecuados a la solución de tres problemas fundamentales de la economía mexicana actual: el crecimiento, la redistribución del ingreso y el financiamiento del gasto gubernamental.

TEXTO:

Año y medio después de la firma del primer Pacto es posible dar cuenta del éxito que logró la concertación en materia de Solidaridad Económica y el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico, a pesar del pesimismo en las expectativas generado por los años de crisis, el agitado año electoral, la toma de decisiones que marcan la toma del poder por el nuevo equipo gobernante, el alargamiento de las negociaciones sobre la deuda externa y la incertidumbre que acompaña la instrumentación de este tipo de programas estabilizadores. Pero el análisis de la estrategia desde diciembre de 1987 hasta la fecha, y las circunstancias por las que atraviesa la economía, hacen prematuro lanzar las campanas al vuelo. Si bien la inflación ha sido contenida, el sistema no cuenta todavía con mecanismos que autodinamicen la estabilidad y el crecimiento. En efecto, el proceso de estabilización se sostiene sobre una serie de variables en cuyo común denominador, el pago de la deuda externa, apenas se gesta la solución. Por el lado de las finanzas públicas, por el del sector externo, o por el de las opciones de la rentabilidad privada, la negociación de la deuda externa sigue gravitando pesadamente en las políticas anti-inflacionarias y en las de crecimiento distributivo.

Las bases del PASE:

El Pacto de Solidaridad Económica firmando el 15 de diciembre de 1987 tuvo como objetivo fundamental abatir la inflación en el corto plazo, esto es, a más tardar en junio 1988. Los avances logrados en ese entonces, y su perseverancia aún durante el turbulento período postelectoral de julio-septiembre, permitieron su confirmación continua hasta finalizar el año, cuando, en el marco de un nuevo sexenio, se inició la etapa del Pacto para el Crecimiento y la Estabilidad Económica. Como puede observarse en el cuadro 1, a partir de marzo comienza realmente la fase de desinflación inercial, posterior al ajuste

drástico de diciembre-febrero, y después vendrán sólo ratificaciones de la estrategia diseñada al principio.

Vale la pena recordar que el PECE, fue en esencia "un proceso político de concertación social", donde "las políticas fiscal y monetaria (y de ingresos, agregamos) deben contribuir a la desinflación acelerada que la misma concertación hace posible" [1] Es decir, el eje de la estrategia está en el compromiso que asumen los grandes líderes empresariales de moderar el crecimiento de precios y utilidades. A partir de ello se articulan las demás medidas de política económica: reducción consecutiva del déficit público, del endeudamiento interno y de las tasas de interés; moderación de alzas salariales y precios de garantía; estabilidad cambiaria. Este esquema combinó, por una parte, la estrategia recesionista de todo el régimen, a saber, control de costos y de demanda agregada; por la otra, introduce una innovación: mecanismos de desinflación inercial. Además, no olvidó el cambio estructural: mayor apertura comercial.

Sin embargo, ninguno de los sectores podía comprometerse realmente con el objetivo del Pacto si a cambio no recibía respuestas concretas a sus expectativas de mejoramiento. De ahí la primera fase de corrección drástica (diciembre-febrero) destinada al ajuste libre de variables antes de iniciar en la práctica la concertación estabilizadora.

En particular, según la experiencia, el empresariado aceptó controlar el alza de precios a partir de marzo gracias a la elevación de los mismos entre diciembre y febrero, de tal modo que en pocos meses pudo adquirir una suma de ganancias que compensaba la que no obtendría en el resto del año. Asimismo, para evitar las presiones cambiarias, la opción de rentabilidad complementaria en el período anual pareció ser un repunte bursátil.

Las acciones para disminuir la deuda externa fueron: contraer el gasto público e incrementar los precios y tarifas de los bienes y servicios ofrecidos por el sector público, así como elevar algunos ingresos, de tal modo que el gobierno dispusiera de recursos adicionales para poder reducir el monto de la deuda y bajar los intereses pagados. Los precios públicos se mantendrían constantes desde enero y el gasto se recuperaría en el segundo semestre.

Para aquietar al sector obrero se estableció, luego del alza del 38% en diciembre-enero, que los salarios mínimos -y tentativamente los contractuales- estarían indizados a la tasa de inflación esperada para cada mes de acuerdo al índice de precios que registrara una canasta básica creada para tal fin.

A los campesinos se les prometió que se mantendría el nivel real de los precios de garantía, y apoyarlos más en el sexenio siguiente.

Hacia marzo (primera ratificación) los indicadores del funcionamiento del PASE eran positivos:

a) disminuyeron las tasas de interés bancarias,

b) subió el índice de cotizaciones del mercado bursátil,

c) se mantuvo estable el tipo de cambio,

d) se estimó una inflación oficial cero para marzo (en realidad del 3% por rezagos y variaciones en los precios no controlados), y

e) se otorgó un incremento salarial del 3%, tres puntos arriba de la tasa de inflación "oficial", es decir, "cero" (aunque igual a la tasa de inflación "no oficial").

Pero en marzo se presentaron datos inquietantes: volvió la inestabilidad en la bolsa; hubo presiones devaluatorias (se distanciaron los movimientos del tipo de cambio controlado y del libre, y se produjo un fuerte discurso presidencial contra los especuladores) y la inflación registrada en la primera quincena del mes alcanzó 2.9%, lo cual significaba que el control de precios era menor a lo estimado y que, además, la pérdida del poder adquisitivo de los salarios se realizó en la mitad del tiempo previsto.

Lo anterior indicaba que las metas y las acciones habían sido excesivas (demasiada brusquedad en la caída de las tasas de interés y de la inflación esta última, de 15% en enero a 8% en febrero y a 0.9% en marzo), o bien, que no se consolidaba el acuerdo con los empresarios. Se optó por lo segundo y se hizo necesario afianzar la disciplina de la concertación. De ahí las ratificaciones más frecuentes de abril-mayo, junio-agosto y septiembre-noviembre, y de medidas adicionales que no sólo mantuvieran el control de la inflación sino que también indujeran a la reducción de precios y el incremento del poder adquisitivo (ver cuadro 1). [2]

De conjunto, la instrumentación del PASE tuvo un alto contenido de programa heterodoxo, en cuanto que residió esencialmente en el acuerdo concertado entre las cúpulas de los sectores público, privado y social. Su éxito subrayó en sí mismo el fracaso de los programas anteriores (PIRE y PAC) en el propósito principal de combatir la inflación. Aunque no cabe discutirlo aquí, no es exacto afirmar que la tendencia hiperinflacionaria de fines de 1987 se desató a causa del desplome bursátil y la corrida contra el peso. [3] Más bien, los tres fenómenos fueron el resultado de la política contraccionista del sexenio y, en particular, de las circunstancias y la estrategia aplicada en 1986 y el propio 1987.

Por eso, concertar significó reconocer el factor inercial en el aumento acelerado e incontrolado de precios, tanto como la influencia de las grandes corporaciones en los derroteros y la eficacia de la política económica. Así, los problemas del exceso de demanda agregada y de presiones de costos, predominantes entre 1983 y 1987, pudieron comprenderse en una medida más justa, y, por ello, atenuar la carga del ajuste sobre los sectores populares de la sociedad.

No obstante, el costo de la estabilización lograda a lo largo de 1988 siguió mostrándose indirectamente desigual: por un lado, los salarios nominales crecieron menos que el

índice de precios. Por el otro, la moderación de utilidades mercantiles se compensó mediante la succión de reservas y las ganancias bursátiles. [4] En el primer caso, además persistió el esquema estancacionista, sin grandes variaciones en la inversión y el empleo; en el segundo, se registran efectos perniciosos sobre el margen de maniobra externo del gobierno y, en el último, sobre su endeudamiento interno. En suma, sobre la holgura de las finanzas públicas y nacionales. Por eso, la política económica subsecuente a partir de 1989 tenía que afrontar -para la estabilidad y el crecimiento- el drenaje de recursos transferidos al exterior. Esto es lo que plasman los Criterios Generales de Política Económica para 1989, el Plan Nacional de Desarrollo y el PECE.

Las bases del PECE

Al comparar los cuadros 1 y 2 puede observarse que el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico es más flexible que el PASE en sus propósitos cuantitativos pero también en los cualitativos. Lo primero se debe, quizá, a que toda la estrategia -incluido el PND- se hace depender de la negociación de la deuda externa. La flexibilidad cualitativa estaría relacionada con una nueva perspectiva de la política gubernamental, como el mismo discurso oficial lo explicita: transitar de la recesión al crecimiento estando este orientado hacia objetivos de índole social. Si se mira con cuidado, en los acuerdos que rigen los períodos enero-julio y agosto-marzo destacan lineamientos que rebasan las metas estabilizadoras y se sitúan en el marco de lo que podría denominarse crecimiento modernizador. Tal es el caso de los cambios a la estructura arancelaria, la desregulación productiva y de servicios, el examen del sistema de abasto de básicos, la revisión de la apertura comercial indiscriminada, la negociación libre de los salarios contractuales y los estímulos al sector campesino. Obviamente, es pronto todavía para evaluar la aplicación y los resultados de estas medidas, pero ponen de relieve que el PECE es algo más que un programa contra la inflación.

Cuadro 1. Las Estrategias de los Pactos[H-]

Cuadro 2. Las Estrategias de los Pactos II. Pacto Para la Estabilidad y el Crecimiento Económico[H-]

Para completar la visión del corto plazo que predomina en el discurso programático oficial, conviene rescatar algunos elementos de los Criterios Generales de Política Económica para 1989. Ahí se afirma que "El crecimiento no es el fin único del Acuerdo Nacional propuesto (para el Crecimiento Económico y la Estabilidad). El objetivo fundamental es elevar el nivel de vida de los mexicanos y mejorar la distribución del ingreso... La política económica para 1989 será de transición".

El Acuerdo Nacional contempla la atención estatal en materia de gasto social, gasto público favorecedor de inversión privada doméstica y extranjera, consolidación de la apertura comercial, desregulación, fortalecimiento de ahorro interno y, por supuesto, reducción sustancial de la transferencia neta de recursos al exterior.

En el cuadro 3 puede observarse que los planes anteriores descansaban básicamente en la recuperación del consumo y la inversión del sector privado, de las exportaciones y de nuevos flujos crediticios, así como en la reducción del pago de intereses. El abatimiento de la tasa inflacionaria continúa como el supuesto fundamental en lo que respecta a la salud de las finanzas públicas y la estabilidad del tipo de cambio.

Cuadro 3. Evolución Económica Durante los Pactos[H-]

La gráfica 3 muestra, sin embargo, una leve caída de las actividades productivas en el primer trimestre de 1989. Esto pudo haber sido resultado del famoso ciclo sexenal, pero sobre todo a causa de la incertidumbre que acompañó los primeros pasos del PECE. En todo caso, la Gráfica 1, 2 y 5 indican a través del comportamiento de CETES y de las cotizaciones bursátiles, cómo el medio financiero no bancario se rehace como alternativa de la rentabilidad privada. El desafío, en este contexto, ya no es tanto el repunte de la inflación como la resignación de los recursos hacia actividades realmente productivas que abatan las tendencias especulativas. Por eso, el avance de las negociaciones con los grandes acreedores externos pone en el centro de la discusión el destino de los excedentes liberados.

Gráfica 1. Precios y Tasas de Interés[H-]

Gráfica 2. Tipo de Cambio de Balanza Comercial y Déficit Público[H-]

Gráfica 3. Índice de la Actividad Productiva[H-]

Los pendientes

Es en este punto donde la concertación cupular entre los grupos dominantes del capital y del Estado sería insuficiente. Es preciso que se convoque a un amplio debate nacional que no sólo resuelva las modalidades prácticas que debe asumir el programa de desarrollo, sino que también conduzca a un compromiso multipolar acerca de la participación real de cada sector.

El elemento esencial de los Pactos ha sido la concertación, específicamente el compromiso empresarial de moderar el alza de precios y la presión sobre el tipo de cambio. Los Sectores obrero y campesino se han visto obligados -por su debilidad política- a acatar los niveles establecidos de salarios nominales y precios de garantía. Así, esta concertación asimétrica o desigual ha sido eficaz para disminuir el ritmo de crecimiento de la inflación, pero no establece mecanismos adecuados a la solución de tres problemas fundamentales de la economía mexicana actual: el crecimiento, la redistribución del ingreso y el financiamiento del gasto gubernamental. De la solución a estos problemas depende, a su vez, que se logren propósitos básicos como la creación de empleos más oferta de productos comercializables y de consumo interno, la atención a sectores y áreas desprotegidos y, en estricto sentido, la rectoría estatal del desarrollo. De otro modo, cualquier equilibrio en las cuentas con el exterior, todo repunte de la inversión nacional o extranjera, privada o pública, y aun el saneamiento de las finanzas públicas se

convertirían en mayor desigualdad social y, a la larga, en la reaparición de bloqueos estructurales al desarrollo. Por ende, los costos del futuro serían más onerosos.

Cuadro 4. Aplicación del Acuerdo de Austeridad. (Enero-Marzo 1988)[H-]

Gráfica 4. Salarios y Precios[H-]

Mientras tanto, mientras se define con mayor precisión cómo concretar ese perfil del desarrollo, es necesario apuntar algunas coordenadas que enmarcan las perspectivas de la concertación política para la estabilidad y el crecimiento. La primera se refiere, evidentemente, a la forma en que se operen los recientes acuerdos sobre la deuda externa. Habría que esperar a ver cuál es el descuento real que se obtiene de ellos, según las modalidades prácticas de cada opción que acepten los bancos acreedores. Este punto está sujeto a negociación y, por tanto, a un juego de fuerzas y astucias que, en el plano interno, sigue caminando contra reloj.

Precisamente, buena parte de la estabilidad ha dependido del acotamiento de los empresarios a la estrategia gubernamental, pero no sin fricciones y reclamos. Poco antes del anuncio de los términos de la reestructuración o, el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado daba a conocer que 7 de cada 10 empresas estimaban que sus inversiones en el segundo semestre del año serían iguales o menores que en el primero, luego de tres años en que fue el 65% de ellas no habían realizado ninguna significativa, situándose el índice de capacidad ociosa entre el 30 y 40 por ciento. En esos días, el sector privado solicitaba descarga fiscal a cambio de no elevar precios, y advertía acerca de la posibilidad de abandonar el Pacto. [5] De hecho, las peticiones de liberalización han sido frecuentes desde hace un año y no es descabellado pensar que continúen a pesar de que los grandes industriales hayan anunciado la reactivación de la inversión y aparezcan señales de reducción de los costos financieros. [6]

La vigencia del PECE hasta marzo próximo ofrece certidumbre de estabilidad en el corto plazo, y sienta bases para prever que la economía podrá registrar un crecimiento gradual y sostenido (alrededor del 1.5% anual) en el futuro cercano. Pero la recuperación en un horizonte más amplio requiere que haya salida a problemáticas estructurales, entre las cuales cabe mencionar el desenvolvimiento de la economía internacional, particularmente los ajustes que ponga en práctica el gobierno de Estados Unidos para atenuar sus desequilibrios y relacionarse con las economías europea y japonesa. También hay que considerar que el flanco exportador del país no se ha consolidado, sino que es muy susceptible de afectación tanto por los esquemas proteccionistas extranjeros como por los avances en la reconversión de la planta productiva nacional. Junto con ello, falta calibrar con más detenimiento cuál será el ritmo y cuál el impacto macroeconómico de la inversión extranjera directa.

Estas son algunas de las interrogantes que flotan en el ambiente y que deberían tener alguna respuesta antes de embarcarnos en una euforia triunfalista.

CITAS:

[*] Coordinador de la Carrera de Economía, UAM-A. Agradezco la colaboración de Daniel Ruiz Sandoval, ayudante del Departamento de Economía UAM-A.

[1] P. Aspe y G. Petricioli, "Presentación en la Cámara de Diputados", en El Mercado de Valores, núm. 2, enero 15 de 1988.

[2] En la Concertación para junio-agosto el Presidente de la República hizo alusión a cuestiones como el adelgazamiento del Estado, la revisión del proteccionismo y la descentralización de vida nacional, pero los acuerdos sólo ratificaron la constancia de precios y salarios.

[3] Mensaje Presidencial de Año Nuevo, 1988, El Mercado de Valores.

[4] La disminución de reservas en 1988 fue de 7,153 millones de dólares. El Financiero, 21 de julio de 1989.

[5] El Financiero, 18 de julio de 1989, La Jornada, 21 de julio de 1989.

[6] La Jornada, 27 de julio de 1989.

NUMERO: 31

FECHA: Septiembre-Octubre 1989

TITULO DE LA REVISTA: Industria y Concertación

SECCION FIJA: Análisis de Coyuntura

TITULO: El Gobierno no es un Tigre de Papel.

ABSTRACT:

Los resultados de las elecciones en Michoacán, Chihuahua y Baja California y sus posteriores consecuencias; la renegociación de la deuda; el viaje del Papa y el acuerdo gobierno-iglesia; la reunión cumbre de Salinas de Gortari con los Estados Unidos y los seis acuerdos; los proyectos de reformas constitucionales a la ley electoral presentados por el PRI, y la eventual modificación al artículo 130 de nuestra Carta Magna, son los hechos más relevantes de julio y agosto que conforman el avance del gobierno y del PRI en el establecimiento de una nueva o más fuerte hegemonía. El Estado mexicano se reestructura y moderniza -lentamente pero en forma segura- y sus bases materiales de reproducción son mejores que en el pasado. La derecha -el ámbito socio-cultural donde se mueven y predominan los intereses de un sector de la burguesía- a pesar de tener gobernador, ha perdido toda posibilidad sería de ser alternativa de poder. La izquierda -el espacio donde predominan los intereses más generales del pueblo- no ha aprovechado el tiempo, o éste se la ha comido, y de ser una posibilidad real de dominio se encuentra arrinconada en el detalle y con pocas posibilidades de disputar, a mediano plazo, el monopolio del poder.

TEXTO:

El gobierno define más el período

Si bien las transformaciones en el esquema de reproducción del capital desde la post-guerra, no han sido radicales, no es menos cierto que las disposiciones jurídicas implementadas en el sexenio pasado; la conciencia política generalizada de la necesidad de la transformación económica; las exigencias del mercado mundial; los desajustes internos acumulados; y los indicios de cambios significativos en 1989 en algunas ramas de la producción, hacen posible pensar en el advenimiento de un capitalismo más moderno y por lo tanto en un nuevo esquema de reproducción ampliada; el cual, independientemente de que vaya o no acompañado de una democratización profunda y real, se impone como necesidad y su desarrollo es independiente de la buena o mala voluntad de los agentes políticos.

El contenido y la dirección del "capitalismo más moderno" -no necesariamente más justo-, depende de la correlación de fuerzas de las clases en pugna. Si la derecha -con todas sus diversas facetas y por la fuerza de los hechos- ha renunciado a constituirse en oposición contradictoria respecto de la dominación del PRI, y la izquierda -de igual modo- no quiere o no puede levantarse como alternativa socialista, el terreno en que se dará la

definición de éste "nuevo" capitalismo" no puede ser otro que el creado por el partido institucional desde principios de los ochentas.

Si bien el gobierno lleva la iniciativa en esta definición del "nuevo" Estado -inclinado más hacia los intereses del capital- el esquema de la lucha política podría variar radicalmente para todos los partidos y en especial para el PRI, dentro del cual la pugna por la imposición de los intereses de clases encontradas, se podría confabular para debilitar su hegemonía. Sin embargo, el PRI pareciera estar preparado para esta eventualidad: sea a través de la modernización de sus estructuras, sea debilitando a sus oponentes.

Interesa en este análisis presentar las nuevas contradicciones que empiezan a configurarse por el cambio en las relaciones de producción en algunas ramas de la producción, en especial las vinculadas al sector externo; las perspectivas que abre la renegociación de la deuda; las mejores condiciones políticas en que se encuentra el aparato gubernamental y por último el desamparo de la oposición y en especial la izquierda frente al nuevo proceso de capitalización de la economía nacional.

Algunas determinantes materiales

A más de medio año de gobierno el Pacto de Solidaridad Económica y su heredero continúa siendo funcional a la política gubernamental, y todo parece indicar que por lo menos se vivirá un período de más de dos años de una coherente política económica y de concertación. En los tres primeros meses de 1989 el PIB creció a una tasa del 1.8%. La inflación se mantuvo en un 1.0%. Las reservas internacionales, a junio de 1989, alcanzaron 6 mil 300 millones de pesos. Los capitales repatriados llegaron a 2 mil 500 millones de dólares. Dentro de la industria manufacturera hay ramas que crecieron al 4.5% y otras, como la de maquinaria y equipos, en más del 13%. [1]

Si bien existe estancamiento en el crecimiento de la economía, no es menos cierto que ésta se transforma. El cambio estructural propiciado por el gobierno de Miguel de la Madrid, como respuesta a la coyuntura de 1982 -impulsado con retardo a partir de 1985-, comienza a manifestar sus efectos. [2]

Las consecuencias políticas de este cambio real -y no sólo programático- son y los serán en el futuro, de extrema importancia para la política de alianzas y el establecimiento de pactos reales y no supuestos, requeridos por el esquema de reproducción ampliada del capital.

El dinamismo de las exportaciones no-petroleras, refleja o augura el inicio de un cambio radical en la estructura política del país y en la readecuación de los intereses de clases al interior de la burguesía: la transformación no se ha dado pero está más cerca que lejos.

Es cierto que el dinamismo de la industria exportadora está ligada directamente a la inversión transnacional, lo que no invalida el hecho que la producción al interior del país

es cada vez más compleja y en absoluto desligada del mercado interno; es más, está creciendo -como debe ser- estrechamente vinculada a él.

El crecimiento efectivo de algunas ramas y el estancamiento y franco deterioro de otras - en un período de dominación que se inicia- entrega innumerables formas de alianzas posibles al gobierno con los sectores en vías de reestructuración y abre prometedoras vías para el análisis político. Hasta ahora, las negociaciones de los empresarios con el gobierno se han dado dentro del esquema obligatorio y sectorizado: cámaras y agrupaciones gremiales empresariales, inaugurado por el general Cárdenas -el cuál entregó a éstas, como en el caso del sector obrero, innumerables ventajas. Sin embargo las condiciones comienzan a cambiar y en esta transformación el gobierno parece estar preparado y algunos sectores empresariales también.

Los cambios en la estructura productiva, señalan también transformaciones profundas en cuanto a la composición, carácter y organización de la clase obrera y de los sectores laborales ligados a ella. Industrias como las del sector petrolero, por ejemplo, seguramente racionalizarán su inversión con el consecuente cambio no sólo en la estructura y carácter de su sindicato, si no en cuanto a la disminución drástica de su contingente obrero: no menos de 50 mil trabajadores -afirman algunos especialistas- podrían ser cesados sin consecuencias políticas ni económicas. También en otros sectores el cambio puede ser radical: ciertas industrias dinámicas, ligadas a la manufactura, pueden crecer en forma espectacular distanciándose las remuneraciones de otros sectores laborales, trayendo obvias consecuencias en cuanto a la unidad de intereses de clases.

En este contexto, la esperada reforma constitucional al artículo 123 y a su ley reglamentaria, se convierte en una exigencia prácticamente inaplazable. La CTM tiene preparado desde 1978 un proyecto que no obtuvo la venia del gobierno de Miguel de la Madrid; los viejos sectores obreros abanderados en parte del proceso de insurgencia sindical, se pronuncian por el no cambio y por el SI respeto al orden jurídico vigente; la derecha ideológica se maneja en la generalidad apoyada en un liberalismo extremo, y al sector empresarial de punta, junto al gobierno salinista, impulsa un proyecto preciso para adecuarse a las circunstancias del porvenir.

Los beneficios para el gobierno de la renegociación de la deuda

La renegociación de la deuda mexicana ha sido un proceso largo, lento y complicado. El acuerdo se inscribe en los logros obtenidos en procesos anteriores con el FMI, Banca Mundial, Club de París, entre otros. La última Carta de Intención expresaba uno de los acuerdos más conocidos en el cual el FMI daba su aval al gobierno y se comprometía a realizar apoyos financieros de aplicación inmediata y de mediano plazo.

El domingo 23 de julio, el presidente Salinas de Gortari, en cadena nacional daba a conocer el Acuerdo sobre la Renegociación de la Deuda Externa con la banca privada internacional.

Los términos en que fue planteada la negociación, marcan una nueva modalidad y energía en los procedimientos. [3] La aceptación del convenio significa, finalmente, el reconocimiento por parte de la Banca Internacional, de tres aspectos fundamentales: su corresponsabilidad en la crisis de la deuda; el reconocimiento de que el valor nominal de la misma no refleja su valor real; y la necesidad de encontrar mecanismos -sobre la base del crecimiento económico- que permitan a los países deudores saldar las obligaciones contraídas con sus acreedores.

En noviembre próximo se sabrá con precisión el alcance real del acuerdo, una vez que cada banco escoja alguna de estas tres opciones: reducción del 35% del principal, disminución de un 40% de las tasas de interés pactadas y otorgamiento de nuevos créditos. Los bancos posiblemente optarán: un 20% por la primera, 60% por la reducción de tasas y un 20% por la tercera. Sin embargo, cualquier combinación posible lleva a que México dispondrá, a lo menos, de una cifra cercana a los 3 mil millones de dólares anuales.

Partiendo de este dato, lo obtenido es inferior a lo expuesto en el Plan Nacional de Desarrollo y es insuficiente para reactivar la economía a los niveles planteados por el propio gobierno mexicano. [4] Sin embargo, más importante que las metas cuantitativas son las metas cualitativas expuestas por el mismo Plan. "Las cuatro premisas básicas que normarán la renegociación de la deuda son: abatir la transferencia neta de recursos al exterior, con el fin de que la economía pueda reanudar el crecimiento de manera sostenida, en un contexto de estabilidad de precios; disminuir el valor de la deuda histórica acumulada, para lo cual será necesario acordar con los acreedores condiciones de servicio diferentes a las actuales, que sean congruentes con la situación presente y con el valor real de la deuda; asegurar recursos durante un período lo suficientemente largo, de manera que se elimine la incertidumbre de las negociaciones frecuentes". [5]

Una de las cuestiones fundamentales es determinar si los 3 mil millones de dólares son suficientes para crecer en los términos que se propone el gobierno mexicano. Por lo pronto se visualiza optimistamente que durante 1989 el PIB crecerá a 1.5% quizá hasta 2.0%, a decir de los empresarios, al margen de la renegociación de la deuda; y si a esto le agregamos que la estrategia gubernamental no descansa exclusivamente en la deuda externa, se esperarí que estos 3 mil millones de dólares de ahorro se convertirán en un elemento sustancial de apoyo a la reactivación económica planteada por el Estado.

La estrategia incorpora a lo menos cuatro elementos: reactivación de la inversión privada nacional; repatriación de capitales; inversión extranjera; y utilización de la capacidad ociosa.

Respecto a la inversión nacional, la renegociación ha dado ya los primeros resultados positivos al disminuir la tasa de interés del principal indicador bursátil: los CETES. En muy poco tiempo éstos han sufrido una caída espectacular en su rendimiento, al pasar de 57.05% el 28 de junio, al 34.60 un mes después. Esto ha generado una disminución en las tasas de interés bancarias que pudiera eventualmente traducirse en un elemento reactivador de la inversión privada. De continuar el pago de intereses de los Cetes a la

baja, el gobierno puede ahorrar una fuerte cantidad de recursos que podrían canalizarse a proyectos prioritarios de inversión.

La magnitud del ahorro se puede observar en los siguientes datos: en julio de 1989 circulaban Cetes por un valor total de 52.52 billones de pesos, la tasa real que se pagó fue de 3.4% con lo que el gobierno federal desembolsó, por concepto de intereses, un billón 830 mil millones de pesos. Un mes después, por la misma cantidad de Cetes en circulación el gobierno mexicano pagó únicamente un billón 370 mil millones de pesos debido a que la tasa real de intereses disminuyó a un 2.7%. [6]

La segunda línea estratégica para dinamizar la economía está basada en su intento de repatriar los capitales fugados: 49 mil millones de dólares entre 1980 y 1989, [7] para ello se ha diseñado un programa de facilidades administrativas a quienes pretendan retornar sus capitales. Las facilidades consisten en que los capitales expatriados antes de 1984 tendrán un gravamen de 5%; los invertidos en el exterior en 1985, del 3.7% mientras que los depositados en el exterior durante los últimos tres años ya no tendrán gravamen alguno.

El regreso de los capitales golondrinos, entre junio y julio, ha alcanzado la cifra de alrededor de 2 mil quinientos millones de dólares y se proyecta que en lo que resta del año pudieran volver entre 10 mil a 15 mil millones más. Para garantizar que esto sea una realidad se debe agregar el estudio del gobierno sobre la pertinencia de reestablecer las cuenta en dólares.

Una palanca más de la reactivación económica será la inversión extranjera a través de "SWAPS" (Cambio de deuda por inversión) en los proyectos del sector turismo, venta de empresas paraestatales y la construcción de obras de infraestructura pública; además el monto anual de estas operaciones -a fin de anular su impacto inflacionario- no podrá rebasar los mil millones de dólares. [8]

Por otra parte el gobierno mexicano anunció -a través de Fernando Sánchez Ugarte, subsecretario de Industria e Inversiones Extranjeras- que se encuentran en estudio 90 proyectos con capital foráneo directo, mismos que ascienden a mil 200 millones de dólares.

Por último, la utilización de la capacidad ociosa -que en algunas ramas de la producción alcanza el 50%- una vez reactivada la demanda potencial, sería de gran importancia para los planes del gobierno y el desarrollo nacional.

Las vicisitudes del PRD

La simbiosis de "nacionalismo revolucionario" y "socialismo" -perfectamente conciliables a nivel teórico- no ha dado sus frutos en la izquierda, ni a nivel ideológico ni orgánico, y por tanto queda, por lo menos, atrasada frente al avance en el control hegemónico del PRI y el gobierno.

La fuerza con que se presentó en julio de 1988 pareciera ser todavía, la expresión sólo de una esperanza en el cambio después de la larga inercia del dominio priísta. Pero los desafíos que enfrenta la izquierda son mucho más que eso. Se requiere -y no se ve- además de la cohesión orgánica, de una posición frente al régimen capitalista, una respuesta a las profundas transformaciones del mercado internacional, una necesaria adscripción y contra propuesta a la modernización y, en definitiva, una clara posición de clases que permita enfrentar, en igualdad de condiciones -tanto ideológicas como de fuerza real- a un gobierno que sí está consciente de la necesidad del cambio y que hasta ahora lo ha realizado con precaución y éxito.

Al contrario del gobierno, que ya ha puesto gran parte de las bases para la construcción de su período -desde la coyuntura del 7 de julio- la oposición de izquierda no ha resuelto prácticamente ninguno de los desafíos que le impuso esta fractura: hacer respetar rigurosamente los resultados electorales e imponer criterios inobjetables en los proceso de elección; asegurar la unidad entre sus filas; darle un contenido claro ideológico que expresara la fusión de ambas ideologías; definir, y más que nada poseer un esquema claro de reconstrucción partidaria, cuya carencia implica la indefinición frente al tipo de partido que se quiere construir: de masas, de cuadros o de ciudadanos.

La aceptación del PRD del registro del PMS, contrarrestó las trabas impuestas por el PRI, ahorró un desgaste innecesario y concentró la atención de la ciudadanía en las elecciones locales de los estados. Sin embargo, esta decisión mostró también debilidad e incapacidad organizativa para cumplir con los mínimos requisitos legales exigidos para construirse como partido nuevo. Además, la cancelación abrupta de setenta años de socialismo reveló el aparente poco apego por esta corriente de pensamiento, al menos dentro de las filas partidarias.

La constitución del PRD no significó la confluencia de toda la izquierda mexicana, a pesar de que se integraron organizaciones importantes como: el Partido Mexicano Socialista, la Asociación Cívica Nacional Revolucionaria, Organización Revolucionaria Punto Crítico, parte de la OIRLM, sectores minoritarios del PRT y connotados intelectuales de izquierda. Destaca el liderazgo de la dirigencia del PMS, solamente equiparable al peso de la Corriente Democrática; también el "cuoteo" tradicional de la izquierda en la elección de su dirección donde no se ve una conexión con la gran masa de apoyo que tuvo Cárdenas y la contradicción que supone un partido territorial de ciudadanos y de organizaciones de base.

La cultura y otras yerbas

Dentro de la constitución del período, la cultura y los intelectuales han entrado también a tallar en política más explícitamente. No existe claridad hasta dónde el sistema político mexicano ha determinado y hasta qué grado influido, incluso, a la oposición ideológica. El nacionalismo versus el internacionalismo -antítesis rígida, falsa teóricamente pero muy práctica en México-, entre otras cosas, ha determinado que la tradicional posición del internacionalismo, liderada por el partido comunista, haya tenido poca acogida en el

pueblo. De ahí que las posiciones de clases encuentren oposición en la mayoría de los intelectuales. En parte este fenómeno explica las dificultades en la construcción del PRD.

Además de las respuestas adecuadas que el gobierno ha implementado desde la crisis de Julio, la incorporación de intelectuales a la modernización -si bien no directamente a las filas del PRI, pero sí participando dentro del espacio abierto por el gobierno- le da vitalidad a éste y le resta posibilidades a la construcción de una oposición de izquierda al tiempo que muestra que el gobierno actual está lejos de perder su capacidad de convocatoria.

Las nuevas relaciones entre la iglesia y el gobierno, la visita del Papa y la eventual reforma a la Constitución de los artículos 3, 5, 24, 27, 123, y 130, expresan, desde otra perspectiva, la complejidad y confusión que se le presenta a la izquierda para elaborar una política clara de clases.

El resultado de las elecciones cierra parte importante del período en construcción. La violencia y el despojo en Michoacán; el ensayo de bi-partidismo en Baja California, y la experiencia exitosa de la modernización del PRI en Chihuahua; vinculado a esto último la proposición del PRI de reformar la Constitución en los artículos referentes a la creación de un organismo electoral independiente y el carácter plurinominal del Senado, abren nuevas condiciones para la lucha política: donde todas tendrán mucho que hacer.

CITAS:

[1] Datos entregados por Francisco Viscaya Canales. Quinta Reunión Anual de la Banca. Excélsior, 3 de agosto, 1989. Monterrey.

[2] Ver artículo de José Antonio Rojas Nieto, en esta edición.

[3] José Angel Gurría afirma que las negociaciones tuvieron momentos de tal tensión que hubo necesidad de que los representantes mexicanos se retiraran de la mesa de negociaciones e "incluso se previó la posibilidad de un embargo de los acreedores, y para evitarlo transfirió sus reservas internacionales a instituciones de naciones amigas con el objeto de salvaguardar tanto a sus activos como al propio sistema de pagos".

[4] El PND plantea que "se proyecta disminuir la transferencia de recursos al exterior, de alrededor del 7% del PIB en los últimos años, a menos del 2%, en promedio, durante la próxima administración.

[5] Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994.

[6] En estos momentos se espera una reacción, por parte de los grandes especuladores, que eventualmente pudieran crear presiones para "dolarizar" la economía de manera artificial, con la finalidad de subir las tasas de interés tal y como ocurrió en 1988.

[7] El Financiero.

[8] El artículo de Francisco Robles precisa los términos del nuevo reglamento sobre la materia y como parte de la renegociación de la deuda expone el mecanismo de los "swaps": cambio de deuda por inversión.

NUMERO: 31

FECHA: Septiembre-Octubre 1989

TITULO DE LA REVISTA: Industria y Concertación

INDICE ANALITICO: Plan Nacional de Desarrollo

AUTOR: Rosario Robles [*]

TITULO: El Agro y la Modernización Salinista

ABSTRACT:

El proyecto modernizador para el agro del nuevo equipo gobernante es novedoso en otros aspectos. En primer lugar, la estrategia de reducción de los márgenes de participación del Estado es mucho más pronunciada que en el pasado. El problema radica en que, sin alterar las tareas estructurales que han provocado la profunda polarización y desarrollo desigual de la agricultura mexicana, este camino conduce más a la privatización que a la socialización del medio rural, pues sólo los productores con cierta capacidad económica y de respuesta productiva estarán en condiciones de hacerle frente a la difícil situación impuesta por la crisis. La corresponsabilidad y la concertación -conceptos claves en la propuesta salinista- aparecen orientados aun sector muy reducido del campesinado mexicano: al de los productores medios, ubicados en ramas de alimentos básicos o forrajeros y en cultivos de exportación y, desde luego, al gran capital agrícola cuyos "reclamos" son precisamente contra el paternalismo de Estado, entendido éste como intermediación estatal en los circuitos productivos, de comercialización y financiamiento y, por ende, como apropiación del mismo Estado de parte del excedente generado en el sector.

TEXTO:

Los antecedentes

El 5 de mayo de 1988, en Villa de Corzo, Chiapas, el entonces candidato priísta a la presidencia, Carlos Salinas de Gortari, en la reunión denominada "Participación social para el desarrollo rural", expuso los paradigmas y componentes básicos de su política para el campo. En aquella ocasión, ante campesinos de la fértil zona de La Frailesca, señaló que en el proceso de evolución de un "país rural a otro urbano... se propició... un serio rezago del sector rural..." y que si bien la reforma agraria había cumplido como mecanismo de distribución de riqueza, "dejó una estructura agraria de carácter minifundista, poco favorable a la modernización y que ejerce una presión constante sobre los escasos recursos del país." [1] En el mismo acto público, planteó la necesidad de modernizar el campo mexicano y estableció los siguientes ejes como las premisas básicas de dicho proceso:

- 1) La participación campesina como elemento sustancial de la modernización rural.
- 2) La garantía a las tres propiedades de la tierra.
- 3) El fin del Estado paternalista y la corresponsabilidad y la concertación como formas de relación entre los campesinos y el Estado.

4) La renovación de las organizaciones campesinas.

En relación al primer aspecto, Salinas habló de la importancia de "pasar del paternalismo hacia la responsabilidad compartida..."; de modificar estructuras y actitudes por parte de los campesinos y sus organizaciones y del Estado y sus instituciones, y de llevar a cabo las reformas legales necesarias para "...evitar la injerencia excesiva del gobierno en la vida interna de las comunidades y promover su mayor participación en el desarrollo rural". Planteó a la vez la necesidad de transformar al obsoleto Estado paternalista y tutelar por un gobierno corresponsable con la "sociedad campesina", al tiempo de promover la descentralización y desconcentración de recursos y funciones. Para ello -dijo el candidato-, se llevaría a cabo "una verdadera reforma a los modos de producción en el medio rural" y en tanto que los campesinos demostraran que están organizados y tienen la capacidad potencial de absorber funciones, responsabilidades y recursos graduales, se revisarían a fondo "las políticas de crédito, seguro, insumos, asistencia técnica y comercialización". Todo este proceso, sin modificar en lo absoluto la estructura prevaleciente de tenencia de la tierra pues -tal y como lo señaló Salinas de Gortari- se debía partir del "respeto irrestricto a las tres formas de tenencia de la tierra señaladas en el artículo 27 constitucional... (pues) sólo el apego a esta norma permitirá consumir el proceso redistributivo de la tierra, trascender la etapa del conflicto agrario por problemas de tenencia y garantizar la seguridad jurídica por igual a todos los productores del campo". [2]

Ya desde entonces los puntos flacos de la estrategia salinista de modernización del agro saltaban a la vista: la imposibilidad de modificar la actual vía de desarrollo agropecuario y de promover un proceso autogestivo de los productores campesinos al no plantear el ataque a la extrema concentración de la riqueza y del capital agrícolas y, de manera fundamental, el sistema tradicional de precios, pues éste ha sido uno de los mecanismos tributarios más importantes del sector rural hacia los núcleos urbanos e industriales. En la propuesta del candidato priísta, la gran propiedad territorial y el latifundio no constituyeron problema alguno ni causa de desviaciones del desarrollo agropecuario. Por el contrario (en el más puro y simple lenguaje lopezportillista), explícitamente se planteó que ese papel le ha correspondido al minifundio. Y en relación a los precios: silencio absoluto. Nada se dijo de modificar esa importante causa de la descapitalización rural.

La puesta en marcha

Lo que en aquel momento fue un planteamiento de campaña se materializó recientemente como plan de gobierno al ser presentado el Plan Nacional de Desarrollo para el período 1989-1994. En este documento, una vez más se señala que es indispensable la modernización del campo, lo que implica "de manera fundamental, que los campesinos sean los que determinen sus programas de producción y sus compromisos y sistemas de trabajo, sin que las autoridades ejerzan tutelajes anacrónicos y nocivos. Modernizar al campo requiere, también, de la práctica de esquemas equitativos de asociación entre ejidatarios, pequeños propietarios y empresarios..." y "...el fortalecimiento de las estructuras y formas de organización que hayan demostrado eficacia, para emprender una cruzada nacional que promueva su reactivación y eficiencia productiva". [3]

En el mismo Plan se establecen estrategias de corto, mediano y largo plazo, y se formulan los siguientes aspectos como propósitos de esta política:

En el ámbito productivo:

Buscar la autosuficiencia alimentaria y disminuir la importación de alimentos.
Impulsar los productos de exportación que tengan ventajas comparativas en el exterior.
Fomentar la modernización del subsector pecuario a partir de establecer estrategias diferenciadas por tipo de productor, regiones y mercados.
Propiciar la explotación agrícola con criterios técnicos y de organización productiva, así como la compactación de superficies.

En materia de inversión y política institucional:

Aumento de la inversión pública hacia el sector agropecuario y estímulo a la canalización de recursos por parte de los mismos productores, así como de otros inversionistas.
Reestructuración de las entidades paraestatales del sector.
Abandono de las políticas paternalistas y promoción de procesos de capacitación técnica para que los campesinos asuman sus propias responsabilidades.
Descentralización de los recursos hacia los estados y las organizaciones de productores.

En relación a los precios y recursos:

Establecimiento de los precios de garantía a través de la consulta a los productores, industriales y consumidores.
Intervención creciente de los productores en el manejo del crédito, el seguro, las semillas, los fertilizantes, la comercialización y en la administración y conservación de la infraestructura.

En el aspecto jurídico y de organización:

La seguridad y el respeto a la tenencia de la tierra serán el punto de partida de la sección modernizadora.

Evitar el minifundio disperso e improductivo como requisito para incrementar la productividad en el campo.
Se ejercerá la soberanía del productor en el marco de la concertación social.

Algunos de estos aspectos y planteamientos, incluyendo el de la modernidad, son reiterativos y han formado parte integral de los discursos de los últimos gobiernos. No vale la pena extenderse demasiado en ellos, pues no constituyen la piedra de toque ni la novedad del discurso salinista. Basta con mencionar que no es la primera vez que se define la necesidad de fortalecer la capacidad autogestiva y organizativa del sector social rural; y tampoco es novedoso plantear la necesidad de descentralizar los recursos y fortalecer la acción de las entidades; [4] no es original la idea de incrementar la

producción y la productividad y garantizar la soberanía alimentaria, así como la eliminar viejos rezagos (al punto de que algún presidente pidiera perdón a los marginados de siempre).

El proyecto modernizador para el agro del nuevo equipo gobernante es novedoso en otros aspectos. En primer lugar, la estrategia de reducción de los márgenes de participación del Estado es mucho más pronunciada que en el pasado. El problema radica en que, sin alterar las tareas estructurales que han provocado la profunda polarización y desarrollo desigual de la agricultura mexicana, este camino conduce más a la privatización que a la socialización del medio rural, pues sólo los productores con cierta capacidad económica y de respuesta productiva estarán en condiciones de hacerle frente a la difícil situación impuesta por la crisis. La corresponsabilidad y la concertación -conceptos claves en la propuesta salinista- aparecen orientados a un sector muy reducido del campesinado mexicano: al de los productores medios, ubicados en ramas de alimentos básicos o forrajeros y en cultivos de exportación y, desde luego, al gran capital agrícola cuyos "reclamos" son precisamente contra el paternalismo de Estado, entendido éste como intermediación estatal en los circuitos productivos, de comercialización y financiamiento y, por ende, como apropiación del mismo Estado de parte del excedente generado en el sector. No en vano en el Plan Nacional de Desarrollo se ataca de nuevo al minifundismo, y se le acusa de ser factor de rezago y obstáculo para la modernización rural; nada se dice, por el contrario, del latifundio ganadero e incluso agrícola que en muchas regiones del país se caracteriza por su baja productividad y por su carácter extensivo y especulativo. Nada se plantea, tampoco, sobre la necesidad de modificar los mecanismos tradicionales de apropiación de ganancias extraordinarias por los sectores privilegiados del agro mexicano, proponiéndose, por el contrario, un mecanismo de fijación de precios a partir de la concertación entre los sectores involucrados, en el que, una vez más, los campesinos y productores de menores recursos tienen poca o nula capacidad de negociación y presión ante el capital agroindustrial e industrial y los tradicionales poderes urbanos. Otra novedad, tímidamente esbozada, consiste en la necesidad de modernizar los tradicionales aparatos de control y de dominación en el campo, transitando del corporativismo político al dominio en el terreno económico y productivo, eliminando los factores y agentes que, por la corrupción y el burocratismo, constituyen enormes "costos muertos" para el capital agrícola e industrial. Sobre esto volveremos más adelante.

Los hechos

No basta sin duda con analizar el contenido de las propuestas formuladas en la campaña electoral o en el Plan Nacional de Desarrollo. Los primeros seis meses del sexenio dan cuenta ya de algunos hechos que constituyen la sustancia del proyecto modernizador y esbozan sus limitaciones y alcances. Además, más allá de las estrategias gubernamentales, la agricultura mexicana se enfrenta, amén de los ya mencionados rezagos estructurales, a factores coyunturales que la colocan en una situación extremadamente difícil: los efectos de la sequía en el terreno productivo son dramáticos y zonas enteras se han declarado de desastre, con la pérdida en la producción de alimentos y ganado y el consiguiente incremento de las importaciones. El mismo titular de la SARH reconoció ante legisladores que "...estamos cada vez más lejos de la autosuficiencia

alimentaria..." y que "...esta sequía ya mató a cinco mil cabezas de ganado en el norte del país". [5]

Por otra parte, el precio del café, principal producto agrícola de exportación, se desplomó a raíz de la suspensión del sistema internacional de cuotas, al grado de que México tendrá una pérdida de 5 mil millones de pesos si se considera únicamente la cuota de exportación que la Organización Internacional del Café le tenía asignada a nuestro país, según declaraciones del presidente de la Federación Nacional de Productores de Café de la CNC. [6] La catástrofe ecológica se suma a este panorama al devastarse cerca de 150 mil hectáreas de selva en Quintana Roo por un incendio que la poco moderna infraestructura para el caso y la ya añeja actitud burocrática de los responsables de esa área no lograron controlar y cuyas consecuencias son todavía impredecibles. Por lo demás, las políticas establecidas este año en materia de inversión, crédito y precios, lejos, muy lejos están de propiciar la capacidad autogestiva de los agentes rurales y mucho menos de contrarrestar las transferencias de recursos hacia el sector industrial.

En la comparecencia que ya hemos citado del secretario de Agricultura y Recursos Hidráulicos ante diputados de diversos partidos, el mismo Jorge de la Vega reconoció que la descapitalización del campo, los bajos precios de garantía, la disminución de la inversión pública y del crédito bancario han deteriorado el nivel de vida de las masas rurales y alejan a nuestro país de la autosuficiencia alimentaria. Paradójicamente, el gobierno actual y las dependencias oficiales relacionadas con la problemática agropecuaria poco han hecho para contrarrestar esta situación. Por ejemplo, uno de los momentos más polémicos y conflictivos en el medio rural es el concerniente a la fijación de los precios de garantía para cada cielo agrícola. Importantes movilizaciones se desarrollan cada año en este terreno por organizaciones de productores y, ya en el sexenio salinista, la respuesta no ha sido distinta: mientras que los grandes empresarios ganaderos se les promete una política de precios que impulse la reactivación de esa rama, a los productores de granos básicos como maíz, frijol o trigo, o de forrajeros como sorgo, se les reitera que es inconveniente dar "... mayores incrementos a los precios de garantía pues si se atiende esa solicitud los asalariados pedirían aumentos para enfrentar alzas a bienes básicos y entraríamos a la carrera de aumento de precio de garantía-aumento de producto final-aumento de salarios-aumento de otros precios", [7] profundizando así las causas de su permanente deterioro productivo y descapitalización. Muy por el contrario del discurso "modernista" y "autogestionario", para controlar los precios de garantía y mantenerlos estancados el gobierno actual no ha dudado en recurrir al expediente de las importaciones, tal y como lo denunciara la Central Independiente de Obreros Agrícolas y Campesinos al informar que por la frontera tamaulipeca estaba entrando sorgo importado de los Estados Unidos a precios superiores mientras el gabinete agropecuario no había querido fijar el precio prevaleciente para dicho grano. El dirigente de esa Central señaló que ante la falta de estímulos para los productores nuestro país tendrá que importar 8 millones de toneladas de maíz, y que disminuirá seguramente también la producción de trigo ya que su precio de garantía sólo aumentó un 22% con respecto al de 1988 mientras que sus costos se incrementaron en un 56%.

No obstante esta situación, el gobierno introdujo el planteamiento de precios de concertación en lugar de precios de garantía, con la inmediata complacencia de la CNC y con reservas y críticas de las organizaciones independientes, y llevó a cabo un primer ensayo con el sorgo que, de acuerdo a la opinión de los productores, fue contraproducente para ellos. Este esquema concertador supone la negociación entre los productores, los industriales y los consumidores, eliminando cada vez más la intermediación estatal como mecanismo regulador del mercado de granos. Así, los productores tuvieron que enfrentarse a la Unión Nacional de Avicultores, la Asociación Nacional de Fabricantes de Alimentos Balanceados, la Canacina, Albamex, etc., y a una posición oficial que enfatizaba la necesidad de mantener los precios en el marco del Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico. [8] El precio establecido a través de este innovador mecanismo sólo favoreció -y esto relativamente- a los grandes productores que tienen capacidad competitiva, medios de almacenamiento y transporte, [9] lo que les permite generar ganancias extraordinarias en contrapunto con las pérdidas de la mayoría de los campesinos.

En relación a la transferencia de recursos al sector agropecuario y a las organizaciones de productores, también aquí los hechos demuestran el alcance de la propuesta gubernamental. A diferencia de lo que se establece en el PND, la inversión pública para el sector disminuyó en relación al año pasado al fijarse tan sólo en 2.3 billones de pesos, y de acuerdo a cifras proporcionadas por Banrural dicha institución sólo habilitará 5 millones 905 mil hectáreas de las 12 millones 126 mil que corresponden a los ocho principales cultivos, mientras que el director de la Anagsa informó que sólo el 33% del terreno cultivable a nivel nacional está asegurado, disminuyendo este porcentaje al 10% en relación al ganado. De esta manera, una parte significativa de los productores rurales sigue estando en manos -ahí sí- de obsoletos y anacrónicos mecanismos de financiamiento y al margen de cualquier programa o proyecto que los considere como sujetos activos del proceso modernizador: la posibilidad de fortalecer la capacidad de gestión se restringe entonces, y volvemos a lo mismo, a aquellos campesinos que tienen cierta infraestructura y potencial productivo y que -como el mismo Salinas de Gortari lo señalara- "están en condiciones de responder y hacerse corresponsables".

Pero no todo son vacas flacas. Para los productores de las vacas gordas el proyecto estatal adquiere una mayor materialidad. Muy pronto se demostró que el gobierno le daba a la ganadería un carácter de prioridad: en los programas de emergencia establecidos para hacerle frente a los estragos que estaba ocasionando la sequía en varias entidades, se autorizó la exportación inmediata de más de 70 mil becerros, se palomeó la perforación de pozos para los predios ganaderos y se les proporcionó a sus dueños créditos por más de cien millones de pesos sin ninguna condición. Por el contrario, la distribución de agua y de despensas para los campesinos se hizo con retraso y en muchos casos condicionada a la militancia en las centrales campesinas oficialistas, al grado de que un dirigente campesino coahuilense declaró que al gobierno estatal "... le importaban más las vacas y los becerros que los campesinos". [10]

Esta preferencia había quedado manifiesta en la Clausura de la 53 Asamblea General de la CNG, cuando Salinas de Gortari prometió "...seguridad en la tenencia de la tierra' pues

"...la posesión jurídica es una garantía y un estímulo indispensable para incrementar la producción. Este es un compromiso irrenunciable de mi gobierno para iniciar cuanto antes la modernización del campo mexicano". En el mismo evento, el titular de la SARH informó a los ganaderos que a ellos sí, y de manera inmediata, se les transferirán la mayor parte de las unidades de fomento, de tal modo que la dependencia oficial sólo conservará el 20% de los centros de investigación y fomentos pecuarios, el 10% de sus bancos de semen y un laboratorio en cada entidad federativa. [11] En esta perspectiva, los alcances de la modernización salinista son muy limitados: se privilegia precisamente a uno de los sectores que se caracteriza por una fuerte base territorial fundada en la simulación, el rentismo y los prestanombres, en la impunidad caciquil, así como por la existencia de formas extensivas de explotación. Por lo demás el apoyo irrestricto a los ganaderos no es compatible con el planteamiento de Salinas de que es necesario "alimentar a los 80 millones de mexicanos que ya somos y a los 10 millones adicionales que se sumarán durante la presente administración", pues la ganadería compite por el recurso tierra precisamente con los granos básicos y, finalmente, como lo señalara un editorialista "...liquidar los cacicazgos y ofrecer opciones a los procesos de democratización rural, son cuestiones que no embonan claramente en un esquema que plantea el apoyo a los núcleos más conservadores del medio. Y entre estos últimos se encuentran por méritos propios y derechos ganados desde hace décadas, los miembros de la Confederación Nacional Ganadera". [12] En la producción agrícola, el correlato a este planteamiento es precisamente el de fomentar la asociación de los ejidatarios y minifundistas con los empresarios agrícolas, en una situación que, como lo señalaron expertos y analistas desde la aprobación de la Ley de Fomento Agropecuario, los pequeños productores se convertirán prácticamente en asalariados en sus propias tierras al "asociarse" en condiciones desiguales con los grandes propietarios privados.

El aspecto político

La propuesta que hemos venido analizando tiene también sus propias derivaciones en el terreno político. Plantea formalmente la modernización política como elemento sustantivo para impulsar este proyecto y define que "...las organizaciones campesinas reconocen la necesidad de reactivar sus estructuras, actualizarlas, modernizarlas y democratizarlas para responder al desafío de la producción y el mejoramiento de los niveles de bienestar social". [13] En este marco, se desarrolló el Foro para la Modernización de la CNC, aunque hasta ahora el proceso se ha limitado a la necesidad de llevar a cabo la selección de los dirigentes a través de procesos "democráticos y transparentes", sin tocar de lleno las bases corporativas y clientelares típicas de dicha organización.

Es cierto que, como contrapeso, el gobierno de Salinas ha buscado apoyar a nuevos sujetos productivos tales como los agrupados en la UNORCA, y ha llegado a integral proyectos unitarios y de "concertación" como los Consejo Agrario Permanente. No obstante, ya es bien sabido a estas alturas que los recursos de la llamada concertación fluyen a cuentagotas hacia los organismos sociales y se reparten bajo el sistema de premios y castigos y bajo criterios rigurosamente políticos. "Ver para creer" diría un

campesino, pues a la fecha los proyectos de la llamada concertación existen aún fundamentalmente como propuestas.

CITAS:

[*] Profesor de tiempo completo de la Coordinación de Investigaciones Económico-Sociales de la Facultad de Economía de la UNAM.

[1] Discurso pronunciado el 6 de mayo de 1988, publicado en el periódico Uno más uno, pp. 8-9.

[2] Discurso pronunciado el 6 de mayo de 1988, publicado en el periódico Uno más uno, pp. 8-9 (subrayado nuestro).

[3] Poder Ejecutivo Federal, Plan Nacional de Desarrollo, 1989-1994, México, 1989, p. 71. En este mismo apartado de "modernización del campo" se reitera que se pondrán en práctica: "1) la descentralización hacia los estados de la República de las facultades y recursos humanos, financieros y físicos; 2) el fortalecimiento de la autonomía de gestión de los productores y sus organizaciones; 3) la concertación con los gobiernos y los productores de los estados para elaborar y ejecutar los programas de desarrollo rural con la suma de recursos locales y federales disponibles así como su uso coordinado; y 4) el ejercicio de una firme política para promover la eficiencia productiva y evitar el contrasentido de que, en un país con grandes carencias, existan recursos ociosos, tierras, obras de infraestructura, maquinaria, instalaciones industriales y de servicios, entre otro".

[4] Para no ir muy lejos, es suficiente con consultar la propuesta que en cuanto a la Reforma Agraria Integral y el Desarrollo Rural Integral contiene el Plan Nacional de Desarrollo correspondiente al período gubernamental de Miguel de la Madrid.

[5] Uno más uno, 13 de junio de 1989.

[6] La Jornada, 5 de julio de 1989.

[7] Declaraciones de Carlos Salinas de Gortari en Los Mochis, Sinaloa, 16 de junio de 1989.

[8] En el Primer Foro Nacional de Compromiso para impulsar la producción de alimentos básicos, Jorge de la Vega "calificó de razonable la demanda generalizada de los productores de exigir precios de garantía de acuerdo a los costos de producción, sin embargo señaló que tomando en cuenta a los expertos y el abatimiento de los índices de inflación, no tiene razón de ser demandar precios de referencia". La Jornada, 19 de mayo de 1989.

[9] Dada la indecisión gubernamental para fijar el precio del sorgo, según el Secretario de Acción Agraria de la Liga de Comunidades Agrarias de Tamaulipas, 300 mil toneladas del grano fueron entregadas a la iniciativa privada y a los industriales por debajo del

precio que posteriormente se estableció, por lo que los productores perdieron más de 9 mil millones de pesos. Uno más uno, 28 de junio de 1989.

[10] La Jornada, 20 de junio de 1989.

[11] La Jornada, 25 de mayo de 1989.

[12] Julio Moguel, "Propiedad privada y ganadería en el discurso presidencial", en Uno más uno, 29 de mayo de 1989.

[13] Discurso pronunciado en Chiapas en mayo de 1988, publicado en el periódico Uno más uno, p. 9

NUMERO: 31

FECHA: Septiembre-Octubre 1989

TITULO DE LA REVISTA: Industria y Concertación

SECCION FIJA: Conflictos Obrero-Patronales

AUTOR: Pilar Vázquez Rubio [*]

TITULO: La Huelga ¿Una Arma Cargada de Pasado?: El Caso de Ahmsa

ABSTRACT:

Los 4 mil trabajadores de la Planta Siderúrgica II de Altos Hornos de México, situada en Monclova, Coah; estallaron en huelga el lunes 22 de mayo de 1989, la levantaron el 12 de julio pasado, con el 50 por ciento de salarios caídos, a pesar y a sabiendas que las huelgas en los últimos años se han convertido en "armas cargadas de pasado".

TEXTO:

Los metalúrgicos de Monclova sabían que el terreno de la huelga es cada vez más resbaladizo y peligroso para los trabajadores porque los patrones pueden alargarlas hasta agotar los fondos de resistencia, convertirlas en "paros patronales" o aprovechar ese tiempo para economizar, sacando la producción del almacén sin pagar salarios completos y porque una huelga larga convierte al tiempo en una monotonía lenta y desesperante.

¿Por qué se fueron a la huelga?

A las dos plantas siderúrgicas de AHMSA en Monclova las separan una barda de alambre de púas, el pertenecer a dos secciones del sindicato minero metalúrgico y 32 años de diferencia en edad; la planta número 1 comenzó sus actividades en 1944 y la planta número 2 en 1976.

Los años dan experiencia y ésta se traduce en cautela y en ocasiones, en miedo. Así, los 12 mil 900 trabajadores de la planta número 1 respondieron a la propuesta de la empresa de reajustar 4 mil 500 obreros y modificar el contrato colectivo de trabajo (CCT) con dos movimientos: primero destituyeron a los representantes sindicales locales y ahuyentaron a pedrada limpia al tristemente celebre Benito Ortiz, secretario de Trabajo del Comité Nacional del Minero Metalúrgico durante una asamblea extraordinaria, en donde decidieron acogerse al artículo 400 de la Ley Federal del Trabajo que establece la posibilidad de prorrogar por dos años la revisión contractual, manteniéndose el salario existente... En el segundo movimiento aceptaron por abrumadora mayoría el convenio con todo y reajuste.

Los 4 mil trabajadores de la planta número 2 se negaron a aceptar un reajuste de 858 trabajadores y modificaciones sustanciales al CCT. Con la fuerza y la osadía de la juventud se lanzaron a la huelga. Los motivos para hacerlo tienen relación con la sobrevivencia: se negaban a aceptar que la empresa contrate a "terceros" es decir, a compañías privadas, para que realicen el trabajo que les corresponde. No estaban

dispuestos a permitir el despido de 858 compañeros en función de una productividad que ha sido afectada principalmente por los actos de corrupción del personal de confianza, directores incluidos... Sin embargo, casi dos meses después de estallada la huelga deciden levantarla aceptando sin modificación la propuesta inicial de la empresa: 10% de aumento salarial, 5% de retabulación general, el reajuste de 856 trabajadores y la modificación de algunas cláusulas contractuales.

Dos huelgas lamentablemente aisladas y enfrentadas a la racionalidad del programa de modernización de AHMSA, que considera a "los vicios contractuales" como el principal obstáculo a vencer.

Para "modernizar y elevar la productividad de las plantas acereras, es necesario reducir el personal" sostiene Fernando Hiriart, secretario de Energía y Minas. El mismo que elaboró el diagnóstico que desembocó en el cierre de Fundidora de Monterrey en mayo de 1986.

Una modernización anunciada ¿y fallida?

Los problemas de los trabajadores de las dos plantas de AHMSA ubicadas en Monclova, Coah., comenzaron hace ya muchos años. Fue en 1982 cuando la empresa inició la implementación de un proyecto de productividad que se denominó "Los cinco valores AHMSA: calidad, productividad, limpieza, optimización de recursos y nacionalismo". Hubo despidos masivos e intensificó la supervisión sobre el trabajo.

En 1983, se iniciaron los proyectos PRO 1 y PRO 2 para modernizar las plantas siderúrgicas que contemplaba la rehabilitación de equipos obsoletos? La optimización de recursos e incrementos de productividad. En 1984 y 1985 sufrieron despidos en algunos departamentos como el de aceración donde liquidaron a 275 trabajadores, y el de fundición donde reajustaron a 145 obreros.

Los representantes sindicales de la Planta 2 recibieron una modificación de demanda de reajuste en octubre de 1985 y nombraron una comisión encargada de atender dicha cuestión. Sin embargo, ellos mismos -los representantes sindicales- no le dieron mucha importancia: "pensamos que hay más posibilidades de reajuste en la Planta 1 que con nosotros", comentaron a esa reportera en aquel entonces.

Sin embargo, había motivos para preocuparse; la productividad de las plantas siderúrgicas de Monclova andaba en un promedio de 61 toneladas por hombre, según el reporte de Hiriart, base para la reconversión del sector. El índice de productividad de AHMSA/Monclova era apenas tres puntos por encima del de Fundidora de Monterrey al momento del cierre de la misma.

El 12 de septiembre de 1986, el gobierno federal asumió los pasivos de AHMSA para "apoyar el programa de modernización y reconversión industrial", según declaró el secretario de Hacienda.

Tres años después, los obreros de AHMSA acusan ante la Contraloría General de la República de actos de corrupción a los ex directores de la empresa, Sergio Romero Roaro y Jorge Leypen Garay.

A siete años de iniciada la reestructuración de AHMSA ésta no se ha conseguido, ¿quién es responsable de esta situación?

El Silencio

Por lo pronto el silencio se convirtió en el arma más eficaz porque impide la defensa. Las demandas de reajustes han sido silenciadas y guardadas como secreto de confesión por los representantes nacionales de los mineros, quienes sólo al final de las negociaciones los dan a conocer a sus agremiados.

Los trabajadores de la sección 147 del minero-metalúrgico, se enteraron con dos meses de retraso de la demanda de reajuste entregada desde el 6 de enero de 1989 a las autoridades pertinentes. Los de la Planta 2, pertenecientes a la sección 288 les sucedió lo mismo, y el silencio respecto a los planteamientos sobre posibles reajustes en la siderúrgica Las Truchas es la respuesta de Napoleón Gómez Sada, secretario general del minero, a las preguntas de sus representados.

El silencio respecto a la situación de otros países que han emprendido "reconversiones" o modernizaciones de sus plantas industriales, impidió también que las secciones del minero pudieran elaborar una respuesta que aminorara el trancazo. El caso español es ilustrativo: en el sector siderúrgico 19 mil 059 trabajadores perdieron su empleo en las primeras dos fases del "proceso de reconversión". Cien mil mineros han perdido su empleo durante los últimos 10 años en Estados Unidos.

Aquí en México, la misma Secretaría de Minas e Industria Paraestatal (SEMIP), ha aceptado que debido a la falta de crecimiento de nuestra economía son previsibles reajustes en varios sectores: en el sector de energía eléctrica, en el petrolero y en el minero metalúrgico.

Una evidente y triste conclusión

A pesar del estallamiento de la huelga en la Siderúrgica número 2 los administradores de la empresa paraestatal impusieron sus reglas del juego para "hacer viable la empresa": suspensión de los artículos 15 y 18 del contrato colectivo de trabajo (CCT), y convenios relacionados, para los trabajos de rehabilitación, optimización y modernización, dando la libertad necesaria a AHMSA para que contrate los servicios de terceros; reajuste de 856 trabajadores de un total de 4 mil, equivalentes al 21.4 por ciento; la supresión de los Departamentos de Mantenimiento de Rutina, Supervisión Residente y parte de los Departamentos de Mantenimiento Auxiliar, Trabajos Diversos y Equipo Movable.

Así, el Sindicato Minero Metalúrgico perdió la exclusividad en la titularidad de la contratación colectiva, como ya le había sucedido unos meses antes en la Siderúrgica número 1, situada también en Monclova, Coah.

La solicitud de modificación al CCT presentada por AHMSA a la Sección 288 del minero metalúrgico pretendía "adecuar" las cláusulas que según los administradores modernizantes afectaban la libertad de administración de la empresa e impedían incrementar la productividad y abatir el ausentismo.

Las mismas argumentaciones fueron esgrimidas ante la Sección 147, de la Siderúrgica número 1 y las mismas están siendo utilizadas ante los metalúrgicos de la Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas, pertenecientes a la Sección 271 del maltratado minero-metalúrgico.

Es decir, mientras la empresa tiene un proyecto elaborado bajo una racionalidad, el sindicato carece de una propuesta uniforme para la rama acerera y responde de diferentes formas ante una embestida común.

Esta situación no puede explicarse únicamente por el modo personal de gobernar de Napoleón Gómez Sada, dirigente del sindicato minero. Tiene que ver con una cultura laboral y sindical caracterizado por la pertenencia a "clubes" políticos más preocupados por "el poder" que por anticipar respuestas, elaborar proyectos comunes y viables o entender las expectativas reales de los trabajadores.

Competitividad, productividad, eficiencia y calidad, son cuestiones que no sólo incumben a los representantes de las empresas, sino a los trabajadores. En el minero-metalúrgico, por lo menos en las plantas situadas en Monclova, quedó demostrado que en este momento no basta con estallar en huelga para detener un proyecto de modernización.

CITAS:

[*] Periodista

NUMERO: 31

FECHA: Septiembre-Octubre 1989

TITULO DE LA REVISTA: Industria y Concertación

SECCION FIJA: Conflictos Obrero-Patronales

AUTOR: Pilar Vázquez Rubio [*]

TITULO: Los Telefonistas Cruzaron el Pantano: Concertaron con Telmex

EPIGRAFE:

"La pureza es una idea de monje."

Sartre

ABSTRACT:

Para que no se les caiga la sopa entre el plato y la boca, los telefonistas tendrán que mostrar su capacidad de sostener con firmeza la cuchara, es decir, de realizar sus labores con calidad y productividad y sin menoscabo de sus condiciones de trabajo. Asimismo requerirán de la imaginación suficiente como para adelantarse a TELMEX en propuestas viables de capacitación y organización del trabajo, y de la memoria capaz de recordar que aunque hay terrenos donde sus intereses coinciden con los de la administración de la empresa, subsisten otros que son contrarios.

TEXTO:

La breve historia de cómo cruzaron el pantano de provocaciones

El 6 de marzo pasado, la administración de Teléfonos de México (TELMEX) entregó al Sindicato de Telefonistas (STRM) un documento donde proponía la modificación de algunas cláusulas del Contrato Colectivo de Trabajo (CCT).

Así comenzaron las negociaciones entre TELMEX y STRM, con la presencia de los secretarios del Trabajo, Programación y Presupuesto y Comunicaciones y Transportes.

En su primer proyecto TELMEX afirmaba que "el motivo fundamental del deterioro del servicio telefónico" radicaba en la existencia de ciertas cláusulas del CCT" que paralizaban y limitaban a la empresa. Consideraba también que la existencia de 57 convenios departamentales y sus respectivas revisiones generaba un clima de inestabilidad laboral que impedía el desarrollo "normal" de la empresa.

El hecho de ubicar el CCT como causa principal de los problemas que enfrenta el sistema telefónico equivalía a una provocación. De hecho, la primera propuesta de TELMEX parecía más un reto que un intento de concertación. Como ejemplo: "el retraso de la empresa en introducir la nueva tecnología, se debe en gran parte a la imposibilidad de concretar respuestas ágiles y responsables con la organización sindical".

Negar los múltiples problemas del equipo: Sistema 12, envejecimiento prematuro de tarjetas PCM y redes deterioradas, es lo que da el tono de provocación a la propuesta de TELMEX.

Para los telefonistas, el riesgo principal, estaba en que su sindicato perdiera la exclusividad en la titularidad del contrato colectivo de trabajo.

Las circunstancias, el aquí y ahora donde se ubican las negociaciones entre el telefonista y TELMEX, determinan y dan la clave para entender los riesgos, los límites y los alcances del convenio.

Aunque todos conocemos las circunstancias, no está de más mencionar algunas para impedir que se olviden: los trabajadores de Planta 1 de AHMSA en Monclova aceptaron un reajuste de 4 mil 500 metalúrgicos y la mutilación (que no es sinónimo de modificación) del clausulado contractual, la FORD de Hermosillo, Sonora anunció que suspenderá actividades durante 30 días y los extrabajadores de Aeroméxico siguen exigiendo que se cumplan los compromisos contraídos. El Mexicano de Electricistas está revisando los convenios departamentales y el clausulado del Departamento de Construcción (7 mil trabajadores) sin conseguir un acuerdo.

El minero-metalúrgico perdió ya la exclusividad en la contratación colectiva en las plantas siderúrgicas situadas en Monclova, Coahuila.

Ese es el aquí y ahora, donde los telefonistas insistieron en la necesidad de negociar...y lo consiguieron.

Modificaciones al contrato colectivo, desaparición de convenios y creación de perfiles de puesto.

El convenio de concertación establece la supresión de 57 convenios departamentales, la integración de un tabulador con 40 niveles, 31 especialidades, a 134 categorías con sus respectivos perfiles de puestos.

Se modificaron cláusulas del CCT y del Reglamento Interior de Trabajo. La mayoría de las modificaciones están relacionadas con: movilidad, supervisión, productividad, materia de trabajo y participación del sindicato en la introducción de nuevas tecnologías.

El convenio establece el compromiso de no despedir personal.

Asimismo, las partes contraen el compromiso de tomar las medidas necesarias para mejorar el servicio telefónico, que será verificado por las secretarías del Trabajo y de Comunicaciones y Transportes. Esta última apoyaría a la administración de TELMEX mediante la supervisión de los trabajadores.

Del plato a la boca... a veces se cae la sopa

La gran mayoría de los telefonistas votaron a favor de aceptar la firma del convenio de concertación. Mi opinión es que salen raspados, pero no derrotados.

Mantuvieron la unidad sindical, lograron el compromiso de no despidos, nivelaron los salarios, y consiguieron que los perfiles de puestos contengan lo esencial de los convenios.

Pero, falta la implementación cabal del convenio y allí es donde puede "caerse la sopa". Los telefonistas tendrán que mostrar la misma capacidad para organizarse en el trabajo bajo estas reglas del juego que la mostrada en la negociación.

Pretendían descalificar una fuerza social

Francisco Hernández Juárez, secretario del sindicato telefonista, considera que la negociación del convenio constituye un logro ante sectores empeñados en imponer sus condiciones mediante la demostración de la incapacidad sindical para participar en una concertación.

El mismo líder sindical afirma que ese sector duro es quien ha mantenido una actividad de provocación, antes del convenio, tratando de crear movimientos internos que descalificaran a la dirección sindical; durante las negociaciones, presentando alternativas que afectaban los derechos de los telefonistas y después de firmada la negociación, con el empeño de aplicar lo pactado sin respetar ni las condiciones para hacerlo ni al sindicato.

Pienso que sobre todo, afirma Hernández Juárez, trataban de descalificar una fuerza social que ha respaldado y establecido alianzas con el gobierno, descalificar una fuerza social que plantea alternativas y que constituye un obstáculo para las fuerzas reaccionarias y los intereses de quienes pretenden imponer unilateralmente y sin mayor problemas, sus objetivos y sus métodos.

A pesar de los problemas en la aplicación del convenio, Hernández Juárez considera factible "encauzar lo pactado en beneficio de la empresa y no en detrimento de los trabajadores".

Modificaciones al clausulado

Cláusula 38: Se refiere a las substitutiones temporales por ausencia. Modifican el tiempo para substitutiones de tres a quince días.

Cláusula 65: Cambios de una población a otra. La nueva redacción establece que se podrá movilizar a los trabajadores, en forma temporal o permanente, entre departamentos con actividades afines de la misma localidad, entre centros de trabajo de la misma población y sus zonas conurbadas.

Anteriormente los cambios requerían el acuerdo del STRM y del interesado.

Cláusula 71: La empresa, previo aviso al STRM con 30 días de anticipación, podrá trasladar en forma definitiva a sus trabajadores en el territorio nacional, cuando dichos traslados estén motivados por disminución o desaparición de materia de trabajo o por exceso de trabajadores en el centro de trabajo.

Si el trabajador no acepta el traslado se procederá a reacomodarlo y de no ser posible, se reajustará.

Cláusula 184: Se establece que los trabajadores deberán acatar la asignación o distribución que determine el personal de confianza, así como desempeñar su labor bajo la supervisión del mismo.

Utilizando el lenguaje de los representantes de TELMEX, las modificaciones están encaminadas a permitir "la libre administración de la empresa, tanto de los recursos humanos, como económicos y materiales". Allí, me parece, que están los raspones que sufrió el sindicato telefonista.

Francisco Hernández Juárez, afirmó ante el presidente Salinas que "puede considerarse (el convenio) como el comienzo de una nueva etapa en las relaciones laborales del país". Etapa que contiene no sólo las negociaciones entre STRM y TELMEX, sino las modificaciones a la Ley Federal del Trabajo, los convenios con otros sindicatos, la solución al problema del desempleo y las funciones que les corresponderán a las organizaciones obreras en las nuevas circunstancias.

Para que no se les caiga la sopa entre el plato y la boca, los telefonistas tendrán que mostrar su capacidad de sostener con firmeza la cuchara, es decir, de realizar sus labores con calidad y productividad y sin menoscabo de sus condiciones de trabajo. Asimismo requerirán de la imaginación suficiente como para adelantarse a TELMEX en propuestas viables de capacitación y organización del trabajo, y de la memoria capaz de recordar que aunque hay terrenos donde sus intereses coinciden con los de la administración de la empresa, subsisten otros que son contrarios.

CITAS:

[*] Periodista

NUMERO: 31

FECHA: Septiembre-Octubre 1989

TITULO DE LA REVISTA: Industria y Concertación

SECCION FIJA: Conflictos Obrero-Patronales

AUTOR: Amparo Muñoz [*]

TITULO: Condiciones de Trabajo en Sicartsa

ABSTRACT:

Minuto a minuto, las 24 horas del día de los 365 días del año, la siderúrgica Lázaro Cárdenas Las Truchas produce acero...y también enfermedades. En poco más de 10 años -apenas en 1981 empezó a operar a la totalidad de su capacidad instalada- el complejo siderúrgico ha consumido la salud y la vida de sus 5 350 obreros. Pese a la intimidación, los rumores dirigidos a paralizar, el despido, el temor de conocer enfermos y el interminable rosario de obstáculos, esa dolorosa realidad con la ciencia médica en la mano emergió contundente, sórdida.

TEXTO:

Una encuesta colectiva levantada en 16 áreas de trabajo de Sicartsa mostró que prácticamente todos los obreros padecen enfermedades de las vías respiratorias. En segundo lugar, aparecen las enfermedades de los ojos, reportadas en 14 de las 16 áreas, al igual que problemas de salud (como disturbios del sueño, gastritis, úlcera, fatiga, nerviosismo con irritabilidad) vinculados con el trabajo en turnos y la tensión prolongada. En cuarto lugar, se encuentran los accidentes, reportados en 13 de las 16 áreas. Finalmente, la encuesta detectó afecciones del oído, dolor de espalda y articulaciones en 11 áreas; padecimientos de la piel en 10 y síntomas de intoxicación mareo, náusea, vómito, desmayo en 8 áreas de Sicartsa, es decir en la mitad.

La encuesta colectiva, realizada por un equipo de investigadores de la Maestría en Medicina Social de la Universidad Autónoma Metropolitana Xochimilco en 1985, coincide con los resultados de los exámenes médicos periódicos entre obreros considerados sanos que la empresa efectuó en el mismo año. Estos revelan que el 68% de los examinados (un número de 255 que corresponde al 5% del total de trabajadores de Sicartsa) tenía una o más enfermedades, de los que el 56% tenía una enfermedad y el resto de 2 a 4, es decir no sólo están enfermos, sino que sufren varias enfermedades a la vez. A la cabeza se presentan las enfermedades respiratorias, así como enfermedades psicosomáticas y neurosis (en ambos casos 16% de los padecimientos diagnosticados), después las de espalda y articulaciones (14%) y las de los ojos (6.5%).

Primera parte de un estudio completo sobre la salud y el proceso laboral -único en el mundo- en Sicartsa promovido por la sección 271 del Sindicato Nacional de Trabajadores Mineros y Metalúrgicos de la República Mexicana junto a los investigadores de la UAM, la encuesta colectiva tuvo respuestas inmediatas: fue despedido Guadalupe Corona, secretario local de la Comisión de Higiene y Seguridad del sindicato y sancionados un

grupo de representantes sindicales más, en octubre de 1987. El argumento de la sanción: malversación de fondos, canalizados como aportación para la edición del libro en que se presentan los resultados de la encuesta, Trabajo y Salud en Sicartsa. [1]

René Magaña Aguilar, suplente del secretario actual de Seguridad e Higiene Industrial de la sección 271, precisa: "fue una sanción unilateral tomada por el Comité Ejecutivo General (del sindicato minero), porque los compañeros se hicieron respetuosos de un acuerdo de Asamblea, que es la máxima autoridad aquí para dictaminar un acuerdo".

Con lentitud y consistencia, penetrando los rumores tendientes a predisponer a los obreros contra los investigadores, el estudio de la salud -una idea abstracta en 1984- se fue abriendo paso. Los obreros participaron ampliamente en la primera etapa del mismo, la encuesta colectiva, que permitió detectar los riesgos principales a que están expuestos los trabajadores en cada una de las áreas de trabajo del complejo siderúrgico y las enfermedades profesionales generadas por éstos. Conocedores de su medio, presentaron propuestas, alternativas: medidas de seguridad, equipo necesario, reorganización del trabajo, área por área. Por ejemplo, frente al gas en Alto Horno, de carácter legal, son obligados los detectores de gases, los cuales sólo existen en las oficinas de los supervisores. En Aceración, otros departamento neurálgico, existen extractores de polvo que no funcionan, ya que sus piezas son de importación. Peor aún, en muchas áreas el mecanismo de prevención de accidentes es el oído, mientras en otras se emplea el método más primitivo que se conoce: a gritos.

Altas temperaturas, ruido ensordecedor, resplandores, vibraciones, radiaciones, polvos, gases, humos, vapores, turnos rotativos, "dobletes", intenso ritmo de trabajo, supervisión estricta, monotonía de las tareas, posiciones incómodas, tensión del trabajo peligroso, cansancio acumulado. Constelación de riesgos y cargas que diluye la vida insensible y progresivamente. Constelación de presiones sobre el trabajador.

Para Sicartsa, los "actos inseguros del personal" son la causa del 96% de los accidentes de trabajo, según la circular del 8 de febrero de 1988 Procedimiento para el Llenado del Formato "Reporte de Actos Inseguros", dirigidos a los supervisores en el marco del programa Control Total de Pérdidas.

Muestra cristalina del tipo de supervisión aplicada en Sicartsa, en la circular se insta a acentuar la vigilancia sobre los obreros a fin de reportar, con un informe completo y detallado, los "actos inseguros" al Departamento de Relaciones Laborales, que procederá a sanciones según la "incidencia y/o grave del caso".

Los accidentes, que en la encuesta colectiva de la UAM aparecen en cuarto lugar entre los daños a la salud provocados por el trabajo, son prácticamente los únicos daños reconocidos por la empresa y el Instituto Mexicano del Seguro Social. De acuerdo a los reportes del Departamento de Higiene y Seguridad de Sicartsa, analizados por los investigadores de la UAM, hay entre 2 y 3 accidentes causantes de incapacidad al día. La situación es más graves si se consideran todos los accidentes reportados, que entre marzo

de 1984 y febrero 1985 ascendieron a 2 450, es decir 7 accidentes diarios, uno cada tres horas y media.

El estudio de la UAM profundizó en el número de accidentes que ocurren en cada una de las áreas de trabajo del complejo y mostró que la frecuencia de accidentes está estrechamente asociada a determinadas áreas de trabajo y no a los actos -inseguros- del personal. El riesgo de accidentarse es el doble en actividades de producción que en las de apoyo y tres veces mayor si se trata de accidentes con incapacidad. Más aún, los obreros de mantenimiento de Alto Horno, Aceración, Coquizadora, y planta de Cal-Peletizadora tienen una frecuencia "extremadamente alta" -dice el estudio- de accidentes.

Mantenimiento junto al Taller Central de Ingeniería -una fábrica en sí mismo dado que produce piezas y equipo no sólo para Sicartsa, sino también para otras siderúrgicas- son las áreas identificadas como más peligrosas por la investigación.

Un obrero de mantenimiento, generalmente, debe hacer las reparaciones necesarias con la maquinaria en funcionamiento, de manera individual y, por si fuera poco, con los trastornos que provoca el continuo rol de turnos.

Debido al sistema de administración de la seguridad llamado Control Total de Pérdidas, que empezó a implementarse hace tres años, los accidentes han disminuido -explicó Rogelio Riojas Flores, gerente de Seguridad e Higiene Industrial de Sicartsa- de 900 en 1985 a 568 en 1987 y este año se proyecta que no excedan de los 500. Destacó que "tenemos más de 4 años sin ningún accidente fatal" en la planta. Este año, el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) entregó a Sicartsa una Placa de Honor, una Placa de Mérito y una Diploma de Mérito, por la reducción en la frecuencia de lesiones y por tener "el índice más bajo de frecuencia de lesiones" de todas las siderúrgicas del país.

La calificación de los obreros es otra. Los supervisores, con la autoridad de que están investidos, alientan a los trabajadores que sufren algún accidente a no reportarlo al IMSS, previo arreglo directo que puede consistir en algunos días de descanso. Con la complicidad del trabajador se consigue, a la vez, ahorrarse dinero y reducir las estadísticas.

Accidentes, aturdimiento, sordera, zumbido de oídos, ruptura de tímpanos, conjuntivitis, carnosidad en los ojos, tos, irritación de nariz y garganta, faringitis, laringitis, bronquitis, afonía, problemas pulmonares, flemas, nerviosismo con irritabilidad, tensión, insomnio, cansancio mental, fatiga, dolores corporales y de articulaciones, enfermedades diversas de la piel e intoxicaciones.

Dolor de cabeza, náusea, vómito, desmayo: síndrome de intoxicación. Cansancio, disturbios del sueño, gastritis, úlcera, tensión nerviosa, insomnio, desajustes orgánicos, accidentes: síndrome de turnos.

Los problemas de salud asociados a la tensión nerviosa es el tipo de padecimientos que con mayor frecuencia se presenta entre los obreros, constatan la encuesta colectiva de la UAM y los reportes médicos de Sicartsa. "Eso se puede explicar -comentó la doctora Asa Cristina Laurell, coordinadora del estudio de la salud en Sicartsa- a partir de lo que es la organización del trabajo en esta siderúrgica". Ejemplifica: "un altísimo número de trabajadores rotan turno y eso tiene un efecto muy dañino sobre el organismo" que puede llegar a manifestarse, además del síndrome de turnos, en presión arterial alta e incluso, a largo plazo, en problemas cardiovasculares e infarto."Otra fuente de esa tensión nerviosa es el grado de peligrosidad del trabajo, cómo se ejerce la superación, la monotonía y repetitividad del trabajo. Habría que llamar la atención -enfatisa la doctora Laurell- sobre este tipo de problemas, porque generalmente no están reconocidos como problemas relacionados con el trabajo".

Conocerse amenazado por un cúmulo de enfermedades; sufrirla; ver sentir, palpar el cuerpo en peligro de derrumbarse indefenso, tras un sistemático desgaste. Identificar las fuentes de ese dolor, de esa noche en vela, de ese mareo, de esa tos de esa bronquitis-crónica, de los hongos de la piel, del dolor agudo de cabeza, de esa deshidratación, de esa irritabilidad, de esa vista cansada, de ese "de plano, mano, no oigo bien: repítemelo otra vez, ¿qué dices que dijiste?".

Proteger la salud, a fin de cuentas de vida, se convirtió en un asunto de urgente resolución. Al calor de la huelga en Sicartsa en 1985, un grupo de 50 obreros realizó un plantón en la Ciudad de México exigiendo el reconocimiento de las enfermedades profesionales. Los huelguistas, por su parte, presentaron entre sus demandas centrales una serie de peticiones elementales de salud: el acceso a la información de los exámenes médicos periódicos que la empresa realiza, a los resultados de las mediciones de elementos del ambiente de trabajo que se reserva, así como plena información de los agentes nocivos a que están expuestos, sin saberlo. El derecho de contar con sus propios asesores en salud y la obligación de Sicartsa de levantar las formas MT-1 no sólo en caso de accidente, sino también por sospecha de enfermedad profesional.

La Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) se comprometió a efectuar una investigación sobre las condiciones de salud en Sicartsa; sin embargo, los obreros afirman que -hasta la fecha- no se les ha comunicado los resultados de la misma.

Consultado al respecto, Rogelio Riojas Flores, gerente de Seguridad de Sicartsa, explicó que ellos mismos realizaron los estudios, los cuales fueron enviados a la STPS. "Los resultados fueron normales, la exposición es normal, la gente está protegida, los equipos anticontaminantes funcionan normalmente. No hubo nada anormal", subrayó. "Nuestro niveles de seguridad y en lo relacionado con las condiciones de trabajo que pudieran incidir en las enfermedades profesionales, es adecuado, y no pasó a mayores", informó Riojas Flores.

Decididos a defender su salud se buscaron otros caminos. Guadalupe Corona, secretario local de Seguridad e Higiene del la sección 271, promovió con fuerza que a los obreros con alguna enfermedad ocupacional les fuera reconocida por el IMSS. Los expedientes

de Sicartsa en el Departamento de Medicina del Trabajo del Hospital de Zona No. 12, de Lázaro Cárdenas, registraron un incremento sin precedente en la cantidad de enfermedades ocupacionales detectadas -el promedio es de 2 años toda la década: en 1986, el IMSS reporta 21 enfermedades profesionales en Sicartsa y en 1987, 11. Guadalupe Corona fue despedido, en octubre de 1987, por fraude a Sicartsa. De enero a agosto de 1988, el IMSS reporta cero enfermedades ocupacionales en la planta.

La creatividad no se dejó avasallar. Los trabajadores del Taller Central de Ingeniería (TCI), que requieren de equipo de seguridad especial por las características de su trabajo, decidieron que quien no tuviera equipo de seguridad, nomás no trabajaba. "Llegó un momento -cuenta Francisco Zamudio- en que el TCI tenía que parar prácticamente. Eso empezó a influir en varios Departamentos. "

"Se ha invertido bastante dinero en campañas de seguridad, en equipo de protección personal, mejora de las condiciones de trabajo; se han hecho inversiones millonarias", indica Riojas Flores. Apunta que Sicartsa gastó en 1987, mil 660 millones de pesos en equipos anticontaminantes e instalaciones para prevención de riesgos en la áreas de trabajo. Sólo en equipo de protección personal, se erogaron 700 millones de pesos. En total, por conceptos relacionados con la seguridad, Sicartsa invirtió entre 12 y 13 mil millones de pesos. Durante 1988 esos gastos ascenderán a 16 mil millones de pesos, de los que exclusivamente a equipo de protección personal se destinarán de mil 500 a 2 mil millones.

El estudio de la salud en Sicartsa ingresó en febrero de este año a su segunda etapa, su punto crítico: el examen médico directo, con rigor imprescindible. No es éste el único estudio sobre las condiciones de salud en la empresa. Se sabe de uno realizado por la Secretaría de Salubridad y Asistencia, a nivel encuesta, en 1983-84; están los estudios periódicos (anuales) que brigadas médicas del IMSS realizan, cuyos resultados son canalizados a Morelia.

No obstante, los obreros de Sicartsa desconocen sus resultados y tampoco son estudios publicados. Está, además, el estudio de la STPS, cuyo balance aún es esperado por el sindicato.

Con un financiamiento de 50 mil dólares aportado por la Agencia de apoyo a la Investigación en los Países del Tercer Mundo, dependiente del parlamento canadiense, los investigadores de la UAM y la sección sindical -tras acuerdo de Asamblea- emprendieron la segunda fase del estudio que concluyó a mediados de abril.

Es un estudio poco común, pionero en el mundo, por su profundidad y su complejidad. Analizó distintos tipos de problemas de salud en un grupo de trabajadores representativo. "Estudiamos a 830 trabajadores, lo que es una muestra muy grande en un estudio de estas características", precisa la doctora Asa Cristina Laurell, coordinadora de la investigación. Agrega que se hizo una muestra muy extensa sobre los problemas de exposición de riesgos y la salud, así como una serie de mediciones objetivas. "El tamaño de la muestra -

explica la doctora- es justamente para poder asegurar que la calidad de la información que tenemos es inobjetable".

"Podemos decir que los resultados (en procesamiento) que va arrojar el estudio son confiables, son representativos, porque están hechos en un número suficientemente grande de trabajadores", remarcó.

Porfirio Arroyo, actual secretario local de trabajo de la sección sindical 271 y miembro de la Comisión Mixta de Higiene y Seguridad nombrada para auxiliar en la coordinación del estudio, describe el criterio de integración de la muestra de trabajadores, con la idea de que por cada puesto de trabajo que hay en la planta participara por la menos un trabajador, pero cuidando que participaran en el estudio trabajadores de todas las antigüedades". Fue una dura batalla, relata Arroyo, un gran esfuerzo, garantizar que los que salieron seleccionados asistieran al estudio.

Los rumores, las versiones, corrían por la planta: por qué sólo ellos, por que no todos, por qué no los de las áreas más contaminadas, "yo tengo diez años, por qué entra uno de un año"; los doctores no son titulados, no tienen experiencia, "nos van a utilizar con conejillos de indias, sólo quieren ganar prestigio, hasta el país de origen de uno de ellos salió a relucir".

Clarificar los mil "por qué", la importancia del estudio directo, la ética profesional de los investigadores. Barrer con la desinformación interesada, penetrar el rumor, obstruir la parálisis, impedir que se consiguiera detener el estudio. La Comisión Mixta, los delegados del grupo sindical Democracia Proletaria y hasta los despedidos de Sicarta, todos uno en actividad intensa, metódica, amplia. "Hubo quienes los citaban hasta tres veces -relata Porfirio Arroyo- porque nosotros hacíamos un programa de qué área tocaba y qué día. Hubo trabajadores que tuvimos que andar detrás de ellos en las áreas, buscándolos, haciéndoles claridad en cuanto a la importancia que tenía que les practicaran el estudio a las personas que salieron seleccionadas. Si la cuestión era un número determinado, pues serían voluntarios, pero no era lo correcto eso". 90% de los seleccionados asistieron al estudio.

El doctor Mariano Noriega, coordinador también de la investigación, destacó que fue central la participación de los trabajadores y añadió que sin esa participación, no sólo en la resolución sino también en el estudio de sus problemas, "es difícil que puedan transformarse esas condiciones de salud".

Las presiones subieron de tono, con origen diverso y disparadas en todas direcciones, si bien manteniendo una meta común. El programa de análisis se agilizó, se camino a marchas forzadas. El equipo de médicos de la UAM, integrado por cirujanos, especialistas en medicina social, en enfermedades respiratorias, cardiólogos, vivió una primavera caliente, sofocante. A las siete, con la frescura cálida que impregna las mañanas de Lázaro, arribaban a la seccional sindical que abandonaban -en ocasiones- hasta las diez de la noche, con el cansancio a cuestas.

La sección sindical pagó a un oftalmólogo -el subsidio internacional logró ser suspendido-, mientras el Hospital de Salubridad de la zona colaboró en la realización de pruebas flemáticas. Un laboratorio clínico particular recibió la sugerencia de no realizar los análisis de sangre, que rechazó con dignidad.

El estudio del stress, relativo a las enfermedades psicosomáticas -comunes en Sicartsa- quedó inconcluso. Punto culminante de la investigación, requería una selección acuciosa del personal a ser analizado, mediciones directas dentro de la planta, determinadas características en el rol de turnos de éste grupo de trabajadores, mucha precisión... dinero.

En el espectro de reacciones al estudio de la salud se generaron respuestas positivas. Sicartsa empezó a preocuparse más por la seguridad (como lo muestran las inversiones en éste rubro), por el equipo de protección personal que "antes ni se exigía, ni se daba, o lo daba a cuentagotas argumentando que no había cascos, y había que esperar unos tres meses. O que no había botas (en Alto Horno se requieren botas especiales porque allí se maneja el arrabio), y aunque las hubiera, era una forma de irse ahorrando dinero", hace notar Francisco Zamudio, obrero de Sicartsa despedido.

La doctora Asa Cristina constata que cuando se efectuó la primer fase de la investigación había una "situación catastrófica", confirmada en las propias inspecciones de la STPS, que Sicartsa se ha visto obligada a mejorar en una serie de aspectos. No obstante, añade el doctor Noriega, las medidas recién implementadas -referidas al equipo de protección personal y la seguridad-, son "medidas paliativas", ya que no se está haciendo nada, subrayó, por prevenir las enfermedades.

Sicartsa admite que existen enfermedades entre sus obreros, pero rechaza que fuesen adquiridas en el trabajo. "Las condiciones de trabajo nuestras son adecuadas", reitera Riojas Flores, gerente de Seguridad, "eso no impide que hubiera alguna gente que ya hayamos contratado con alguna enfermedad", pues al iniciar operaciones en 1976, "se contrató a la gente que había, y -a lo mejor- ahí compramos algunas enfermedades; por decirlo así, las contratamos".

El 25% de los obreros de Sicartsa no ha tenido otro trabajo -ataca la doctora Asa Cristina-, el 50% tiene menos de 30 años de edad, son jóvenes. Los que laboraron en otra empresa con anterioridad, no pasaron de los cuatro años; y de ellos, un porcentaje importante lo hizo en el campo.

"Nosotros estamos reconociendo a las gentes que están enfermas -aunque ya hubieran entrado enfermas- y las enviamos al Seguro Social. No tenemos por qué ocultar. Nosotros lo que queremos es gente sana, productiva", explica el gerente de Seguridad. Detalla que en los últimos cuatro años, exceptuando 1985, Sicartsa ha producido más de un millón de toneladas, "ya a los niveles -aclaró- de capacidad instalada, que no se dan en una siderúrgica integrada".

"No se puede pedir a una industria que tenga estos niveles de producción, si no tiene gente sana", aseguró en su austero despacho acondicionado al que difícilmente penetra el abrasador calor de Lázaro Cárdenas.

El responsable de Seguridad e Higiene de Sicartsa insiste: "Los procesos así son, son procesos de una siderúrgica, donde hay molienda, trituraciones, radiación, calor, etc. La gente ésta, se le da todo el equipo de protección personal, y el mejor que hay en el mercado, nosotros creemos que nuestra gente está bien protegida."

Si el trabajo siderúrgico es complejo, máxime en una planta como Sicartsa que se ocupa desde la extracción del mineral hasta la producción de terminados, no todas las exigencias impuestas cotidianamente a los trabajadores son inevitables. El doctor Noriega clasifica que si bien áreas como Alto Horno y Aceración obligan a un funcionamiento continuo, hay otras "que no requieren que los trabajadores tengan rotación de turnos, tengan que hacer trabajo nocturno, o que tengan que apoyar éstas áreas con exigencias de calor, de ruido, que en realidad podrían ser evitadas".

Más aún, si hay riesgos inevitables en ciertas áreas "lo que sí se puede hacer es proteger a los trabajadores", señala la doctora Laurell. Por ejemplo, reduciendo el tiempo de exposición a esas condiciones de trabajo. La Secretaría del Trabajo ha fijado las normas al respecto, pero esa legislación "no está realmente aplicada tal como debiera", enfatiza.

"Prácticamente todo lo que es la normatización de los máximos permisibles, de las concentraciones máximas permisibles, están calculados para una jornada de trabajo semanal de 40 horas, no de 48. De tal forma que, incluso, hay un problema de aplicación de esas normas, porque están calculadas para un tiempo de exposición menor que lo que es el tiempo de exposición real en una empresa como Sicartsa". Cabe añadir que los "dobletes", es decir la obligación de exponerse dos turnos -16 horas- seguidos es práctica constante en Sicartsa.

Lo que el estudio reveló en su primera parte "no es que haya uno o dos o tres riesgos, sino que hay una conjugación de una gran cantidad de riesgos. Una de las medidas inmediatas es justamente bajar la exposición a ese conjunto de riesgos; y eso, como demanda sindical, se expresaría como la demanda de reducción de jornada", destacó la doctora Laurell, "como una demanda de salud".

Porfirio Arroyo, ex secretario local de Seguridad y secretario actual de trabajo de la sección sindical, reflexiona, de cara a los resultados del estudio: "No basta con que se haya realizado el estudio a un trabajador, o a 830. Sabemos que no queda ahí. Ni tampoco en que se le reconozca la enfermedad profesional a esos compañeros, porque pues, entonces, no sería un avance. Yo puedo pelear -continua- porque se reconozca a esas gentes y ya, pero al año siguientes voy a pelear por igual número de gentes".

El objetivo, enfatiza, es que se eliminen los riesgos, "buscar alternativas científicas y técnicas para ya no seguirmos enfermándonos", dado que "éste proceso que están utilizando es incorrecto".

Defender la salud propia, resalta Zamudio con la voz pedagógica de un veterano, "es un problema no individual, es un problema colectivo. Es decir, la contaminación no dice voy a agarrar a un compañero de Laminación, sino que agarra al conjunto de trabajadores de Laminación. Así es la lucha por la salud."

"La lucha por la salud se tiene que dar de manera colectiva", concluyó.

CITAS:

[*] Historiadora.

[1] Laurell, Asa Cristina y Mariano Noriega, Salud y Trabajo en Sicartsa, Coed. SITUAM, Sección 271 Sindicato Minero y Maestría en Medicina Social de la UAM-X, México, 1987, o La salud en fábrica, Ed. Era, México, 1989.

NUMERO: 31

FECHA: Septiembre-Octubre 1989

TITULO DE LA REVISTA: Industria y Concertación

SECCION FIJA: Economía Internacional

AUTOR: Cristian Leriche [*]

TITULO: El Mercado Accionario Mexicano en el Contexto Internacional

TEXTO:

Uno de los fenómenos más importantes en la vida urbana social de los últimos años, fue el auge y la crisis del mercado de acciones de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) en 1987, tanto porque se convirtió en el centro de la vida cultural de cientos de miles de personas, como por sus implicaciones micro y macroeconómicas.

El derrumbe coincidente de los mercados a nivel internacional del día 19 de octubre de 1987, se constituyó en un fenómeno de crucial importancia para el mercado mexicano, marcando un quiebre en su rápida tendencia alcista.

Estas notas presentan un panorama comparativo del mercado accionario respecto a un conjunto de mercados internacionales sobresalientes. Este ejercicio muestra cómo los parámetros históricos relativos del mercado mexicano, respecto al promedio internacional, fueron superados durante el auge y el derrumbe bursátil de 1987 y su posterior evolución.

La Bolsa Mexicana de Valores (BMV) no ha estado conectada con los mercados internacionales, en el sentido de que el conjunto de sus títulos de valores se estén cotizando en el exterior y viceversa. Es por esto que las declaraciones de autoridades públicas y privadas del ámbito bursátil reiteraron una y otra vez que la caída del Índice de Precios y Cotizaciones (IPyC) de la BMV no podía deberse a las de los mercados exteriores.

Sin embargo su influencia durante el año de 1987 no podía ser negada. Los llamados efectos psicológicos no sólo existieron en la caída, la conexión ya existía mucho tiempo atrás durante el auge.

El auge internacional de los mercados accionarios durante los tres primeros trimestres de 1987, se observó en México como una evidencia de que nuestro mercado de acciones tenía un fundamento común al de los tiempos modernos. El auge se interpretaba entre los optimistas, como la muestra de la confianza en el rumbo del cambio estructural que el país habría tomado.

De este modo, el crecimiento sostenido de los mercados accionarios internacionales coincidente con el del país, dio tintes sofisticados al proceso como si con esto se modificara su naturaleza cíclica tradicional.

Así como el auge accionario en el exterior fue un aliciente psicológico para seguir creyendo que el mercado continuaría su ascenso; de igual modo, pero con signo contrario cuando la tendencia cambió, el pesimismo invadió los pronósticos y las decisiones.

Durante el auge, el crecimiento de los precios de las acciones en México superaron con mucho los promedios internacionales. Para comparar los distintos mercados podemos usar algunos indicadores, tales como: el valor de capitalización, el múltiplo precio de mercado a utilidades y el múltiplo precio de mercado a valor en libros. [1]

A fines de 1982 el valor del mercado accionario mexicano era de 1.2 miles de millones de dólares y el valor de 18 mercados internacionales [2] fue de 2350.5 miles de millones, para fines de 1986 el valor del primero fue de 5.9 y del segundo de 5635.8 miles de millones de dólares. Esto es, los mercados internacionales crecieron 140% entre 1983-1986 y el de México lo hizo en 392%; elevando su participación en el total de 0.051% en 1982 a 0.105% en 1986.

Este crecimiento implicó que las diferencias entre los múltiplos a nivel internacional respecto a los del mercado nacional se redujeran sustancialmente. Mientras que en el promedio internacional el múltiplo precio de mercado a utilidades a 1982 fue de 11.5 veces en México era de 2.7 veces, para 1986 estos valores ascendieron a 18.2 veces y 9.3 veces, respectivamente.

Asimismo, el múltiplo precio de mercado a valor en libros, que mide el grado de sub ó sobrevaluación de los precios de la acción que se paga en el mercado respecto a su valor técnico contable, fue en 1982 de 1.3 veces en el promedio internacional y de 0.3 veces en el de México, ascendió para 1986 a 2.2 veces y a 1.2 veces, respectivamente. Así mientras que a nivel internacional este múltiplo aumentaba 69%, en México lo hizo en 300%. Esto último significó que de estar subvaluadas las acciones en 70% respecto a su precio técnico, se pasa a una sobrevaluación de 20%.

Si bien este valor estaba por abajo del promedio internacional y en ese sentido parecía aún atractivo para invertir respecto al promedio histórico nacional, en 1986 se encontraba ya por arriba.

1986 fue un año de auge récord a nivel internacional, logrando una ganancia fantástica de 104.4% ya descontada la inflación, y de 320.7% sin deflactar. Experiencia contrastante por la situación recesiva de la economía: el PIB disminuyó en más del 3%. En cambio, en los Estados Unidos el rendimiento nominal en pesos del mercado accionario, fue de 132% y el PNB creció en 3.6%; y en el Japón esa misma utilidad fue de 222.8% y el PNB se elevó en 2.5 en ese año. [3]

Importe Operado y Estructura de Acciones Negociadas. (1981-1988). (Miles de Millones de Pesos de Diciembre de 1985)[H-]

El crecimiento de los mercados internacionales durante 1986 en situaciones económicas y políticas nacionales tan distintas ya indicaba que la conexión entre ellos no era sólo

técnica (que en algunos casos no existían tales nexos), sino también una coincidencia de expectativas favorables, las cuales se hicieron explosivas y altamente sensibles en 1987.

El superauge bursátil en México significó tasas de ganancias desmedidas. A partir de mayo de 1986 el IPyC de la BMV al cierre de cada mes tendría un repunte incesante. Durante los 17 meses posteriores a abril de 1986 hasta septiembre de 1987, no hubo ajuste a la baja del índice accionario, estableciéndose un comportamiento altamente explosivo. El incremento real, medido en pesos, en esos 17 meses fue de 746.7%, a una tasa media de crecimiento de 13.4 por ciento.

El valor de capitalización del mercado mexicano pasa de 4 mil millones de dólares en abril de 1986 a 65 mil millones en septiembre de 1987, es decir, se elevó en 525% contra 62% de aumento del promedio internacional. En igual período, el múltiplo del precio de mercado a utilidades en México pasa de 4.4 a 26.9 veces y a nivel internacional de 16.6 a 24.9 veces; y al ascenso del múltiplo precio de mercado a valor contable ocurrido en México superó el de cualquier otro mercado, al pasar de una subvaluación de 0.6 veces a una sobrevaluación de 5.3 veces, contrastando con el aumento de 2 a 2.7 veces en el promedio internacional y con el del mercado japonés que pasó de 3.2 a 4.9 veces (ver gráfica 1).

Gráfica 1. Múltiplo Precio/Valor en Libros # 2. (Dic. 82 a May. 89)[H-]

De esta manera, al cierre del mes de septiembre de 1987, el mercado accionario mexicano en comparación con el promedio de 18 mercados, se encontraba muy por arriba de su proporción histórica.

Ante esta circunstancia es indudable que al impacto psicológico de la caída internacional sobre el mercado mexicano hay que sumarle los altos niveles de valoración en que se encontraba al momento del gran derrumbe.

¿Qué ha ocurrido, comparativamente, en el mercado Mexicano y en los internacionales después del quiebre del lunes negro?

El valor de capitalización del mercado mexicano se cayó en 20% del cierre de septiembre de 1987 al de mayo de 1989, mientras que a nivel mundial este valor aumentó en 8%. El múltiplo precio de mercado a utilidades disminuyó de 27 veces a 6 veces contra una baja de 25 a 18 veces en el promedio mundial. En cuanto al grado de sobrevaluación de las acciones mexicanas se desinfló de 5.3 veces a una subvaluación de 0.8 veces, en el promedio internacional se encuentra que el precio de mercado a valor en libros se reduce levemente de 2.7 a 2.5 veces. (ver gráfica 2).

Gráfica 2. Índice de la Bolsa Mexicana de Valores. (Base 1987 = 100)[H-]

La participación del valor de capitalización del mercado mexicano en el total mundial llegó a 0.308% en septiembre de 1987, descendiendo a 0.233% en mayo de 1989.

Finalmente, la rentabilidad relativa en los distintos mercados a nivel internacional, sigue señalando al de México como el más rentable en términos reales.

Durante el primer semestre de 1989 el que invirtió un millón de pesos en acciones del IPyC de la BMV ganó nominalmente 647 mil pesos, en cambio si lo hizo en Japón perdió casi 320 mil pesos y el que lo invirtió en Estados Unidos obtuvo 324 mil pesos de utilidades; habría que ir a Noruega para lograr 600 mil pesos, una ganancia cercana a la del mercado mexicano.

TITULO DEL RECUADRO:

La primavera abortada

RECUADRO:

Hace quince años...
Solía llevar en mi bolso
el libro rojo
cuando viajaba en los chimecos
y caminaba por aquellas calles
extremadamente polvosas
y fangosas en tiempos de lluvia
me aterraban los perros indecentemente violentos
con cualquier transeúnte
me dolía ver la sordidez de la pobreza
pero quería tener el espíritu alto
como aquel "viejo que removió las montañas"
y así, día tras día, pisaba las calles de esa
enorme ciudad, plagada de miseria.

Hace días...
los chavos de Neza ocuparon una plaza
han clamado por libertad y rock
han clamado por un espacio
para el desfogue colectivo

Hace días ... en China
los estudiantes ocuparon la enorme Tienanmen
con banderas libertarias
queriendo construir democracias diluidas

Los primeros fueron apaleados
y recibieron una vez más lo que desde niños
cotidianamente les ha tocado: marginación
finalmente,
tuvieron su espacio rockero

que mueve los cuerpos pero aún no las conciencias

Los segundos fueron masacrados
ante los ojos del mundo
vilmente masacrados,
en una primavera de esperanza

Ante los ojos de un pueblo educado
en las enseñanzas del viejo Mao
hoy se persigue y asesina a aquellos
que pensando en la primavera
quisieron florecer.

junio, 1989.

Alenka Guzmán

CITAS:

[*] Jefe del Area de Estado y Política Económica del Departamento de Economía de la UAM-A.

[1] El valor de capitalización del mercado significa el número de acciones en circulación de las empresas que cotizan en bolsa por su precio de mercado. El múltiplo precio de mercado a utilidades se calcula dividiendo el precio de la acción en el mercado entre las utilidades de los últimos 12 meses. El múltiplo precio de mercado a valor en libros a valor contable se calcula dividiendo el precio de la acción en el mercado entre el precio de la acción en libros, el cual se calcula restando a los activos totales el total de pasivos y dividiendo el resultado entre el total de acciones en circulación. Cfr. Díaz Mata, Alfredo, *Invierta en la Bolsa*, Grupo Editorial Iberoamericana, México, 1988.

[2] Los mercados considerados son: Alemania Federal, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Francia, Gran Bretaña, Holanda, Hong Kong, Italia, Japón, Noruega, Singapur, Suecia y Suiza. Cfr. *Acciones y Valores de México, El Mercado*, Departamento de Análisis, información para uso interno, México, Julio de 1989.

[3] Banco de México, *Boletín de Economía Internacional*, Vol. XV, Núm. 2. México, abril junio 1989.

NUMERO: 31

FECHA: Septiembre-Octubre 1989

TITULO DE LA REVISTA: Industria y Concertación

SECCION FIJA: Bibliografía

AUTOR: Gabriela Contreras.

TITULO: B. Von Mentz, V. Radkau, D. Spenser y R. Pérez Montfort. Los Empresarios Alemanes, el Tercer Reich y la Oposición de Derecha a Cárdenas. México, Ediciones de La Casa Chata- Secretaría de Educación Pública, Colecc. Miguel Othón de Mendizábal, 1988, 2 Tomos.

TEXTO:

Es frecuente encontrar en los estudios e investigaciones históricas puntos oscuros explicados en forma acrítica, etiquetados como leyendas negras, dejando el campo fértil a la confusión y a la fácil aceptación de los mitos, negándoles una posibilidad de análisis que evite la negación o dispersión de esos hechos en nuestro presente.

El caso de las actividades y relaciones entre la comunidad alemana establecida en México y los grupos de derecha opositores al régimen de Cárdenas, es -precisamente- uno de esos puntos turbios que en la investigación histórica encontramos caracterizados como grupos financiados por el nazifascismo o por la Falange española. Sin embargo, muchas preguntas quedan sin respuesta si aceptamos tales conclusiones sin confrontarlas con su contexto, sus orígenes y desarrollo.

Los autores de esta obra nos conducen hacia planteamientos distintos acerca de lo que comúnmente se dice de la oposición de derecha. Su análisis parte del estudio del desarrollo y expansión del capitalismo alemán, el establecimiento de las primeras empresas alemanas en México a finales del siglo anterior y, en especial, se aborda el estudio de las fincas cafetaleras en el Soconusco, Chiapas. En otra frase del trabajo, se tienden las líneas de análisis para comprender las relaciones diplomáticas entre ambos países, considerando el momento político que se vivía en los años veinte del presente siglo. Podemos entender, entonces, cuál es la trayectoria política que sigue la Legación Alemana en México desde el estallido del movimiento revolucionario maderista, hasta el gobierno de Carranza.

La década de los veinte y lo que corresponde al período de Lázaro Cárdenas, es analizada desde una perspectiva económica: nos refieren los mecanismos seguidos por empresarios y finqueros germanos para conservar en su poder y en buenas condiciones sus propiedades a pesar de los costos de la revolución. Queda claramente establecido que las relaciones entre ambos países nunca perdieron su carácter positivo, lo cual se extiende aún cuando el proyecto nacional socialista cobra auge: las relaciones diplomáticas con Alemania se romperían una vez iniciado el régimen de Manuel Avila Camacho.

Para ilustrar mejor la lógica bajo la cual se negociaron las ganancias y pérdidas de los alemanes a causa de la política agraria del Presidente Cárdenas, el estudio sobre la zona

cafetalera del Soconusco, Chis., es importante, porque arroja elementos que componen todo un panorama de cómo se conjugaron esos intereses económicos con la realidad social que la comunidad alemana vivía en México: ¿Cuál era la situación social y cultural de la comunidad germana establecida en México?

En la tercera parte de la investigación, se nos señala que, lejos de olvidar su identidad como parte de una Nación, los alemanes radicados en nuestro país, se concentraron en la preservación de sus costumbres, idioma y el reforzamiento de su identidad nacional, no a partir del desarrollo del nazifascismo en Alemania, sino aún en los primeros tiempos de su establecimiento en México. No obstante, en cuanto las organizaciones nazifascistas proliferaron, muchos simpatizaron con estas expresiones, compartiendo con los sectores clasemedieros mexicanos su temor por la "amenaza mundial del 'judío-bolchevismo'".

En este punto, se analiza el proceso seguido por el movimiento nazifascista en conjunción con los sectores pequeños burgueses alemanes; los planes coloniales de Hitler como parte de su política exterior y las relaciones diplomáticas entre ambas naciones, pasando a describir las actividades reales de los nazis en nuestro país. Una de lo más relevante, fue la organización denominada la Comunidad del Pueblo Alemán, que se presentaba hacia la sociedad mexicana como una agrupación "sin pretensiones políticas", que simplemente ayudaba a la colonia germana en México y que se encargaba de promover y organizar la celebración de actos culturales y la celebración de las fiestas patrias... En realidad, su función real, aparte de la anterior, era difundir los procesos del nacionalsocialismo al interior de la propia comunidad y de la sociedad mexicana en su conjunto.

¿Cuál era la relación entre organizaciones como ésta y los grupos de derecha opositores al régimen cardenista?

Comúnmente se dice que durante los dos últimos años de la década de los treinta, cuando se empezó a manifestar malestar entre algunos generales revolucionarios y cuando eran crecientes las actividades de los campesinos sinarquistas, las actividades de esta oposición, eran promovidas y financiadas por la Falange española y por los agentes nazis enviados a México para el efecto.

Desde esta perspectiva, grupos como Vanguardia Nacionalista Mexicana, el Frente Anticomunista o la Sociedad de Precursores y Revolucionarios, habrían surgido en tan sólo dos años, carecían de autonomía y contaban con apoyo de fuerzas extranjeras. Haciendo un estudio detenido y minucioso del ambiente sociopolítico de 1936 a 1940, se observa que la oposición "clasemediera" y de las organizaciones -entre otras- arriba mencionadas no eran novedosas: el Comité Pro-Raza, el grupo Acción Mexicanista Revolucionaria (los Camisas Doradas) y la Confederación de la Clase Media, son tres de las organizaciones estudiadas, que funcionan desde 1934 (como los Camisas Doradas, quienes son esencialmente anticomunistas, no abanderan consignas antireligiosas, son ultranacionalistas, no tienen apoyo oficial y son antisindicalistas) y tienen en común su nacionalismo, el anticomunismo, están en contra de la política agraria del régimen, del exagerado estatismo cardenista y no cuentan con ninguna clase de apoyo oficial.

En este marco, es discutible el alcance de las actividades que los nazifascistas tuvieron sobre las organizaciones de derecha que se sostuvieron activas durante el período presidencial de Lázaro Cárdenas, aunque los puntos de coincidencia no se niegan. Este punto de llegada es a la vez inicio para nuevas investigaciones sobre la trayectoria de la oposición de derecha en México.

NUMERO: 31

FECHA: Septiembre-Octubre 1989

TITULO DE LA REVISTA: Industria y Concertación

SECCION FIJA: Bibliografía

AUTOR: Rosario Maríñez [*]

TITULO: Para Documentar el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994

TEXTO:

Análisis y artículos de opinión

Aceves Saucedo, Angel, "El crecimiento, reto sustantivo del PND", El Economista, 7 de junio de 1989.

Acosta, Carlos, "El Plan Nacional de Desarrollo, expresión de deseos. En seis años el País será próspero pero no se dice cómo se logrará", Proceso, núm. 657, 5 de junio de 1989, pp. 24-26.

Aguilar Camín, Héctor, "PND: hacia otro desarrollo, I", Uno más uno, 5 de junio de 1989.

Aguilar Camín, Héctor, "PND: el otro desarrollo, II", Uno más uno, 6 de junio de 1989.

Aguilar Camín, Héctor, "PND: ¿habrá paciencia, III", Uno más uno, 7 de junio de 1989.

Aguilar Villanueva, Luis, "Estado de planes, estado de leyes", Cuadernos de Nexos, núm. 13, julio de 1989, pp. V-VI.

Aguilera, Manuel, "Respuesta cabal a la demanda democrática", Excélsior, 23 de junio de 1989.

Angeles, Luis, "Señala el Plan el rumbo a la economía y a la sociedad", Excélsior, 2 de junio de 1989.

Barragán Valencia, Héctor, "El Plan Nacional de Desarrollo. El desafío de la modernidad", Excélsior, 3 de junio de 1989.

Bonilla García, Javier, "La estabilidad actual, sólida base del PND", Excélsior, 23 de junio de 1989.

Burgueño, Fausto y Arturo Huerta, "El PND otorga mayores concesiones a especuladores", La Jornada, 7 de julio de 1989.

Carrasco Licea, Rosalba y Francisco Hernández, Puente, "PND: coherencias, ausencias y pareceres" La Jornada, 5 de junio de 1989.

Carrillo Arronte, Ricardo, "El PND y el destino nacional", El Financiero, 9 de junio de 1989.

Cesar, José Ignacio, "La importancia de llamarse industria", Cuadernos de Nexos, núm. 13, julio de 1989, pp. X-XI.

Castillo, Heberto, "Plan negociado con el FMI", El Universal, 2 de junio de 1989.

Cazés, Daniel, "PND: tradiciones, valores y culturas", La Jornada, 3 de junio de 1989.

Cordera, Rolando y Carlos Tello, "México: el futuro inmediato", Perfil de la Jornada, 16 de junio de 1989.

Córdova, Arnaldo, "El PND sólo postula un México maquilador", La Jornada, 15 de junio de 1989.

Córdova, Arnaldo, "El PND y la soberanía nacional", Cuadernos de Nexos, núm. 13, julio de 1989, pp. I-II.

Frenk, Julio, "Salud: los rostros del futuro", Cuadernos de Nexos, núm. 13, julio de 1989, pp. III-XV.

Gómez, Pablo, "El PND: cuando el pasado nos alcance", La Jornada, 9 de junio de 1989.

Guevara Niebla, Gilberto, "El PND y la educación", La Jornada, primera parte: 7 de junio de 1989; segunda parte: 12 de junio de 1989.

Guzmán Ferrer, Martín Luis, "PND: cambio indispensable", Excélsior, 13 de junio de 1989.

Liga de Economistas Revolucionarios, "El Plan Nacional de Desarrollo convocatoria a un esfuerzo nacional para transformar a México" (desplegado), Excélsior, 23 de junio de 1989.

Lizárraga Gómez, Antonio, "Rectoría económica y PND", La Jornada, 4 de junio de 1989.

Loza Otero, Nicolás, "El Plan: propósitos y vías de debate", El Nacional, 8 de junio de 1989.

Magaña Negrete, Gumersindo, "¿Plan de desarrollo o de sobrevivencia?", El Universal, 1 de junio de 1989.

Montemayor, Rogelio, "La crisis económica limita objetivos y metas propuestas por el Planade", El Financiero, 5 de junio de 1989.

Paoli, Francisco José, "El PND y la reflexión sobre el cambio", La Jornada, 8 de junio de 1989.

Pascoe Pierce, Ricardo, "El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994", El Universal, 19 de junio de 1989.

Provencio, Enrique, "Del PECE al PND", La Jornada, 23 de junio de 1989.

Rojas Nieto, José Antonio, "Plan Nacional de Desarrollo. El nuevo decálogo económico del gobierno", Uno más uno, 6 de junio de 1989.

Rubio, Luis, "Un gobierno con brújula", El Nacional, 2 de junio de 1989.

Ruiz Massieu, Mario, "Plan Nacional de Desarrollo, ejercicio de democracia", Uno más uno, 12 de junio de 1989.

Villegas, Jaime, "Notas coyunturales sobre el Plan Nacional de Desarrollo", Mundo, año 3, núm. 12, julio-agosto de 1989, p. 20.

Zedillo, Ernesto, "Para volver a crecer, deben resolverse los problemas estructurales" (Seminario sobre el Plan Nacional de Desarrollo), La Jornada, 17 de junio de 1989.

Agosto, 1989.

CITAS:

[*] Agradezco el apoyo del Centro de Documentación del Instituto Mexicano de Estudios Políticos, A.C.