



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CAMPUS ACATLAN

EL IMPACTO DE LA APERTURA COMERCIAL EN LA INDUSTRIA DE BIENES DE CONSUMO DURADERO EN MEXICO, 1985-2001.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE: LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A : JOSE LUIS RODRIGUEZ SOLANO

ASESOR: MTR. GREGORIO SILVA PEREZ

MEXICO, D. F.

ABRIL DE 2004





Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

A MI MADRE: EVA SOLANO ALARCÓN

A MI EXTRAORDINARIA COMPAÑERA: LUCILA ESTELA HERNÁNDEZ

A MI PADRE: MANUEL RODRÍGUEZ CASAS

A MIS HIJOS: JOSE ROBERTO Y LUCILA ITZEL

A MIS COMPAÑERAS Y COMPAÑEROS: DE LA UPREZ - CENTRO

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo recepcional.

NOMBRE: P.A. José Luis Rodríguez Solano

FECHA: 10 - junio - 04

FIRMA: P.A. [Firma]

**EL IMPACTO DE LA APERTURA COMERCIAL
EN LA INDUSTRIA DE BIENES DE CONSUMO DURADERO
EN MÉXICO, 1985-2001.**

México, D F a 22 de abril de 2004

INDICE

I. Industrialización y recomposición industrial nacional.

- 1.1. Crisis y recomposición industrial nacional.
- 1.2. Hacia un modelo de desindustrialización nacional.
- 1.3. Apertura comercial y globalización y sus efectos en la industria Mexicana.

II. La dinámica de la apertura comercial en la estructura industrial nacional.

- 2.1. La dinámica de la industria mexicana, por sectores y tipo de bien.
- 2.2. El Impacto de la apertura comercial en la industria nacional.
- 2.3. La industria mexicana en el marco de la globalización industrial internacional.

III. Desempeño y Tendencias de la Industria de Bienes de Consumo Duradero en la industria mexicana, 1985-2001

- 3.1. La discusión teórica en torno al comportamiento de las estructuras monopolicas y oligopolicas en el sector industrial, y sus incidencias en los mercados.
- 3.2. Oligopolio, Mercado y Precios.
- 3.3. Desarrollo y características de la industria de BCD.
- 3.4. Cambios en la dinámica del mercado, consumo e inversión en IBCD.
- 3.5. Dependencia tecnológica y nuevas tecnologías en la IBCD.

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFÍA

INTRODUCCION

El proceso de apertura comercial ha tenido dos momentos decisivos en el futuro de la estructura industrial en México. Por un lado la adhesión de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) y por el otro la firma del Tratado de Libre Comercio con Norteamérica (TLCAN). Este conjunto de decisiones, por parte del Estado mexicano, no sólo ha definido el presente y el futuro de la industria mexicana sino también el papel que habrá de desempeñar la acumulación capitalista mexicana en la globalización mundial.

Las consecuencias en materia de comercio tienen ya un conjunto de efectos perversos en la industria nacional por ejemplo la pérdida de empleos¹, cierre de micro, pequeñas y medianas de empresas, así como la salida de una gran parte de empresas maquiladoras y configurando una tendencia a la desindustrialización nacional resultado de la globalización de la producción industrial y de la exigencia de las empresas nacionales y extranjeras por reducir los costos de producción². No obstante, los efectos en la industria no han sido homogéneos y han variado según el sector industrial de que se trate.

Por ello la relevancia de este trabajo de tesis consiste en abordar los problemas específicos de la industria de los bienes de consumo duradero como un sector de la industria nacional donde se reflejan con mayor claridad los efectos de la apertura comercial y del Tratado de Libre Comercio. Asimismo, es la rama industrial donde se manifiestan de manera contundente, los primeros rasgos de la desindustrialización de la planta industrial nacional.

Nuestro interés por analizar el sector de bienes de consumo duradero se origina en que este ha sido insuficientemente estudiado o bien se ha privilegiado su estudio desde la perspectiva teórica del comportamiento de la tasa de ganancia, los patrones consumo

¹ Boltvinik, Julio. "Revalorizar el trabajo". México, La Jornada, viernes 12 de mayo de 2000.

o en su defecto sobre el impacto que ha tenido la política económica en este sector de la industria nacional, pero actualmente existen pocos trabajos que destaquen el comportamiento de las variables básicas de este sector, así como las consecuencias socioeconómicas que habrá de tener en el mediano y largo plazo en la estructura industrial de la economía nacional. Es por ello que este trabajo de tesis hace un esfuerzo por avocarse a evaluar y analizar, de manera específica, la problemática de la industria de bienes de consumo duradero en el periodo indicado.

El proceso de acumulación capitalista mexicano, históricamente se ha caracterizado por su subordinación al capital internacional. Subordinación que se manifiesta en la industrialización mexicana de la posguerra y su agotamiento como modelo alternativo para el desarrollo nacional. Con los cambios en las pautas del modelo de desarrollo la industria nacional ha sufrido cambios estructurales que tienden a manifestarse en un proceso de desindustrialización; proceso que se caracteriza por una tendencia a la segmentación de la producción internacional, esto es, una menor integración de materias primas e insumos nacionales y una mayor importancia en los procesos de ensamble y maquila de bienes terminados; fenómeno que se manifiesta con mayor frecuencia en diversos sectores de la industria nacional, entre ellos la de la industria de bienes de consumo duradero.

La precipitada apertura comercial en octubre de 1985 y la adhesión de México al Tratado de Libre Comercio con América del Norte, significó, para la industria mexicana un fuerte impacto en el mercado interno, precios, inversiones, tecnologías, empleo, salarios y capacitación; así como un drástico cambio en el patrón de producción, variación y diferenciación de los bienes de consumo duradero. Por tanto, este trabajo estudia un conjunto de reflexiones respecto a en torno al sector de bienes de consumo duradero dominado por la empresa trasnacional.

² Ver también Cámara de Diputados, LVII Legislatura, Comisión de Industria y Comercio. "Impacto del TLCAN sobre la industria" México, 2000

En el contexto de la apertura comercial, debemos señalar que la industrialización mexicana de la posguerra es resultado de la penetración, expansión y fortalecimiento de las estructuras oligopólicas de las empresas transnacionales.

El fenómeno del oligopolio, como proceso económico, se nos presenta como la forma más sofisticada, elaborada y recurrente del modo de producción capitalista del periodo de la globalización. Mientras en el pasado inmediato, a la posguerra del siglo pasado, prevalecían en el mercado y la industria la combinación de mecanismos de competencia monopólica y oligopólica. hoy ambos fenómenos subsisten en el mercado; pero con el indiscutible dominio de las estructuras oligopólicas en el ámbito de la producción, la circulación y el consumo. Producto de los avatares jurídico-legales que ha librado, en los últimos sesenta años del siglo pasado, con los estados nacionales. No obstante, esto ha permitido, al oligopolio, tener un mayor grado de dominio, complejidad, y refinamiento en sus operaciones internacionales.

Pese a los esfuerzos de los estados nacionales por erradicar los efectos perversos de su presencia en las economías, esto no ha sido posible debido a la sofisticada estructura del oligopolio que le permite lo mismo concentrar, diversificar, especializarse y/o variar sus actividades productivas y de mercado, gracias al abatimiento de costos mediante el empleo de las economías de escala, la alta productividad e innovación y, sobre todo la incorporación creciente del progreso tecnológico producto de los inmensos recursos invertidos en investigación y desarrollo.

Por tanto el estudio de la Industria de bienes de consumo duradero, refleja de manera elocuente la estructura típica de funcionamiento del oligopolio. Su dinamismo, la incorporación continua de las innovaciones tecnológicas y el uso recurrente del instrumental de la mercadotecnia y la publicidad le han permitido acceder a mecanismos de expansión e internacionalización de los procesos productivos.

Su presencia y dominio en los sectores industriales más dinámicos de la industria mexicana son resultado del dominio tecnológico, marcas, patentes, de recursos

financieros para la producción y en especial del mercado interno. En el caso de la rama de bienes de consumo duradero han encontrado mecanismos para expandirse y fortalecer su presencia a escala nacional. Así mismo, los mercados cautivos que perduraron por mucho tiempo, en diversos países en desarrollo, entre ellos México le permitió alcanzar el conocimiento y dominio del mercado nacional y regional de América Latina.

De esta manera la producción, distribución y comercialización de los bienes de consumo duradero, en México, ha estado siempre dominada por las empresas transnacionales. Su presencia en el 90% de las ramas industriales que integran el sector de bienes durables refleja su dominio indiscutible y liderazgo en el sector.

Con este propósito la investigación se propone cubrir los siguientes objetivos: Primero, analizar, discutir e investigar los efectos económicos de la apertura comercial en el patrón de desarrollo de la industria de bienes de consumo duradero. Así como las nuevas características de la acumulación capitalista en este sector de la industria nacional dominada por las grandes corporaciones multinacionales, durante el periodo 1985-2001. Hemos de precisar que el trabajo no se enfoca al análisis particular de la dinámica de la tasa de ganancia del sector; más bien describir su evolución reciente a partir de indicadores esenciales que están definiendo el nuevo rumbo de este sector en la industria nacional.

No obstante, y con el propósito de delimitar el ámbito de nuestro marco teórico se rescata la discusión respecto al enfoque que tiene cada corrientes teórica y la manera como abordan cada una el problema de las estructuras monopólicas y oligopólicas y los mecanismos recurrentes en la obtención de la tasa de ganancia y su incidencia en la acumulación capitalista de la posguerra del siglo pasado.

Segundo, reflexionar y analizar las nuevas características de la estructura de la producción, el mercado, el consumo, la tecnología, el empleo y los salarios de los bienes de consumo duradero, así como discutir el impacto de la globalización en el

patrón de desarrollo, presente y futuro, de la industria de bienes de consumo duradero, desde la perspectiva teórica y analítica del papel del oligopolio y el progreso técnico.

Tercero, analizar, discutir y comparar el patrón de desarrollo tecnológico en la industria de bienes de consumo duradero, antes, después y su condición actual. Particularmente, los procesos de difusión e innovación tecnológica, así como el acortamientos de los ciclos de obsolescencia técnica y sustitución con el propósito de conocer la tendencia e impacto en la estructura productiva y de mercado de este sector industrial, a partir del reforzamiento de las estructuras oligopólicas en la estructura industrial nacional.

En consecuencia, el presente trabajo de tesis parte del supuesto central de que el proceso de acumulación capitalista mexicano de la posguerra del siglo XX se sustentó en un modelo de industrialización tardía y subordinada al capital extranjero; subordinación que se ha dado tanto en el plano tecnológico como financiero.

La globalización de la producción industrial esta exigiendo como punto de partida a los países en desarrollo, entre ellos México, que cuente con ventajas competitivas sustentadas en la reducción de costos, eficiencia y eficacia productiva; dado que ya no es suficiente las variables de las ventajas comparativas en el contexto del mercado mundial capitalista y, que será una condición necesaria para su permanencia en la nueva fase de la expansión capitalista del siglo XXI o en su defecto se asuman las consecuencias de la desindustrialización productiva y financiera.

Por tanto, partimos del supuesto según el cual la dinámica de los sectores industriales, entre ellos el sector de los bienes de consumo duradero tenderá a reforzar los rasgos de una desindustrialización productiva, la dependencia tecnológica y el fortalecimiento de las estructuras oligopólicas de la industria mexicana.

Con este fin, el trabajo esta organizado de la siguiente manera: en el primer capítulo, se realiza una semblanza de la industrialización mexicana de la posguerra hasta la

crisis del modelo de industrialización en los años setenta. La dinámica de los sectores industriales, la política industrial y el papel del Estado ante la crisis económica de los años setenta. Asimismo, mostramos datos al 2002 con el fin de tener continuidad, y con esto tener un panorama general.

El segundo capítulo se avoca a reflexionar respecto al proceso de apertura y liberalización de la economía. Analizando la adhesión de México al GATT en 1987, la apertura comercial, unilateral, de México a la competencia internacional en septiembre de 1985 mediante la eliminación de la mayor parte de los permisos de importación y aranceles, hasta la culminación con la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte. También se reflexiona sobre los rasgos que va adquiriendo la desindustrialización en el conjunto de la planta industrial nacional como resultado de la integración de México a la globalización productiva internacional y sus efectos sobre la rama de bienes de consumo duradero en México.

Finalmente, en el tercer capítulos nos centramos, primariamente a desarrollar el marco teórico de referencia en donde se rescata el análisis del problema de la tasa de ganancia y sus determinantes en la acumulación capitalista. Se reflexiona sobre el papel de las estructuras monopolicas y oligopolicas como determinantes de la tasa de ganancia y de la dinámica de la acumulación en el sector industrial, así como su impacto en la industria mexicana. También se precisa el referente teórico particular sobre el que se sustenta el trabajo esto es, el oligopolio como forma de dominio en el ámbito de la producción, la circulación y el mercado. Se identifica la dinámica en la industria mexicana, y en particular la de los bienes de consumo duradero. Los cambios registrados en el patrón de consumo, y su incidencia en la dinámica de la industria de BCD y su relación con el ingreso, los salarios, la segmentación y especialización de los mercados, las maquilas, así como la caracterización general del sector.

I. Industrialización y recomposición industrial nacional.

1.1 Crisis y recomposición industrial nacional.

1.1.1 El papel de Estado Mexicano en la industrialización.

En el modelo de industrialización de la posguerra el papel del Estado mexicano resultó crucial para impulsar los diversos sectores de la economía, ante la ausencia de un empresariado nacional que asumiera el riesgo de toda inversión, por lo que la rectoría resultaba indispensable para los propósitos del desarrollo nacional. Así mismo, las dificultades para acceder al mercado internacional de capitales y tecnologías, por parte de los inversionistas nacionales, obstruían el desarrollo de sectores industriales necesarios para diversificar la producción interna de manufacturas. Así mismo, el recelo y desconfianza de los capitales extranjeros para asociarse con los inversionistas nacionales agravaban más esta situación.

Por lo que el Estado tuvo que asumir el reto de asociarse e invertir y servir como garante de los capitales, tanto de los inversionistas nacionales como extranjeros o bien asumiendo el reto de conformar empresas estatales en aquellos sectores donde la baja rentabilidad de la actividad resultaba poco atractiva para las inversiones nacionales y extranjeras o el caso opuesto en donde los proyectos resultaban de tal magnitud que requerían de largos periodos de maduración y constantes ampliaciones de capital, (por ejemplo el acero, la petroquímica básica o la producción de alimentos básicos).

Este conjunto de sectores estratégicos desde su constitución fueron controlados por el Estado, como una manera de garantizar el abasto de materias primas, energía y combustibles para la incipiente industria nacional, y en consecuencia necesarios para consolidar el proyecto de desarrollo industrial al que aspiraban los grupos de poder dominantes y el Estado mexicano.

La producción de insumos básicos, energía, combustibles y alimentos básicos para la fuerzas de trabajo, por el Estado, hizo posible la multiplicación de la cadenas productivas, elevó los niveles de productividad y redujo de manera sustancial los costos de producción. De manera paralela el Estado crea la banca de desarrollo, (Nacional Financiera (NAFINSA) y el Banco Nacional de Obras y Servicios (BANOBRAS), con el propósito de financiar la construcción, expansión y fortalecimiento de la infraestructura económica para la industria nacional³.

Para consolidar el modelo sustitutivo de importaciones, el Estado consideró emplear algunos mecanismos de política económica que protegieran y alentaran el crecimiento de la industria nacional.

Con este propósito, aplicó una política de protección comercial mediante el establecimiento de altos aranceles, permisos y cuotas (máximas y mínimas) de importación a los bienes de consumo inmediato y de bienes de consumo duradero con el fin de desalentar su ingreso y alentar la producción nacional de ese tipo de bienes. Ver cuadro No. 1.1.

Cuadro 1.1.
RÉGIMEN ARANCELARIO
IMPORTACIONES SUJETAS A PERMISO (%)

Año	(%)
1963	45.0
1965	60.0
1966	100.0
1969	65.1
1970	68.3
1973	64.3
1974	74.3
1975	91.0
1978	100.0
1979	40.9
1982	100.0

Fuente: Tomado de: Sánchez Ugarte, Fernando y otros, "La política industrial ante la apertura, México, SECOFI, NAFINSA, FCE, 1994, P. 23.

³ Cabral, Roberto. "Industrialización y política económica", en Cordera, Rolando, et al. "Desarrollo y crisis de la economía mexicana". México, 1981, FCE. p 67

También aplicó un esquema de política fiscal que estaba diseñado para recaudar impuestos con un mínimo costo con el fin de impulsar la industria y a la vez generar ingresos para el Estado. Para ello se aplicaban dos tipos de impuesto, por un lado los de carácter cédular que gravaban a los contribuyentes de acuerdo a sus fuentes de ingresos y por el otro los impuestos especiales que gravaban la producción industrial, la explotación de recursos naturales como la minería y el petróleo y sobre el comercio exterior. Sin embargo, en los años sesenta se eliminaron los impuestos especiales y se estableció el impuesto global al ingreso tanto a empresas como a personas físicas, con el cual la recaudación resultó más significativa que antes a representar el 40% del total de la recaudación.

No obstante, las medidas de política económica aplicadas por parte del Estado no siempre beneficiaron a los sectores industriales, y por lo regular detenían su desarrollo y su inserción en la economía nacional e internacional, así como limitando el potencial crecimiento de la industria.

Gracias a esta estrategia los sectores dinámicos de la economía (bienes de consumo duradero –principalmente automóviles, aparatos eléctricos y electrónicos- y bienes intermedios de tecnología media) crecieron de manera significativa pero con una creciente dependencia y subordinación de la industria nacional como fuente primaria de filiales de empresas transnacionales e inversionistas extranjeros, al respecto se señala que:

“La industria manufacturera mostró mayor dinamismo que la economía en su conjunto, La industria creció en el periodo 1930-1978 a un promedio de 6.1% anual sobrepasando en medio punto a la tasa promedio de la economía. Esta diferencia se acentúa al considerar los periodos 1940-1978 y 1950-1978. En el primero las tasas promedio de crecimiento de la industria y de la economía en su conjunto fueron respectivamente del 7.6% y del 6%. En el segundo periodo llegaron al 7.7% y al 6.1% .

Por lo que la industria ha desempeñado el papel de sector estratégico en el desarrollo económico nacional".⁴

En consecuencia para que el desarrollo industrial en México se sostuviera debieron darse factores económicos y políticos, como los que describe puntualmente Rolando Cordera y Adolfo Oribe y que a continuación retomamos:

a) "Un elevado ritmo de la inversión, tanto publica como privada

CUADRO 1.2
COEFICIENTE DE INVERSIÓN DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO
Y CRECIMIENTO DE LA FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO
(PORCENTAJE)

	1940-1954		1955-1961		1962-1970	
	coeficiente medio	Crecimiento promedio	coeficiente medio	crecimiento promedio	coeficiente medio	crecimiento promedio
Inversión total	14.5	9.9	16.8	5.6	19.2	10.8
1.- Pública	6.2	7.9	5.3	10	7.6	10
2.- Privada	8.3	11.5	11.5	3.3	11.5	11.3

Fuente: tomado de "Cordera Campos, Rolando y Oribe B., Adolfo, "México: industrialización subordinada", México, El trimestre económico No.39, FCE, 1983, P.160.

Protegió la industria de la competencia internacional mediante una serie de medidas; i) control de importaciones exigiendo un permiso previo y un arancel de importaciones (1948); ii) Ley de "Fomento de industrias nuevas o necesarias" (1954) que permite importantes exenciones fiscales; iii) incentivos fiscales a la reinversión; iv) aceptación de la depreciación acelerada, v) otorgamiento de créditos por instituciones financieras del sector público; vi) producción estatal de insumos estratégicos y vii) inversiones del sector público en obras de infraestructura"⁵.

⁴ Boltvinik, Julio y Hernández Laos, Enrique, "Origen de la crisis industrial: el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. Un análisis preliminar", México, El trimestre económico No.39, FCE, 1983, P. 459.

⁵ Cordera Campos, Rolando y Oribe Adolfo, "México. industrialización subordinada" México, El trimestre económico No. 39, FCE, 1983. PP. 160-161.

Así, durante tres décadas y media, el Estado, mediante su intervención directa e indirecta, encaminó la industrialización a la producción de manufacturera de bienes de consumo duradero, intermedios e insumos industriales necesarios para expandir la inversión y el consumo. Sin embargo, el modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones mostró *“las limitaciones y las paradojas de ese desarrollo se hicieron patentes cuando sus propios factores de impulso devinieron en obstáculos, en la década de los setentas”*⁶.

El estallido de la crisis económica en los inicios de los años setenta no sólo se manifestó en un estancamiento del crecimiento económico, sino también el inicio de un proceso inflacionario, estancamiento de la productividad industrial, deterioro salarial, subutilización de la capacidad instalada y disminución de la inversión pública⁷. Por ejemplo en 1971 la inversión fija bruta pública disminuyó en -21.7% en tanto que la privada mantuvo su ritmo en 6.4%⁸. Lo cual se manifestó en la desaceleración de la producción industrial como se aprecia en el Cuadro 1.3, en donde:

*“La tasa de crecimiento de las manufacturas empieza a descender en el quinquenio 1965-1970 y cae bruscamente en los dos siguientes periodos... en el siguiente periodo (1970-1975) la disminución acelerada de la tasa de crecimiento de las manufacturas (del 8.6% al 5.9%) es acompañada de por una depresión igualmente rápida en el crecimiento de la electricidad (del 14.1% al 8.6%)... en particular dos de las ramas dinámicas de las manufacturas –bienes de consumo duradero y bienes de capital– disminuyen abruptamente sus tasas de crecimiento a partir del periodo 1965-1970: del 18.3% al 11.3% en el primer caso, y del 14.8% al 9.9% en el segundo. En el siguiente periodo la depresión se generaliza a todas las ramas de la industria manufacturera”*⁹.

⁶ *idem*, p. 68.

⁷ Al respecto vease el trabajo de Alain Ize: “El proceso inflacionario en México, 1970-1976” En “La Inflación en México”. México, 1979. El Colegio de México.

⁸ Tello, Carlos. “La política económica en México, 1970-1973”. México, 1979, Siglo XXI.

⁹ Boltvinik, Julio y Hernández Laos, Enrique, “Origen de la crisis industrial: el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. Un análisis preliminar”, México, El trimestre económico No 39, FCE, 1983, P. 469.

CUADRO 1.3

TASAS DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO TOTAL Y POR SECTORES, 1930-1978

SECTORES	1930-1940	1940-1950	1950-1960	1960-1970	1970-1978	1950-1955	1955-1960	1960-1965	1965-1970	1970-1975	1975-1978
Producto Interno Bruto	3.9	6.0	6.1	7.0	5.1	6.5	5.7	7.1	6.9	5.6	4.1
1. Sector primario	4.1	5.8	4.1	3.7	2.3	4.8	3.5	4.7	2.7	1.7	3.3
2. Minería	-2.2	0.0	2.9	2.2	2.9	2.3	3.5	1.0	3.3	3.6	1.7
3. Industria	4.4	7.4	7.4	9.1	6.5	7.3	7.6	9.0	9.2	6.6	6.3
3.1. Petróleo y petroquímica	2.0	7.1	7.6	9.5	9.7	1.6	14.0	9.4	9.6	7.5	13.5
3.2. Manufacturas	4.6	7.1	7.3	8.9	5.7	8.5	6.2	9.2	8.6	5.9	5.3
3.2.1. Consumo no duradero	nd	nd	6.1	6.9	4.5	7.7	4.6	6.9	6.9	4.4	4.8
3.2.2. Intermedios	nd	nd	9.4	10.5	6.9	9.4	9.4	10.2	10.7	7.4	5.9
3.2.3. Consumo duradero	nd	nd	11.8	14.8	7.9	13.2	10.3	18.3	11.3	9.3	5.7
3.2.4. Capital	nd	nd	9.5	12.3	4.6	11.6	7.4	14.8	9.9	4.2	5.4
3.3. Construcción	5.2	10.0	7.3	8.3	6.2	5.5	9.1	6.9	9.7	8.3	2.9
3.4. Electricidad	8.8	5.7	9.3	13.6	8.5	6.4	12.2	13.0	14.1	8.6	8.3
4. Sector terciario	4.3	5.7	6.2	6.8	5.2	6.9	5.5	7.0	6.7	5.9	2.9

Fuente: Tomado de "Boltvinik, Julio y Hernández Laos, Enrique, "Origen de la crisis industrial: el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. Un análisis preliminar", México, El trimestre económico, No. 39, FCE, 1983, p.460

Ante este panorama recesivo de los años setenta el Estado mexicano respondió con una mayor expansión del gasto público mediante el crecimiento del déficit fiscal y el incremento de la masa del circulante en la economía. Este proceso se refleja en una mayor presencia del Estado en la economía mediante la creación de un mayor número de empresas de propiedad estatal. Así, mientras en 1970 había 236 empresas de participación estatal ya para 1982 estas habían aumentado a 1155, las cuales generaban el 10% del empleo total y generaban el 18.5% del PIB nacional¹⁰

A pesar de que el modelo sustitutivo de importaciones resultaba ya inviable, el gobierno de Luis Echeverría se empeñó en darle continuidad, mediante el incremento de la inversión pública y la contratación recurrente de deuda pública, como

mecanismos de compensación ante el desplome de la inversión privada. Así mientras en 1970 la deuda pública sumaba los 4,262 millones de dólares al final del sexenio, esto es, en 1976 esta había crecido hasta sumar los 19,602 millones de dólares, es decir 4.5 veces más¹¹.

El segundo período de los años setenta el gobierno de José López Portillo, mantuvo la continuidad del modelo a través de la canalización de recursos provenientes de las exportaciones petroleras derivado de los altos precios del petróleo en los mercados internacionales.

Sin embargo, como lo señalan Casar y Ros los efectos de la crisis de la década de los años setenta derivó en:

“El creciente diferencial de precios con el exterior conduce –en el contexto de un creciente deterioro de la cuenta comercial y de la cuenta corriente- a la devaluación de 1976. De ahí en adelante, si bien se abandona la política de mantener fija la paridad, el deslizamiento del peso no consigue impedir la revaluación real del tipo de cambio hasta que sobrevienen las maxidevaluaciones de 1982. la cuenta comercial se mantiene –a pesar de las exportaciones de petróleo- en un nivel, en 1980, similar al que se había observado en 1975, sin embargo, el creciente peso de la deuda conduce a un aumento sistemático en el déficit de la cuenta corriente, que aunado a la fuga de capital a partir de 1980, requiere de un superávit en cuenta de capital 4 veces más grandes en 1981 que en 1975”¹².

Por lo que respecta a nuestro problema de estudio y siendo uno de los sectores altamente sensibles a los cambios negativos en las expectativas de rentabilidad en el mercado interno, los bienes de consumo duradero están estrechamente vinculados a los flujos de inversiones extranjeras y al nivel de ingreso de los estratos altos y medios

¹⁰ SHCP “El proceso de enajenación de entidades paraestatales”. México, febrero de 1992.

¹¹ Idem, p. 141

¹² Casar I. Ros, Jaime. “Cinco años de crisis económica en México: una visión de conjunto”. En México: Informe sobre la crisis (1982-19986). Tello, Carlos (coordinador). México, 1989, UNAM-CIHH p.109-110.

de la población por lo que al registrarse una reducción en el consumo de estos estratos de la población estos sectores lo reflejan de inmediato.

Así, durante el periodo 1970-1975, los bienes de consumo duradero crecen a una tasa de crecimiento del 9.3%. En tanto que en la segunda mitad de los años setenta este sector registra una tasa de crecimiento menor, equivalente al 5.7%, esto es, 4.4% menos. Dinámica que se deteriorará durante, al menos, en la primera mitad de los años ochenta como un efecto derivado de la crisis del sector manufacturero mexicano. Incluso mucho más que otros sectores de la economía.

Así, mientras los bienes de consumo no duradero, registra una tasa de crecimiento del 2.2% en 1982, los bienes de consumo durable decrecen en -8.4% el mismo año. Pero el siguiente año (1983), ante la severidad de la recesión y efecto derivado del proceso de ajuste económico y financiero, las tasas de crecimiento de ambos sectores se desploman, siendo el más golpeado el de lo bienes de consumo durable. Por los que los bienes de consumo no durable decrecen en -2.7% y los bienes de consumo duradero decrecen en un espectacular -21.3%, durante 1983¹³. Otro tanto ocurrió con los bienes de capital que decrecieron en -19.1%.

Cuadro No. 1.4.
SECTOR MANUFACTURERO
PIB POR TIPO DE BIEN %
1981-1986

	1981	1982	1983	1984	1985	1986
BIENES DE CONSUMO NO DURABLE	5.9	2.2	-2.7	2.2	4.1	-3.0
BIENES DE CONSUMO DURABLE	10.1	-8.4	-21.3	6.2	13.8	15.2
BIENES INTERMEDIOS	7.0	-3.4	-3.2	7.5	4.6	4.4
BIENES DE CAPITAL	7.0	-9.4	-19.1	2.9	8.3	8.4

FUENTE: "México: Informe sobre la crisis", op.cit. p.133

Sin duda, como lo exponen Casar y Ros, la severidad del ajuste financiero derivado de la crisis de liquidez por la que tránsito la economía mexicana en los primeros dos años de la década de los ochenta (1982 y 1983) fue el responsable de la caída del producto

¹³ En México: Informe sobre la crisis (1982-1986), Casar y Ros, Ver cuadro b.2.10, p.133

de en el conjunto de las manufacturas mexicanas. Ya que durante estos años, incluso, la formación bruta de capital fijo, tanto pública como privada, se desploman, ambas. Así mientras la primera pasa de -14.2%, en 1982, a -32.5% en 1983. En tanto la segunda pasa de -17.3% a -24.2% en 1983, respectivamente¹⁴.

Este negativo panorama se explica, según Aspe, porque:

*"Para México, la crisis de 1982 fue la peor desde la Gran Depresión. Desequilibrios fundamentales en las finanzas públicas y en la cuenta corriente, combinados con los flujos de ahorros externo, al igual que al deterioro de los términos de intercambio y la devaluación, marcaron el comienzo de un periodo de elevada inflación y estancamiento económico"*¹⁵.

1.2 Hacia un modelo de apertura económica y desindustrialización nacional.

En este apartado se sustenta el argumento según el cual el modelo de industrialización basado en la apertura y competencia externa ha derivado en un proceso de desindustrialización de la industria nacional, partiendo del argumento que señalan Vladimiro Brailovsky, Roland Clarke y Natán Warman, quienes consideran:

"El proceso de crecimiento de una economía moderna esta asociada al de sus sector manufacturero. En México, como en otros países, la industria, y particularmente las manufacturas, han sido los elementos dinámicos del crecimiento económico. No sólo proveen los bienes necesarios para aumentar la productividad y el ingreso en ésta y en otras ramas de la actividad, sino que también, a través de la demanda que genera internamente, acelera su propio crecimiento y el de los servicios. Así cuando el producto total crece, el de la industria aumenta más que proporcionalmente. Existe además una relación directa entre el crecimiento industrial y el de la productividad y el empleo de la economía en su conjunto. Estas "economías dinámicas a escala" son una característica macroeconómica privativa de la industria. De esta manera, una

¹⁴ Idem, cuadro a.2.5., p. 115.

*peculiaridad del crecimiento económico es que se eleva con el tiempo la proporción generada por la industria manufacturera en el producto y el empleo totales. Por el contrario, una situación prolongada de estancamiento se refleja en bajas tasas de en estas participaciones*¹⁶.

De esta afirmación se desprende lo siguiente: el periodo 1982-1990, se caracterizó por un prolongado ritmo de estancamiento del producto y el empleo en general y en particular el del producto y el empleo manufacturero. Lo que reflejaría un proceso de desindustrialización. Derivado no solo del estancamiento de la demanda sino también de un estancamiento en las inversiones en planta y equipo, así como de un aumento sin precedente de las importaciones de bienes manufacturados.

"Procesos de desindustrialización como el descrito ha ocurrido en otros países tanto avanzados como en vías de desarrollo. Tal es el caso de la economía británica y, más recientemente, de la norteamericana. Asimismo, se ha experimentado en economías latinoamericanas como las de Argentina, Chile y Uruguay"¹⁷

Por ello el ajuste en la demanda interna explica el cambio en la política económica basada en la apertura comercial, debido a que:

"La espiral inflacionaria (que se acelera en 1986) corresponde en los años de crisis, descensos en los salarios reales y en el consumo privado. Las leves recuperaciones de 1984 y 1985 no fueron suficientes (ante la recesión de 1986) para recuperar el dinamismo de la inversión pública y privada. El nivel de desempleo ha aumentado en forma evidente y los destinos del ahorro interno se han dirigido crecientemente a la compra de activos financieros- tanto internos como externos- y menos al financiamiento

¹⁵ Aspe, Pedro. "El camino mexicano de la transformación económica" México, 1993 FCE, p. 22

¹⁶ Brailovsky, Vladimiro, et. Al. "La política económica del desperdicio (México en el periodo 1982-1988). México, 1989, UNAM-FE, p. 78.

¹⁷ Idem , p. 78

*de la inversión productiva interna. Estos son algunos de los saldos que la crisis ha provocado en la economía mexicana de los ochenta*⁹.

El proceso de apertura y desregulación comenzó en 1982 con la adhesión de México al GATT (Acuerdo general sobre Aranceles y Comercio) y se aceleró con el Pacto de Solidaridad Económica, iniciado en 1987, consolidándose con la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte en 1994.

Con la firma del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), el Estado mexicano conformó una política industrial basada principalmente en la apertura comercial (1982 a 1993), como respuesta a la crisis de la década de los años setenta y que se prolongó a los primeros años de la década de los ochenta. La visión de la nueva política industrial del Estado tenía su fundamento en el postulado de que la economía de mercado era el camino más efectivo para promover el desarrollo económico del país y el bienestar de su población.

El Estado fomentó la creación de un entorno económico y político favorable para los inversionistas, tanto nacionales como extranjeros, teniendo como objetivo fundamental la operación eficiente de mercados competitivos, donde se motivara la inversión y la generación de empleos productivos.

Desde la lógica de los arquitectos de la apertura económica esta se sustentaba en los siguientes puntos:

- *“La apertura comercial desempeña un papel central en la estrategia de estabilización.*
- *La apertura de la economía tiene que fincarse en fuertes fundamentos macroeconómicos.*
- *Además de contar con una estricta disciplina fiscal, lo mejor es comenzar el proceso de apertura comercial con un tipo de cambio real depreciado.*
- *La primera fase de apertura comercial tiene que ser global y ponerse en marcha rápidamente.*

⁹ Casar, I. José y Ros, Jaime, “ Cinco años de crisis económica en México 1982-1986, una visión de conjunto”, México, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades, UNAM, 1989, p-118

- *El proceso de liberalización ha de comenzar con la supresión de las barreras no arancelarias. Después puede darse la reducción en el nivel de dispersión de los aranceles.*
- *Los aranceles no deben considerarse tan sólo como una fuente de ingresos fiscales.*
- *Generalmente, la primera etapa de apertura tiene que ser unilateral.*
- *Si el país vecino tiene una economía fuerte, la protección no arancelaria no sólo es distorsionante sino puede fomentar la corrupción y el contrabando.*
- *La apertura comercial tiene que ser justa.*
- *La apertura comercial debe verse como parte de un programa aún más amplio de reforma estructural¹⁸*

En la administración del presidente Miguel de la Madrid se da inicio a la corrección de las finanzas públicas, al mismo tiempo se aplicaron las medidas más drásticas para preparar la apertura comercial estableciéndose un mecanismo de concertación para la primera fase del Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE).

“Si bien hay importantes aspectos de continuidad, las políticas comerciales e industriales vigentes desde 1982, y especialmente desde 1986, dieron un viraje radical respecto a las políticas de los 50 años anteriores. Sus elementos se pueden resumir rápidamente de la siguiente forma:

- *Los aranceles a la importación han reemplazado a los permisos como principal instrumento de protección.*
- *Los aranceles han descendido con gran rapidez y se encuentran a niveles bajos (aunque con una gran dispersión.)*
- *Hasta el advenimiento del programa antiinflacionario de 1988, la prioridad no era utilizada como un objetivo de política en si mismo, sino como un instrumento para lograr otros objetivos relacionados con el comercio y los flujos de capital.*
- *La inversión extranjera directa está siendo actualmente promovida, en lugar de ser exclusivamente tolerada como en el pasado ¹⁰.*

¹⁸ “El camino mexicano de la transformación económica”, op cit. p 141-143.

¹⁰ Weintraub, Sidney, “México frente al Acuerdo de Libre Comercio Cánada-Estados Unidos, alternativas para el futuro” México, Centro de Investigaciones para el Desarrollo, A.C., Diana, 1989, p-34.

Bajo esta perspectiva se explica que el objetivo fundamental del Estado mexicano fue generar una estabilidad macroeconómica, que permitiera generar una política industrial eficaz que reactivara las inversiones nacionales y extranjeras.

Por ejemplo el tipo de cambio en el mercado libre fluctuaba desde una sobrevaluación estimada de 23% en 1981 hasta un subvaluación estimada del 60% al inicio de 1987, los precios al consumidor subían a una tasa anual del 160%, la paridad del peso se depreció 22%, se controlaron los salarios y los precios para mantener estática la tasa de inflación de la canasta básica hasta caer por debajo del 1% mensual. El programa logró reducir la tasa de inflación antes de las elecciones presidenciales de julio de 1988.

Para el Estado mexicano, la política de shock implementada para la estabilización macroeconómica que se aplicó a través del PECE, resulta exitosa, ya que las principales variables económicas se estabilizaron, por ejemplo la inflación se redujo de casi 200% en 1987 a menos de 10% en 1993. El tipo de cambio se estabilizó y las reservas internacionales superaban los 20,000 millones de dólares. Esto se logró manteniendo un crecimiento del PIB, permitió que el producto per cápita creciera todos los años, a partir de 1987 con excepción de 1993.

El Estado partía del supuesto que la apertura comercial, suponía, una condición necesaria para lograr la eficiencia competitiva de la industria nacional, ya que la economía cerrada de los años de la posguerra sólo había generado serios problemas estructurales.

Por lo que en una economía abierta la actividad económica crecería de manera permanente y a un ritmo superior al del consumo interno siempre y cuando las exportaciones también crecieran. Este fenómeno se explica porque las economías que han utilizado al sector exportador como motor de crecimiento económico (Corea, Taiwán; Singapur; Hong-kong, Tailandia, Malasia e Indonesia), y en: "*donde su*

*estrategia económica se baso en la producción de manufacturas de exportación hechas en industrias con uso intensivo de mano de obra*¹².

La política industrial de los ochenta utilizó la apertura comercial no como un fin en sí mismo, sino más bien como un instrumento que propiciaría la eficiencia económica y generaría la competitividad de la industria mexicana en el exterior, por lo que la apertura comercial y el programa de estabilización (política de shock), funcionaron paralelamente, esto perseguía dos objetivos:

1. Primero, al abrir la economía al mercado internacional se propiciaría la estabilidad de precios (control inflacionario), puesto que la industria nacional tendría que competir con el exterior. Este efecto se reforzaba al bajar los niveles arancelarios a un máximo de 20%.
2. Segundo, la apertura comercial propiciaría la competitividad de la industria nacional que, a su vez, reforzaba la viabilidad del programa macro en el mediano y el largo plazo.¹³

La apertura se realizo con un tipo de cambio real cuyo nivel de subvaluación otorgaba cierta comodidad a los productos nacionales.

Simultáneamente a la liberalización comercial, fue necesario introducir medidas de desregulación para facilitar el proceso de mejoramiento de competitividad de la industria mexicana. Las medidas de desregulación y liberalización se clasifican en 4 grupos:

- a) Liberalización de programas y eliminación de estímulos fiscales sectoriales.
- b) Acciones de desregulación.
- c) Flexibilización de los controles de precios.

¹² Willard D. Sharpe, "Los cuatro tigres aun pueden producir milagros económicos", México, Revista Contextos, año 4 No. 70, septiembre de 1986, SPP, p-3

¹³ Sánchez Ugarte, Fernando y otros, "La política industrial ante la apertura", México, SECOFI, NAFINSA, FCE, 1994, P. 53.

d) Actualización del marco regulatorio en materia de tecnología en inversión extranjera.

La política industrial de este periodo se desarrollo alrededor de programas sectoriales, los cuales combinaban instrumentos de la política comercial con diversos estímulos de tipo fiscal y financiero. En la mayoría de los programas se establecían permisos de importación junto con los aranceles para los productos protegidos.

Los programas de fomento implementados por el Estado fueron condenados al fracaso, ya que estos no concordaban con el nuevo programa económico de estabilización y apertura, por ejemplo, 1) los estímulos fiscales y financieros tenían un costo fiscal elevado el cual era incompatible con el objetivo de sanear las finanzas públicas; 2) la gran diversidad de instrumentos y tramites empleados hacían que los programas sectoriales tuvieran tasas de protección efectiva muy elevadas y en muchos casos era difícil medirlas; 3) la selección de los sectores beneficiados quedaba al libre albedrío de las instituciones lo cual generó demasiada corrupción ya que no eran muy transparentes a la opinión pública y estos programas discordaban con las reglas del comercio internacional.

El desmantelamiento de los programas se realizo con la mayor celeridad posible, se eliminaron los subsidios a los precios especiales de los energéticos y de los petroquímicos básicos. Se negoció la liquidación gradual de programas de fomento en concertación con cada sector económico. Se programó la cancelación de los programas que brindaban apoyo a la industria de bienes de capital, a la industria farmacéutica, a la industria de la computación, y otras. Solo en el caso de la industria automotriz (una de las ramas más dinámicas de la economía y donde hay un alto grado de tecnificación) y se sostuvo un esquema que aun cuando se libero, todavía mantenía restricciones cuantitativas a la importación y establecía requisitos de desempeño.

Desde que se inició la administración de Salinas de Gortari se puso énfasis en desarrollar un programa de desregulación que permitiría acelerar el proceso de

apertura. A lo largo del periodo proteccionista se llevaron a cabo diversos mecanismos de regulación comercial con lo que se pretendía reducir distorsiones causadas por la protección en la planta productiva y, principalmente en los sectores dinámicos dependientes del exterior.

Para implementar la política industrial ante la apertura se realizó el cambio en la política de precios. Durante el periodo de la posguerra y en los inicios de la crisis de los 70's, se utilizaron los controles generalizados de precios con el objetivo de controlar el proceso inflacionario. Los controles de precios se generalizaron rápidamente cuando la inflación se recrudeció.

Con el fin de acabar con las inercias inflacionarias el PECE toma como eje fundamental el control generalizado de precios, primeramente, se aplicaron en forma transitoria, se utilizaron como un instrumento para acelerar el proceso de estabilización económica. Cuando por fin se logró controlar la inflación, los controles de precios se fueron eliminando gradualmente. Posteriormente, la política de precios se ejecutó de manera concertada entre los tres sectores (gobierno, empresa y obrero).

Otro de los aspectos y quizá el más importante para que la liberalización de la economía y la consiguiente apertura comercial no tuviera ninguna traba fue la de la apertura a la inversión extranjera y con ella la actualización del marco jurídico-normativo en materia transferencia de tecnológica, constituían elementos necesarios con los cuales se quería asegurar la competitividad de la industria mexicana. La desregulación en materia de inversión extranjera se presentó mediante la publicación de un reglamento de la Ley de Inversiones Extranjeras, en mayo de 1989, el cual precisaba las condiciones y los sectores a los que podía acudir mayoritariamente la inversión extranjera, eliminaba la discrecionalidad de la autoridad para permitir las o vetarlas y fijaba el mecanismo de inversión extranjera neutra para incentivar a los extranjeros para acudir al mercado mexicano de valores.

Convenía atraer la inversión extranjera directa por cuatro razones:

1. *“Completar el ahorro nacional significaba, por consiguiente, apoyar el financiamiento de la economía nacional. Durante la gestión de Miguel De La Madrid; la atracción de la Inversión Extranjera Directa (IED) se apoyó fundamentalmente en el mecanismo de conversión de deuda por inversión.*
2. *La IED constituía un elemento fundamental para abrir mercados en el exterior. Si la intención de México era globalizar su economía, se requería penetrar en los mercados del exterior que las empresas multinacionales pudieran ofrecer.*
3. *La apertura a la IED integraba un complemento necesario de la apertura comercial. La competencia de IED con la nacional coadyuvaría a mejorar la competitividad de la industria mexicana.*
4. *La IED resultaba indispensable para traer tecnología, conocimientos técnicos e información que ayudarían a modernizar a la industria mexicana.”¹⁴*

Los tratados y acuerdos firmados por el Estado mexicano con diversos países de América y Europa, establecían diversas medidas básicas para la política industrial: 1. Se definió la trayectoria que habría de seguir a partir de la firma de estos tratados la política comercial en el corto, mediano y el largo plazo; 2. La política de servicios, incluyendo los del tipo financiero; 3. La política en materia de normas, inversión extranjera y propiedad intelectual, y 4. Los lineamientos y restricciones para promover la industria y el comercio exterior.

En esta política industrial el papel del sector privado es activo y el Estado asume la obligación de crear un entorno favorable para poder promover la competitividad.

“Es este periodo, en el cual el capitalismo avanzado experimenta un lento crecimiento y transición entre dos patrones tecnológicos, la acción pública adquiere una relevancia particular, por una parte debe contribuir a facilitar y promover la emergencia de las condiciones requeridas para recuperar el dinamismo y, por otra, administrar y

*neutralizar las tensiones sociales asociadas a la redistribución de las cargas entre estratos sociales y sectores productivos*¹⁵.

Para consolidar el cambio de patrón de acumulación de capital subordinado, el Estado mexicano impulso diversos mecanismos e instrumentos de política económica con el fin de legitimar el proceso de apertura comercial, pero dos son los principales:

Promoción de la Inversión y del Comercio Exterior. La inversión y las exportaciones han sido los factores decisivos que han impulsado el crecimiento económico e industrial de México, se aplicaron mediante los siguientes mecanismos: cambio del sistema impositivo, el cual propició el proceso de ahorro e inversión, se llevo a cabo un proceso de reforma fiscal; se redujo el número de impuestos selectivos al consumo; las tasas impositivas que gravaban las utilidades de las empresas, el ISR de las personas se integro al de las empresas.

Otro elemento en el sistema impositivo es la corrección inflacionaria que se realizo para determinar las utilidades gravables de las empresas.

La promoción de las ventas en el exterior por medio de instrumentos internos de fomento, que también fueron pilar básico de la política del comercio exterior mexicano, entre los instrumentos más importantes fueron:

ALTEX	-	Empresas Altamente Exportadoras
ECEX	-	Empresas de Comercio Exterior
PILEX	-	Programa de Importación Temporal
		El cual permitía la importación de bienes que se utilizan en artículos de exportación sin pago de aranceles.
DRAW-BACK		Programa de Devolución de Impuestos de Importación para Exportadores ¹⁶

¹⁴ Sánchez Ugarte, Fernando y otros, "La política industrial ante la apertura", México, SECOFI, NAFINSA, FCE, 1994, PP. 57-58.

¹⁵ Fajnzylber, Fernando, "La industrialización trunca de América Latina", México, Nueva Imagen, 1983, P.275.

Asimismo, se desarrollaron y se implementaron diversos programas de apoyo a la industria, donde la SECOFI y la banca de desarrollo tenían un papel fundamental y bajo esta situación de apertura al comercio internacional y la inversión Extranjera Directa se desarrollo un sistema nacional de promoción externa, este sistema se llamo SINPEX, que operaba directamente en la promoción de: la demanda interna de inversión, la oferta internacional de inversión para México, la oferta exportable mexicana y la demanda internacional de productos nacionales.

La adhesión a tratados comerciales internacionales condicionó la aplicación de la política comercial, en buena medida la diferencia entre una zona de libre comercio y una unión aduanera (TLC) es que en la primera cada país ejerce la libertad de fijar aranceles frente a terceros países; mientras que la segunda, los aranceles a terceros países se definen de común acuerdo. En el caso de TLCAN y de los otros tratados de libre comercio que México a negociado, el establecimiento de los aranceles a terceros países permanece como atribución de las autoridades mexicanas.

El marco legal del comercio exterior concibió la apertura comercial como un instrumento capaz de estimular la eficiencia de los productores y propiciar el bienestar de los consumidores. El propósito es promover la competitividad de la economía mexicana con base en precios internacionales que no estén distorsionados, ya que de otra manera no habrá equidad para los productores nacionales en el proceso de competencia.

En aquel entonces el gobierno aseguró que la negociación del TLCAN resultaría benéfica para México, respecto a los programas PITEX y MAQUILA, esto obtuvo como resultado que permanecieran entre 7 y 8 años como plazo para lograr la competitividad del sector exportador nacional.

¹⁶ Sánchez Ugarte, Fernando y otros, "La política industrial ante la apertura", México, SECOFI, NAFINSA, FCE, 1994, PP. 62-68.

"Hubo otras políticas que se aplicaron para lograr que el inicio de apertura de la economía mexicana no tuviera conflictos sociales,

- *Normalización y Calidad*
- *Promoción de la calidad total*
- *Modernización tecnológica*
- *Capacitación y asistencia técnica*
- *Simplificación administrativa y desregulación*
- *Financiamiento a la exportación"¹⁷*

En febrero de 1990, el Estado mexicano promovió el Programa para la modernización de la Pequeña y Mediana industria. Donde se propusieron tres tipos de medidas: 1.- simplificación de trámites y desregulación de las actividades que se realizaban; 2.- establecimiento de un paquete de apoyo financiero y 3.- se plantearon acciones para mejorar la productividad y apoyar la gestión.

Con el programa de MYPES, se impulsó el apoyo a la pequeña y mediana industria, la característica de la política industrial de este periodo fue la promoción a la pequeña y mediana industria, en contraste con la política industrial de la posguerra la cual reforzaba los apoyos para las grandes empresas, pues se pensaba que se lograría un desarrollo industrial más rápido y con escalas más eficientes de producción, cabe mencionar que la pequeña y mediana empresa representan en conjunto más del 85% de los establecimientos mercantiles y absorben el 90% de la mano de obra ocupada, mientras que la gran empresa solo representa el 15% de los establecimientos absorbiendo el 10% del Empleo total, la diferencia entre estos es que la gran empresa produce el 75% del PIB y la pequeña y mediana industria el 25%, mientras que en las grandes empresas la composición orgánica de capital es muy elevada en las pequeñas y medianas es muy baja, las primeras producen bienes de capital y bienes de

¹⁷ Sánchez Ugarte, Fernando y otros. "La política industrial ante la apertura", México, SECOFI, NAFINSA, FCE, 1994, PP. 69-115.

consumo duradero de alta tecnología, las segundas solo producen partes y componentes o productos terminados con bajo nivel tecnológico.

El nuevo modelo de desarrollo impuesto por las economías desarrolladas hacia los en desarrollo México, se ha tornado difícil, ya que las políticas públicas que se han implementado para liberar la economía han permitido que la inversión extranjera directa y las empresas transnacionales a través de sus filiales tengan el control de los procesos productivos y distributivos, iniciando con esto un proceso de desmantelamiento del sector estatal y paraestatal con el fin de insertar a la economía mexicana en el modelo económico globalizado que llevara a la planta productiva a un proceso de desindustrialización.

A mitad de los años ochenta era ya evidente que el modelo de desarrollo económico se dirigía a consolidar un modelo de desindustrialización de la planta industrial nacional, con la firma del TLCAN, es el antecedente más significativo del proceso de desindustrialización de la economía mexicana, ya que esto significa insertarse en el nuevo modelo de acumulación de capital bajo el esquema de bloques económicos, el funcionamiento total del TLCAN en la industria esta propuesto para terminar en el año 2002, mientras que para la agricultura inicia en el 2003, donde prevé que las economías firmantes cumplan con:

“...los objetivos del tratado: eliminar las barreras arancelarias para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y solución de controversias, así como fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral. Los países miembros del TLCAN lograrán estos objetivos mediante el cumplimiento de los principios y reglas del Tratado, como los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia en los procedimientos.”¹⁸

¹⁸ “Resumen sobre el contenido del tratado de libre comercio de América del Norte”, México, 1992, NAFINSA.

El comportamiento de las principales variables económicas nos muestra los efectos de la política industrial basada en la apertura comercial

Con la firma de los acuerdos del GATT en 1982 y del TLCAN en 1992, entrando este en vigor a partir del 1º de Enero de 1994, se impulso una nueva política industrial bajo la apertura comercial y con la racionalización de la protección se redujo el número de tasas arancelarias pasando de 16 en 1982 a 5 en 1992, se incremento el número de fracciones de 8008 a 11828 y se redujo el porcentaje de importaciones sujetas a permiso previ6 de 100% en 1982 a poco m6s de 10% en 1992.

Como resultado de este proceso las exportaciones de manufactura y maquila crecieron aceleradamente, as6 mientras en 1980 la composici6n de las exportaciones eran predominantemente petroleras en dos terceras partes (58%), ya para el periodo 1998-1999 las exportaciones estaban compuestas en 90% por manufacturas (43%) y maquiladoras (47%)¹⁹. Pero lejos de diversificar la composici6n del comercio exterior lo ha concentrado en estas dos actividades.

Un an6lisis m6s detallado de este proceso muestra que la apertura comercial da6o seriamente aquellas ramas industriales intensivas en fuerza de trabajo y baja composici6n tecnol6gica, efectos que fueron derivados de la eliminaci6n de aranceles y permisos de importaci6n. Por ejemplo la industria la industria textil y la del calzado disminuy6 su actividad de 12.8% en 1986 a 9.2% en 1992.

Tambi6n se efectu6 un cambio trascendente en la estructura de las exportaciones del propio sector industrial. En 1980, 35% de las exportaciones constitu6an productos tradicionales tales como camar6n congelado, plata en barras y productos petrol6feros. En 1992 la participaci6n de estos productos hab6a ca6do a menos de 2% del total de exportaciones manufactureras.

¹⁹ Clavijo, Fernando y Susana Valdivieso. "Reformas estructurales y pol6tica macroecon6mica" M6xico, 2000, FCE- Lecturas No 92, p. 24.

En el contexto del modelo de desindustrialización la maquila se perfilaba como la opción sustitutiva de la dinámica industrial, ya que la mayoría de las empresas maquiladoras funcionan con capital externo, siendo muchas de ellas filiales de empresas trasnacionales el mayor crecimiento que experimentan los sectores que ellas predominan y, simultáneamente, en el desplazamiento del que son objeto las empresas nacionales en los distintos sectores. Este desplazamiento se produce tanto por el mayor crecimiento relativo de las filiales como por la intensificación del recurso de compra de las empresas nacionales. Este proceso tiene lugar en los países de origen, donde también las empresas trasnacionales van adquiriendo una importancia relativa creciente en la actividad productiva.¹⁹

Sin embargo, la maquila como proceso alternativo de desarrollo industrial anticipaba limitaciones y si en cambio alentó la desindustrialización de la economía nacional. Ya que esta incremento las importaciones de materias primas e insumos intermedios, pero sin incrementar el producto total industrial.

Sin lugar a dudas, la industria maquiladora de exportación fue el segmento de la industria manufacturera que mayor dinamismo mostró durante el periodo 1986-1993. La maquila había crecido de manera significativa durante el periodo 1980-1986, y a raíz de la apertura se incrementó el número de establecimientos de 987 en 1986, a 2195 en 1993, pero diez años (2002) después esta cifra ha caído a 1978 establecimientos²⁰.

Los datos del Banco Nacional de México e INEGI confirman que la industria maquiladora se ubica aún en la frontera norte del país. Sin embargo, sufrió una tendencia a la diversificación geográfica durante los últimos años. Mientras que 795 de las plantas se localizaban en esta zona en 1989, el porcentaje disminuyó a 72% para 1993. Del total de empresas, 38% se encontraban en el estado de Baja California, donde se destaca la Ciudad de Tijuana con 555 empresas. Ciudad Juárez es la zona más importante como receptora de empresas, ya que colinda con los estados de

¹⁹ Fajnzylber, Fernando, "La industrialización trunca de América Latina", México, 1983, Nueva Imagen, P 201

²⁰ Estadísticas de la Industria Maquiladora de Exportación. México, 2003, INEGI.

Texas, Nuevo México y Arizona y su adecuada infraestructura permitieron que se hayan ubicado las empresas maquiladoras más grandes del país y que haya generado mayor proporción de empleos de este sector. Las ciudades del interior con un mayor número de plantas han sido Chihuahua, que cuenta con 56 establecimientos en operación, Gómez Palacio con 50, Torreón, 37; Estado de México, 35; Mérida, 29; Guadalajara, 24; y Hermosillo, 19 hasta el año de 1993.

Cifras de 2001 y 2002 demuestran la caída del empleo en la industria maquiladora de exportación. Ya que estos años el personal ocupado disminuyó de -6.9% en el 2001 a -9.6% en el 2002²¹. Siendo la frontera norte donde predomina su presencia como empresas dedicadas al ensamblaje y fabricación de productos eléctricos y electrónicos, así como equipos y accesorios automotrices. En cambio, en el interior del país el mayor número de empresas maquiladoras se dedican a la maquila de prendas de confección, muebles y productos de madera y metal, así como otras industrias manufactureras de bienes de consumo.

21 idem.

II. La dinámica de la apertura comercial en la estructura industrial nacional.

2.1. Apertura comercial, globalización y sus efectos en la industria mexicana

En este apartado se analizan los efectos de la apertura comercial en la industria mexicana en un entorno mundial cada vez más globalizado, donde México es parte de un engranaje mundial de la internacionalización de la producción, la distribución y el consumo. Hoy un producto puede ser diseñado en Francia, fabricado en diversos países (fabricación fragmentada), empacado en Brasil y distribuido en África, estos son los rasgos económicos de la globalización, donde se homogenizan los procesos productivos mediante los esquemas de la circulación del libre mercado

Es importante señalar que con la apertura comercial México se inserta de lleno a la globalización, no obstante este proceso ha ocasionado que las empresas transnacionales ejerzan influencia política sobre los gobiernos e impongan pautas de consumo en el mercado interno; asimismo, imponer la dinámica de los procesos productivos, ya que estas se ubican en los sectores más desarrollados tecnológicamente, como son, los bienes de consumo duradero y bienes de capital de alta tecnología, aunque este mismo desarrollo tecnológico a generado que también se penetre en otras las áreas de la economía, como la agrícola y la extractiva.

La dependencia tecnológica es patente ya que las empresas nacionales no producen tecnología propia sino que esta la reciben a través de patentes de las filiales de las empresas transnacionales y/o las matrices de estas. La relación fundamental en el campo tecnológico y financiero se establece entre las mismas empresas transnacionales (filiales y matrices) por lo que el control y el desarrollo tecnológico solo se consume entre ellas, provocando con esto que el monopolio de tecnológico este fuera del país y seguir con la dependencia.

Por lo que al iniciar la década de los noventa el comportamiento de la actividad manufacturera registró un repunte en su dinamismo, excepto en 1993, y posteriormente volver a recaer en los primeros años del nuevo siglo. Por ejemplo, en los dos últimos años de este siglo ha sido de -3.9% en el 2001 y de -1.7 en el 2002, mientras que el PIB nacional en el 2001 mostró un leve crecimiento de 0.03%, producto que resulta insuficiente para reactivar la economía en su conjunto.

Cuadro 2.1
EVOLUCION DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA, 1993-2001
(PORCENTAJE)

AÑO	CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	CRECIMIENTO DEL PIB
1993	-1.5	0.4
1994 *	1.2	2.2
1995	N.D.	N.D.
1996	10.9	3.6
1997	9.8	4.4
1998	7.3	4.3
1999	4.2	4.1
2000	6.9	3.8
2001	-3.9	0.03
2002	-1.7	2.1

FUENTE: INEGI, SCNM , MEXICO, 2001 * enero-junio de 2002.

Respecto al sector externo, la balanza comercial que en 1994 comenzaba a recuperarse mostrando un superávit de 11,536.3 millones de dólares, volviendo a caer en saldo negativo en 1998 con 7,913 millones de dólares y en el 2001 llegó a -9,954 millones de dólares en el 2001.

Estos saldos negativos de la balanza comercial muestran los signos de debilidad de la economía mexicana y su dependencia del exterior, principalmente de los Estados Unidos.

Cuadro 2.2
BALANZA COMERCIAL 1991-2001
(MILLONES DE DOLARES)

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1991	42687.5	49916.5	-7229.0
1992	46195.6	62129.3	-15933.7
1993	51886.0	65366.6	-13480.6
1994	60882.2	49345.9	11536.3
1995	79541.5	72453.1	7088.4
1996	96000.0	89469.0	6531.0
1997	110431.0	109808.0	623.0
1998	117460.0	125373.0	-7913.0
1999	136391.0	141975.0	-5584.0
2000	166455.0	174458.0	-8003.0
2001	158443.0	168397.0	-9954.0
2002	92203.0	95930.0	-3727.0

Fuente: "La Balanza Comercial de México, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Dic. 1996-2001, P.2; "El Mercado de Valores" NAFINSA, 2002..

La apertura comercial en sus diversas etapas, ha mostrado ciertas características que han hecho que la economía mexicana acentúe su dependencia del exterior, donde juega un papel fundamental la inversión extranjera directa, al ya no tener restricciones puede ser mayoritaria en cualquier actividad productiva. La apertura comercial como parte de la inserción en una economía cada vez más globalizada ha presentado los siguientes efectos en la industria nacional:

La salida de empresas maquiladoras hacia países asiáticos, principalmente China; la fuga de capitales a otras partes de mundo, principalmente a China. El comercio "dumping", el contrabando de mercaderías, el crecimiento de la economía informal; el crecimiento del desempleo, la depresión salarial y el crecimiento de la pobreza.

El nuevo modelo de acumulación de capital y la nueva división internacional del trabajo han provocado en México, a partir de la década de los ochenta un periodo de transito y consolidación hacia una economía abierta, que se ha venido formalizando con la firma de diversos acuerdos comerciales como el GATT en 1982 y la firma del TLCAN en 1992, en vigencia desde el 1º de enero de 1994, un proceso de apertura comercial que le permita insertarse en este nuevo modelo de desarrollo mundial, por lo que el

propósito de este capítulo será el de analizar e investigar los efectos de la apertura en la industria nacional, su comportamiento y sus perspectivas.

El agotamiento del modelo sustitutivo de importaciones derivó en un proceso de apertura que ha ocasionado una creciente estructura industrial de maquila de partes y componentes, y en segundo lugar a un proceso de rompimiento de la cadena productiva llevando a la industria mexicana a un proceso de desindustrialización, signo este último de la creciente globalización de los procesos productivos y distributivos.

Por otro lado, se analiza el proceso de integración de la estructura industrial mexicana a la internacionalización de los procesos productivos y distributivos, donde se da el rompimiento de las barreras políticas e ideológicas del concepto de nación, asimismo se hace una reflexión sobre el futuro de la industria mexicana en el marco de la globalización industrial internacional, principalmente la del sector más dinámico de la industria, la de bienes de consumo duradero.

El camino hacia un nuevo patrón de acumulación de capital derivado del progreso tecnológico y sus nuevas necesidades en los bienes de capital, contrasta con el modelo de industrialización de la posguerra que se basó en el sector automotor, las máquinas y herramientas básicas. Estos cambios derivaron en una nueva división internacional del trabajo a partir de una globalización de los procesos productivos conformando un nuevo patrón de acumulación de capital sustentado en el cambio del patrón tecnológico que según Fernando Fajnzylber se caracteriza por:

- *“Un período de transición entre dos patrones tecnológicos.*
- *Desafíos tecnológicos generados por la carencia de energéticos,*
- *La necesidad de cautelar el equilibrio ecológico,*
- *La intensificación de la competencia en el ámbito económico y, en el caso de las grandes potencias, en el ámbito militar,*
- *Los requerimientos crecientes respecto a la calidad del trabajo, asociados al creciente nivel de educación, y expectativas del sector laboral y, finalmente, en*

ciertos sectores, la creciente competencia de los productos manufacturados provenientes de países subdesarrollados."²²

2.1. Crisis, agotamiento y tránsito de la industria mexicana.

A finales de los años setenta e inicio de la crisis de los ochenta *"México ocupa el tercer lugar en el comercio exterior de Estados Unidos, y es a demás, el tercer productor de petróleo del mundo, es principal proveedor de petróleo e hidrocarburos. La crisis económica que sufre México afecta a Estados Unidos. Para México, Estados Unidos es el principal socio comercial, ya que absorbe entre el 58% y el 62% de sus exportaciones y lo provee de un 68% de sus importaciones"*²³.

Bajo este esquema la economía mexicana y principalmente la Industria Manufacturera sufre diversos cambios, que son muy significativos, como podemos observar en el comportamiento del PIB, en la balanza comercial, en las importaciones y exportaciones, en la creación de maquiladoras, en la baja de los salarios reales, en la fuga de capitales y en el desmantelamiento de industrias para ser trasladadas a los países asiáticos.

Con motivo de haberse concluido, el doce de agosto de 1992 , las negociaciones que llevaron a la firma del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, dan a conocer los principales acuerdo en la firma del TLCAN.

- *Eliminación de aranceles.* En el TLC se dispone la eliminación progresiva de todas las tasas arancelarias sobre bienes que sean considerados provenientes de América del Norte, conforme a las reglas de origen. para la mayoría de los bienes, las tasas arancelarias vigentes serán eliminadas inmediatamente, o de manera gradual, en cinco a diez etapas anuales iguales.
- *Devolución de aranceles (Drawback).* El TLC establece reglas para la devolución de aranceles, o programas de devolución o exención de aranceles, en los materiales

²² "Industrialización Trunca". Op. cit.

que sean utilizados en la producción de bienes que subsecuentemente se exporten a otros países miembros del TLC.

- *Derecho de trámite aduanero.* Los tres países acordaron no aplicar nuevos cargos como los referentes a “derechos por procesamiento de mercancías” de Estados Unidos o los “derechos de trámite aduanero” de México. México eliminara estos derechos sobre los bienes originarios de América del Norte a más tardar el 30 de junio de 1999. Asimismo, Estados Unidos eliminará, a más tardar en la misma fecha, los derechos de este tipo que aplica a los bienes originarios de México.
- *Exención de aranceles.* El TLC prohíbe la adopción de nuevos programas de exención arancelaria o de devolución de aranceles, con base en requisitos de desempeño. Los programas existentes en México se eliminarán a más tardar el 1º de Enero de 2001.
- *Impuestos a la exportación.* El TLC prohíbe fijar impuestos a la exportación, excepto cuando éstos también se apliquen a los bienes que se destinen al consumo interno.

Con base en una reserva estipulada por México, estas obligaciones no se aplican entre México y otros países miembros del TLC.

- *Libre importación temporal de bienes.* El tratado permite a las personas de negocios sujetas a las disposiciones sobre entrada temporal del TLC, introducir a territorio de los países miembros, sin pago de arancel y por un periodo limitado, equipo profesional e instrumentos de trabajo.
- *Mercado de país de origen.* Se establecen principios y reglas para el mercado país de origen.
- *Bebidas alcohólicas-productos distintivos.* Los tres países han convenido proteger productos distintivos como el tequila, al mezcal, al Canadian Whisky, al Bourbon Whiskey y el Tennessee Whiskey.

²³ Idem

Asimismo, se hace una periodización de los bienes que serán liberados en un plazo de 10 a 20 años, como son:

- *Textiles y prendas de vestir.* Los tres países eliminarán de manera inmediata o gradual, en un periodo máximo de 10 años, sus tasas arancelarias para productos textiles y del vestido producidos en América del Norte que cumplan con las reglas de origen establecidas en el Tratado.
- *Productos automotrices.* El TLC eliminará barreras al comercio de automóviles, camiones, autobuses y automotrices regionales dentro del área de libre comercio, y eliminará restricciones a la inversión en el sector durante un periodo de 10 años. (El Decreto para el fomento y modernización de la industria automotriz de México se eliminará al término de la transición. *Restricciones a la inversión.* de conformidad con las disposiciones sobre inversión del TLC, la participación de hasta 100% en las empresas consideradas "proveedores nacionales" de autopartes, y hasta 49% en otras empresas, incrementándose a 100% al cabo de cinco años.
- *Energía y petroquímica básica.* Los tres países reiteran en el TLC el pleno respeto a sus respectivas constituciones. Asimismo, reconocen que es deseable fortalecer el importante papel del comercio de bienes energéticos y petroquímicos básicos en la región, y mejorarlo mediante una liberalización gradual y sostenida.
- *Agricultura.* El TLC establece compromisos bilaterales entre México y Canadá y entre México y Estados Unidos, para el comercio de productos agropecuarios. Barreras arancelarias, México y Estados Unidos eliminarán de inmediato sus barreras no arancelarias mediante su conversión a sistemas de arancel-cuotas, o bien a aranceles... estas cuotas se incrementarán, generalmente, en 3% anual. Este arancel se reducirá gradualmente hasta llegar a cero durante un periodo de 10 a 15 años, dependiendo del producto... las barreras arancelarias entre México y Estados Unidos se eliminarán en un periodo no mayor de 10 años después de la entrada en vigor del TLC, salvo los aranceles, entre los que se encuentran el maíz y el frijol para México, y el jugo de naranja y el azúcar para Estados Unidos²⁴.

²⁴ "Resumen sobre el contenido del Tratado de Libre Comercio de América del Norte", Revista El Mercado de Valores, Num. 16, Agosto 15 de 1992, PP. 8-16.

Como observamos en estas notas el período de apertura de la economía mexicana se deberá llevar a cabo en no más de 20 años, lo que implica que para el año 2006 el total de los sectores estén totalmente liberados y la inversión extranjera pueda aplicarse al 100%. Uno de los temas más importantes y que no se trata en el TLC, es el libre tránsito de la mano de obra entre los tres países firmantes. Sin embargo, el apartado sobre la mano de obra permitiría que el modo de vida americano se extendiera a lo largo de los tres países, pero al no negociar esta mercancía, permite que el dominio de los Estados Unidos en esta zona persista.

Es claro que la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) es una ruptura en el modelo de desarrollo económico mexicano, ya que este proceso significa una mayor integración de todos los sectores económicos a los Estados Unidos, la industria mexicana juega un papel de vital importancia ya que los sectores dinámicos (bienes de consumo duradero y bienes de capital) que fueron la palanca de la acumulación capitalista en la etapa de la posguerra y que crecieron al amparo de la demanda de los Estados Unidos y de los sectores de altos ingresos de México, presenta grados altos de internacionalización y subordinación de sus procesos productivos y distributivos hacia las empresas transnacionales que ejercen su dominio tecnológico y financiero.

Los sectores nacionales los más afectados son la agricultura y la industria nacional (pequeña y mediana industria) donde se absorbe el 90% de la mano de obra ocupada. Pero el más golpeado será el de la agricultura, ya que desde décadas no se le ha invertido los precios de garantía que de alguna manera subsidiaban al campesino, fueron eliminados en el sexenio de Salinas de Gortari. Asimismo, al no contar con una estructura industrial con tecnología propia los sectores dinámicos (palanca del desarrollo de la posguerra), afectados, ya que estos son totalmente dependientes de las empresas transnacionales. Como bien señala Fajnzylber "En América Latina se observa una distribución de las funciones en que las empresas transnacionales ejercen el liderazgo en los sectores industriales más dinámicos, las empresas públicas se encargan de las ramas de infraestructura, y las empresas privadas nacionales quedan

relegadas a las actividades industriales de menor dinamismo y complejidad tecnológica y la producción de servicios, incluso la intermediación financiera²⁵.

Es lógico que el acuerdo de Libre Comercio firmado con Estados Unidos y Canadá es totalmente desventajoso para los sectores industriales nacionales y aún más para la población, la cual se encuentra desamparada al no existir un proyecto nacional que sea incluyente y que de solución a los problemas, como son: dar empleo a la creciente población económicamente activa, un salario remunerador que permita cambiar las condiciones de pobreza, en el año de 1997 eran más 40 millones de mexicanos que vivían en la pobreza y para el año 2002 llegando casi a 71 millones de personas, de los cuales 40 millones están en la extrema pobreza; crear una planta industrial independiente del capital externo ya que se esta desmantelando la planta industrial motivo de la crisis de las potencias desarrolladas que ahora regresan las inversiones a su país de origen y/o a algún lugar que tenga las condiciones económicas favorables para invertir (mano de obra barata, capacitada y controlada, así como materias primas a bajo costo). Al liberarse el 100% de las importaciones y permitir que la inversión Extranjera tenga el 100% de participación se ve más lejano aún el día en que se pueda crear una planta industrial con integración tecnológica y con financiamiento propio en México.

La industria mexicana dedicada a la exportación se especializa cada vez más, los sectores industriales son totalmente absorbidos por las empresas transnacionales, su subordinación crece día a día *“la alta participación de empresas transnacionales en todas ellas, industria de autopartes, automotriz terminal, siderurgia de metales no ferrosos, la petroquímica secundaria y la química básica(a excepción de la industria del cobre, donde predomina el Estado) confirma la idea señalada antes de que la existencia de flujos de comercio intra firma (intercambio comercial en el interior de una rama) tienen particular importancia en la capacidad de adaptación de las empresas al cambio en el entorno económico. Especial mención merece, además, el papel de la*

²⁵ Fajnzylber, Fernando, “Industrialización en América Latina: De la Caja Negra al Casillero Vacío”, Santiago de Chile, Cuadernos de la CEPAL No. 60, ONU, 1989, P.25-26.

política industrial que es, precisamente, en la industria automotriz donde se ha mantenido, en los últimos diez años un activismo más notable"²⁶

2.2. La dinámica de la industria mexicana, por sectores y tipo de bien, 1985-2000.

La industria mexicana presenta cambios severos en el periodo de 1985-2000, cambios en su estructura generándose con ello una constante especialización de la planta productiva en productos dirigidos a la exportación, sin embargo la economía en su conjunto ha caído en una crisis que a afectado de manera particular a los sectores productores de bienes de consumo intermedio y de capital, como causa de la apertura indiscriminada, siendo los sectores menos golpeados los dedicados a la producción de bienes de consumo duradero, ya que dependen en gran medida del sector externo tanto en tecnología como en inversión. *"Dentro de los cambios que se observan en la industria mexicana, se pueden señalar tres conjuntos de fenómenos como particularmente importantes para determinar las perspectivas en materia de competitividad y comercio exterior de la economía. En primer lugar, destaca la heterogeneidad de las respuestas a la modificación del entorno, tanto entre sectores como entre tipos de empresas, lo cual se ha reflejado en un cambio en la estructura de la industria más rápido que el observado en el pasado y no siempre en el mismo sentido. En segundo lugar, se observa un proceso de modernización que se manifiesta en incrementos de la productividad, pero que tiene como contrapartida un deterioro significativo si bien temporal de la capacidad de absorción de empleo de la industria. Por ultimo y de manera general, se observa una internacionalización considerable de la actividad manufacturera, tanto en lo que respecta a la oferta que abastece a la demanda interna como en lo referente a la demanda de productos de la industria nacional."*²⁷

²⁶ Casar, José I., "Transformación en el patrón de especialización y comercio exterior del sector manufacturero, 1978-1987", México, 1989, Instituto de Estudios Transnacionales, 1989, p. 50

²⁷ Clavijo, Fernando y Casar, José I. "La industria mexicana en el mercado mundial, elementos para una política industrial, El sector manufacturero y la cuenta corriente: evolución reciente y perspectivas", México, FCE, El Trimestre económico No. 80, 1994, p-323-324.

Para fines de un análisis que permita conocer el movimiento cíclico de la economía en el mediano plazo construimos una estadística que nos diera los elementos necesarios para conocer la dinámica de la economía mexicana, por lo que dividimos en tres periodos quinquenales que van de 1985-1990, de 1990-1995 y 1995-2000, como podemos observar en el cuadro 2.1 los tres sectores presentan un incremento en su tasa de crecimiento media anual del Producto Interno Bruto (PIB), el sector primario paso de 3.7% de 1985-1990 a 5.9% en 1990-1995 y a 8.3% en 1995-2000, teniendo en crecimiento promedio entre 1985-2000 de 3% anual, mientras el sector secundario paso de 4.4% a 18.7% y 20.7% en los mismo periodos, lo cual muestra su dinamismo al crecer de 1985 a 1995 en casi un 14% y de 1995 a 2000 en un 2%, por lo que respecta al sector terciario pasa de 5.7% a 16.6% y a 13.6% respectivamente. Como se observa el sector más dinámico es el secundario, precisamente donde la industria manufacturera presenta un crecimiento constante ocasionado por la creciente competencia externa y a un proceso de modernización de la planta productiva.

Sin embargo el sector primario baja su porcentaje de participación en el PIB pasando de 8.4% de 1985-1990 a 7.6% de 1990-1995 y a 7.2% en 1995-2000, el sector secundario incrementa su participación pasando en los mismos periodos de 24.3% a 24.8 y a 26.1%, lo que muestra su compatibilidad con su tasa de crecimiento media anual y su creciente dinamismo, por lo que respecta al sector terciario, al igual que el sector primario, cae su participación pasando de 67.3% a 67.5% y a 66.7% en los mismo periodos analizados, pero manteniendo su participación en el PIB arriba del 65%.

El PIB muestra una tasa de crecimiento media anual de 2.0% de 1985-1990 2.3% en 1990-1995 e incrementándose a 3.0% en 1995-2000, cabe mencionar que el sector terciario en los tres periodos de estudio crece más que el PIB nacional, el sector secundario crece en el periodo 1985-1990 1.1% más que el PIB nacional igual sucede el periodo 1995-2000 donde crece 0.7% más siendo el sector que más crece de los tres; en términos de porcentaje de participación el sector terciario mantiene un 65% del PIB, pero vemos que el sector secundario aumenta su participación pasando de 24.3%

en 1985-1990 a 26.1 en 1995-2000, por otro lado el sector primario decrece su participación pasando de 8.4 % a 7.2% en el mismo periodo de estudio.

CUADRO 2.3
PRODUCTO INTERNO BRUTO POR SECTORES ECONOMICOS 1985-2000

AÑO	TASA DE CRECIMIENTO MEDIA ANUAL			ESTRUCTURA PORCENTUAL		
	1985-1990	1990-1995	1995-2000	1985-1990	1990-1995	1995-2000
PRIMARIO	0.7%	1.6%	2.0%	8.4%	7.6%	7.2%
SECUNDARIO	3.1%	2.1%	3.7%	24.3%	24.8%	26.1%
TERCIARIO	2.1%	3.2%	3.3%	67.3%	67.5%	66.7%
TOTAL	2.0%	2.3%	3.0%			

FUENTE: Elaboración propia con datos del Banco de información económica, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Sistema de Cuentas Nacionales de México en Internet

Por lo que respecta al sector manufacturero este muestra signos de estancamiento a causa de la competencia de productos importados de los países asiáticos, muchos de los cuales entran de manera clandestina, productos de baja calidad pero a un precio ínfimo que desplaza a la producción nacional, por lo que el esfuerzo de la planta productiva tendrá que ser en los próximos años, altamente productiva mediante el incremento de la competitividad.

El comportamiento del PIB en la industria manufacturera nos demuestra la especialización del aparato productivo mexicano, en el cuadro 2.5 observamos que la industria manufacturera tuvo una tasa media de crecimiento anual en el periodo 1985-1990 de 3.6% pasando a 2.1% en 1990-1995 y 5.7% en 1995-2000, sin embargo al analizar cada uno de los sectores podemos observar que el crecimiento en el periodo de 1985-1990 fue absorbido por es el sector VIII con 6.4%, seguido del sector IX con 4.9%, el IV 4.8%, el V con 3.7%, el VI con 3.4%, el VII con 3.8% y el I con 2.8%, el crecimiento abajo el 1% lo tuvieron los sectores II y III con 0.7% y 0.3% respectivamente.

En el periodo 1990-1995 los signos de la crisis se hacen sentir, la incertidumbre de la firma del TLCAN y la creciente apertura comercial provocan una caída en la industria manufacturera pasando de 3.6% a 2.1%, al interior de la industria manufacturera todos

los sectores, con excepción del sector I que pasa de 2.8% a 3.1%, sufren una caída en su crecimiento, el sector VIII cae drásticamente a 3.0%, el sector IX pasa a 3.8%, el VII a 2.9%, el VI a 2.0%, el IV cae en un 3.4% llegando a 1.4% , el II a 0.1% y el que sufre más es el sector III que no crece llegando a -0.9%.

En el periodo 1995-2000 la industria manufacturera crece en un 5.7% anual, lo cual muestra signos de recuperación, nuevamente el sector VIII se recupera llegando a crecer a un 10.5%, casi 5 puntos arriba del total del sector manufacturero, al igual el sector VII crece en un 6.9% y el sector IX en un 6.1% casi un punto porcentual por arriba del PIB que es del 5.7% los demás sectores se recuperan pero el que muestra mayor recuperación es el sector II que pasa de 0.1% a 5.4% un incremento sustancial (cabe mencionar que la competencia desleal en este sector es patente, ya que la gran entrada de mercancía de importación por la vía ilegal, provocan un desaliento en la inversión en el sector.

Del análisis anterior se desprenden dos conclusiones:

1. A Pesar de la grave crisis de la deuda externa y de las elevadas tasas de interés aunado al problema de la baja en los precios del petróleo, la industria manufacturera creció entre 1985- y 2000 a una tasa promedio de 4.6% arriba del PIB nacional que fue del 3.1%, lo cual muestra que el sector manufacturero cada vez más se acopla al nuevo modelo de desarrollo internacional.
2. Que los sectores más dinámicos de la economía siguen siendo las manufacturas en particular el sector I, el sector V y el sector VIII que tienen una participación porcentual de 26.7%, 16.3% y de 24.6% respectivamente y que en conjunto representan el 67.6% del PIB manufacturero, por lo que se ha producido un proceso de modernización en la planta productiva de la industria manufacturera y que dicha modernización ha sido generada por la apertura comercial a la luz de la globalización económica.

Como veremos la inversión extranjera en estos sectores es determinante dado el dominio de las empresas transnacionales y extranjeras en las ramas más dinámicas de las manufacturas nacionales. El cuadro 2.4 nos ilustra esta situación, donde se puede observar que la empresa transnacional mantiene el liderazgo en los bienes de consumo duradero moderno y en los bienes de capital. Aún cuando las cifras corresponden a 1980, es seguro que su participación ha crecido dado el aumento de nuevas inversiones en la industria nacional.

CUADRO 2.4
ESTRUCTURA DEL MERCADO POR TIPO DE BIEN
PARTICIPACIÓN PORCENTUAL EN 1980

LIDERAZGO DE EMPRESA	BIENES DE CONSUMO BASICO TRADICIONAL	BIENES DE CONSUMO NO DURADERO MODERNO	BIENES DE CONSUMO DURADERO MODERNO	BIENES INTERMEDIOS	BIENES DE CAPITAL	TOTAL
Liderazgo de empresas transnacionales	1.2	2.7	9.3	61.0	34.9	100
Liderazgo de empresas nacionales	31.9	10.7	0.0	46.8	10.7	100
Liderazgo de empresas públicas	10.7	0.0	0.0	85.6	3.7	100

Fuente: Casar, José I., et. al. "La organización industrial en México". México, ILET-Siglo XXI. Elaborado con base a información del CUADRO 7.3, p. 156.

Contando con estadísticas de 1994 al 2000 podemos determinar que la industria manufacturera concentra más del 50% de la inversión extranjera directa (ver cuadro 2.6), la importancia en esta refleja la gran capacidad de absorción por el creciente dinamismo y su constante diversificación de los sectores. Asimismo, vemos que los sectores económicos que tienden a concentrar más la inversión extranjera son principalmente comercio, servicios financieros y comunales, los cuales ante la apertura económica ya pueden invertir el 100% de su capital en el país.

CUADRO 2.5
PRODUCTO INTERNO BRUTO, INDUSTRIA MANUFACTURERA 1985-2000

CONCEPTO	TASA DE CRECIMIENTO MEDIA ANUAL				ESTRUCTURA PORCENTUAL		
	1980-1985	1985-1990	1990-1995	1995-2000	1985-1990	1990-1995	1995-2000
I Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco	2.4%	2.8%	3.1%	3.5%	26.3%	26.8%	26.7%
II Textiles, Prendas de Vestir e Industria del Cuero	-0.1%	0.7%	0.1%	5.4%	11.2%	10.0%	8.9%
III Industria de la Madera y Productos de Madera	-0.6%	0.3%	-0.9%	2.4%	4.2%	3.9%	3.3%
IV Papel, Productos de Papel, Imprenta y Editoriales	2.3%	4.8%	1.4%	3.3%	4.9%	5.1%	5.1%
V Sustancias Químicas, Derivados del Petróleo, Productos de Caucho y Plástico	4.4%	3.7%	1.3%	4.0%	15.8%	17.0%	16.3%
VI Productos de Minerales no Metálicos, Excepto Derivados del Petróleo y Carbón	1.3%	3.4%	2.0%	2.2%	7.6%	7.7%	7.7%
VII Industrias Metálicas Básicas	0.4%	3.8%	2.9%	6.4%	4.6%	4.7%	4.5%
VIII Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo	0.0%	6.4%	3.0%	10.5%	22.7%	22.1%	24.6%
IX Otras Industrias Manufactureras	2.0%	4.9%	3.8%	6.1%	2.7%	2.6%	2.9%
TOTAL	1.4	3.6%	2.1%	5.7%	100.0%	99.9%	100.0%

FUENTE: Elaboración propia con datos del Banco de información económica, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Internet

En el año de 1995 la IED cae en un 22% respecta al año anterior pasando de 10,636 millones de dólares a 8,280. (caída ocasionada por la aparición del EZLN, Ejército Zapatista de Liberación Nacional, la entrada al TLCAN y el error de Diciembre del gobierno zedillista), recuperándose hasta 1997 donde se incrementa a 12,012 millones de dólares y posteriormente descender en 1998 en 34% respecto al año anterior e incrementándose constantemente a partir de 1999 con ya 12,702 millones de dólares, 14,911 millones de dólares en 2000 y 24,754 millones de dólares, esto es 233% más que en 1994.

La inversión extranjera directa (IED) en la industria manufacturera representaba en 1994 el 58.14%, 6,183 millones de dólares y en 1999 era ya de 68.54%, 8,706 millones de dólares. Sin embargo, en el año 2000 hay un cambio importante ya que la IED se incrementa en el sector de servicios financieros pasando de 8.85% (941.4 millones de dólares) en 1994 a 30.74% (4,584 millones de dólares) en el año 2000. Con un incremento de un 487% en el periodo 1994 al 2000, aclarando que dicho incremento se da por la venta de bancos que estaban en poder de empresarios nacionales (BANAMEX; BANCOMER, etc.).

CUADRO 2.6
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
Por Sector Económico
(Estructura porcentual)

Concepto	1994	1995	1996	1997	1998 p	1999	2000
Agropecuario	0.10%	0.13%	0.41%	0.08%	0.36%	0.63%	0.59%
Minería y Extracción	0.92%	0.96%	1.09%	1.08%	0.54%	1.00%	1.21%
Industria Manufacturera	58.14%	58.10%	61.10%	60.60%	63.27%	68.54%	58.05%
Electricidad y Agua	0.14%	0.03%	0.01%	0.04%	0.34%	1.10%	0.41%
Construcción	2.44%	0.32%	0.33%	0.92%	1.05%	0.99%	0.53%
Comercio	11.76%	12.16%	9.42%	15.53%	11.15%	8.87%	14.00%
Transporte y Comunicaciones	6.76%	10.58%	5.56%	5.71%	4.74%	2.01%	-16.49%
Servicios Financieros b/	8.85%	12.88%	15.77%	9.05%	8.96%	5.62%	30.74%
Servicios Comunes c/	10.89%	4.85%	6.30%	6.99%	9.59%	11.23%	10.96%
	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

a/ Para el periodo 1994-1998, la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al RNIE al 30 de junio del 2002 y materializados en el año de referencia, más importaciones de activo fijo por parte de maquiladoras. A partir de 1999, se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones fuera del capital social, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías que se han notificado al RNIE. b/ Servicios financieros, de administración y alquiler de bienes muebles e inmuebles. c/ Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales. p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica. FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Al no contar con datos de la IED por los nueve grandes sectores de la industria manufacturera, deducimos que de acuerdo al alto porcentaje de participación la IED (ver cuadro 2.6) en la industria manufacturera podemos determinar que los sectores que concentran más IED son sectores sector I Productos alimenticios, bebidas y tabaco, el sector V Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico y el sector VIII Productos metálicos, maquinaria y equipo que tienen una participación porcentual de 26.7%, 16.3% y de 24.6% respectivamente y que en conjunto representan el 67.6% del PIB manufacturero.

El incremento constante de las importaciones en la economía mexicana se hace patente cada vez más han tenido altibajos en el periodo de 1980 a 1988, años de inestabilidad económica y de definición de adoptar un nuevo modelo de desarrollo, precisamente cuando se da el agotamiento del modelo de la posguerra y la entrada a una serie de crisis recurrentes, el gobierno decide firmar el acuerdo del GATT en 1988 y en 1994 firmar el TLCAN, de 1980 a 1988 la importación de bienes eran alrededor de 20,273 millones de dólares y para el año de 1995 sumaban ya 72,453 millones de dólares pero siguió el incremento gracias a la liberalización del comercio y al rompimiento de las barreras arancelarias representando en el año 2000 la cantidad de 174,458 millones de dólares, como se observa en el cuadro 2.7.

Analizando por tipo de bien, los de bienes intermedios absorbían en 1980 el 60.6% de las importaciones, en 1985 el 70.8%, en 1990 62.0%, en 1995 el 80.6% y en el año 2000 el 76.6%, habiendo un cambio importante en la estructura de las importaciones la de bienes de capital que representaba en 1980 el 26.7% para el año 2000 solo representa el 12.3%, pero el de bienes de consumo continua estable ya que en 1980 solo representaba el 12.7% y para el año 2000 el 9.6% caída por la incorporación de bienes intermedios a la cadena productiva, ver cuadro 2.7.

El constante incremento de las importaciones, que en un periodo de veinte años creció más del 870, en 1980 el valor de las importaciones era de 19,342 millones de dólares siendo que para el año 2000 ascendían a 168,396 millones de dólares, esto demuestra el carácter dependiente de la planta productiva nacional y con ello el constante crecimiento de sectores encadenados al sector externo que provocaron una:

*"mayor especialización en las industrias química y automotriz y, en menor medida, en la industria alimentaria que se produce a costa de la participación de las industrias textil, madera y de productos metálicos y maquinaria"*²⁸

²⁸ Clavijo, Fernando y Casar, José I., "La industria mexicana en el mercado mundial, elementos para una política industrial. El sector manufacturero y la cuenta corriente: evolución reciente y perspectivas", México, El trimestre económico No. 80, Fondo de Cultura Económica, 1994, P. 327

Efecto provocado por una mayor participación de la inversión extranjera directa en estas ramas específicas.

**CUADRO 2.7.
INDICADORES ECONÓMICOS DE COYUNTURA**

Balanza Comercial

Importaciones Totales por Tipo de Bien (FOB)

(Millones de Dólares)

Estructura porcentual

Año	Bienes de Consumo	Bienes Intermedios	Bienes de Capital	Total	Bienes de Consumo	Bienes Intermedios	Bienes de Capital	Total
1980	2448.60	11719.90	5173.70	19342.20	12.7%	60.6%	26.7%	100.0%
1981	2808.60	14572.60	7574.40	24955.60	11.3%	58.4%	30.4%	100.0%
1982	1516.70	9017.20	4502.40	15036.30	10.1%	60.0%	29.9%	100.0%
1983	613.80	6215.10	2196.80	9025.70	6.8%	68.9%	24.3%	100.0%
1984	848.00	8746.30	2572.80	12167.10	7.0%	71.9%	21.1%	100.0%
1985	1081.80	10286.70	3164.80	14533.30	7.4%	70.8%	21.8%	100.0%
1986	846.40	8632.10	2954.10	12432.60	6.8%	69.4%	23.8%	100.0%
1987	767.60	9907.10	2630.50	13305.20	5.8%	74.5%	19.8%	100.0%
1988	1921.60	14325.30	4026.80	20273.70	9.5%	70.7%	19.9%	100.0%
1989	3498.60	17170.80	4768.70	25438.10	13.8%	67.5%	18.7%	100.0%
1990	5098.70	19383.70	6789.60	31272.00	16.3%	62.0%	21.7%	100.0%
1991	5834.20	35544.80	8587.50	49966.50	11.7%	71.1%	17.2%	100.0%
1992	7744.20	42829.30	11555.70	62129.20	12.5%	68.9%	18.6%	100.0%
1993	7842.40	46468.20	11055.80	65366.40	12.0%	71.1%	16.9%	100.0%
1994	9510.60	56513.80	13321.80	79346.20	12.0%	71.2%	16.8%	100.0%
1995	5334.60	58421.10	8697.30	72453.00	7.4%	80.6%	12.0%	100.0%
1996	6656.80	71889.70	10922.40	89468.90	7.4%	80.4%	12.2%	100.0%
1997	9326.10	85365.70	15116.20	109808.00	8.5%	77.7%	13.8%	100.0%
1998	11108.50	96935.00	17329.30	125372.80	8.9%	77.3%	13.8%	100.0%
1999	12175.10	109269.60	20530.20	141974.90	8.6%	77.0%	14.5%	100.0%
2000	16690.60	133637.50	24130.00	174458.10	9.6%	76.6%	13.8%	100.0%
2001/p	19752.00	126148.90	22495.70	168396.60	11.7%	74.9%	13.4%	100.0%
2002/10	17012.70	105530.40	17157.40	139700.50	12.2%	75.5%	12.3%	100.0%

p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica.

FUENTE: Grupo de Trabajo: SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI.1980-2002.

“El mercado externo, como destino de la producción, se convirtió en una alternativa atractiva en algunos casos y obligada por la contracción del mercado interno en otros. La apertura y la posterior pérdida de subvaluación real del peso ofrecieron oportunidades de negocios para los importadores y permitieron a las empresas disponer de insumos de mayor calidad y a precios internacionales. En el lapso de diez años, la participación del mercado externo en las ventas totales de la industria se multiplicó por 3.5 para llegar a 12% en 1991, mientras que la proporción del mercado interno que se abastece mediante importaciones aumento 60% con respecto a la cifra de 1981, considerada en su momento como elevada., para llegar a casi el 205% diez años después”²⁹

2.3 La industria mexicana en el marco de la globalización industrial internacional

La apertura comercial en la economía mexicana es el efecto de un proceso de globalización e internacionalización del capital, la complejidad para insertarse en este nuevo modelo se debe a las características de su industrialización, como señala Fajnzylber que existen características comunes del patrón de industrialización de América Latina que se describe como:

- a) *“La participación en el mercado internacional basada casi exclusivamente en un superávit comercial generado en los recursos naturales, la agricultura, la energía y la minería y déficit comercial sistemático en el sector manufacturero,*
- b) *Estructura industrial concebida e impulsada con vistas fundamentalmente al mercado interno.}*
- c) *Aspiración a reproducir el modelo de vida de los países avanzados tanto en el plano de consumo, como en grado variable, en el de la producción interna, y*

²⁹ Clavijo, Fernando y Casar, José I., “La industria mexicana en el mercado mundial, elementos para una política industrial, El sector manufacturero y la cuenta corriente: evolución reciente y perspectivas”, México, El trimestre económico No. 80, Fondo de Cultura Económica, 1994, P. 333.

d) *Limitada valoración social de la función empresarial y precario liderazgo del empresario nacional público y privado de los sectores cuyo dinamismo y contenido definen el perfil industrial de cada uno de los países.*³⁰

Partiendo de este premisa, la inserción de México al nuevo modelo de acumulación capitalista globalizado, a través de implementar una política de apertura comercial que implica la liberalización de la economía eliminando las restricciones legales, ha ocasionado un proceso de especialización de la planta productiva, se pensaba que esta especialización se daría de acuerdo a las ventajas comparativas conforme a las características geográficas, naturales y sociales de cada país, sin embargo la presencia de empresas transnacionales en el país, las cuales se ubican en los sectores dinámicos provocan una dependencia tecnológica *“(esta se concentra en las naciones avanzadas, mientras que los países en desarrollo son importadores netos de este insumo)”*³¹ y financiera, quedando las empresas nacionales relegadas a actividades industriales de menor dinamismo y complejidad tecnológica, mientras que las empresas públicas enfocan su actividad en infraestructura y los sectores estratégicos, como el petróleo y la electricidad.

Las ventajas comparativas plasmadas en el TLCAN sobre las características geográficas de cada uno de los países nos hace pensar que México continuara siendo un país donde sus recursos naturales son la base de su desarrollo económico, como en su momento fue la minería y el petróleo, sin embargo *“el patrón de ventajas comparativas, sobre todo en la industria, no lo determinan de una vez y para siempre la dotación de factores y recursos naturales de que dispone el país en comparación con sus socios comerciales; por el contrario, las estrategias de las empresas, los procesos de aprendizaje, la acumulación de experiencias tanto de la dirección de las empresas como de los trabajadores, el aprovechamiento de las economías de escala estática y dinámica y, en suma, los diversos ritmos de incorporación del progreso técnico en su*

³⁰ “Industrialización en América Latina: de la caja negra al casillero vacío”. Op cit. p. 15.

³¹ Álvarez, Soberanis, Jaime, “la política mexicana en materia de transferencia de traspaso tecnológico, una evaluación crítica del reglamento de ley”, México, Revista comercio exterior, Vol 40 No. 8, Agosto 1990, p. 767.

sentido más amplio van modificando los perfiles de especialización o de ventajas comparativas de las economías a lo largo del tiempo"³².

En gran medida el conformar una planta industrial con tecnología propia ha sido el gran problema del capital nacional ya que se han presentado situaciones favorables que podrían haber cambiado el rumbo de la historia económica del país, cabe recordar que la explotación de los naturales, principalmente petróleo, en la década de los ochenta le habían dado un status de primer orden en el mercado mundial de energéticos, con lo cual se pensaba que con la petrolización de la economía se provocaría un efecto positivo en la ya que al invertir los excedentes de la venta del petróleo serían utilizados para conformar y ampliar una planta productiva propia, sin embargo estos excedentes no fueron utilizados para este propósito.

Por otro lado, los sectores dinámicos de la planta productiva tienen una estrecha relación financiera y tecnológica con las empresas transnacionales y son precisamente estas las que han impulsado el nuevo modelo de acumulación de capital (basado en la electrónica aplicada a los bienes de capital), así como también son las más beneficiadas con la apertura comercial, a partir de la década de los ochenta y con la firma de adhesión al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) se modificó la estructura productiva y la inserción de sus productos en el mercado mundial mostrando una especialización relativamente baja, *"aunque las ventajas comparativas reveladas siguen estando fundamentalmente en la industria maquiladora y en el petróleo, la tendencia hacia la especialización manufacturera es clara. En la industria comienza a surgir un patrón de especialización en la producción de bienes de consumo durables, notablemente automóviles y electrodomésticos, en algunos segmentos de la industria eléctrica y electrónica y en la producción de insumos de uso generalizado provenientes de la industria química y la siderúrgica. Por el contrario, existe una tendencia a perder ventajas en ramas basadas en recursos naturales (frutas y*

³² Casar, José I., "El sector manufacturero y la cuenta corriente, evolución reciente y perspectivas; La industria mexicana en el mercado mundial, elementos para una política industrial" México, El trimestre económico No.80, FCE, 1994, P 348-349.

*legumbres, pescados y mariscos y refinación de petróleo) y en varias actividades de tecnología relativamente difundida, como textiles, confección, carne y lácteos, y se mantiene, o se incrementa, el rezago en bienes de capital*³³.

La apertura comercial lejos de beneficiar al país con la creación de una planta productiva con tecnología propia, ha incrementado la dependencia y la subordinación hacia los países desarrollados, principalmente de nuestro vecino del norte; las ventajas comparativas de las que se hablan en el TLCAN y que se pretendía nos darían independencia en un modelo de desarrollo propio el cual generaría una mayor capacidad de negociación con los Estados Unidos y Canadá, para así llegar a tener una mayor inserción en el mercado mundial.

El seguir dicho modelo de desarrollo apegado exclusivamente a los mandatos del TLCAN respetando las ventajas comparativas de los productos en que somos especialistas (petróleo y algunos energéticos, así como algunos productos alimenticios y materias primas), ha ocasionando un proceso de desindustrialización de la planta productiva al ir transformando de industria terminal en industria maquiladora y de ensamblaje, como es el caso de la industria de bienes de consumo duradero (electrónica y automotriz); la creciente competencia en el mercado nacional (donde confluyen productos de diversos países y a precios diversos, inclusive mucho más bajos que los nacionales) generada por la apertura comercial ha provocado tres fenómenos en la economía nacional:

“primero, la desaparición o por lo menos la contracción de las empresas más ineficientes, cuya existencia dependía de la protección: el espacio que estas empresas dejan en el mercado interno puede no ser cubierto en el corto plazo por las empresas que si son eficientes y que esta aumentando su presencia en los mercados internacionales.

³³ Idem, p. 359

El segundo es el que se relaciona con la diferenciación de productos: un grupo de empresas competitivas puede estar penetrando en el mercado mundial y, al mismo tiempo, perder una parte de su mercado interno a manos de empresas de otros países cuando se abre la economía y, en consecuencia, aumenta el número de variedades de bienes que son muy cercanos sustitutos de los que ellas producen.

En condiciones normales, ese aumento de las variedades disponibles llevará a que algunos consumidores se inclinen por las nuevas marcas y, en la nueva situación de equilibrio, la participación de las empresas nacionales en el mercado interno será, por lo general, menor.

El tercer fenómeno, en fin, tiene que ver con el grado de integración vertical de las empresas y las ramas de actividad: ante la aparición de la competencia externa, algunas empresas pueden optar por especializarse en alguna parte del proceso productivo, dejando de realizar otras actividades y sustituyendo la producción interna por importaciones para fortalecer su posición competitiva.”³⁴

Este tercer fenómeno, de la especialización de alguna parte del proceso productivo le llamamos la sectorización de la producción, proceso intermedio hacia la desindustrialización, una característica del nuevo modelo adoptado por la economía mexicana y que ha sido impulsado por las empresas transnacionales a partir de la globalización, la cual a provocado una descapitalización del país, ya que la nueva política internacional es la de buscar ventajas comparativas no solo naturales sino también de abundancia de mano de obra donde el costo sea menor y que esta sea lo suficientemente educada, por lo que la salida de empresas del país es patente, por ejemplo en China donde hay mano de obra abundante y educada (140 millones de chinos en el 2002 estaban estudiando en la universidad) el costo por hora es de 5 centavos de dólar, mientras que le mano de obra mexicana (65 millones de pobres según datos del 2002) es de 62 centavos de dólar, el fenómeno ha sido el siguiente:

³⁴ Casar, José I., “, El sector manufacturero”, op cit. pp.352-353.

- a) Las empresas transnacionales que son las que se ubican en las ramas más dinámicas, principalmente bienes de consumo duradero como son los automóviles y aparatos electrodomésticos, están abandonando el país llevándose su tecnología y su maquinaria, desmantelando totalmente la industria.
- b) La industria nacional se ha transformado de industria terminal en industria maquiladora, especializándose en una parte del proceso productivo, por ejemplo la industria textil al incrementarse la importación desleal de mercancía hindú ha bajado su producción y a caído en una grave crisis, por lo que se ha pasado de ser una industria de producto terminado a una de maquila.

El impacto de la apertura comercial lejos de alentar la creación y fortalecimiento de una planta productiva propia y de generar empleos para dar salida a la creciente población económicamente activa que se ha incrementado en 10 años en un 140%, ha generado un proceso de descapitalización que se observa en la baja en la formación bruta de capital fijo.

CUADRO 2.8.
FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO. 1960/2000
PORCENTAJE

PERIODO	TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL		
	TOTAL	PUBLICA	PRIVADA
1960/1970	9.1	10.6	8.5
1970/1980	7.4	10.5	5.6
1980/1985	-4.5	-7.8	-2.2
1985/1990	2.3	-3.4	5.0
1990-1995	2.2	-3.8	4.0
1995-2000	2.0	-2.7	3.0

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Estadísticas Históricas y el Sistema de Cuentas Nacionales de México, 2003.

El comportamiento de la inversión extranjera directa (IED) y el desplazamiento de esta de sectores productivos a sectores de servicios, fundamentalmente de servicios

financieros. Situación que refleja la descapitalización de la industria mexicana dada la caída de la IED en el sector manufacturero de un 24% entre 1994 y el 2001. Donde crece a una tasa media de crecimiento anual del 3.9% lo que ha provocado un estancamiento de la planta productiva; sin embargo el sector de servicios financieros tuvo una tasa media de crecimiento anual de 102.8% y un incremento de 1338% en el mismo periodo. Este desplazamiento de la IED al sector de servicios ocasionando una mayor dependencia financiera de la economía nacional de los flujos de inversión externa.

III. Desempeño y tendencias de los Bienes de Consumo Duradero en la industria mexicana, 1985-2001.

3.1. La discusión teórica en torno al comportamiento de las estructuras monopólicas y oligopólicas en el sector industrial, y su incidencia en el mercado.

Después del Crack financiero de 1929, las estructuras industriales y financieras de las economías de mercado de occidente sufrieron un profundo proceso de recomposición, tendiente a restablecer los mecanismos fundamentales de la tasa de ganancia. El largo ciclo de expansión y crecimiento económico de la posguerra del siglo pasado, así lo atestigua. Ya que la producción industrial, los mercados y el consumo registraron un crecimiento inusitado.

La crisis de 1929 puso en evidencia que el capitalismo sustentado en el *Laisser Faire*, resultaba ya insuficientes para restablecer los mecanismos de crecimiento de la tasa de ganancia. Se reconoce, por tanto, que los mercados de competencia perfectas son la causa de las crisis cíclicas recurrentes. En consecuencia, se piensa que la existencia de mercados imperfectos es la alternativa para un modelo de crecimiento. Así mismo, el progreso tecnológico resulta fundamental en esta nueva fase de la acumulación capitalista

Este nuevo ciclo de acumulación capitalista, fue posible gracias al cambio en el paradigma sustentado en la demanda efectiva y el abandono, relativo, del capitalismo de libre mercado. Con el paradigma keynesiano de la demanda efectiva la acumulación capitalista de la posguerra no sólo encuentra una solución temporal a las recurrentes crisis de realización en los mercados; a la su vez que la tasa de ganancia logra adosar el mecanismo de socialización de pérdidas, vía el déficit fiscal, como variable que le permite compensar el descenso de las ganancias.

Pero sin duda alguna, el sustento de la recuperación de la tasa de ganancia se debe, también, al incremento acelerado de la productividad industrial (derivado del progreso e innovaciones tecnológicas) factor que constituyó la base la acumulación capitalista de la

posguerra, pero también de la explotación intensiva de la fuerza de trabajo industrial, vía la depresión de los salarios reales así como del crecimiento acelerado del ejército industrial de reserva.

Por tanto, para entender el comportamiento de la industria de bienes de consumo duradero en México, en el periodo de estudio referido. Es necesario reflexionar en una perspectiva teórica e histórica, respecto a la tasa de ganancia en el sector industrial dado que en esta se halla la explicación de la evolución de la acumulación capitalista de la posguerra.

Sin embargo, como se precisó en la parte introductoria del trabajo, nuestro referente teórico de la investigación se acota y se sustenta, básicamente, en la teoría del oligopolio en particular desde la perspectiva analítica como lo plantea Paolo Sylos Labini. No obstante, rescatamos la discusión teórica referente a la tasa de ganancia y sus efectos en la dinámica de la acumulación capitalista, pero no se analiza su dinámica cuantitativa como tal. Ya que no constituye parte de la discusión del trabajo.

3.1.1. La teoría valor-trabajo.

La teoría de valor-trabajo de Marx, se sustenta en el hecho de que la tasa de ganancia es resultado de la explotación de la fuerza de trabajo en tanto que esta última es la única variable que agrega valor a las mercancías durante el proceso de trabajo. La plusvalía generada por la fuerza de trabajo es el excedente de explotación de la jornada de trabajo o apropiación del trabajo excedente.

Sin embargo, la apropiación del valor generado por la fuerza de trabajo sólo es posible cuando las mercancías valorizadas se integran en al proceso de circulación, y como tales se venden en el mercado. De la rapidez como estas se vendan depende el ciclo de rotación del capital. Es decir, sí estas permanecen mayor tiempo en el ámbito de la

circulación¹ la rotación del capital será más lento en cambio si estas se realizan más rápido la rotación del capital será más acelerado; esto por supuesto, determina las características del ciclo de reproducción y que esta sea simple o ampliada.

Por tanto, esto, a su vez, determinará la tasa de plusvalor generado en el sector productivo. Ya que como señala Marx *“el capital arroja, pro rata de su magnitud, la misma ganancia anual media, sin que tenga importancia el que esté industrialmente invertido dentro de la esfera de la producción, o comercialmente en la esfera de la circulación”*². Es decir, que *“El plusvalor, pues, se escinde en varias partes. Sus fracciones corresponden a diversas categorías de personas y revisten formas directas e independientes entre sí, como ganancia, interés, ganancia comercial, renta de la tierra, etc.”*³.

En Marx, por tanto, esta claro que la tasa de ganancia o cuota de ganancia es la forma como se manifiesta de una manera concreta y concisa la valorización del capital, así como el salario expresa el pago de la fuerza de trabajo. Esto es, que la cuota de ganancia o plusvalía, que es trabajo impago del que se apropia el capitalista. Independientemente de la manera como el capital obtenga su cuota de ganancia, es seguro que, siempre será igual y nunca menor a la media existente.

En consecuencia, la teoría valor-trabajo deja claro que *“a partir del análisis se desprenden dos métodos para calcular el monto de la ganancia media que no sólo implican una diferencia de magnitud importante, sino también de contenido. La estimación en función del capital total ($pc+Cxg'$) destaca o resulta en la igualdad de las sumas de las ganancias particulares con la ganancia total. La estimación en función del*

¹ Marx, señala “es sólo a través de la venta de la mercancía como se realiza el plusvalor oculto en ella, junto con el capital adelantado para la producción de la misma. El proceso de acumulación del capital por consiguiente, supone su proceso de circulación” Marx, Carlos. “El Capital”. México, 1985, Siglo XXI. Tomo I, Vol II P. 691

² “El Capital” Op Cit., Tomo III, Vol 7, p. 433.

³ Idem, p 693

*precio de costo o capital realmente consumido ($pc+pcxg'$) resulta inferior a la ganancia total pero más aproximada al monto real de valorización del capital desembolsado*⁴.

Esta última resulta *“la forma más adecuada de estimación del monto de **ganancia media**..., es decir, la que refleja el monto de ganancia en función del precio de costo, forma que corresponde a la realidad de la ganancia como el remanente del precio de venta sobre el precio de costo y en consecuencia del precio de producción como precio medio*⁵

Se supone que una alza de la tasa de ganancia es derivada de un incremento de la productividad social del trabajo, así una reducción en esta supondría una baja de la productividad media que alentaría a los capitalistas a incrementar las inversiones en capital fijo para ser sustituidos por aquellos ya depreciados en el proceso de producción con la cual se compensa la tasa de ganancia.

Aunque la tasa de ganancia de los capitalistas que invierten, en los distintos sectores productivos, no será mayor a la tasa media de ganancia ya que *“A partir de la diferente composición orgánica de los capitales invertidos en las diversas ramas de la producción, éstos generan y se apropian de cantidades muy distintas de plusvalía, en consecuencia las tasas de ganancia que imperan en los distintos ramos de la producción es originariamente muy diferente. Sin embargo, la competencia y el movimiento de entrada y salida de capitales en las diversas ramas tenderán a nivelar esas diferencias y a configurar una tasa promedio o general de ganancia que aplicada a capitales de distinta magnitud, sin considerar su composición orgánica, resulta en la ganancia media*⁶.

Si partimos de esta consideración, la tasa de ganancia, como se comentó en párrafos anteriores, se sustenta en un conjunto de variables entrelazadas tales como: la

⁴ Hernández, Camacho, Benjamín. *“Ganancias, inversión y mercados en la industria manufacturera en México, 1988-1998”*. México, 2002, ENEP-Acatlán-UNAM Serie de Divulgación de Avances de Investigación No. 23. p. 23.

⁵ Idem., p. 17

⁶ Idem., p. 4

magnitud del capital invertido, la extracción de la plusvalía (relativa o absoluta), la velocidad y número de rotaciones de capital, la reducción en los costos de reproducción de la fuerza de trabajo, la composición orgánica de capital, la productividad del trabajo, entre otras.

Por tanto, la ganancia media se define como *“el remante de valor sobre el precio de costo... equivalente al trabajo retribuido y en consecuencia como una magnitud de valor menor que el precio de producción y que el valor”*⁷

En tanto la *ganancia de monopolio se define como una forma de ganancia extraordinaria, superior a la tasa de ganancia media que se obtiene como resultado de la concentración industrial que deriva en la utilización recurrente de economías de escala y el uso eficiente de técnicas de producción que operan de manera transitoria “superables a mediano plazo, o sí constituyen factores restringidos a ciertas esferas del capital e irreductibles a su difusión y asimilación por la competencia”*⁸. Esta ganancia excedente también se deriva del incremento sensible de la productividad del trabajo por encima del promedio de la industria, así como a una disminución del precio individual de producción⁹.

Ciertamente, el sustento de la teoría valor-trabajo mantiene su vigencia para explicar la dinámica de la acumulación capitalista, aún en el contexto de la globalización económica mundial. Pero la magnitud de esta problemática requiere de otras variables analíticas, como por ejemplo, las elaboradas por la *teoría de la organización industrial*, quien ha incorporado interesantes elementos de juicio que invitan a reflexionar desde otras perspectivas, por ejemplo la administración, la psicología del consumo, el marketing, la publicidad, entre otras.

⁷ Idem, p. 18.

⁸ Idem, p. 21.

⁹ Esto sólo es posible mediante el uso recurrente de economías de escala, y ocurre cuando el precio de producción se reduce por abajo del promedio de la rama, el sector o la industria en general. Ya sea como resultado de la introducción de nuevas técnicas de producción o el uso eficiente del proceso de producción.

En esta misma discusión la teoría neoclásica ha incorporado elementos de discusión que deben valorarse como los realizados por Joseph Schumpeter respecto a la importancia que tiene el papel del *empresario innovador* en el proceso de acumulación de capital o bien el papel del *crédito en la industria*, realizada por John Hicks en su obra "Valor y Capital".

Ciertamente estas aportaciones resultan valiosas cuando se realiza un trabajo de investigación donde es necesario incorporar un conjunto de variables mensurables que expliquen el comportamiento del oligopolio en la estructura industrial nacional.

3.1.2. La teoría clásica.

La existencia de mercados perfectos supone que el conjunto de variables que dan soporte y coherencia explicativa al modelo clásico funciona, sin alteración alguna de las variables. Por ello el supuesto central del modelo parte de la oferta es igual a la demanda. El nivel de producción está determinada por un nivel de tecnología existente, esto es, no supone progreso tecnológico, en consecuencia este progreso determina cierto nivel de productividad que requiere el mercado. Las tasas de interés están determinadas por el mismo nivel de oferta y demanda de dinero en el mercado.

El supuesto de un mercado perfecto, asegura, según el modelo, un crecimiento de la una economía con dotación de factores homogéneos tales como: tecnología, empleo, mercado de dinero y, precios que dan como resultado una economía perfecta.

Esto es la demanda global es igual al ingreso global, es decir, que el ahorro encuentra oportunidades de inversión, independientemente del nivel de la producción y del ingreso. Por tanto, el interés operará de modo tal que el ahorro y la inversión resulten iguales, sea cual sea el nivel de ahorro este será equilibrado por la tasa de interés.

El dinero cumple el papel de intermediario entre consumidor y empresas. Por tanto, la suma total del dinero y del valor se determina por el valor del ingreso de los consumidores, así como por el nivel de operaciones de las empresas. Si consumidores sacrifican consumo los segundos sacrifican expansión de la producción o mayores

ganancias, por lo que ambos procesos generan ahorro. A la vez el ahorro monetario será colocado de manera que genere intereses mediante su colocación en forma de depósitos en cajas de ahorro, sociedades, empresas constructoras etc. que paguen por el depósito una tasa de interés.

Puede esperarse que todo el ahorro corriente se coloque en el mercado de fondos prestables dado que las instituciones financieras que las captan no los mantienen inactivos sino que los prestan a una tasa de interés corriente, ahora si no existe la demanda suficiente; las instituciones financieras pueden prestarlas a una tasa de interés inferior. Ya que cada reducción del tipo de interés puede inducir a un mayor volumen de la inversión adicional. No obstante, la incertidumbre que generan los fondos prestables para la inversión, el empresario siempre se comporta como si existiera una sola tasa de interés.

Dado que en este modelo se parte de una economía con pleno empleo, en caso de que se generase cambios en el flujo de ahorro, mayores a la inversión, ello supondría una reducción en los gastos de los consumidores y, consecuentemente, una reducción en los flujos de los fondos prestables que no encontrarán salida a una tasa de interés baja. Por tanto, cualquier cambio corriente vigente que se opere en la tasa de interés no influirá en la producción y el ingreso, y supone que la tasa de interés es el elemento clave que regula y equilibra ahorro e inversión.

En una situación donde la tasa de interés desciende, la oferta de fondos prestables (inversión) será superior a la demanda, como resultado de un decremento de los ahorros elevando, por tanto, la oferta de fondos prestables, de esta manera todo el ahorro generado es invertido en situación de pleno empleo.

En el modelo clásico la tasa general de utilidad del empresario, se explica, por el *"deseo eterno por parte de todos los empresarios que consiste en abandonar una actividad menos provechosa por otra que reporta más ventajas, registra una fuerte tendencia a igualar la tasa general de utilidades"*¹⁰.

La suposición del modelo clásico según el cuál las utilidades de los empresarios de cualquier rama de actividad productiva se ve afecta por el alza en los costos. Así un

¹⁰Ricardo, David. "Principios de economía política y Tributación". México, 1973, FCE, p 67

incremento en el precio de la renta de la tierra, los salarios o las materias primas, disminuyen las utilidades ya que *“resulta entonces que en cada caso las utilidades obtenidas, tanto en la agricultura como en la manufactura, se reducen al aumentar los precios del producto primo, cuando ese aumento va acompañado de una elevación de los salarios”*¹¹.

Por tanto el motivo de la acumulación de capital obedece en hacer productiva la acumulación ya que esto alienta a seguir invirtiendo, pero si disminuyen la ganancia a un nivel más bajo de lo normal este se detendrá. Pero si la compensación es atractiva este enfrentara todos los riesgos que conlleva emplear su capital en forma productiva.

También, la escuela clásica supone que *“no puede existir acumulación de capital en tanto este arroja ganancias, sin producir no sólo un incremento de los productos, sino un aumento de su valor... por lo que cuando la acumulación se hace muy grande este será distribuido de tal manera que se destine un valor menor que antes a utilidades, aumentándose, en cambio el destinado a salarios y renta”*¹². Esto es, que la tasa ganancia del capital se ve afectada por incremento de los costos, de manera particular si los salarios suben ya que se reduce de manera importante las utilidades.

Por tanto el modelo clásico supone que el ajuste de los salarios permite ajustar, automáticamente, el nivel de producción con el empleo, los precios y los salarios. Es decir que este paradigma, supone, una economía no dinámica de corto plazo en donde los factores de la producción operan en un modelo cerrado y autosuficiente.

3.1.3 La teoría keynesiana.

En la elaboración del soporte analítico de la teoría keynesiana existe una fuerte influencia de su pasado monetarista. Siendo un modelo de corto plazo parte del

¹¹ Idem, p 88

¹² Idem, p 95

supuesto central de la demanda efectiva como mecanismo de ajuste las variables que intervienen en el ámbito de la producción, la circulación, el consumo y el empleo.

Sunkel y Paz sugieren que *“Keynes en realidad no elaboró un modelo de crecimiento, puesto que su enfoque fue fundamentalmente estático y de corto plazo, pero al mismo tiempo el instrumental analítico por él aportado fue ampliamente utilizado por numerosos economistas para la elaboración de una vasta gama de modelos de crecimiento económico; especialmente en el campo de la política económica, de la política fiscal, monetaria y de gasto público”*¹³.

Cuando Keynes propuso en su **Teoría General** la necesidad de que el Estado asumiese el rol de interventor, regulador y diseñador de la política monetaria y financiera a partir del control de un banco central o reserva bancaria, encontró gran aceptación, rechazo y críticas a su vez de numerosos partidarios del liberalismo, críticas, la mayor parte, sin fundamento..

El supuesto central del paradigma se sustenta, básicamente, en la *demanda efectiva* como la variable que le imprime dinamismo al empleo, el ingreso, la inversión y la tasa general de interés. Esta *demanda efectiva* está determinada por la propensión al consumo y el volumen de la inversión; la propensión al consumo es relativamente estable; el empleo depende del volumen de la inversión, si la propensión al consumo depende del ahorro; la inversión depende de la tasa de interés y de la eficiencia marginal del capital; el tipo de interés depende de la cantidad de dinero y de la preferencia por la liquidez; la eficacia marginal del capital depende de las expectativas de beneficios y del costo de reposición de los bienes de capital.

Por tanto, *demanda efectiva* se define cuando *“el volumen de ocupación ésta determinado por la intersección de la función de la demanda global y la función de la oferta global, porque es en este punto donde las expectativas de ganancia del empresario alcanzan el máximo. El valor de D en el punto de intersección de la función*

¹³ Sunkel, Osvaldo y Paz, Pedro. *“El subdesarrollo Latinoamericano y la teoría del desarrollo. México”*, 1981, Siglo XXI, p. 221.

de la demanda global con la función de oferta global se denominará la demanda efectiva¹⁴.

Un aspecto sustancial de la **Teoría General** es que distingue dos tipos de factores que determinan y afectan el monto del consumo. Por un lado tenemos los factores objetivos y por el otro los subjetivos.

Los primeros se refieren al cambio en la unidad de salario, un cambio en el ingreso e ingreso neto, cambios imprevistos en el valor de los bienes de capital, cambios en las tasas de descuento, cambios en la política fiscal, cambios en las expectativas entre el nivel presente y el futuro del ingreso. Los segundos se refieren a los motivos que inciden en los individuos a fin de abstenerse de gastar su ingreso, estos son: la reserva individual imprevistos, reserva para el futuro individual o familiar, entre otros.

A diferencia de la escuela neoclásica en donde la función del dinero cumple una función neutral, resultado de la existencia de precios flexibles en una economía para alcanzar el equilibrio; en Keynes, el dinero no es neutral ya que sirve para financiar la economía ya que el dinero –según Keynes- no es el que genera inestabilidad en el modelo sino que es el tipo de interés el que se mantiene excesivamente alto como para lograr un ajuste en las inversiones.

Por tanto la teoría la keynesiana supone que el dinero y el interés esta determinado por los mercados financieros quienes con la eficiencia marginal del capital determina el nivel de la inversión en una economía. Los cambios en la inversión influyen sobre el ingreso a través del multiplicador de la inversión determinando por el nivel de empleo. Ya que un aumento en los préstamos bancarios elevará la disposición de créditos líquidos quienes forman parte de la oferta de dinero hasta que se salda el préstamo bancario la cantidad de dinero se reduce en el mercado de dinero, Por tanto, la oferta de dinero en el sistema económico es resultado de los prestamos de inversión.

¹⁴ Keynes, John, M. "Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero" México, 1979. FCE, p. 33-34

Keynes señala que *"la tasa monetaria de interés juega un papel peculiar en la fijación de un límite al volumen de la ocupación...la tasa monetaria de interés...no es otra cosa que el por ciento de excedente de una suma de dinero contratada para entrega futura por ejemplo, un año de plazo, sobre lo que podemos llamar el precio inmediato (spot) o efectivo de esa suma"*¹⁵.

La **Teoría General**, posiblemente, sea una de las primeras en destacar la importancia del dinero en el funcionamiento dinámico de la economía. Ya que establece una estrecha relación entre la tasa monetaria de interés con el volumen de la ocupación y la producción. Esta correlación se debe, según Keynes al *"significado particular de la tasa monetaria de interés es porque su propia tasa de interés es medida en unidades de sí misma"*¹⁶.

La prioridad de Keynes, fue establecer en la **Teoría General**, que la tasa de interés monetaria es la que reúne requisitos indispensables en el mercado, como el hecho de ser insensible a los cambios en la proporción que la cantidad de dinero guarda con otras formas de riqueza medida en dinero, y porque tiene y puede tener elasticidades nulas de producción y sustitución. La preferencia por la liquidez incrementa la demanda de dinero es uno de los motivos en el primer argumento y en el segundo no puede emplearse más trabajo para producir más dinero.

La tasa de interés monetaria en Keynes funciona como el elemento regulador de la oferta y la demanda de dinero, cumple también con la tarea de reducir el consumo y la inversión, si la tasa de interés registra un alza más no genera elementos de inversión para elevar la producción de dinero. Al respecto Keynes argumenta que *"la desocupación prospera porque la gente quiere coger la luna con la mano -los hombres no pueden lograr ocupación cuando el objeto de su deseo (es decir, el dinero) es algo que no puede producirse y cuya demanda no puede sofocarse con facilidad- no queda más remedio que persuadir al público que el queso verde es prácticamente la misma*

¹⁵ Idem, p. 198

¹⁶ Idem, p. 204

cosa y poner la fábrica de ese queso (es decir un banco central)bajo la dirección del poder público¹⁷.

Con relación al consumo, la inversión y el volumen de la ocupación permite un mejor análisis del sistema económico puesto que *“estas clases de movimientos fueron las que estudie en mi Treatise of Money a propósito de la formación o el agotamiento de las existencias de capital en giro y capital liquido que siguen a los cambios”*¹⁸.

La inversión en la **Teoría General** se considera como *“la adición neta de todo tipo de equipos de capital, después de tener en cuenta los cambios en el valor del equipo viejo que se considera al computar el ingreso neto. La inversión así definida incluye, por tanto, el aumento en el equipo productor, ya sea que consista en capital fijo, capital en giro o capital liquido”*¹⁹.

La Teoría General considera que la alteración a la alza o a la baja de la inversión determina el volumen de la producción y la ocupación, lo que supone cambios sustanciales en el ingreso vía salarios generando con ello movimientos de *“redistribución del ingreso entre prestatarios y prestamistas, así como una alteración en el ingreso total medido en dinero”*²⁰.

La asociación de variables macroeconómicas en la **Teoría General** determina una interrelación de una con otras, tal como la relación ahorro-inversión, el consumo y el ahorro; el dinero y la tasa de interés; el empleo y el volumen de la inversión y la tasa monetaria de interés y la eficiencia marginal del capital. Quienes enfatiza que la eficiencia marginal del capital es realmente el aliciente de la inversión en términos que representa una *“expectativa de rendimiento probable y del precio de la oferta corriente del bien de capital -y- depende de la tasa de rendimiento que se espera obtener del*

17 Idem, p. 209

18 Idem, p. 53

19 Idem, p. 76

20 Idem, p. 79

*dinero, si se invirtiera en un bien recién producido*²¹. Esto representa el mecanismo que incentiva la inversión hasta aquel punto, en que la eficiencia marginal del capital iguala a la tasa de interés del mercado.

La eficiencia marginal del capital se basa en las expectativas que tienen los empresarios de obtener una ganancia en términos monetarios por su inversión productiva y no en los bancos donde le daría menores ganancias. *“Factor a través del cual la expectativa de cambios en el valor del dinero alienta la inversión, y en consecuencia el empleo en general”*²².

Sin embargo, la inversión basada en expectativas de rendimiento a futuro tiene dos riesgos que la pueden afectar directamente. El primero se refiere a las dudas que tiene un empresario o prestatario de obtener en realidad un rendimiento, puesto que arriesga su dinero. El segundo está asociado al dinero esto es el riesgo del prestamista, ya que este otorga la concesión de un crédito con un margen de garantía real o personal, sea que el prestatario eluda el pago del crédito por razones legales o voluntarias. Keynes precisa que en el caso de incumplimiento por razones involuntarias debido a una mala proyección en las expectativas proyectadas y realizadas. Aunque también puede ocurrir que en tiempos de auge tanto el prestamista como el prestatario incurran en cometer errores. El primero por creer que su capital tendrá altos rendimientos con la amortización del crédito a corto plazo, en tanto que el segundo, confiado en las expectativas de la coyuntura del auge sobre valora su capacidad de solvencia y como suele suceder se cae en errores que desembocan en bancarrotas repentinas.

El juego de la oferta y demanda del dinero supone una estrecha relación de la eficiencia marginal del capital. Pues si la demanda de dinero para préstamos bancarios es baja como efecto de un reducido beneficio es de esperarse que aunque las tasas de interés bajen, esto no cambiara la situación. Ya que la moneda es el punto clave en el

²¹ idem, p. 125.

²² idem, p. 130.

desempeño y despliegue de acciones tendientes a alentar el crecimiento y desarrollo de las empresas a partir de la oferta de créditos líquidos por parte del sistema bancario.

El motivo para que un empresario invierta esta determinado por el ingreso que recibirá por su inversión productiva y no dejarla inactiva, esto es, que recupere el conjunto de costos empleados más el costo de uso de estos, es lo que Keynes denomina ganancia, es decir, *"El excedente de valor que da la producción resultante sobre la suma del costo de factores y el costo de uso es la ganancia, o, como lo llamaremos el ingreso del empresario...Las ganancias del empresario así definidas deben ser, y son, la cantidad que procura elevar al máximo cuando decide que volumen de empleo ofrecer"*²³. Esto supone que la ganancia del empresario esta considerado como parte inherente del costo de producción.

Pero como bien lo precisa Hernández *"dentro del análisis keynesiano del corto plazo, la posible caída o incremento de la ganancia en función de los salarios reales no constituyó un problema clave, sino el de la tendencia de los salarios nominales como expresión fundamental de costos de factores crecientes por efecto de la competencia y en este punto sustentaba su concepción sobre la demanda efectiva como determinante del volumen de empleo"*²⁴. Aspecto que resulta fundamental, como lo vimos en el modelo clásico, donde los salarios reales sí constituyen una variable que inciden en la ganancia.

Es importante señalar que la teoría keynesiana surge como alternativa en un entorno de posguerra y de reciente convalecencia derivado de la crisis de 1929 y de los estragos del segundo conflicto bélico mundial. Por tanto su polémica variable de la demanda efectiva, se transformaría en el mecanismo más socorrido para la recuperación de la tasa ganancia del capitalismo de la posguerra del siglo pasado.

²³ Idem, p. 32.

²⁴ Ganancias, Inversión, op. cit. p. 13

3.2. Oligopolio, mercados y precios.

En el contexto actual no hay duda alguna que la teoría valor-trabajo mantiene su vigencia en cuanto a la explicación del proceso de acumulación capitalista. A pesar de los diversos mecanismos más recurrentes que el capital emplea para elevar la tasa de ganancia, ya sea mediante la mercadotecnia o la publicidad o bien mediante elevadas inversiones en investigación y desarrollo que acelere la incorporación rápida del progreso técnico a la producción.

Sin embargo, para los propósitos del capítulo central del trabajo de tesis hemos de sustentarlo, básicamente, en el análisis que realiza Paolo Sylos Labini en su obra de "Oligopolio y progreso técnico", así como en la afirmación de Joan Robinson quien señala que ***"La forma típica de la industria moderna no es ni la competencia ni el monopolio, sino el oligopolio donde cada mercado es dominado por un grupo reducido de grandes empresas rodeadas de algunas pequeñas que llenan los diversos huecos en ocasiones muy lucrativos, que quedan vacantes en una producción especializada, trabajos especializados, distribución, etc. La competencia oligopólica a veces adopta la forma de una guerra de precios en una línea especial de productos, pero la mayor parte del tiempo se concentra en el diseño de nuevas variedades de artículos y métodos de producción. En la medida que los oligopolistas se mantengan uno a otro en pie, es ésta la forma más progresista de todas las formas de la industria (a pesar del desperdicio por la falta de competencia en los precios), pero si caen en la inercia de sólo vivir y dejar vivir, pueden llegar a ser inactivos como los monopolistas declarados"***²⁵.

A principios de los años cuarenta, del siglo pasado, el fenómeno del oligopolio llamó la atención en los medios académicos, empresariales y gubernamentales por el poder que acrecentó con el correr de los años, particularmente después del crack financiero de 1929. Después de después de esta fecha el mundo industrial y financiero sufrió un

²⁵ Robinson, Joan. "El fracaso de la economía liberal". México, 1978, Siglo XXI Colección mínima No. 15, p. 91,92,93

proceso de recomposición en sus estructuras de funcionamiento dando como resultado el surgimiento de colosales entes empresariales capaces de paralizar o movilizarse economías nacionales y aún la internacional.

Así el oligopolio resultaba al término del conflicto militar de los años cuarenta, el ente empresarial más dinámico de las economías de mercado. El alto grado de madurez, diversificación, especialización y concentración industrial, producto de grandes inversiones encaminadas al desarrollo de nuevas tecnologías dirigidas a modernizar la producción industrial mundial, dinamizar el mercado y el consumo de masas. Ya que *“el acervo de conocimiento acumulado durante la década de los 30 y durante la Segunda Guerra Mundial, así como el patrón tecnológico norteamericano que sirve de referencia para los países avanzados, se ven incrementados en el transcurso de estas dos décadas por una intensificación de los recursos que tanto los gobiernos como las empresas asignan a las actividades de investigación y desarrollo.....en un reducido número de países...más del 90% de los recursos se concentran en cinco...correspondiendo a los Estados Unidos más de la mitad de los recursos totales”*²⁶

De esta forma la empresa transnacional americana se vio doblemente beneficiada antes y después de la guerra con la reconstrucción de la Europa y el Japón. Por lo que a finales de los años cincuenta el número de empresas que detentaban esta característica de empresas transnacionales eran pocas siendo en su mayoría de origen americano.

Por tanto para entender las pautas de comportamiento de las estructuras oligopólicas debemos tener en cuenta la dimensión que encierra esta categoría económica, no sólo en el contexto histórico sino también en su explicación teórica, y su comportamiento en el plano tecnológico, financiero y de mercados.

El oligopolio debe entenderse como una categoría general de modelo de mercado en las un pequeño grupo de empresas toman las decisiones generales en cuanto a la

²⁶ Fajzylber, Fernando. *“La industrialización trunca de América Latina”* México, 1987, Nueva Imagen, p. 44-45

producción y fijación precios en el mercado. La decisión que tome alguna de ellas influirá en las utilidades y decisiones de las otras que participan en el mercado. El oligopolio se caracteriza por:

- *Unos cuantos productores dominan el mercado, por lo que sus decisiones influyen la producción y el precio en el mercado.*
- *Puede haber o no diferenciación de productos (oligopolio perfecto e imperfecto)*
- *Los productores no actúan de manera independiente; sus relaciones son de interdependencia ya que siempre toman en cuenta las decisiones de sus competidores.*
- *Existen productos sustitutos semejantes a la mercancía que produce el oligopolio²⁷*

Existen mercados de competencia imperfecta como el duopolio (dos productores que dominan el mercado), funcionan grandes empresas (consorcios) que mantienen el control de la producción y los precios (aunque existan miles de pequeñas empresas en la economía que no tienen poder en el mercado), lo que las convierte en empresas líderes.

Labini, señala que existen en el oligopolio “tres tipos de concentración: la concentración referida a las plantas (que se podría llamar *concentración técnica*), la referida a las empresas (concentración económica) y la referida a las empresas que producen beneficios irregulares, o a grupos de empresas unidas entre sí por participaciones de acciones (concentración financiera. En general la concentración se puede estudiar con referencia: a) al número de trabajadores empleados, b) al valor de la producción y c) al valor de los bienes patrimoniales.”²⁸

En el oligopolio, la concentración industrial es y no una condición, sin embargo presenta variadas características, tales como: Alta concentración industrial que se puede medir “como el tanto por ciento de la ocupación y el valor de la producción en un número fijo y limitado de empresas (tres, cuatro o cinco) respecto de toda la ocupación (o producción

²⁷ Vease, Labini, Sylos, Paolo. “*Oligopolio y Progreso técnico*”. Barcelona, 1966, Oikos-Tau

²⁸ Op cit 18

de una determinada industria) Segundo, "una industria puede no ser muy concentrada y, a pesar de eso, puede no encontrarse en condiciones de competencia si los productos son diferenciados o si el mercado esta subdividido en mucho pequeños mercados locales o viceversa una industria fuertemente concentrada no se encuentra necesariamente en condiciones monopolistas u oligopolistas, si sus productos son fácilmente sustituibles por otros productos"²⁹.

Cuando existe la competencia imperfecta y/o monopolista, que se encuentra especialmente en la producción de productos manufacturados consumibles y en las actividades comerciales. "En esta situación los productos están diferenciados respecto a los consumidores: el concepto de industria pierde en rigor su significado y el concepto de mercado puede ser valido solamente si se distingue entre el mercado en particular de los productos de cada una de las empresas y el mercado general, que comprende, junto a estos productos, los mas directamente sustituibles a ellos. La amplitud del mercado general no se puede definir de manera absoluta, sino que depende de la sustituibilidad"³⁰.

Por tanto como indica Labini, "el oligopolio, pues, no aparece como" un caso teórico particular, sino como la forma de mercado mas frecuente, aunque variadamente configurada, en la realidad económica moderna"³¹. A pesar de que la competencia imperfecta y el oligopolio son dos manifestaciones económicas en el mercado muy viejas, la novedad estriba en que refleja el grado de desarrollo del capitalismo moderno. Siendo el oligopolio, posiblemente, la forma más refinada en el mundo capitalista globalizado.

Se debe precisar que el oligopolio es resultado de los altos niveles de concentración industrial que alcanza ciertas industrias y que posteriormente trasladan las formas de organización al nivel del comercio, en especial el de los grandes almacenes comerciales.

²⁹ Idem, 20

³⁰ Idem, p.27

³¹ Idem, p.28

Pero quizá lo que más ha posibilitado la expansión de las estructuras oligopólicas, tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo es el hecho de contar con estructuras autónomas de investigación y desarrollo que actuando de manera paralela con las herramientas de la mercadotecnia y la publicidad logran el propósito de controlar la producción y los mercados nacionales, regionales e internacionales. Es verdad que a nivel producción la diferenciación y variación del producto no es determina el éxito de las empresas oligopolicas, pero si le da un alto margen de competencia ante sus rivales.

Sin embargo, J. Schumpeter señala en su estudio sobre los *Ciclos Económicos* que el progreso técnico es una condición necesaria en la competencia imperfecta. Por tanto donde prevalecen estructuras oligopolicas, *“existe competencia imperfecta en cuanto cada hombre de negocios puede tener cierta confianza en la propia clientela: si aumenta el precio el no pierde a todos sus clientes; si los reduce, sólo quita una parte de sus clientes a los otros. Es decir, “que existe oligopolio en cuanto que la conducta de cada hombre de negocios ésta dominada por la preocupación de las reacciones de los rivales”*³².

El progreso tecnológico consiste esencialmente en la introducción de nueva maquinaria tendiente a la reducción de los costos de producción. Inicialmente la reducción del costo de producción, vía la libre competencia, se da en un periodo más o menos largo que impacta directamente en los precios del mercado.

En la fase de transición los empresarios gozan de beneficios extraordinarios, la perspectiva de tales beneficios es la que induce a introducir nuevos métodos de producción a los otros empresarios. En el largo plazo los beneficios monetarios retornan a un nivel normal y las ganancias reales aumentan por la disminución del precio de los bienes de consumo.

En el oligopolio, señala Labini, *“hemos visto, solo las reducciones de los costes provengan de las innovaciones accesibles a las empresas, cualesquiera que sean sus*

³² Idem, p.37-38

*dimensiones, y aquellas que no provengan de la disminución de los precios de los factores variables, dan lugar a disminuciones en los precios. Las reducciones de los costes que dependan de la introducción de métodos que, a causa de la discontinuidad tecnológica, no sean accesibles a todas las empresas, dan lugar no a reducciones en los precios, sino a aumentos en los beneficios”.*³³

Por tanto, *“en el monopolio y en el oligopolio, los frutos del progreso técnico, solo en parte se traducen en disminuciones de los, precios (y en el oligopolio por su parte se puede decir que se manifiesta una competencia sui generis) que por otra parte –tiende a ser mayor cuanto más avanzado esta el proceso de concentración- principalmente comportan un aumento de los beneficios nominales”*³⁴.

Ante esta reflexión teórica sobre el oligopolio Labini reafirma que *“el mecanismo oligopolio favorece el nacimiento de empresas privilegiadas aun en el seno de una misma industria. Algunas empresas pueden obtener normalmente beneficios por encima del nivel normal; en el caso de innovaciones y de mejoras técnicas no generalizadas, los beneficios pueden crecer. Por otra parte, los aumentos de salarios – que las grandes empresas oligopolísticas pueden conceder bajo presión de los sindicatos obreros, o por su propio interés- tienden a provocar crisis en la pequeña y mediana empresa, dentro de la misma industria. Estas empresas se ven obligadas para sobrevivir a reducir estos salarios al mínimo”*³⁵.

Reflexionando, sobre la anterior cita, uno no deja de pensar en el contraste de la realidad actual y de la manera como se comportan actualmente las estructuras oligopolísticas de las grandes empresas transnacionales, particularmente las del sector automotor internacional³⁶. Por lo que las reflexiones teóricas de Sylos Labini, cobran vigencia en el contexto de la globalización de la producción industrial y los mercados.

³³ Idem, p 125-126

³⁴ Idem, p 128

³⁵ Idem, p 128

³⁶ para mantener su nivel de competitividad internacional, la transnacional Volkswagen de México esta pensando trasladar sus plantas de ensamble y manufactura de motores y chasis a China. Dado que el precio por hora de la fuerza de trabajo en China equivale a 8 pesos, mientras que la mano de obra mexicana le cuesta a la transnacional alemana de 25 a 30 pesos la hora. Lo que hace suponer que los costos de producción son más elevados en México que en China

Máxime cuando en el contexto de la globalización las estructuras oligopolicas funcionan de una manera mucho más eficiente, tanto en la esfera de la producción como de la circulación, a escala regional e internacional.

Estamos pensando en estructuras oligopolicas que por su carácter estratégico y tecnológico requiere de grandes volúmenes de inversión y ampliaciones constantes de capital en investigación y desarrollo, para sostener precios oligopolicos en sus mercados de origen y a escala mundial. En este caso se hallan las industrias aeroespacial (Hughes Aircraft, Douglas, cibernética, computación (Intel y Microsoft), eléctrica (Siemens, General Electric, alimentos y bebidas (Néstle, Monsanto) y otros que por sí mismos controlan, en promedio, el 80% de la producción, comercialización y venta de los nichos del mercado internacional.

“Cuando se analiza la distribución sectorial de recursos para la investigación y desarrollo en la industria manufacturera, se observa que una proporción superior al 90% del total se canaliza precisamente hacia las ramas industriales que constituyeron los pivotes del rápido crecimiento industrial. Con diferencias de grado, las ramas químicas, maquinaria eléctrica (que incluye electrodomésticos), el equipo de transporte y la actividad espacial”³⁷.

3.3. Desarrollo y características de la industria de Bienes de Consumo Duradero.

En el caso de nuestro estudio el sector de BCD es quizá uno de los sectores con más beneficios directos e indirectos han recibido como producto del acelerado cambio en el patrón tecnológico de finales de los años setenta. La revolución tecnológica de los años ochenta en las ramas industriales de la computación, micro eléctrica, cibernética, telemática, robótica, aeroespacial y descubrimientos de nuevos materiales dio como resultado el advenimiento de una nueva generación de bienes de capital altamente desarrollados, así como máquinas y herramientas automatizadas con un alto de grado de precisión y digitalización.

³⁷ Fajnzylber, Fernando “La industrialización trunca de América Latina” México, 1983, Nueva Imagen, p 45

“En efecto entre mayor es el ritmo de crecimiento, más rápida es la incorporación de generaciones sucesivas de equipo, portadores de un progreso técnico que transforma la organización industrial aprovechando las economías de escala que genera el propio ritmo de crecimiento e intensificando la dotación de capital por hombre”³⁸.

Esto, por supuesto, modificó los patrones de los procesos de trabajo en el ámbito mundial. La mayor dotación de capital fijo por hombre ocupado elevó sustancialmente la productividad de las empresas en los países altamente desarrollados. Por ejemplo, la robotización temprana de los procesos de trabajo en las divisiones de soldadura y pintura en la industria automotriz trajo consigo consecuencias sociales devastadoras en el mundo laboral. Sin embargo, gracias a esta ultra modernización, en los procesos de trabajo, los precios de los autos bajaron de una manera significativa. Ciertamente los beneficios no se masificaron pero permitió que un mayor número de personas de los estratos medios y aun asalariados (bien pagados) compraran con mayor frecuencia el *líder indiscutible de BCD, el auto*, como símbolo emblemático del capitalismo,

La incorporación de nuevas tecnologías, en la industria de BCD, ha sido de inmediato. Por ejemplo la invención del integrado desplazó rápidamente el tubo de vacío (bulbo). La versatilidad de tamaño, menor consumo de energía y reducción de los costos de producción permitió masificar la producción de BCD en particular de los electrodomésticos, línea blanca y electrónica (licuadoras, batidoras, planchas, refrigeradores, lavadoras, radios, televisores, etc.) a finales de los años sesentas y setentas.

Con el advenimiento de la revolución tecnológica (de los años ochenta) basada en la microelectrónica y el descubrimiento de nuevos materiales y *“sustitución de recursos naturales por sintéticos, además de contribuir a una autonomía creciente respecto a los países proveedores....es funcional respecto desde el punto de vista de la condiciones técnicas de producción y de las especificaciones y usos de los productores, a los requerimientos de homogenización y estandarización, característicos del consumo de*

³⁸ Idem, p 35.

*masas de los países avanzados*³⁹ y en donde la industria de los BCD cobra un mayor dinamismo tanto en variación como en diferenciación de productos. Lo que permitió ampliar la presencia de los BCD en diferentes nichos del mercado, pero siempre bajo el control de las estructuras oligopólicas internacionales.

*"Esto explica, por una parte, la **profundización de los bienes de consumo duraderos**, que implica un incremento del capital por hombre necesario para el consumo y alimentos, vestuario, farmacia, útiles del hogar, equipo de transporte y juegos. Una explicación fundamental de esta tendencia es el hecho de que la competencia entre las empresas se desplaza, en un amplio espectro de rubros, desde la lucha de precios hacia la diferenciación de productos lo que se traduce en una utilización creciente de la publicidad que se transforma en una **"barrera de entrada" decisiva en determinados precios**"*⁴⁰.

En México, la industria de BCD es un sector ampliamente dominado por las estructuras oligopólicas de la empresa trasnacional. La existencia de empresas de carácter nacional en la rama eran contada (durante el periodo 1960-1995) y de estas una parte de importante era de propiedad o en sociedad con el Estado, tales son los casos de Kelvinator, Mabe, IEM (Industria Eléctrica Mexicana), Braun, Philco, Cinsa, Magnavox y Majestic, Admiral, entre otras.

En contraparte el dominio de la empresa oligopólica trasnacional en la industria de BCD siempre fue manifiesto a través de la presencia grandes empresas como la General Electric (GE), Telefunken, Koblenz, Westinhouse, Hitachi, RCA, Ekco, Kodak, Vasconia, Phillips, Moulimex, Whirpool, Sony, Sunbeam, Motorola, Black and Decker, entre otras.

Esta comparación entre empresas nacional y extranjeras fabricantes de BCD se reflejan al comparar el peso específico de los BCD en las exportaciones como proporción del Producto Nacional Bruto en 1975. Por ejemplo, mientras las empresas nacionales exportaron en 1975 un total de 141.7 millones de pesos en BCD, que represento el 2% de las exportaciones totales y el 1.3% del PNB del año indicado. En contraparte las

³⁹ idem, p 48

⁴⁰ Idem, p. 48

empresas extranjeras fabricantes de BCD exportaron en 1975, 2,367 millones de pesos cifra que representó el 37% de las exportaciones totales y el 6% del PNB⁴¹. Es decir que las empresas extranjeras exportaban 17 veces más que las nacionales. Por supuesto que el peso más importante en la rama de BCD siempre ha sido la industria automotriz con las 2/3 partes y el otro tercio la industria eléctrica y electrónica. Este antecedente explica la relevancia del sector en el conjunto de la industria manufacturera nacional en su dinámica actual.

Sin embargo, a pesar de su importancia en las exportaciones mexicanas la empresa trasnacional del ramo de los BCD, ayer como ahora genera un conjunto de problemáticas asociadas al fuerte impacto en el déficit de la balanza comercial. Dado que el bajo grado de integración en el ramo. Ante esto el Estado mexicano adoptó una serie de medidas de carácter fiscal con el fin de incentivar un mayor grado de integración de manufacturas de origen nacional al ramo de los BCD, en especial el ramo automotor.

Esta política pública de sustituciones de importaciones, en los años setenta, a través de incentivos fiscales permitió "cuotas extras"⁴² un crecimiento de la producción de este tipo de bienes de una manera significativa. Ya mientras en 1970 los BCD participaban con el 11% de la producción industria, cinco años más tarde, en 1975, estos habían crecido al 13.5%. Una década más tarde, esto es en 1980, participaban con el 16%⁴³ del total de la producción industrial nacional.

No obstante, las importaciones de BCD seguían siendo significativas y a la baja en la medida que la política industrial del Estado mexicano incentivaba la sustitución de importaciones. Por ejemplo, en 1970 las importaciones en la oferta total de BCD representaban el 18.1%, una década después en 1980 esta se había reducido al

⁴¹ Unger, Kurt. "*Competencia monopólica y tecnología en la industria mexicana*" México, 1985, El Colegio de México, P. 38-39.

⁴² "El Decreto de 1972 introdujo una nueva variante al centrarse en la promoción de las exportaciones de autopartes o bienes terminados y, en ese momento, se constituyó en el principal instrumento de política del sector, por medio de el, se exigía a las empresas de ensamblado de autos que exportaran una mayor cantidad de sus productos para que compensara, así, sus importaciones, como incentivo se les ofrecía una cuota extra en el mercado interno, que sería proporcional a sus exportaciones" *Competencia monopólica*, op.cit. p 54

⁴³ *Idem*, p. 14

15.2%⁴⁴. Todas realizadas por un docena de empresas trasnacionales con vocación oligopólica

La reducción de las importaciones obedeció a un incremento de la demanda en el mercado interno y a la mayor importancia que dieron las empresas trasnacionales a la producción de BCD, sin embargo ello no contribuyó de una manera decisiva a reducir la dependencia tecnológica de este tipo de bienes debido al bajo índice de integración nacional tal y como sucede el sector automotor. En cambio en la industria eléctrica la integración de partes nacionales en *“radios, televisores y refacciones para la industria electrónica, por ejemplo, indican un menor énfasis en las importaciones, lo que sugiere que las empresas extranjeras que manejan estos bienes alcanzaron un grado sustancial de integración de integración con insumos nacionales”*⁴⁵.

Por lo que los programas en incentivos oficiales tanto a los BCD como a los de Consumo Intermedio y de Capital, sólo beneficiaron de manera extraordinaria y superflua a las empresas oligopolicas con cargo a las finanzas nacionales. A pesar de la importancia en el sector exportador de manufacturas, la empresa transnacional sabía que la diversificación e incremento de sus importaciones constituía un elemento esencial en su estrategia de expansión y globalización de sus filiales mediante el intercambio industrial Inter.-firmas mediante la utilización plena de las economías de escala y el uso eficiente de los recursos tecnológicos y financieros en las empresas.

Con la apertura y liberalización de la economía mexicana y la consecuente eliminación de los aranceles y permisos de importación en 1985, el perfil de la industria mexicana tomó un nuevo rumbo que acusaba ya al desmantelamiento y ruptura de los eslabonamientos productivos nacionales y reforzamiento de las estructuras productivas de las empresas trasnacionales oligopolicas.

Con los cambios en la política industrial y de comercio exterior por parte del Estado mexicano, en 1985, cambios que fueron derivados de una *“respuesta a la recesión inducida en 1982-1983 por la política fiscal y apoyada por la devaluación del tipo de*

⁴⁴ Idem, p. 16.

⁴⁵ Idem, p. 61

*cambio real. El abultado déficit de 1981 (casi 17 mil millones de dólares) prácticamente habían desaparecido para 1983, como resultado de la violenta contracción de las importaciones (más de 70% en dos años) y de un repunte de las exportaciones en términos porcentuales (del orden del 32% en dos años), pero relativamente poco significativos en términos absolutos*⁴⁶.

La magnitud del colapso del sector industrial fue tal que igual golpeo a las grandes empresas transnacionales, con mayor vinculación al mercado interno, como a las grandes empresas nacionales vinculadas a la exportación de manufacturas afectando gravemente la rentabilidad de las empresas ya que ello implica *"un mayor aumento de los costos por unidad de producción perdida, adoptando una estrategia de aumento de las ventas al exterior de manera más decidida que las empresas de las industrias en que lo anterior no sucede, y en los cuales, además, existe la opción de profundizar la estrategia de segmentación del mercado –por la vía de la diferenciación– para hacer frente a la caída del mercado"*⁴⁷.

El cambio de modelo de industrialización suponía que un aumento de la competencia externa impediría que las empresas oligopólicas cambiaran los precios relativos y la caída en la demanda. Sin embargo, la apertura profundizó la desigualdad en el acceso a los mercados de exportación para las empresas nacionales (pequeñas y medianas) y, una merma considerable en su participación en el mercado interno.

La modificación en el patrón de exportación de las manufacturas mexicanas, a partir de los años ochenta, aceleró el desmantelamiento de la incipiente industria de bienes de consumo duradero nacional. La apertura de las manufacturas mexicanas a la competencia internacional puso de manifiesto el bajo nivel de competitividad tanto en costos de producción, precios, diversificación y variación, tanto para el mercado nacional como internacional. Por lo que los precios oficiales de importación *"se eliminaron en su totalidad entre diciembre de 1987 y enero de 1988. además en el mes*

⁴⁶ Casar, Pérez, José I. *"Transformación en el Patrón de Especialización y Comercio Exterior del Sector Manufacturero Mexicano, 1978-1987"*. México, 1989, NAFIN-ILET P.45.

⁴⁷ Idem, p.53.

*de diciembre se produjo una profunda reforma arancelaria. La tasa máxima de impuesto ad valorem se fijó en 20%, y los demás se redujeron a la mitad*⁴⁸.

Esta apertura generó una competencia desigual en el mercado interno. Ya que un número considerable de ramas industriales no contaba con la capacidad técnica, productiva y financiera para enfrentar la competencia externa. Por lo que esta violenta apertura alentó la ruptura de miles de cadenas productivas, principalmente en sectores tradicionales de la industria mexicana como la textil, calzado, vestido, madera y máquinas y herramientas.

En el caso de la industria de BCD la apertura favoreció a las empresas trasnacionales quienes se vieron favorecidas para expandir sus actividades sin restricciones arancelarias o permisos de importación que limitaran las transacciones inter e intra firmas por lo que las condiciones resultaban inmejorables para enfrentar la nueva competencia y la globalización de los procesos productivos.

El nuevo entorno del mercado nacional e internacional ha permitido aplicar un conjunto de esquemas productivos tendientes a reducir costos y diversificar los mercados de exportación, mediante la segmentación y especialización de las empresas. En muchos casos la relocalización de los procesos productivos se aplicó como una condición necesaria para abatir los costos de producción y acceso a las fuentes de abasto de materias primas.

La maquila y el ensamble de los BCD, en la década de los ochenta, transformó en una alternativa para trasladar muchos de los procesos productivos con propósito de reducir al mínimo los costos de la mano de obra. Esto le ha posibilitado a la empresa oligopólica incrementar el comercio interfirma o bien complementando el mercado interno con la importación directa de productos terminados o semiterminados ya sea directamente de la matriz o algunas de sus filiales en exterior. Con la globalización productiva de los BCD, la utilización extensiva e intensiva de las economías de escala es más recurrente, así como la variación y diferenciación del producto representan dos

⁴⁸ Idem, p. 106.

formas de enfrentar la competencia internacional en el sector de los BCD, particularmente de las naciones asiáticas.

3.4. Cambios en la dinámica del mercado, el consumo y la inversión en la IBCD.

Hoy el panorama de la industria de los BCD es diametralmente opuesta. Muchas de las empresas nacionales han pasado a manos del capital transnacional y las que sobreviven se avocan a la maquila, ensamble, comercialización, distribución y/o venta de BCD, principalmente de origen asiático (China, Taiwán, Hong Kong, Singapur, Malasia, Korea, entre otros).

Con el propósito de contar con información más detallada sobre la dinámica de la industria de BCD ha sido necesario elaborar un análisis detallado de la información estadística disponible. Las fuentes primarias de información son dos, básicamente, la primera proviene del Censo Industrial correspondiente a 1985, 1988, 1993 y 2000; la segunda corresponde a la información recabada por la Encuesta Industrial Anual correspondiente a 1985, 1986, 1987, 1988, 1989, 1990, 1991, 1992, 1993, 1994, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999 y 2000, ambas fuentes son publicadas por el INEGI (Instituto, Nacional de Estadística, Geografía e Informática).

El análisis estadístico se realizó tomando en cuenta las diferencias metodológicas existentes entre la Encuesta Industrial Anual y el Censo Industrial. Así mismo, se clasificaron las clases industriales que integran la industria de BCD en Baja Composición Tecnológica y Alta Composición Tecnológica; Clasificación que se elaboró con base a la metodología elaborada por la Organización y Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) misma que se sustenta en los montos de inversión que se realizan en cada actividad a investigación y desarrollo (I&D). La utilización de este indicador se basa en el supuesto de que los productos con más alto contenido de nueva tecnología provienen de industrias que hacen un gran esfuerzo en esta variable, así como la adquisición de patentes, innovaciones tecnológicas, las relaciones interindustriales e interdependencia tecnológica.

El primer grupo, esto es, los sectores de BCD de **Alta composición Tecnológica**, se caracteriza por industrias intensivas en escala que comprende industrias típicamente oligopolicas altamente intensivas en capital, con utilización recurrente de economías de escala y alta complejidad técnica y empresarial. Se incluyen en este grupo los automóviles y las industrias del acero.

El segundo grupo, esto es, los sectores de BCD de **Baja composición Tecnológica**, por industrias intensivas en escala que comprende industrias oligopolicas, también intensivas en capital, el empleo recurrente de economías de escala y mediana complejidad técnica y empresarial. Se incluyen e este grupo los bienes de consumo electrónico y los bienes de consumo duradero (línea blanca y electrodomésticos).

El primer nivel de análisis que se realizo con el Censo Industrial de los años 1985, 1988, 1993 y 2000, nos da los siguientes resultados:

Se sostiene el marco teórico en el que sustenta el trabajo de investigación de tesis, al corroborar que la presencia y expansión de las estructuras oligopolicas en la industria de BCD mantiene estructuras productivas altamente concentradas en al menos 279 establecimientos industriales que se dedican al armado, ensamble y maquila. Datos de la Cámara Nacional de la Industria Eléctrica, correspondientes al año 2002⁴⁹, señalan que la fabricación y comercialización de bienes electrodomésticos los controlan siete empresas trasnacionales.

La alta concentración en la rama de BCD se hace evidente el número de establecimientos. De un total de 129,401 establecimientos industriales, en 1985, a escala nacional, 279 empresas se dedicaban a la producción de BCD, esto es el 0.22% del total. Pese que se incremento el número de establecimientos el año 2000, su porcentaje en el total de la industria nacional se redujo hasta representar el 0.12%, en personal ocupado el 1.20%, así como en la inversión bruta fija que ha evolucionado al alza. En 1985 representaba el 0.32%, en 1988 el 0.37%, en 1993 el 1.55% y en el año 2000 pasó al 22.7% de la inversión bruta total. Esta alza espectacular de la inversión en

⁴⁹ Boletín de la CANAIE, enero de 2003.

la rama de BCD se explica por la llegada de nuevas firmas durante la década de los años noventa. Sin embargo, estas nuevas inversiones se llevaron a cabo en actividades de maquila y ensamble y, no precisamente en la producción interna de este tipo de bienes.

Situación que se explica por el control que ejercen las estructuras oligopólicas tanto en el comercio del mercado interno como en el externo. Lo que corrobora y mantiene vigente el análisis que José I. Casar realizó en su trabajo "La organización industrial en México". Según el cual la fuerte presencia de oligopolios concentrados y diferenciados en la industria nacional determina las formas de inserción en mercado externo e interno ya que:

"Estas estructuras comprenden cerca del 15% de valor agregado manufacturero y se localizan típicamente en las industrias productoras de bienes de consumo moderno (principalmente los durables) con una presencia más limitada en los sectores de bienes de consumo tradicional. La concentración económica y técnica –del orden 84 y 77% en promedio, respectivamente– alcanza en estos sectores los niveles más altos del conjunto de la industria manufacturera. Estos elevados índices de concentración se originan en una combinación de altas barreras a la entrada derivadas de tanto de las características y de las características y de las condiciones de acceso a la tecnología, como de una intensa diferenciación de productos y de las economías de escala de diferenciación asociadas a la persistencia de hábitos y marcas y al volumen elevado y prolongado de gastos necesarios para conquistar una parcela del mercado que justifique la inversión inicial. Las empresas transnacionales predominan ampliamente en estos oligopolios con una participación en la producción del orden de 68 % y un liderazgo aún más difundido que comprende a del 80% de estas industrias en términos de su peso en el valor agregado generado en estos oligopolios. Este liderazgo se ubica principalmente en los bienes durables de consumo moderno (radios, televisores, automóviles, llantas, discos y cintas magnetofónicas)"⁵⁰.

⁵⁰ Casar I. José, et al. "La organización industrial en México" México, 1990, Siglo XXI-ILET, p. 161.

Cuadro No.3.1
CARACTERÍSTICAS BÁSICAS
INDUSTRIA MANUFACTURERA NACIONAL
INDUSTRIA DE BIENES DE CONSUMO DURADERO
ESTABLECIMIENTOS, PERSONAL OCUPADO E INVERSIÓN BRUTA TOTAL
1985-2000

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS	1985	1988	1993	2000
TOTAL DE ESTAB. INDUSTRIA MANUFACT. NACIONAL	100	100	100	100
TOTAL DE ESTAB. INDUSTRIA BIENES DE BCD NACIONAL	129,401	141,446	270,319	344,116
% ESTABLEC. IND. BCD /TOTAL ESTAB. IND. MANUF. NAC.	0.22%	0.14%	0.09%	0.12%
PERSONAL OCUPADO TOTAL IND. MANUF. NACIONAL	2,576,775	2,660,055	3,278,278	4,232,322
PERSONAL OCUPADO TOTAL IND. DE BCD NACIONAL	31,050	27,367	34,906	50,873
% PERS. OCUPADO IND. BCD/ TOT. PERS. OCUP. IND. NAC.	1.20%	1.03%	1.06%	1.20%
INVERSIÓN BRUTA TOTAL INDUST. MANUFACT. NACIONAL	1,074,615	9,566,216	19,287,282	1,716,599
INVERSIÓN BRUTA TOTAL INDUSTRIA DE BCD (MDP)*	3,424	35,401	299,622	389,547
% INVER. BRUTA TOT. IND. BCD/ INVER. BRUT. TOT. IND. NAC.	0.32%	0.37%	1.55%	22.7%

Fuente: cuadro de elaboración propia con base a Censo Industrial, 1985, 1988, 1993, 2000. INEGI. *Millones de Pesos de 1980.

No obstante, no debemos olvidar que una práctica muy común de las empresas extranjeras es que las nuevas inversiones se canalizaron a la compra de activos de empresas nacionales productoras de BCD. Práctica que fue más recurrente a partir de la apertura comercial y no sólo en esta rama de actividad, sino también en el sector de los alimentos. Por ejemplo, la transnacional mundial de los alimentos Nestle, amplió su presencia en nichos del mercado interno mediante la compra de La Azteca, empresa productora de chocolate de mesa, bombones y confites. Con esta operación Nestle logró incrementar en 20% su dominio en el ramo de los chocolates.

En el caso de los BCD ha ocurrido una situación diferente ya que la empresa extranjera ha adquirido empresas nacionales del ramo no para la producción interna sino para transformarla en plantas maquila, ensamble, comercialización o venta directa de bienes, particularmente de electrodomésticos donde la masificación de los puntos de venta se ha convertido en una estrategia de la empresa extranjera. Así mismo, el alto grado de tecnificación que ha alcanzado la rama se refleja en la relación de la inversión bruta de capital por hombre ocupado ya que mientras en 1985 significaba el 0.11%, el 1.29% en 1988, el 8.56 en 1993, no obstante ya para el año 2000 había crecido de una manera espectacular hasta alcanzar el 8.56%.

Ciertamente la alta tecnificación no alcanza una cobertura a toda la rama de los BCD, sino que la mayor tecnificación se localiza en el sector más dinámico de la rama, la

industria automotriz. Esto explica, también, el espectacular crecimiento de la inversión bruta en los años noventa ya que durante esta década la relocalización de muchos procesos de manufactura de la industria automotriz se trasladaron a México. General Motors traslado su división de estampado de Dusseldorf, Alemania a México, Nissan, traslado su planta de producción de motores de Japón a Aguascalientes, México y otro tanto hizo Wolkswagen y Ford trasladando plantas enteras de manufactura, ensamble, estampado y fundición de Munich, Alemania y Chicago, Ills. EEUU, todo ello como una medida para reducir costos de producción y derivado de la intensa competencia en el mercado mundial de los autos.

La llegada de nuevas armadoras de autos al mercado nacional generó nuevas inversiones en el ramo. Las nuevas firmas como Peugeot, Honda, Seat, Renault, Mercedes y Audi, entre otras, propicio la llegada de nuevas tecnologías alentando que las otras firmas automotrices, con mayor antigüedad en el mercado nacional, emularan la medida para mantener su presencia en el mercado nacional.

Por tanto, comparando la participación de cada clase industrial que integran el sector de BCD tenemos dos polos opuestos, uno dinámico altamente tecnificado y otro tradicional con baja composición tecnológica.

En el caso de la industria altamente tecnificado, integrado por la rama automotriz, su participación en la planta industrial nacional no alcanza el 1% de los establecimientos industriales. Por ejemplo en 1985 representaba el 0.94%, en 1988 el 0.64% en 1993 el 0.52% y, finalmente en el año 2000 alcanzó el 0.46% de los establecimientos industriales a nivel nacional. Tal y como se observa en el cuadro 3.1.

En términos de la inversión bruta total, el sector altamente tecnificado es verdaderamente significativo en el conjunto de la industria nacional como lo muestran los siguientes indicadores. Mientras en 1985 participo con el 13.5% de la inversión bruta total, tres años más tarde en 1988 creció de manera importante al crecer en 113%. Posteriormente en 1993 sólo creció modestamente con un 9.3% y, finalmente creció en 12.5% al pasar de 545,710 millones de pesos de 1993 a 4,364,846 millones de pesos en el año 2000. Cuadro No. 3.2

CUADRO 3.2
SECTORES INDUSTRIALES
BIENES DE CONSUMO DURADERO
DE BAJA COMPOSICIÓN TECNOLÓGICA

CLASE INDUSTRIAL 3833	AÑO	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS*	PERSONAL OCUPADO**	INVERSIÓN BRUTA TOTAL***
ANALISIS DEL SECTOR 3833	1985	279	31,050	3434
FABRICACION DE APARATOS DE USO DOMESTICO ELECTRICOS Y NO ELÉCTRICOS	1988	200	27,367	35401.4
	1993	247	34,906	299621.7
	2000	424	50,873	3896547
383301	1985	ND	ND	ND
FABRICACION Y ENSAMBLE DE ESTUFAS Y HORNOS DE USO DOMESTICO	1988	124	7,944	8443.7
	1993	145	10,234	68203.8
	2000	296	14,921	235482
383302	1985	0	0	0
FABRICACION Y ENSAMBLE DE REFRIGERADORES DE USO DOMESTICO	1988	13	5,487	5869
	1993	16	5,348	136529.4
	2000	31	10,892	3485749
383303	1985	0	0	0
FABRICACION Y ENSAMBLE DE LAVADORAS Y SECADORAS DE USO DOMESTICO	1988	10	5,011	4789.7
	1993	11	4,408	49554.3
	2000	16	4,766	97533
383304	1985	0	0	0
FABRICACION Y ENSAMBLE DE ENSERES MENORES	1988	45	9,367	15930.9
	1993	63	13,200	44509.3
	2000	65	19,449	22522
383305	1985	0	0	0
FABRICACION, ENSAMBLE Y REPACION DE MAQUINAS DE COCER DE USO DOMESTICO	1990	0	397	330.2
	1993	6	680	824.9
	2000	ND	ND	ND
383306	1985	0	0	0
FABRICACION Y ENSAMBLE DE CALENTADORES ELECTRICOS DE USO DOMESTICO	1988	0	388	87.9
	1993	6	1,036	0
	2000	16	845	55261

Fuente: cuadro de elaboración propia con base a Censo Industrial, 1985, 88, 93 y 2000. INEGI. *Empresas ** Personas *** Millones de Pesos de 1980. ND: No Disponible.

**CUADRO NO.3.3
SECTORES INDUSTRIALES
BIENES DE CONSUMO DURADERO
DE ALTA COMPOSICIÓN TECNOLÓGICA**

	AÑO	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS*	PERSONAL OCUPADO**	INVERSIÓN BRUTA TOTAL***
ANALISIS SECTOR 3841 INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	1985	1,216	145,933	144,828
	1988	911	136,910	10,894,762
	1993	1,401	167,221	1,801,039
	2000	1,579	186,799	91,820,185
384110 FABRICACION Y ENSAMBLE DE AUTOMOVILES Y CAMIONES	1985	ND	ND	ND
	1988	17	40,619	490,030
	1993	28	49,890	545,710
	2000	47	50,551	4,364,846

Fuente: cuadro de elaboración propia con base a datos del Censo Industrial, 1985, 1988, 1993, 2000. INEGI.
*Empresas ** Personas *** Millones de Pesos de 1980. ND: No Disponible.

Parece contradictorio que las cifras referentes a la industria altamente tecnificada sea mayores, en términos del número de establecimientos, a los de la industria de baja composición tecnológica. Sin embargo, se debe precisar que un gran número de empresas de autopartes produce diversos bienes desde resortes, arandelas, tuercas o chavetas, hasta tecnología compleja como cajas automáticas, tableros o componentes eléctricos y electrónicos.

Respecto a las empresas que producen BCD, de baja composición tecnológica, su número es menor ya que se trata de empresas altamente concentradas y donde el uso intensivo de las economías de escala es recurrente. Con la apertura comercial muchas empresas nacionales fueron adquiridas, fusionadas, traspasadas a grandes empresas trasnacionales líderes en la producción, comercialización, importación y distribución de Bienes de Consumo Duradero.

“Ya que los recursos utilizados en la compra y adquisición de las más diversas empresas se vuelven el modo predominante de inversión entre los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico. Las fusiones entre algunas grandes empresas de un sector determinado modifican la competencia establecen

nuevos requerimientos de inversión y obliga a otros grandes productores a fusionarse. Asimismo, las nuevas empresas que ocupan un espacio creciente en un mercado recurren a las compras para afirmarse y disputar aquél con otros competidores...En México el 27% de la IED captada en el trienio 1993-1995 se destino a compras y adquisiciones, proporción que subió a 38% en el periodo 1996-1998⁵¹

Con la apertura comercial de los años ochenta las empresas productoras de BCD fueron sometidas a un proceso depuración productiva. La llegada de nuevas firmas al mercado nacional intensificó la competencia. Ante esto las empresas trasnacionales ya establecidas por décadas en el mercado nacional aplicaron la vieja estrategia de "barreras de entrada al mercado" que consiste en la aplicación de agresivas campañas de mercadotecnia y publicidad para inhibir a la nueva competencia. Variable que ha funcionado en parte ya que persiste en el mercado el comportamiento del consumidor de "lealtad a la marca".

La liberalización de economía mexicana a la competencia internacional incrementó sensiblemente el comercio exterior mexicano de las manufacturas sin embargo, el incremento se debió a una mayor actividad de las empresas maquiladoras de exportación por ejemplo, "en 1997, las exportaciones de éstas sumaron algo más de 45,000 millones de dólares, alrededor de 48% de las ventas externas manufactureras totales. Las importaciones de bienes intermedios por parte de las empresas maquiladoras, sin embargo, representan 80% de sus exportaciones; aún suponiendo que los bienes de capital utilizados se produjeran en México, ello significa que la principal contribución de las exportaciones de las maquiladoras es el trabajo de los asalariados y la energía consumida en el proceso industrial⁵².

La mayor presencia de empresas maquiladoras de exportación, incluso los BCD, generó una creciente dependencia de las importaciones de bienes de capital e insumos necesarios para la producción industrial de exportación; situación que genero un proceso adverso en la cuenta corriente de la balanza de pagos. Situación que explica,

⁵¹ Vidal, Gregorio. "Comercio Exterior, inversión extranjera y grandes empresas en México" En Revista Comercio Exterior, julio de 2000, p. 592.

⁵² Idem, p. 589

en parte, el porqué "desde hace algunos años diversos productos originarios de economías asiáticas u otras en desarrollo, a menudo importados por medio de compañías estadounidenses o directamente por las grandes cadenas comerciales, han copado los mercados de consumidores de bajos ingresos"⁵³.

Por ello las estadísticas oficiales reportadas en los Censos Industriales, durante el periodo 1985-2000, reflejan en parte esta parte la problemática por la que atraviesa el sector industrial de los Bienes de Consumo Duradero. Por desgracia, la información que hemos sistematizado es limitada y no existe una mayor desagregación de variables para enriquecer el análisis respectivo.

No obstante, en un segundo nivel de análisis la **Encuesta Industrial Anual** nos muestra resultados similares. Además esta fuente contiene una mayor desagregación de información no obstante, que la muestra es limitada nos permite abundar más sobre el comportamiento del sector productor de los BCD durante el periodo de estudio. Sin embargo, no existe toda la serie referente a Inversión Bruta Total; sólo a partir de 1985.

Cuadro No.3.4.
SECTORES INDUSTRIALES
BIENES DE CONSUMO DURADERO
DATOS DE LA ENCUESTA INDUSTRIAL ANUAL

TOTAL DE LA MUESTRA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	AÑO	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS*	INVERSION BRUTA TOTAL**	PERSONAL OCUPADO***
	1985	1159	ND	521623
	1986	1159	ND	486714
	1987	3172	ND	948080
	1988	3134	ND	945,622
	1989	3109	ND	967,676
	1990	3095	ND	969,037
	1991	3022	ND	952,648
	1992	2938	ND	916,709
	1993	2845	ND	850,201
	1994	6856	27,721,987	1,409,238
	1995	6783	44,109,602	1,298,665
	1996	6675	60,454,999	1,341,693
	1997	6438	64,551,849	1,409,849
	1998	6226	68,724,137	1,460,927
	1999	5,934	74,459,273	1,475,223
	2000	5,800	76,330,717	1,494,575

⁵³ Idem. 593.

CLASE INDUSTRIAL 383301 FABRICACIÓN Y/O ENSAMBLE DE APARATOS Y ACCESORIOS DE USOS DOMESTICO, EXCLUYE ELECTRONICOS				
	1985	26	ND	11,657
	1986	26	ND	11,286
	1987	18	ND	10,671
	1988	18	ND	10,525
	1989	17	ND	10,178
	1990	17	ND	10,504
	1991	16	ND	10,531
	1992	16	ND	10,321
	1993	15	ND	8,097
	1994	35	502,919	19,014
	1995	35	495,318	18,512
	1996	35	875,473	20,308
	1997	36	1,082,073	23,813
	1998	35	1,210,704	25,075
	1999	33	1,475,856	23,886
	2000	33	580,158	26,314
CLASE INDUSTRIAL 383302 FABRICACION Y ENSAMBLE DE ESTUFAS Y HORNOS DE USO DOMESTICO				
	1995	12	100,850	6,030
	1996	12	187,695	6,997
	1997	13	214,884	7,967
	1998	13	111,137	8,285
	1999	12	612,295	8,797
	2000	12	341,860	10,391
CLASE INDUSTRIAL 383303 FABRICACION Y ENSAMBLE DE REFRIGERADORES DE USO DOMESTICO				
	1994	3	207,160	3,551
	1995	3	138,241	3,452
	1996	4	276,602	4,162
	1997	4	388,212	4,577
	1998	4	347,984	4,433
	1999	4	406,714	4,301
	2000	4	129,271	4,348
CLASE INDUSTRIAL 383303 FABRICACION Y ENSAMBLE DE LAVADORAS Y SECADORAS DE USOS DOMESTICO				
	1994	7	65,228	3,606
	1995	7	48,142	3,109
	1996	7	124,170	3,374
	1997	7	80,632	4,056
	1998	6	106,261	4,096
	1999	6	102,042	4,140
	2000	6	40,697	4,489
CLASE INDUSTRIAL 383304 FABRICACION Y ENSAMBLE DE ENSERES MENORES Y CALENTADORES DE USO DOMESTICO				
	1994	13	127,635	5,326
	1995	13	208,085	2,921

	1996	12	287,006	5,775
	1997	12	398,345	7,213
	1998	12	645,322	8,261
	1999	11	354,805	6,648
CLASE INDUSTRIAL 3841				
INDUSTRIA AUTOMOTRIZ				
	1994	241	4,825,882	122,063
	1995	240	6,285,993	103,542
	1996	242	9,801,442	110,245
	1997	236	11,649,434	123,739
	1998	231	12,525,644	139,354
	1999	222	14,213,495	142,176
	2000	219	16,179,788	149,215

Fuente: cuadro de elaboración propia con base a datos de la Encuesta Industrial Anual. 1985,-1994-2000. INEGI.

*Empresas ** Personas *** Miles de Pesos ND: No Disponible.

La información de la Encuesta Industrial Anual, es una muestra representativa de las empresas más importantes del sector industrial en términos de su peso en el conjunto de la industria, el mercado y ventas realizadas en toda la industria nacional.

CUADRO NO.3.5
SECTORES INDUSTRIALES
BIENES DE CONSUMO DURADERO
DATOS DE LA ENCUESTA INDUSTRIAL ANUAL
ESTRUCTURA %

	AÑO	NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS	INVERSIÓN BRUTA TOTAL	PERSONAL OCUPADO
CLASE INDUSTRIAL 383301 FABRICACIÓN Y/O ENSAMBLE DE APARATOS Y ACCESORIOS DE USOS DOMESTICO, EXCLUYE ELECTRÓNICOS	1985	2.24	ND	2
	1986	2.24	ND	2.3
	1987	0.57	ND	1.1
	1988	0.57	ND	1.1
	1989	0.55	ND	1.1
	1990	0.55	ND	1.1
	1991	0.53	ND	1.1
	1992	0.54	ND	1.1
	1993	0.53	ND	1.0
	1994	0.51	1.81	1.3
	1995	0.52	1.12	1.4
	1996	0.52	1.45	1.5
	1997	0.56	1.68	1.7
	1998	0.56	1.76	1.7
1999	0.56	1.98	1.6	
2000	0.57	0.76	1.8	
CLASE INDUSTRIAL 3841 INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	1994	3.52	17.41	8.66
	1995	3.54	14.25	7.97
	1996	3.63	16.21	8.22
	1997	3.67	18.05	8.78
	1998	3.71	18.23	9.54
	1999	3.74	19.08	9.64
	2000	3.78	21.20	9.98
	BIENES DE CONSUMO DURADERO			
ALTA COMPOSICIÓN TECNOLÓGICA				

Fuente: cuadro de elaboración propia con base a datos de la Encuesta Industrial Anual. 1985,1994-2000 INEGI ND No Disponible

Partiendo de este hecho, tenemos que los resultados son similares a lo obtenido con la información del Censo Industrial. Esto es que las empresas con fuertes estructuras oligopólicas en mercado nacional han ampliado su presencia. Pero han enfocado su producción con una visión global del mercado internacional. De la información contenida tanto la Encuesta Industrial Anual como del Censo Industrial se infiere que la empresa transnacional al avocarse de manera decidida al mercado de los productos de exportación, por ser más rentables incrementa la inversión en la producción de BCD de alta composición tecnológica y la disminuyen en los sectores de BCD de baja composición tecnológica. En este último caso la producción interna se reduce a la maquila, el ensamble, distribución o venta directa de BCD importados.

Por ejemplo, la inversión del sector de BCD de alta composición tecnológica resulta hasta 10.5 veces mayor a la realiza en los BCD de baja composición tecnológica que apenas representó 1.81% en 1994, contra el 17.41% de los primeros del mismo año. Esta situación se profundizó hacia los dos últimos años del siglo pasado; ya que mientras la inversión en el sector de BCD de alta composición tecnológica creció en 19.09 y 21,20% para 1999 y 2000, respectivamente. En cambio el sector de BCD de baja composición tecnológica la inversión decreció al pasar de 1.98% en 1999 a 0.76% en el año 2000.

Los cambios en la inversión, en ambos sectores, se dan por el "*proceso de modificación en la estructura industrial, en el que la conexión entre la producción de bienes de consumo duradero y los bienes de capital no se realiza en el país, como tampoco una gran parte de los productos*"⁵⁴.

Esta modificación en la vocación productiva de la industria mexicana se debe al mayor control y dominio de los grandes oligopolios internacionales tanto en la producción como en el mercado nacional. Esto explica el dinamismo de las exportaciones manufacturadas a partir de 1987, pero también es cierto que estas se han sustentado en el alto grado de dependencia de las importaciones de bienes intermedios, insumos y

⁵⁴ Idem, p. 593

bienes de capital de alta complejidad tecnológica misma que se refleja los crecientes saldos deficitarios de la cuenta corriente de la balanza de pagos.

En esta problemática, el sector de los BCD de alta complejidad tecnológica integrado por la industria automotriz fue la responsable directa del déficit comercial, a pesar de que en 1998 las ventas de este sector alcanzaron los 23,627 millones de dólares cifra que representa cuatro veces a las alcanzadas en 1991⁵⁵. Exportaciones que sólo fueron superadas por las ventas del sector de equipos y aparatos eléctricos y electrónicos, pero la mayoría de estas ventas las realizó la industria maquiladora de exportación. Aspecto que como ya se comentó ha derivado en un desmantelamiento de la planta industrial nacional, en especial el del sector de los bienes de consumo duradero de baja complejidad tecnológica.

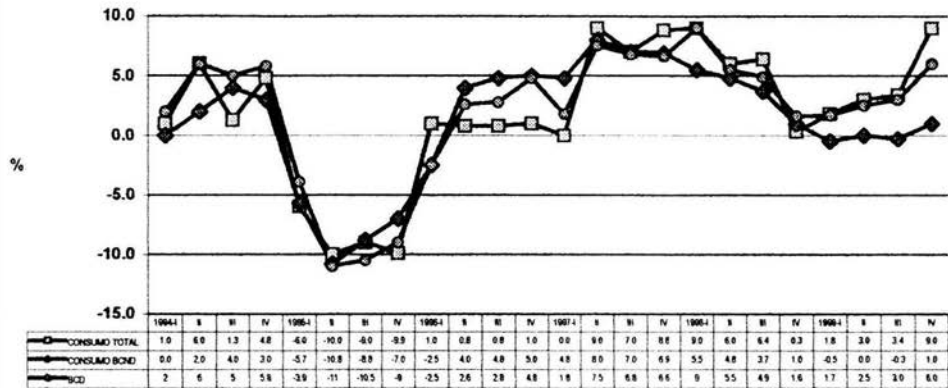
Particularmente desde el primer trimestre de 1996 cuando la inversión se recupera en la mayoría de los sectores industriales fuertemente vinculados al sector exportador y las maquilas. Dirigidas a atender la creciente demanda externa en detrimento de la atención de la demanda interna. Por lo que la nueva maquinaria y equipo se destinó a los propósitos de la exportación y no para atender el consumo del mercado interno.

Proceso que se refleja en el consumo por tipo de bien y que estuvo estrechamente ligada al ciclo económico. Ya que después de haberse constreñido fuertemente el consumo, en el periodo inmediato a la crisis financiera de 1994, este se recupera de manera puntual desde el primer trimestre de 1996 pero no con el dinamismo que registraron las exportaciones ya que esto estuvo asociado a la menor producción industrial para el consumo interno y a las crecientes importaciones de bienes. Tal y como se observa en la gráfica 3.6.

Este dinamismo de las nuevas inversiones se refleja de manera muy tangible en el vigoroso crecimiento del consumo privado por tipo de bien, particularmente después de crisis financiera de fines de 1994 y 1995.

⁵⁵ op cit , p 594

GRAFICA 3.6
CONSUMO PRIVADO POR TIPO DE BIEN
% ANUAL Y TRIMESTRAL
1994-1999



FUENTE: Clavijo, Fernando y Boltvnik, Jana. "La Reforma Financiera el Crédito y el Ahorro".P.307. En Reformas Económicas en México, 1982-1999. México, 2000, FCE.

Por ejemplo, el consumo total se recupera de manera inusitada en el tercer trimestre de 1995, a pesar de la severidad de la crisis financiera, y posteriormente desplomarse en el último trimestre de 1996. Dinámica que se recupera de manera gradual y sostenida durante 1996, 1997 y 1998, y pese a su desaceleración durante casi todo 1999, este repunta su dinámica al finalizar este año.

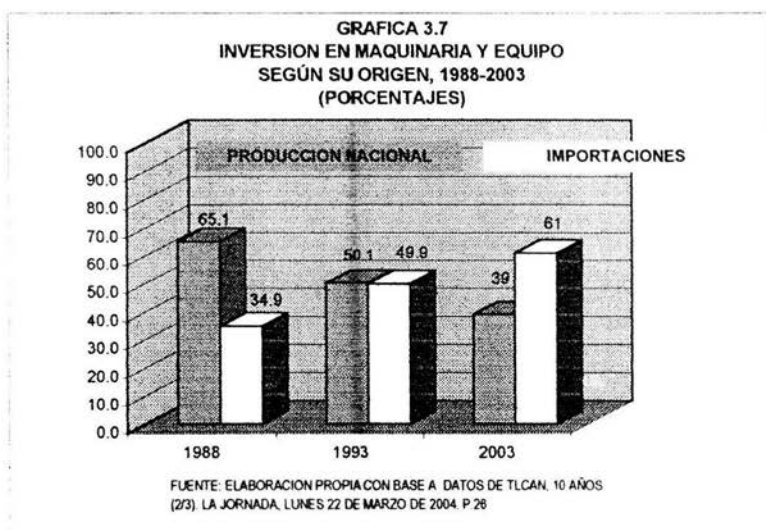
Por lo que respecta al comportamiento del consumo privado de BCD, se observa que este mantiene una tendencia fluctuante pero vigorosa, desde el segundo trimestre de 1996, 1997, 1998 y 1999, incluso con una tendencia a la alza en el último trimestre de este último año con una variación anual de 9.5%.

No es el caso de los Bienes de Consumo No Duradero donde registra por dos años, consecutivos, 1997 y 1998, tasas promedio de consumo de 5.5%. Aspecto que se

considera positivo si consideramos el colapsamiento del consumo de este tipo de bienes durante todo 1995 con una variación anual de -10.0%.

Análisis que se complementa con las cifras referentes al comportamiento de la inversión en maquinaria y equipo, realizado durante el periodo 1988-2003, sin embargo como se comenta *"la maquinaria y los equipos que sustentaban la inversión en 1988 eran 65% de origen nacional, 50% en 1993 y ya sólo 39% en 2003. Es claro en este rubro el desplazamiento de la producción nacional por las importaciones"*⁵⁶.

Aspecto que se explica por la creciente atención de la producción manufacturera destinada a satisfacer la demanda externa mediante el incremento de las exportaciones, *"Al privilegiar el crecimiento hacia fuera, el consumo primero pasó de representar el 70% de la demanda en 1993 al 60% en 2003 mientras que el consumo externo (exportaciones) pasó de 13 al 25% de dicha demanda. El consumo interno apenas aumento 29% en la década, frente al externo que aumento 191%"*⁵⁷.



⁵⁶ Márquez, Ayala, David. "TLCAN, 10 Años (2/3). La Jornada, lunes 22 de marzo de 2004 p. 26-

⁵⁷ idem

3.5. Dependencia tecnológica y nuevas tecnologías en la IBCD.

En este último apartado se abordan los problemas asociados a la dependencia técnica y científica de la industria de los Bienes de Consumo Duradero, así como el impacto de la revolución tecnológica en este sector.

Los problemas asociados a la dependencia tecnológica de la industria nacional cobra mayor importancia a partir de la apertura de la economía mexicana a la competencia internacional. La supresión de los aranceles y los permisos de importación, los cambios en la legislación en materia de inversión extranjera (que permite el control del 100% del capital extranjero en las empresas, excepto las actividades reservas y estratégicas que quedan reservadas al Estado), así como los cambios en las reglas de origen de materias primas e insumos intermedios favorecieron indudablemente a las grandes empresas transnacionales ya que estas acciones allanaron el camino para una mayor presencia tanto en el mercado nacional como el internacional.

Las grandes ventajas de las que gozan la empresa multinacional y la eliminación de obstáculos jurídico-legales, administrativos y fiscales les ha dejado libre el camino para poder importar, transferir, comprar, comercializar, distribuir, maquilar, ensamblar o subfacturar cualquier bien o servicio, aún a costa de generar amplios déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos.

En el actual contexto los grandes grupos oligopolicos no están obligados a invertir nuevos recursos en ramas de la actividad productiva nacional y menos a integrar insumos, materias primas nacionales a sus procesos productivos.

Por esta razón en las dos últimas dos décadas han preferido invertir nuevos capitales en la industria de BCD de alta composición tecnológica, el sector automotor que en la industria de BCD de baja composición tecnológica. Para este sector han preferido, como opción la instalación de empresas maquiladoras de exportación evitando contraer problemas laborales, la obligación de incorporar insumos nacionales o el pago de preceptos fiscales.

La apertura también ha favorecido a los grandes oligopolios mediante la transferencia de nuevas tecnología y una mayor venta del llamado *Know How* que en la perspectiva de la globalización productiva y comercial, se ha convertido en el elemento necesario de la inserción en el mercado global; por lo que han incrementado sus percepciones por transferencia de nuevas tecnologías profundizando con ello la dependencia técnica y científica de la endeble industria nacional.

El especialista Kurt Unger ha señalado que en la problemática de la dependencia tecnológica y científica, para el caso de México, no esta totalmente acabada la discusión. Si bien es cierto que la industria mexicana ha dependido para su desarrollo y crecimiento de la importación creciente de bienes de capital e insumos intermedios, también es cierto que en la década de los años setenta las empresas mexicanas realizaron un gran esfuerzo por reducir su dependencia tecnológica del exterior.

Sin embargo, el estallido de la crisis financiera de los años ochenta y la abrupta apertura de la economía mexicana a la competencia internacional vino a cancelar los importantes logros, en materia de desarrollo tecnológico, que la industria mexicana había alcanzado hasta ese momento.

Por ejemplo en 1978 los gastos tecnológicos realizados por la Empresa Nacional crecieron en 66.2% contra 24.0% de los realizados por la Empresa Extranjera. Gastos que se vieron reflejados en un alza de las ventas de la Empresa Nacional de 19.4% contra 8.8% de las Empresas Extranjeras⁵⁸. Sin embargo para 1989, esto es diez años después esta situación se había invertido. Ya que mientras los gastos tecnológicos de las empresas extranjeras se incrementaron hasta en 110%, los de las empresas nacionales cayeron en -19%. Proceso que se reflejo en la evolución del comercio, según el contenido tecnológico de las exportaciones manufactureras⁵⁹.

Por ejemplo, la composición de las exportaciones, según el contenido tecnológico, de productos manufacturados en las llamadas industrias maduras con bajo contenido

⁵⁸ Competencia monopólica, op.cit. p 179

⁵⁹ ONU-CEPAL. "El Comercio de Manufacturas de América Latina, Evolución y Estructura, 1962-1989", New York., 1990.

tecnológico participa en 1980 con el 2.1% de las exportaciones totales. Para 1989 estas habían duplicado su participación, hasta en 4.5%. En el otro caso las llamadas Industrias Nuevas, dominadas por los oligopolios transnacionales, de Alto Contenido Tecnológico su participación en las exportaciones pasa de 0.9% en 1980 a 5.6% en 1989, esto es 6 veces más con respecto a 1980⁶⁰.

A pesar de ello el mayor gasto lo siguen realizando las Empresas Extranjeras y se debe a una mayor compra de tecnologías destinadas a la producción de bienes de consumo de mayor intensidad y sofisticación tecnológica.

Pero el incremento en la adquisición de tecnología, por parte de las empresas extranjeras, se debió, también, a una mayor competencia en el mercado interno, durante los años setenta, entre empresas nacionales y extranjeras, situación que se explica por el mecanismo de diferenciación y variación de los productos como una manera de mantener su posición en los diferentes nichos del mercado nacional y, que sólo lo puede lograr mediante la incorporación de nuevas tecnologías en los procesos productivos.

K. Unger sugiere que *"tal parece que el sistema de mercado ha proporcionado la motivación básica para inducir a la industria mexicana a disminuir la brecha tecnológica respecto a los Países Industrializados mediante la importación de tecnología"*⁶¹. Aunque el costo financieros de esta medida siempre recayó en la cuenta corriente de la Balanza de Pagos, como precisamente ocurrió en la segunda mitad de los años setenta.

En la década de los años setenta tanto el sector institucional del Estado como de la iniciativa privada consideraba que las importaciones más que acrecentar la dependencia técnica del exterior contribuía a compensarla ya que:

"se ha querido relacionar la autosuficiencia tecnológica con la importación de tecnología y con los esfuerzos directos de las empresas para desarrollar sus propias capacidades técnicas mediante actividades de I&D, programas de capacitación, etc.

⁶⁰ Idem, p. 133.

⁶¹ Idem., p. 185

Para valorar la contribución de la tecnología importada a la acumulación de capacidades técnicas, es necesario considerar las capacidades que se generan dentro de la empresa que adquiere tecnología, así como las capacidades que se van formando como resultado de los eslabonamientos que tales adquisiciones puedan promover (o impedir) con otras fuentes nacionales de tecnologías complementaria (proveedores de equipo, consultores locales, laboratorios, etc.)⁶².

Posiblemente la mayor importación de equipos, bienes de capital e insumos para producción industrial rebasan la capacidad técnica y financiera de las empresas nacionales y haya incrementado la dependencia tecnológica del exterior en la década señalada, pero sin duda contribuyó a desarrollar capacidades técnicas en la industria nacional que de otra manera no se viera dado al respecto se indica:

"La contribución que han hecho las transferencias de tecnologías a la formación de las capacidades técnicas...referidas los esfuerzos invertidos y a los resultados obtenidos...obtenidos a partir del grado de participación activa que tenga el personal propio de la empresa compradora en la fase de compra, diseño e instalación de la nueva tecnología y de la capacitación que proporciona el licenciador. Las capacidades que se han acumulado, por otra parte, se manifiestan en dos resultados básicos: la eficiencia que ha alcanzado la empresa en comparación con el nivel de eficiencia de las empresas en el país de origen de la tecnología y por el hecho de que las empresas hayan sido capaces de llevar a cabo cambios técnicos importantes con sus propios recursos humanos"⁶³.

En este aspecto es importante destacar que las empresas nacionales desarrollaron mayores capacidades técnicas debido a la mayor participación del personal en el proceso de transferencia de tecnología, tanto en el manejo de la información, la toma de decisiones, diseño e instalación de los equipos. En cambio las empresas extranjeras resultan más dependientes de la contratación de técnicos extranjeros para la instalación y arranque de los equipos, tal y como se aprecia en los siguientes cuadros

⁶² Idem, p. 188

⁶³ Idem, p. 189

CUADRO NO.3.8
CALIDAD DE PARTICIPACIÓN DEL PERSONAL DE LAS EMPRESAS
DURANTE EL PROCESO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA, 1989

FASES DEL PROCESO DE TRANSFERENCIA	EMPRESAS EXTRANJERAS %	EMPRESAS NACIONALES %
BIENES DE PRODUCCIÓN		
INFORMACIÓN	(5)	(46)
TOMA DE DECISIONES	(10)	(42)
DISEÑO	(52)	(63)
INSTALACION	(57)	(42)
BIENES DE CONSUMO		
INFORMACIÓN	(12)	(5)
TOMA DE DECISIONES	(9)	(11)
DISEÑO	(41)	(42)
INSTALACION	(47)	(53)

FUENTE: "Competencia monopólica y tecnología en la industria mexicana", op.cit. p.191.

CUADRO NO 3.9
GRADO DE PARTICIPACIÓN DEL PERSONAL DE LAS EMPRESAS
DURANTE EL PROCESO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA, 1989

FASES DEL PROCESO DE TRANSFERENCIA	EMPRESAS EXTRANJERAS %	EMPRESAS NACIONALES %
BIENES DE PRODUCCIÓN		
INFORMACIÓN	(71)	(88)
TOMA DE DECISIONES	(69)	(88)
DISEÑO	(71)	(83)
INSTALACIÓN	(74)	(79)
BIENES DE CONSUMO		
INFORMACIÓN	(68)	(84)
TOMA DE DECISIONES	(74)	(89)
DISEÑO	(62)	(79)
INSTALACIÓN	(65)	(89)

FUENTE: "Competencia monopólica y tecnología en la industria mexicana", op.cit. p.190.

Donde se hace evidente que las empresas nacionales han desarrollado capacidades propias durante el proceso de transferencia de tecnología es en el grado de participación que tiene el personal de las empresas nacionales, los porcentajes en todos los rubros del proceso de transferencia tecnología están por arriba de las empresas extranjeras.

Como resultado de esto la transferencia de tecnología, en los años ochenta y noventa, en las empresas nacionales registró dificultades debido a los múltiples problemas de liquidez e insolvencia financiera por los que atravesó la industria nacional. Así como a la quiebra masiva de empresas derivado de eliminación de los mecanismos de protección

arancelaria que la protegían de la competencia externa. Situación que dio pauta a que las empresas transnacionales, *“se apoderaran de la planta productiva nacional y el mercado mexicano, simplemente comprando lo existente, sin necesidad de competir, sin mayor esfuerzo, casi sin adicionar capacidad instalada, y a muy bajos precios. Esta invasión silenciosa, esta desnacionalización productiva del país es quizás el efecto económico más grave y nocivo de la política desmedidamente aperturista adoptada, y del TLCAN en particular”*⁶⁴.

Invasión que se explica por el dinamismo que registró la inversión extranjera directa durante los años noventa; en un escenario donde la inversión total se mantuvo a la baja en cambio esta registra un gran dinamismo. En este sentido:

*“La inversión extranjera directa, por su parte ascendió en la década a 126 mil millones de dólares de los cuales el 685 provinieron del TLCAN (64 de Estados Unidos y 4 del Canadá), 22% de la Unión Europea y 10% del resto del mundo. Según su destino de la IED total de la década la mitad (49.5%) fue al sector manufacturero, el 33% al sector servicios, y 18% al resto de la economía. Dentro de las ramas manufactureras, la inversión extranjera se ha concentrado (49%) en productos metálicos, maquinaria y equipo (automotriz, eléctrica, electrónica, maquinaria...) donde es ya absolutamente dominante, también en productos alimenticios, bebidas y tabaco (18%) donde ha comprado y desplazado a infinidad de empresas mexicanas, y en productos químicos, petroquímicos, de hule y plásticos (14% de la inversión)”*⁶⁵.

Así mismo, la apertura comercial y la feroz competencia por el mercado interno, entre las empresas transnacionales americanas, europeas y asiáticas, terminaron por arrasar con los logros alcanzados por la industria mexicana que acusaba a contribuir en la disminución de la brecha de la dependencia tecnológica.

Además, el cambio tecnológico en las naciones altamente industrializadas, durante los años ochenta y noventa, derivó en el advenimiento de una nueva generación de bienes de capital, maquinas, herramientas y nuevos equipos, así como el empleo de nuevos

⁶⁴ Márquez, Ayala, David. Reporte Económico: TLCAN, 10 Años (2/3). La Jornada, Lunes 22 de marzo de 2004.

⁶⁵ Idem P 22.

materiales que obligaron a realizar cambios importantes en los procesos de producción. Cambios que implicó un proceso acelerado de obsolescencia tecnológica en los países en desarrollo, entre ellos México.

Finalmente, y como se ha precisado, en párrafos anteriores, las empresas transnacionales existentes en el mercado no han realizado nuevas inversiones en nuevos equipos y bienes de capital en el sector productor de bienes de consumo duradero de baja composición tecnológica, sino que se han avocados a la compra de activos de empresas nacionales y transformándolas en empresas ensambladoras, maquiladoras o para distribución y comercialización de bienes de consumo que producen sus filiales, radicadas en otros países; con mejores condiciones de costos de producción, mano de obra y abundantes materias primas.

CONCLUSIONES

Un conjunto de reflexiones finales se desprende del presente trabajo, mismas que conforman una jerarquía en la medida que estas son decisivas para el presente y futuro de la industria mexicana, y de manera particular para la industria de los BCD.

La acumulación capitalista de la posguerra, del siglo pasado, sin duda alguna, tuvo un ciclo largo de prosperidad que se reflejó en las altas tasas de rentabilidad de todos los sectores productivos de la economía mundial y donde la industria nacional fue beneficiaria de esta prosperidad. Sin embargo, la abrupta irrupción de la recesión de las principales economías del mundo capitalista, en los años setenta, puso de manifiesto de nueva cuenta los límites del proceso de acumulación. Límites que encuentran su explicación en el descenso de la tasa de ganancia y la búsqueda de mecanismos alternos para restaurar las pérdidas.

Por un lado demanda efectiva había llegado a una fase terminal como alternativa para seguir sosteniendo en términos aceptables el ritmo de la tasa de ganancia. La urgencia por restablecer la acumulación capitalista encontró su alternativa en el cuestionamiento de la misma demanda efectiva y dando como salida el regreso de la economía de libre mercado.

Esta estrategia ha funcionado, en parte, como mecanismo de compensación de la tasa de ganancia. El discurso de la globalización es en realidad parte del proceso de refuncionalización del capitalismo a escala mundial. La liberalización de los mercados ha sido el mecanismo de extracción de excedentes financieros hacia las economías capitalistas más desarrolladas.

Así mismo, el acelerado progreso tecnológico, impulsado por las estructuras oligopólicas, se ha convertido en la alternativa para la obtención de tasas extraordinarias de ganancias a través de acelerar al mínimo tiempo posible la

depreciación tanto de bienes de consumo como de capital. Proceso que se manifiesta por el aumento de la explotación y empobrecimiento de la fuerza de trabajo en todo el mundo capitalista. El aumento de la pobreza a escala mundial es sólo un rasgo de esta fase de expansión de las estructuras oligopólicas en toda la economía capitalista.

La globalización de la producción industrial esta exigiendo como punto de partida a los países en desarrollo, entre ellos México, que cuente con ventajas competitivas sustentadas en la reducción de costos, eficiencia y eficacia productiva; dado que ya no es suficiente las variables de las ventajas comparativas en el contexto del mercado mundial capitalista y, que será una condición necesaria para su permanencia en la nueva fase de la expansión capitalista del siglo XXI o en su defecto asuman las consecuencias de la desindustrialización productiva y financiera.

El proceso de apertura comercial fue decisivo para el futuro de la estructura industrial en México. Nuestra adhesión al Acuerdo General de Aranceles y Comercio en 1987 (GATT) y la firma del Tratado de Libre Comercio con Norteamérica en 1994 (TLCAN) conformó el contexto de una liberalización comercial abrupta que alentó el desmantelamiento de la industria nacional y definió su complementariedad en la acumulación capitalista mundial.

Las consecuencias de liberalizar la economía mexicana, de manera precipitada, tiene ya saldos perversos en toda la economía, en particular en la industria nacional, como: la perdida de miles de empleos, cierre masivo micro, pequeñas y medianas empresas, la salida masiva de empresas maquiladoras de exportación, virtual desaparición de la industria textil, calzado, vestido y confección, y juguetera. Esta dinámica ha fortalecido un modelo de desindustrialización nacional, resultado de las necesidades de la globalización económica mundial y de la exigencia de las estructuras oligopólicas internacionales por reducir los costos de producción para compensar la caída de la tasa de ganancia.

A lo largo de este trabajo, hemos abordado las diversas problemáticas por las que atraviesa la industria de los bienes de consumo duradero; sector de la industria nacional donde mejor se reflejan los efectos de la apertura comercial y del Tratado de Libre Comercio. Asimismo, es la rama industrial donde mejor se manifiestan, de manera contundente, los rasgos de la desindustrialización de la industria nacional. Proceso en el cual han contribuido de manera decisiva las estructuras oligopólicas transnacionales.

La desindustrialización nacional se caracteriza por la tendencia a la segmentación de la producción escala mundial, así como una menor integración de materias primas e insumos nacionales y una mayor importancia a los procesos de ensamble y maquila de bienes terminados, tal y como acontece en la industria de bienes de consumo duradero donde el oligopolio, como organización industrial domina la esfera de la producción, la circulación y el consumo mediante sofisticados mecanismos técnicos, financieros, administrativos.

Mientras en el pasado inmediato, de la posguerra del siglo pasado, prevalecían en el mercado y la industria la combinación de mecanismos de competencia monopólica y oligopólica hoy sin embargo, es indiscutible el dominio de las estructuras de los oligopolios concentrados y diferenciadas que le ha permitido tener un mayor grado de dominio, complejidad, y refinamiento en sus operaciones a escala mundial.

Pese a los esfuerzos de los estados nacionales por erradicar los efectos perversos de su presencia en las economías esto no ha sido posible debido a las sofisticadas estructuras del oligopolio. Lo que le permite lo mismo concentrar, diversificar, especializarse y/o variar actividades productivas y de mercado gracias al abatimiento de costos mediante el empleo de las economías de escala, la alta productividad, la innovación y la acelerada incorporación del progreso tecnológico a los procesos de producción y distribución de los bienes; resultado de los inmensos recursos financieros que invierten en investigación y desarrollo.

En el contexto de nuestro estudio, los bienes de consumo duradero son uno de los sectores industriales con la típica estructura oligopolica. Su dinamismo, la incorporación continua de las innovaciones tecnológicas y el uso recurrente del instrumental de la mercadotecnia y la publicidad le han permitido acceder a un mayor número de mercados a escala mundial. Su presencia y dominio en los sectores industriales más dinámicos de la industria mexicana son resultado de dominio tecnológico, marcas, patentes, de recursos financieros para la producción y en especial del mercado interno. En el caso de la rama de bienes de consumo duradero han encontrado mecanismos recurrentes de expansión y fortalecimiento a escala nacional dada la internacionalización de los procesos productivos.

De esta manera la producción de bienes de consumo duradero en México, siempre ha sido dominada por la empresa oligopólica transnacional. Su presencia en 95% de las clases industriales que integran el sector de bienes durables refleja su dominio indiscutible y liderazgo en la producción, distribución y comercialización de los BCD.

El cambio en el modelo de industrialización suponía que un aumento de la competencia externa alentaría a las empresas oligopolicas a modificar sus precios relativos ante la creciente competencia externa. Sin embargo, la apertura profundizó la desigualdad en el acceso a los mercados de exportación para las empresas nacionales (pequeñas y medianas) y, una merma considerable en su participación del mercado interno.

La modificación en el patrón de exportación de las manufacturas mexicanas, a partir de los años ochenta, aceleró el desmantelamiento de la incipiente industria de bienes de consumo duradero nacional. La apertura de las manufacturas mexicanas a la competencia internacional puso de manifiesto el bajo nivel de competitividad tanto en costos de producción, precios, diversificación y variación, tanto para el mercado nacional como el internacional. Por lo que los precios oficiales de importación "se eliminaron en su totalidad entre diciembre de 1987 y enero de 1988. además en el mes

*de diciembre se produjo una profunda reforma arancelaria. La tasa máxima de impuesto ad valorem se fijó en 20%, y los demás se redujeron a la mitad*⁶⁶.

Esta apertura generó una competencia desigual en el mercado interno. Ya que un número considerable de ramas industriales no contaba con la capacidad técnica, productiva y financiera para enfrentar la competencia externa. Por lo que esta violenta apertura alentó la ruptura de miles de cadenas productivas de la industria de BCD la cual favoreció a las empresas trasnacionales expandiendo sus actividades. La eliminación de las restricciones arancelarias o permisos de importación que limitaban las transacciones inter e intra firmas, le permitió mejorar las condiciones para enfrentar la nueva competencia y la globalización de los procesos.

El nuevo entorno del mercado nacional e internacional ha permitido aplicar un conjunto de esquemas productivos tendientes a reducir costos y diversificar los mercados de exportación, mediante la segmentación y especialización de las empresas. En muchos de los casos la relocalización de los procesos productivos se aplicó como una condición necesaria para abatir los costos de producción y acceso a las fuentes de abasto de materias primas y energía

La maquila y el ensamble de los BCD, en la década de los ochenta y noventa, se transformó en una alternativa para trasladar muchos de los procesos productivos con propósito de reducir al mínimo los costos de la mano de obra. Esto posibilitó a la empresa oligopólica incrementar el comercio interfirma, así como complementar el mercado interno con la importación directa de productos terminados o semiterminados de la planta matriz o de algunas de sus filiales en exterior.

Con la globalización productiva de los BCD, la utilización extensiva e intensiva de las economías de escala es más recurrente, así como la variación y diferenciación del producto representan dos formas de enfrentar la competencia internacional en el sector de los BCD, particularmente aquellos de origen asiático.

⁶⁶ Idem, p 106

Un conjunto precisiones finales sobre la industria de los BCD, se describen a continuación:

Primero, la empresa trasnacional se avoca más a atender la demanda del mercado externo que al interno, dada la alta rentabilidad de los productos.

Segundo, la producción interna de BCD, se ha reducido a la actividad de maquila, ensamble, distribución, comercialización o venta directa de BCD importados.

Tercero, la inversión productiva en el sector de los BCD de baja composición tecnológica, ha registrado una importante caída de 1.98% en 1999 a 0.76% durante el año 2000. En cambio, en los BCD de alta composición tecnológica la inversión productiva se incremento en 10.5 veces. Ejemplo de ello es la industria automotriz, ya que a pesar de las recurrentes crisis financieras de la economía mexicana esta mantiene una vigorosa vitalidad productiva desde 1981 a 1999. Resultado de las cuantiosas inversiones productivas que se han realizado en el sector.

Por ejemplo, la participación del ramo automotriz en la composición del PIB real manufacturero⁶⁷ pasó de 1.86%, en el periodo 1970-1981 a 4.95% durante el periodo 1984-1994, esto es 2.6 veces más con respecto al periodo de los años setenta. Pero comparado con las otras ramas, de baja composición tecnológica, que integran los BCD es 16 veces superior respecto a Aparatos Eléctricos (0.31%), 16 veces superior a Aparatos Electrónicos (0.29%) y 495 veces más a Electrodomésticos (-0.01%), todos referentes al periodo 1984-1994.

Cuarto, la industria de los BCD sigue siendo una rama industrial altamente dependiente para su desarrollo de las importaciones de insumos, bienes intermedios y bienes de capital.

Quinto, en el actual contexto las grandes empresas oligopolicas trasnacionales no tienen interés en invertir en ramas de los BCD nacionales y menos integrar insumos y

⁶⁷ Mattar, Jorge. "Inversión y crecimiento durante las reformas económicas". En las Reformas Económicas en México, 1982-1999. op cit. p. 223.

materias primas a sus procesos productivos. Sólo invierten en BCD dirigidos a estratos de altos ingresos y medios de la población, en tanto que son los únicos niveles de ingreso con capacidad de compra de este tipo de bienes.

Sexto, la apertura comercial favoreció a los grandes oligopolios mediante la transferencia de nuevas tecnologías y una mayor venta del llamado Know How que en la perspectiva de la globalización productiva y comercial se ha transformado en el elemento necesario de inserción en el mercado global; profundizando con ello la dependencia técnica y científica, en la endeble industria nacional.

BIBLIOGRAFÍA

Alain Ize. "El proceso inflacionario en México, 1970-1976". En "La Inflación en México". México, 1979. El Colegio de México.

Aspe, Pedro. "El camino mexicano de la transformación económica". México, 1993, FCE.

Brailovsky, Vladimiro, et.al. "La política económica del desperdicio (México en el periodo, 1982-1988)". México, 1989, UNAM-Facultad de Economía.

Casar, I. José y Ros, Jaime, "Cinco años de crisis económica en México 1982-1986, una visión de conjunto". México, 1989, UNAM-CIIH.

Casar, Pérez, José I. "Transformación en el patrón de especialización y comercio exterior del sector manufacturero mexicano, 1978-1987". México, 1989. NAFINSA-ILET.

Casar, Pérez, José I. et.al "La organización industrial en México". México, 1990, Siglo XXI-ILET.

Claudia Schatán. "Economía mexicana, efectos de la liberalización de comercio exterior en México". México, 1981, CIDE No.3.

Clavijo, Fernando y Casar, José I., "La industria mexicana en el mercado mundial, elementos para una política industrial, El sector manufacturero y la cuenta corriente: evolución reciente y perspectivas", México, FCE, El Trimestre económico No. 80, 1994.

Clavijo, Fernando (compilador). "Reformas económicas en México, 1982-1999". México, 2000, FCE. Lecturas No. 92.

Cordera, Rolando, et.al. "Desarrollo y crisis de la economía mexicana". México, 1981, FCE. Selección de Lecturas No 39.

Fajnzylber, Fernando y Martínez, Tarragó, Trinidad. "Las empresas transnacionales: Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana". México, 1976, FCE.

Fajnzylber, Fernando. "Industrialización e internacionalización en América Latina". México, 1980, FCE, Núm. 34.

Fajnzylber, Fernando. "Industrialización en América Latina: De la Caja Negra al Casillero Vacío", Santiago de Chile, Cuadernos de la CEPAL No. 60, ONU, 1989.

Fajnzylber, Fernando. *"La industrialización trunca de América Latina"*. México, 1987, Nueva Imagen.

Hernández, Camacho, Benjamín. *"Ganancias, inversión y mercados en la industria manufacturera en México, 1988-1998"*. México, 2002, ENEP-Acatlán-UNAM Serie de Divulgación de Avances de Investigación No. 23. p. 23.

Keynes, John, M. *"Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero"*. México, 1979, FCE.

Marx, Carlos. *"El Capital"*. México, 1984, Siglo XXI.

Márquez, Ayala, David. *"TLCAN. 10 AÑOS 2/3"*. La Jornada, Lunes 22 de marzo de 2004.

Ricardo, David. *"Principios de economía política y Tributación"*. México, 1973, FCE..

Robinson, Joan. *"El fracaso de la economía liberal"*. México, 1978, Siglo XXI. Colección Mínima Núm.15

Sánchez Ugarte, Fernando y otros, *"La política industrial ante la apertura"*. México, SECOFI, NAFINSA, FCE, 1994..

Sylos, Labini, Paolo. *"Oligopolio y Progreso Técnico"*. Madrid, 1966, Oikos-tau.

Tello, Carlos (coordinador). *México: Informe sobre la crisis (1982-1986)*. México,

Tello, Carlos *"La política económica en México, 1970-1976"*. México, 1979, Siglo XXI.

Trejo Delarbre, Raúl, *"La crisis, el Estado y los agentes sociales"*. México, 1989, UNAM-CIIH.

Unger, Kurt y Saldaña, Luz Consuelo. *"México transferencia de tecnología y estructura industrial"*. México, 1984, CIDE..

Unger, Kurt. *"Competencia monopólica y tecnología en la industria mexicana"*. México, 1985, El Colegio de México.

Vidal, Gregorio. *"Comercio Exterior, inversión extranjera y grandes empresas en México"*. En Revista Comercio Exterior, julio de 2000.

Voltvinik, Julio. *"Revalorizar el trabajo"*. México, La Jornada, viernes 12 de mayo de 2000.

Weintraub, Sidney, *"México frente al Acuerdo de Libre Comercio Cánada-Estados Unidos, alternativas para el futuro"*. México, Centro de Investigaciones para el Desarrollo, A.C., México, 1989, Diana, 1989.

DOCUMENTOS

Cámara de Diputados, LVII Legislatura, Comisión de Industria y Comercio. "Impacto del TLCAN sobre la industria". México, 2000.

ONU-CEPAL. "El Comercio de Manufacturas de América Latina, Evolución y Estructura, 1962-1989.", New York,, 1990.

REVISTAS:

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR

REVISTA COMERCIO EXTERIOR, VOLUMEN 40 No 2, MÉXICO, FEBRERO 1990
REVISTA COMERCIO EXTERIOR, VOLUMEN 34 No 1, MÉXICO, ENERO 1984
REVISTA COMERCIO EXTERIOR, VOLUMEN 34 No 5, MÉXICO, MAYO 1985
REVISTA COMERCIO EXTERIOR, VOLUMEN 40 No 6, MÉXICO, JUNIO,1990
REVISTA COMERCIO EXTERIOR, VOLUMEN 39 No 6, MÉXICO, JUNIO,1989
REVISTA COMERCIO EXTERIOR, VOLUMEN 40 No 8, MÉXICO, AGOSTO,1990
REVISTA COMERCIO EXTERIOR, VOLUMEN 39 No 7, MÉXICO, JULIO,1989
REVISTA COMERCIO EXTERIOR, VOLUMEN 36 No 6, MÉXICO, JUNIO,1989
REVISTA COMERCIO EXTERIOR, VOLUMEN 36 No 5, MÉXICO, MAYO ,1986

REVISTA DEL MERCADO DE VALORES

NUMERO 2 ENERO 15 DE 1988
NUMERO 17 SEPTIEMBRE 1º. DE 1988
NUMERO 12 MARZO 25 DE 1985
NUMERO 12 JUNIO 15 DE 1989
NUMERO 13 JULIO 1º. DE 1989
NUMERO 20 MAYO 19 DE 1986
NUMERO 11 JUNIO 1º. 1989
NUMERO 19 MAYO 13 DE 1985
NUMERO 6 MARZO 15 DE 1991
NUMERO 2 ENERO 15 DE 1991
NUMERO 18 SEPTIEMBRE 15 DE 1988

Examen de la situación económica de México. México, Banamex. Números de 1985 a 2002.

ESTADÍSTICAS

Sistema de Cuentas Nacionales. México, 1980-1985; 1988-1999; 1995-2000, 2001 y 2002, INEGI.

Encuesta Industrial Anual, México, 1985-2001, INEGI.
Encuesta Industrial Mensual, México, 1985-2001, INEGI.

Estadísticas del comercio exterior, México, 1986-1994. INEGI
Estadísticas de la industria maquiladora, México, 2003, INEGI
La Economía Mexicana en Cifras. Nafinsa, 1970, 1980, 1990 y 2000.