



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
PROGRAMA DE POSGRADO EN ECONOMÍA
FACULTAD DE ECONOMÍA ♦ DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO

Reestructuración productiva y hegemonía en México: las industrias automotriz y electrónica en los años 1980 y 1990

TESIS

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:
Maestro en Economía

PRESENTA:
Sergio Arturo Cortés Ramírez

TUTOR:
Dr. Sergio Adrián Ordóñez Gutiérrez
Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM

MIEMBROS DEL JURADO:
Dra. Ana Alicia Peña López
Facultad de Economía, UNAM

Dr. José Vargas Mendoza
Facultad de Economía, UNAM

Dr. Miguel Ángel Rivera Ríos
Facultad de Economía, UNAM

Mtro. Horacio Quetzalcóatl Yedra Hernández
Facultad de Economía, UNAM



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

Agradecimientos

A Guadalupe mi madre quien ha estado presente en cada una de las etapas de mi trayectoria académica, siempre impulsando mis iniciativas, ella un admirable ejemplo de tenacidad.

A todas las personas cercanas a mi vida que me quieren y apoyaron durante la elaboración del presente documento.

A la Universidad Nacional Autónoma de México que nos ha dado tanto.

Al CONACyT y DGAPA que por medio del Programa Nacional de Posgrados de Calidad y proyecto de investigación PAPIIT IN310720, otorgaron recursos para el desarrollo del presente documento.

Contenido

GLOSARIO	viii
Introducción	1
Objetivo	1
Objetivo general	1
Objetivo del primer eje análisis.....	3
Objetivo del segundo eje de análisis.....	3
Objetivo del tercer eje de análisis.....	3
Hipótesis.....	4
Hipótesis general.....	4
Hipótesis del primer eje de análisis.....	4
Hipótesis del segundo eje de análisis.....	5
Hipótesis del tercer eje de análisis.....	5
Problemática de investigación	6
Elementos de orden	6
Recursos teóricos	8
Reposicionamiento empresarial y corrientes político-empresariales	17
Estructura de la tesis	27
1 Capítulo 1. Elementos conceptuales: una revisión general	28
1.1 Introducción al capítulo	28
1.1.1 Ciclo industrial y crisis	28
1.1.2 Ciclo corto, largo y obsolescencia moral.....	29
1.2 Ciclo industrial, fase y vía de desarrollo, bloque histórico.....	31
1.2.1 Fase de desarrollo y Vía de desarrollo	31
1.2.2 Bloque histórico	32
1.2.3 Nueva intelectualidad	33
1.2.4 Facciones de capital	35
1.2.5 Corrientes político-empresariales.....	35
1.3 Nueva fase de desarrollo y vía de desarrollo neoliberal en la globalización	35
1.3.1 Sector electrónico informático y de las telecomunicaciones.....	36
1.3.2 El conocimiento como la nueva fuerza productiva.....	37
1.3.3 La división internacional e interindustrial del trabajo	38
1.3.4 Globalización	39

1.3.5	Vía de desarrollo neoliberal	39
1.3.6	Cambio de paradigma a nivel mundial.....	40
2	Capítulo 2 Reestructuración productiva en el mundo y en México, proceso de reestructuración de la nueva base tecnológica productiva	42
2.1	Reestructuración productiva mundial (formación de una nueva base tecnológico-productiva)	42
2.1.1	La nueva base tecnológico-productiva y los nuevos sistemas de trabajo del toyotismo	45
2.1.2	El toyotismo.....	47
2.1.3	El posicionamiento de las industrias después del gran cambio	47
2.1.4	Nuevas actividades dinámicas.....	48
2.1.5	El caso de Estados Unidos como referente de la reestructuración productiva	49
3	Capítulo 3 La Reestructuración productiva en México: Las industrias automotriz y electrónica. 52	
3.1	Reestructuración Productiva y Sustitución de Exportaciones en México, líneas argumentales.	53
3.1.1	La implementación de la nueva base tecnológico-productiva en México	53
3.1.2	Los fundamentos tecnológicos de la implementación.....	54
3.1.3	La modalidad del toyotismo en México	56
3.1.4	La reestructuración y la sustitución de exportaciones, un análisis de política industrial 56	
3.1.5	Características de las industrias reestructuradas en México	64
3.1.6	El SE-IT en México	66
3.1.7	Reestructuración, Bloque histórico y Vía de desarrollo neoliberal en México	67
3.2	Reestructuración de la Industria Automotriz.....	69
3.2.1	Periodo de Industrialización por sustitución de importaciones en la industria Automotriz 1925-1969	70
3.2.2	Periodo de Sustitución de Exportaciones en la industria Automotriz 1969-1989	73
3.2.3	Libre importación para Reexportación en la Industria Automotriz.	81
3.3	Reestructuración de la Industria Electrónica	85
3.3.1	Periodo de Industrialización por Sustitución de Importaciones en la industria Electrónica 1940 a mediados de la de década de los años 70's.	86
3.3.2	Periodo de Sustitución de Exportaciones en la industria Electrónica. Medios de los 70's -1990	87
3.3.3	Plan Calcul 1985	93

3.3.4	Segmento de “Maquila “	96
3.3.5	Libre importación para Reexportación en la Industria Electrónica. 1990-2000	100
3.4	Correspondencias, similitudes, contrastes y desfases	105
3.4.1	Periodo de la Industrialización por Sustitución de Importaciones	105
3.4.2	Periodo de la Industrialización por Sustitución de Exportaciones	106
3.3.3.	Periodo de Libre Importación para la Reexportación	110
3.4.3	El relativo éxito de la Industria Automotriz frente a la Industria Electrónica a modo de conclusión del capítulo.....	111
4	Capítulo 4 Reconfiguración del bloque histórico, reposicionamiento de las facciones de capital y nueva intelectualidad al frente del Estado.	114
4.1	Reconfiguración del bloque histórico, facciones de capital y corrientes político-empresariales.....	115
4.1.1	Reposicionamiento de las facciones de capital y corrientes político-empresariales	116
4.1.2	Recomposición de la relación hegemónica de la tecnobuocracia con la burguesía en México.	125
4.2	El Estado corporativo racionalizado y el ascenso de la tecnoburocracia neoliberal	133
4.2.1	La nueva alianza de las instituciones y capitales nacionales y transnacionales con la tecnoburocracia neoliberal	134
4.2.2	4.2.1. El Estado corporativo racionalizado en términos de la valorización del capital en su modalidad neoliberal.....	136
4.2.3	La derrota del grupo SEPAFIN SECOFI y la Victoria de la tecno buocracia neoliberal.	140
4.2.4	Victoria de la tecnoburocracia neoliberal	143
4.2.5	Conclusiones del capítulo.....	148
	Conclusiones	151
	Conclusión general	151
	Conclusión del primer eje de análisis.....	152
	Conclusión del segundo eje de análisis.....	154
	Conclusión del tercer eje de análisis	156
	Reflexión final en torno a la política industrial nacional.....	157
5	Anexos	159
	Anexo 1.....	159
	Bibliografía	160

GLOSARIO

1. ABM	Asociación de Banqueros De México
2. ALTEX	Empresas Altamente Exportadoras
3. AMC	América Motors Company
4. AMIA	Asociación Mexicana de La Industria Automotriz
5. AMIS	Asociación Mexicana de Instituciones De Seguros
6. AT&T	American Telephone & Telegraph
7. CAD/CAM	Software de Diseño Asistido por Computadora
8. CANACINTRA	Cámara Nacional de la Industria de Transformación
9. CANIETI	Cámara Nacional de la Industria Electrónica De Telecomunicaciones Y Tecnologías de la Información
10. CCE	Consejo Coordinador Empresarial
11. CCIJ	Consejo de Cámaras Industriales de Jalisco
12. CIM	Computer Integrated Manufacturing
13. CKD	Complete Knock Down
14. CM	Contratistas Globales
15. CMHN	Concejo Mexicano de Hombres de Negocios
16. CONCAMIN	Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos
17. CONCANACO	Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo
18. COPARMEX	Confederación Patronal de la República Mexicana
19. CS	Contratistas Manufactureros de Servicios
20. CSG	Carlos Salinas de Gortari
21. CTS	Centro de Tecnología de Semiconductores
22. CV	Cadenas de Valor
23. EZPL	Ernesto Zedillo Ponce de León
24. FED	Federal Reserve
25. FICORA	Programa de Cobertura de Riesgos Cambiarios
26. FMI	Fondo Monetario Internacional
27. GATT	Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
28. GM	General Motors
29. IA	Industria Automotriz
30. IE	Industria Electrónica

31. IED	Inversión Extranjera Directa
32. ISI	Industrialización por Sustitución de Exportaciones
33. JLP	José López Portillo
34. KJC	Kaiser-Jeep
35. LDC	Luis Donaldo Colosio
36. LEA	Luis Echeverría Álvarez
37. LI/RE	Libre Importación para la Reexportación
38. MMH	Miguel de la Madrid Hurtado
39. MPC	Modo de Producción Capitalista
40. NAD	Núcleo Articulador Dinámico
41. NAFINSA	Nacional Financiera
42. NBTP	Nueva Base Tecnológico Productiva
43. ODM	Original Design Manufacturing
44. OEM	Original Equipment Manufacturing
45. OMC	Organización Mundial de Comercio
46. OTAN	Organización del Tratado del Atlántico Norte
47. PAN	Partido Acción Nacional
48. PIRE	Programa Inmediato de Reordenación Económica
49. PITEX	Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación
50. PRD	Partido de la Revolución Democrática
51. PRI	Partido Revolucionario Institucional
52. RPG	Redes Productiva Globales
53. SE	Sustitución de Exportaciones
54. SE-IT	Sector Electrónico Informático y de Telecomunicaciones
55. SEPAFIN	Secretaria de Patrimonio y Fomento Industrial
56. SPP	Secretaria de Programación y Presupuesto
57. TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América Del Norte
58. URSS	Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas
59. VAM	Vehículos Automotores Mexicanos
60. VFQ	Vicente Fox Quezada
61. VW	Volkswagen

Introducción

Objetivo

Objetivo general

El objetivo del presente trabajo de investigación es analizar el proceso de sustitución de exportaciones SE, tanto en la industria electrónica IE como en la industria automotriz IA, tomando en cuenta para su análisis los diferentes núcleos dinámicos de los que forman parte cada una de las industrias de estudio. En ese sentido se busca contribuir a la explicación de porqué el actual núcleo articulador dinámico, es decir el sector electrónico informático y de las telecomunicaciones SE-IT, no ha logrado cumplir con sus características de dinamización y articulación dentro del ciclo industrial. Esa contribución se aborda observando el segmento temporal que se ha denominado como SE, debido a que es el que se identifica como la fase culminante de la sustitución de importaciones, en un primer sentido por sus alcances debido a las oportunidades que se presentaron para el país, al mismo tiempo de sus limitaciones, destacando la participación de los ciclos industriales y de los núcleos articuladores dinámicos que convergen.

El segundo principal objetivo es ilustrar el tránsito que existe entre las transformaciones objetivas (productivas), producto del cambio de fase de desarrollo, con las transformaciones subjetivas (hegemónicas), que se refieren a la modificación en la Trama Socio-institucional que se redefine en el periodo, entendiendo el tránsito como un encadenamiento en el cual los planes sectoriales aparecen como un eslabón que permite vincular tales elementos de análisis para el estudio de la IA y IE en México durante las últimas dos décadas del siglo XX.

Estudiar la SE es la contribución que más resalta en la presente investigación, debido a que es en este periodo en el cual se muestra la imposibilidad de materializar la perspectiva de creación de un núcleo industrial endógeno del SE-IT como parte del despliegue del nuevo ciclo industrial en términos de la IE, a diferencia de la experiencia de la IA en la cual se logra de manera parcial. En ese mismo sentido la SE permite obtener lecciones importantes para la comprensión del efecto que tuvieron los procesos de reestructuración productiva, globalización y la transformación del bloque histórico, que implicó a su vez un reposicionamiento de las facciones de capital. Adicionalmente la perspectiva de abordaje histórico se distingue de otras concepciones analíticas, ya que plantea un elemento de matiz histórico a las concepciones dicotómicas que encuentran un salto entre la ISI y la entrada a la apertura de los mercados, que trae consigo el paso hacia la doctrina tecnocrática que ha imperado en el país.

Es importante hacer la mención de que el presente documento no cuenta con la capacidad de agotar la discusión que se propone abordar, sino por el contrario, forma parte de una aproximación de estudio desarrollada por trabajos anteriores, la presente propuesta intenta plantear elementos de análisis desde una perspectiva que ubica la relación dialéctica entre la estructura y la superestructura, la cual resulta necesaria con mirada puesta en el presente, considerando por ejemplo, lo que se propone como la cuarta transformación de la vida política de México y que para algunos ha representado una forma de renacionalización de la globalización que se logra ver en diferentes experiencias de política alrededor del mundo.

Como propuesta de orden se han considerado tres principales ejes de análisis, los cuales abordan las transformaciones del segmento estructural-productivo, las transformaciones en términos de las facciones de capital como segundo eje y en tercer lugar, las transformaciones en la intelectualidad política que terminan por

definir nuevas formas de ejercer el poder sobre los grupos subalternos en México y una nueva modalidad que adopta el Estado durante el periodo de análisis.

Objetivo del primer eje análisis

El objetivo del primer eje de análisis es ubicar el proceso de SE en las experiencias de la IA e IE, considerando que cada una forma parte de un núcleo articulador dinámico de ciclos industriales que convergen en el periodo. Se busca hacer visible el nexo que existe entre la RP y el recambio dentro de la intelectualidad política al frente del Estado, como facción política que impulsa una determinada lógica de industrialización para México.

Objetivo del segundo eje de análisis

Explicar cómo el reacomodo dentro de las distintas facciones de capital y las *corrientes político-empresariales* durante la SE y específicamente en las que participan las empresas de la IE e IA; está influenciado por la transformación del mercado mundial, las condiciones económicas del periodo, las estrategias empresariales, la forma de insertarse a las redes productivas globales RPG y la interacción con el Estado, específicamente el entramado político en el cual se disputó el poder hegemónico por parte de las facciones de capital frente al Estado.

Objetivo del tercer eje de análisis

Identificar como el reposicionamiento de las facciones de capital y las *corrientes político-empresariales*, funge como ante sala del recambio dentro de la intelectualidad política durante la SE, identificando tres grupos de la intelectualidad, la burocracia política, la tecnoburocracia neoliberal y un tercer actor a observar que se ha denominado como grupo SEPAFIN-SECOFI y relacionar el

proceso de pugna como parte del cambio de modalidad del bloque histórico en México.

Hipótesis

Hipótesis general

La reestructuración productiva que se vivió en el mundo durante el último tercio del siglo XX, propia del paso de una fase de desarrollo¹ a otra, refleja una relación importante con la reestructuración experimentada al interior de México, misma reestructuración dentro del país no habría sido posible sin una transformación correlacionada de las condiciones hegemónicas, es decir el acenso y declinación de grupos empresariales y políticos interrelacionados entre sí, el tránsito entre la reestructuración productiva y las condiciones hegemónicas se pueden observar en las industrias núcleo de cada fase de desarrollo en México.

Hipótesis del primer eje de análisis

La reestructuración productiva que se manifestó a nivel mundial como evidencia del ocaso de un ciclo industrial y a su vez de la fase de desarrollo fordista keynesiana; impactó en las industrias más dinámicas de su núcleo articulador dinámico como la IA en México, en las industrias del nuevo núcleo articulador como fue la IE, en ese sentido se considera que los programas sectoriales de política industrial que se aplicaron para la definición de las industrias, representan la herramienta que logra dar evidencia no solo de la evolución de la propia

¹ Una fase de desarrollo se conforma desde el momento en que una revolución tecnológica genera una nueva base tecnológico-productiva que revoluciona la producción a nivel sistémico, ello implica el surgimiento de nuevas formas de trabajo, procesos, productos, servicios y ramas industriales dinamizando y rearticulando los sectores de la producción (Ordóñez, 2007).

industria, sino de su vínculo con la transformación hegemónica que se estaba experimentando como elemento de ajuste superestructural.

Hipótesis del segundo eje de análisis

La transformación en las facciones de capital y en las *corrientes político-empresariales* que se observa durante el periodo de SE en los grupos empresariales de la IA e IE, como parte cada una de los núcleos articuladores dinámicos, son la evidencia por un lado de la reestructuración productiva que se manifiesta desde el mercado mundial y las nuevas lógicas organizativas al interior de las fábricas, junto con el comercio, pero paralelamente dan muestra del agotamiento de la fase de desarrollo fordista keynesiana, su vía de desarrollo sustentada en la SI y sobre todo al bloque histórico corporativo que deja de tener vigencia.

Hipótesis del tercer eje de análisis

El proceso de cambio en el ciclo industrial y de la fase de desarrollo del capitalismo del conocimiento, vio su impacto dentro de las industrias núcleo de cada ciclo, también en el reacomodo de los acuerdos y alianzas que se sostuvieron durante la fase de desarrollo precedente es decir, que la transformación productiva tiene su reflejo en los grupos de poder que comandan la producción, desde sus grupos empresariales y las facciones de capital a las que pertenecen, lo cual tiene una relación importante con los reacomodos que se vivieron al interior de las instituciones del Estado, formando parte de la transformación de la trama socio institucional que acompaña al cambio en las formas de producción.

Problemática de investigación

Elementos de orden

La importancia de la presente investigación

El estudio se enfoca en el caso concreto de la IE y la IA y de autopartes durante los años ochenta y noventa, para el caso de México, ya que se pretende generar una contribución como propuesta de abordaje analítico al proceso de cambio industrial que vivió la IA instalada en México a partir del surgimiento e interacción con la IE a la vez que ambas industrias son *núcleos articuladores dinámicos* de los diferentes *ciclos industriales* que se yuxtaponen y conviven en el periodo de análisis. En el caso de México resulta importante que la IA forma parte central del *núcleo articulador dinámico* metalmecánico petroquímico correspondiente al *ciclo industrial* anterior y que coexiste con el surgimiento de la IE como componente de un nuevo *ciclo industrial*. La interacción antes mencionada cobra importancia al ubicar su desenvolvimiento en el caso mexicano debido a que en tales industrias resultan ser de las más dinámicas y es en las cuales la reestructuración productiva impacta de manera más importante, con elementos como: A) el cambio dinámico en su regulación, B) Las cadenas de valor que articulan, C) La inversión extranjera directa IED que involucra, D) La cambiante organización del trabajo E) La amplia variedad de insumos que ocupan, F) La oferta innovadora que generan, G) El mercado en crecimiento que tienen que atender, H) Su volumen exportador, I) La importancia en términos de la producción nacional que implican, J) el tamaño de los grupos empresariales que están involucrados, K) la importancia en términos políticos (regionales y federales), entre otros aspectos observados durante el periodo de estudio. La incorporación del análisis de los elementos subjetivos dentro del presente estudio le otorga a la propuesta una potencia distintiva para el caso mexicano, dado que busca vincular la reestructuración productiva emanada

de la convivencia de ambas ramas industriales, poniendo atención como elemento fundamental, en la relación con las transformaciones hegemónicas.

Tres ejes de análisis

La revisión se ha clasificado en tres ejes de análisis con el fin de ordenar su relación; el primer eje se refiere a la reestructuración productiva que emana por un lado del agotamiento de las condiciones de la estructura productiva precedente a nivel mundial y en México y por el otro de las innovaciones tecnológicas disruptivas integradas a la industria, que se manifiesta en un entorno de crisis económica evidenciando una serie de insuficiencias y desacoples en términos de la producción y distribución de la riqueza que genera el sistema. Como segundo eje se observa el reacomodo, acenso y declive de los grupos empresariales y facciones de capital, dadas las transformaciones objetivas del sistema, las cuales implican un cambio en las dinámicas de obtención, valorización y repartición de los excedentes, que se explican por la aparición de una *nueva base tecnológica productiva*, la cual implica ritmos de innovación más acelerados en comparación con las condiciones anteriores, ello deviene en la necesidad de obtención de ganancias a partir de procesos de innovación. Los cambios señalados generan el reposicionamiento de los contratos implícitos, que se manifiesta en pugnas, acuerdos y rupturas entre diferentes sectores que componen la dirección del empresariado en sus diferentes manifestaciones, industrial, comercial y financiero. En ese contexto los procesos de obtención de ganancia a partir de rentas y de formas oligopólicas que predominan en los grupos hegemónicos de la *burguesía* mexicana, se convierten en una traba. Finalmente, el tercer eje se centra en el análisis de los cambios que se dieron de forma interrelacionada a los dos ejes anteriores, en la *intelectualidad política* al frente del Estado, que de manera evidente reorienta sus posiciones desde ubicar que las diferentes fracciones de la intelectualidad se enfrentan durante el periodo de análisis por lograr imponer su proyecto y en la cual una de ellas sale triunfante, imponiendo una lógica distinta a

la que se venía desempeñando y reencausa las nuevas potencialidades productivas bajo el orden de una nueva vía de desarrollo para México.

Recursos teóricos

La perspectiva que parte de la concepción teórica de la existencia de los *ciclos industriales*² mediante los cuales se puede estudiar el capitalismo, que a su vez se acompaña por una *fase de desarrollo*³ y una *vía de desarrollo*, junto con la participación de un núcleo *articulador dinámico*,⁴ posibilita el análisis del tránsito hacia la el surgimiento capitalismo del conocimiento, que tiende a dejar atrás, el *núcleo articulador dinámico automotriz metalmecánico-petroquímico*, para dar surgimiento al SE-IT⁵ como nuevo núcleo articulador dinámico (Ordóñez, 2017).

Lo anterior con base en la articulación de una nueva *base tecnológico productiva* que permite la existencia del SE-IT, la cual provoca la reconfiguración industrial en todo el mundo. Tomando en cuenta que los cambios mundiales son fuerza de arrastre que define el rumbo general de la reestructuración nacional, abriendo y cerrando opciones que se definen por la concurrencia capitalista (Rivera, 1992). El proceso de reestructuración productiva da origen en México a la nueva *base tecnológico-productiva* en torno al SE-IT de los años ochenta, proceso que se consolida en la década de los años noventa. Lo anterior en el marco de la *trama socio-institucional* surgida de la revolución mexicana pero reconfigurada, debido a su agotamiento y las nuevas condiciones a escala nacional e internacional (Ordóñez, 2017).

² Marx propone el estudio del Capitalismo a partir de ciclos cortos en los cuales se da la reposición del capital fijo, el ciclo industrial como el ciclo corto, hacen referencia es una concepción cíclica del capitalismo, este último consta de recuperación, crecimiento acelerado, crisis y recesión. Surge de la concepción de la necesidad de revoluciones periódicas de valor hacia una base tecnológica superior. Han sido estudiados por autores como Parvus, Van Gelderen, Leontief, Kondratiev, Schumpeter; entre otros aproximando sus conclusiones a que su duración es de más de 50 años. (Ordóñez & Montiel, La Revolución mexicana. Una lectura de Gramsci, 2010)

³ Se estudia el tránsito a la fase de desarrollo del Capitalismo del conocimiento.

⁴ Schumpeter (1939) habla de sectores tecnológicamente originados o revolucionados por una noción tecnológica que dinamiza cada Ciclo Industrial, otorgando el concepto de Patrón Industrial.

⁵ Sector Electrónico Informático y de Telecomunicaciones, que hace referencia a la industria de las Tecnologías de la Información y la comunicación, pero con un enfoque en las industrias que pone en funcionamiento y no en la tecnología que expresa (Dabat, Ordóñez & Rivera, 2005).

Para entender el agotamiento de la industrialización por sustitución de importaciones ISI se deben considerar dos elementos como los fundamentales para la reconfiguración, el primero es la *revolución tecnológica*⁶ que representa el salto cualitativo mediante el cual el capitalismo sustituye los medios de producción por otros con una potencia productiva mayor. La anterior transición se acompaña con el desarrollo de las telecomunicaciones que aceleran el ritmo de rotación de capital rehabilitando la tasa de plusvalía. El otro gran factor es la internacionalización de la vida económica y social que reconfigura las relaciones del Estado y la sociedad, lo cual conlleva a la apertura de los mercados internos nacionales, así como a la necesidad de la regulación supranacional, quitando injerencia a los Estados nacionales en la regulación del flujo de mercancías y capitales. Otro elemento de transformación es el desmoronamiento de la burocracia centralizada que se relaciona con el surgimiento de demandas nacionales e internacionales de carácter progresista. En términos objetivos la modalidad imperante hasta 1982 era ya incompatible con los requerimientos de pasar a una acumulación de base intensiva de tal manera que la reestructuración aparece como la necesidad de hacer frente a la crisis histórica para implementar un nuevo periodo de expansión económica intensiva en capital, finalmente la internacionalización que adoptaron las economías, tiene como consecuencia que la dinámica exterior determine el margen de maniobra de las alternativas de desarrollo nacionales (Rivera, 1992).

En México las complicaciones económicas se manifestaron como consecuencias de no atender las muestras del agotamiento de la vía de desarrollo de la ISI dentro de la *fase de desarrollo fordista*, lo cual llevó al agravamiento de la crisis fiscal y financiera manifestada en 1982. El proteccionismo causaba baja innovación industrial y una creciente monopolización de la producción. La privatización, la desburocratización y la liberalización de las fuerzas económicas, son elementos de respuesta ante tales modificaciones objetivas, *vía de desarrollo* (Rivera;1992). En términos *superestructurales*, el *bloqueo*

⁶ Revolución tecnológica es un concepto que reconoce la existencia de un conjunto de innovaciones que forman parte de una misma línea de continuidad de acuerdo con su base tecnológica y por lo tanto incrementales, que rompen con las formas precedentes, generando un conjunto de nuevos sistemas tecnológicos que se vinculan a distintos niveles con las demás ramas de la producción, provocando así un cambio en el Paradigma tecnoeconómico. (Freeman & Perez, 1988)

histórico manifiesta una crisis hegemónica debido al papel que juegan los intelectuales dentro del mismo, así como desde el desbordamiento de grupos subalternos, que además de otros eventos, destaca el asesinato de estudiantes en 1968, marcando un punto de inflexión en la disputa por la hegemonía. La crisis económica que tiene su implicación hegemónica en el *bloque histórico* hace necesario entablar nuevas alianzas con el capital financiero y productivo transnacionalizado, así como con instituciones internacionales, a lo cual se le ha denominado *redes económicas y políticas globales*, que direccionaron a México a la adopción de la *vía de desarrollo neoliberal*(Ordoñez, 2017).

Reestructuración productiva

La reestructuración productiva RP aparece como uno de los elementos centrales, ya que es necesaria para adaptarse a los cambios surgidos como resultado del paso a la nueva fase de desarrollo, en particular la nueva base tecnológico-productiva fue la base material del nuevo ciclo industrial que tiene su reflejo en la modificación de los *grupos hegemónicos* y del capital financiero (Escobar, 1983).

Los elementos de RP dieron como resultado el cambio hacia el surgimiento de lo que Posas (2000) denomina la *empresa vertical* por un esquema conocido como *empresa red*, la cual implementó modificaciones fundamentales en la ubicación geográfica de la producción, los procesos de contratación, reparto de actividades, entre muchos otros. Tales elementos están relacionados con el surgimiento del *offshoring* y el *just in time*, como característicos del *toyotismo*, los cuales son posibles en gran medida por un nuevo complejo tecnológico vinculado con el SE-IT. Como consecuencia que la fuerza de trabajo ya no representaba una ventaja comparativa, siendo superada en importancia por otras como: la propiedad tecnológica, la diferenciación del producto, el prestigio de la marca, etc. (Porter, 1987). Mismo proceso es importante para entender la lógica de trabajo global que adoptaron las empresas multinacionales alrededor del mundo, determinando sus estrategias de inversión, que en el caso mexicano modificaron de manera fundamental la industrialización del país.

El proceso de reestructuración productiva en el caso mexicano contrajo un importante flujo de inversión que entra al país durante la década de los años ochenta, la cual se da por medio de subsidiarias de empresas extranjeras, el programa maquilador y asociación con empresas locales. Tal entorno de reestructuración industrial trajo consigo una serie de modificaciones dentro de las relaciones políticas que siempre han mantenido el Estado con el sector privado. En el periodo de análisis es posible observar que los grupos industriales privados nacionales aumentaron de manera importante su presencia en la industria de productos de consumo final, bienes intermedios en detrimento de la presencia del Estado. Otra *facción* que se posicionó y cobró relevancia fue el capital trasnacional que se instaló en el país de manera cada vez más acentuada y que tuvo presencia en ramas productivas como la IA o la IE. Uno de los sectores donde se instaló con mayor importancia fue en el sector financiero que también se vinculó al capital industrial, en ese sentido el capital financiero ligado al capital industrial resaltó en su creciente influencia en las ramas metalúrgica y siderúrgica (Escobar, 1983).

Dentro el mismo proceso es evidente que la apertura comercial se estaba viendo reflejada en los reacomodos industriales. Con la apertura comercial la presencia del capital externo que fue cada vez más importante, permitiendo el surgimiento de empresas nacionales que se vincularon de manera temprana a las redes productivas globales RPG. De acuerdo con Peres (1990a), durante la segunda mitad de los ochenta, la empresa trasnacional en México presionó para continuar disfrutando de un ambiente protegido, racionalizado y una expansión internacional, mientras que los conglomerados nacionales se orientaron a la implementación de la maquiladora.

Las industrias automotriz y electrónica fueron dos de los líderes en la expansión exportadora en la década de los ochenta. Aquellas industrias en las que la IED claramente predomina disfrutaron de una protección continua a través de licencias de importación en el largo plazo. Las importaciones de computadoras se liberaron de los requisitos de permisos previos en abril de 1990 y las importaciones de vehículos no comenzaron hasta noviembre de 1990. Incluso después, los productores tuvieron que enfrentarse a la competencia extranjera en un contexto bastante protegido para sus operaciones (Peres 1990a).

Reestructuración de la industria electrónica

La industria electrónica nace en la década de los años los cuarenta como industria de componentes de televisión y radio, evolucionando a equipos de sonido, equipos de comunicación como teléfonos, máquinas de oficina como calculadoras entre otras (Peres, 1990a). Tal industria tiene un periodo de desenvolvimiento importante que fecha la primera etapa de la industria como conglomerado industrial de capital nacional, ello se da fundamentalmente desde principios de la década de los 70's con la aplicación del programa de industrialización de la franja fronteriza que permite la importación de múltiples insumos libres de aranceles permitiendo así sus primeros signos de industria de exportación. La SE tiene visibilidad en la IE desde finales de la década de los 70's con el programa de industrialización de la franja fronteriza pero es en 1981 que se vuelve explícita su presencia con la implementación del *Plan Calcul*, el cual fue formulado como un programa sectorial de política industrial para la búsqueda de la construcción de un núcleo industrial endógeno, mismo que buscó generar una industria nacional de productos electrónicos de exportación, generando incentivos para las empresas que cumplieran con el requisito de ser 51% capital nacional.

La segunda etapa entra en vigor debido a las complicaciones que el mercado externo imponía al Plan para el logro de sus objetivos, así como por la presión interna de una facción de la burocracia en el poder que buscaba la eficiencia y competitividad de la industria, sobre la facción que buscaba la integración nacional, tales facciones de la burocracia estuvieron en pugna dentro de las instituciones y representaron dos proyectos encontrados en la historia nacional, en términos de Saúl Escobar (1983) por un lado se encontraba la vieja burocracia política y por el otro la éntrate tecnoburocracia⁷ con características de acción muy distintas. Como un elemento de indagación mayor se identifica a un tercer grupo dentro de la intelectualidad en ese periodo, durante el sexenio de JLP, principalmente en la SEPAFIN con Andrés de Oteyza y más adelante en el

⁷ Tecnoburocracia es un concepto analítico desarrollado en Ordoñez (2017) que se desprende de la intelectualidad política que es desarrollado en por Gramsci (1986) pero que manifiesta características propias de un grupo de intelectuales afines a la eficiencia, el libre mercado y los estándares de eficiencias aplicados a todos los ámbitos de la vida dentro del diseño institucional que proponen. Una corriente de la intelectualidad a la que Rivera (1992) identifica como los "eficientistas".

sexenio de MMH en la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial SECOFI, un grupo de intelectuales que impulsaron una política industrial de corte nacionalista en busca de la construcción de una IE nacional competitiva en un entorno de apertura comercial. Es de esta manera que se ubican tres grupos de la intelectualidad que entran en pugna por la dirección de la política nacional: En primer lugar la burocracia política que emerge desde la revolución mexicana, en segundo lugar la tecnoburocracia eficientista que tenía características, objetivos y mecanismos opuestos, a la burocracia política, que en términos generales promocionó una visión empresarial por parte del Estado y finalmente la que hemos denominado grupo SEPAFIN-SECOFI, el cual da cuerpo al periodo de SE y es el grupo que contenía las características tanto de la adaptación de la apertura de los mercados y competencia internacional que también era impulsada por la tecnoburocracia eficientista aunque en términos de considerar el papel rector del Estado como impulsor y regulador de la producción; un grupo de intelectuales que buscó impulsar la inserción de México a la producción internacional desde bases sólidas de integración y creación de cadenas de valor al interior del territorio. La participación del grupo SEPAFIN-SECOFI como intelectualidad de la SE se objetivó en la formulación y en la transformación de los estatutos del Plan Calcul y algunos decretos de la IA.

En el caso específico de la IE, la autorización a IBM de instalar una planta en “El Salto” Jalisco con capital 100% extranjero resulta ejemplificador para ubicar las etapas de apertura y establecimiento del conglomerado industrial, el cual es medula del desarrollo de la industria del SE-IT en México, ya que implementó programas de capacitación mediante la fundación del Centro de Tecnología de Semiconductores CTS en 1988 y el programa de formación de proveedores, los cuales a causa de las dificultades macroeconómicas que enfrentaba el país, la pugna que se vivía al interior del Estado por el rumbo que tomaría el país y fundamentalmente a las agresivas condiciones que la división interindustrial del trabajo; fueron medidas de política industrial que tuvieron alcances limitados.

La tercera etapa de la industria Electrónica sucede en 1994 con la firma el TLCAN⁸ el cual sustituye al Plan Calcul como instrumento regulador de la industria, permitiendo que las

⁸ Tratado de Libre Comercio de América del Norte

empresas ensambladoras promuevan la instalación de sus proveedores globales CM⁹ dentro del país, los cuales contaban con un esquema de costos y calidad distinto al de los productores nacionales, cancelando la vía de industrialización que se planteó desde los inicios del Plan Calcul segregando a los proveedores de capital nacional. Debido a tal transformación, la industria electrónica en la segunda mitad de los años noventa, logra niveles de exportación sin precedentes dentro de la balanza comercial como en el rubro de las manufacturas, junto con la IA.

Reestructuración en la Industria Automotriz y de Autopartes

El desarrollo de la industria automotriz y de autopartes se divide en cuatro principales etapas. Clasificadas en función de la serie de procesos productivos que cada uno incorporó, la cantidad de integración de piezas de producción nacional, la localización de las plantas de producción y el mercado de destino de la producción.

La primera etapa se determina de 1925 a 1962 donde se utilizaban tipos de montaje importados, por lo cual tenía altos coeficientes de importación y pocos insumos nacionales, el objetivo era llegar al mercado interno que era limitado dado el precio de los automóviles y los ingresos de los compradores.

La segunda etapa comprende de 1962 a 1977 transforma la industria del ensamblaje a la manufacturera dada la estrategia empresarial y la política industrial en México, la cual ya solicitaba los coeficientes de integración de partes nacionales, como parte de encargo de la ISI, limitando a las compañías a producir partes que contaran con un 60% de capital nacional, cuotas de producción y limitando la entrada de vehículos ya terminados. En ese periodo fue notorio el importante progreso de la producción de motores y sistemas de transmisión. En los setenta la IA fue la industria manufacturera más importante, con sobresalientes tasas de producción y de generación de empleos, no obstante, en el periodo se vivía un aumento de las importaciones a causa de la mejoría en el ingreso per cápita lo que afectó la balanza de pagos negativamente. Había una orientación de la

⁹ Contratistas globales, proveedores de componentes electrónicos

producción hacia el mercado interno y para ello se montaron plantas en otros estados diferentes que los alrededores de la ciudad de México, plantas que se ubicaban en función del mercado de la región y la fuerza de trabajo calificada.

La llegada de la crisis de divisas de 1976 provocó un cambio importante en la política industrial sectorial y en las estrategias empresariales de las transnacionales automotrices, lo cual da origen a una nueva etapa en la industria. La tercera etapa comprende de 1977 a 1982 en la cual se buscó incentivar a la exportación para superar los déficits comerciales eliminando las cuotas de producción y los controles de precios para alentar a la industria a la competitividad y productividad, ello en el marco del surgimiento de la competencia de las manufacturas automotrices japonesas. Al mismo tiempo, en la IE se estaba viviendo una expansión de las relaciones comerciales y se planteaba el Plan Calcul, con sus objetivos iniciales propios de la primera etapa, ello nos permite observar que los procesos de reconfiguración industrial que vive cada una de estas industrias estuvieron desfasados, la IA experimentó los procesos de transformación antes que la IE en el caso mexicano, dado que la tercera etapa de la reconfiguración industrial de la IA coincide con la primera etapa aun de la IE, para poder explicar este fenómeno hay que tomar en cuenta que la IA forma parte del *Núcleo Articulador Dinámico* de la fase de desarrollo Fordista que termina en este periodo para dar origen a la siguiente fase de desarrollo del capitalismo del conocimiento que tiene como núcleo articulador la IE.

Las plantas industriales se adecuaron a la producción destinada a la exportación, se vivió un boom por los precios del petróleo por lo cual los cambios en la industria no fueron evidentes. En 1980 se alcanzó el punto más alto de la producción de la industria con 120,000 empleos y 7.6% de la producción manufacturera. En 1982 la crisis afectó de forma muy importante a la industria, marcando la necesidad de la internacionalización de la producción y dando origen a la cuarta etapa (Peres, 1990b).

El decreto automotriz de 1983 que da origen a la cuarta etapa del desarrollo de la IA, mantenía el objetivo de la integración de la industria nacional, no obstante la fuerza del mercado estadounidense, junto con las estrategias de las empresas transnacionales impusieron condiciones a las cuales el programa se adaptó estableciendo el objetivo de

disminuir el déficit de la balanza de pagos y disminuir las líneas y modelos de cada firma para aprovechar las economías de escala y racionalizar la producción para satisfacer la creciente demanda del mercado interno (Peres 1990). Parte de ese importante flujo fue la instalación masiva de plantas ensambladoras automotrices entre 1978 y 1987, en 1981 la primeras plantas instaladas ya empezaban a constituir una plataforma de exportación, la cual se había regulado por una serie de políticas sectoriales de industria, mismas perseguían objetivos muy específico, cambiantes, planteándose en función de las condiciones que el país enfrentaba en términos productivos de cara al mercado mundial, como a las condiciones macroeconómicas como fue el déficit de la balanza comercial y por la intelectualidad al frente del Estado.

En términos generales la reconfiguración de la industria automotriz contó con sus propias determinantes que involucran a la facción de capital hegemónica, dado que, ante la apertura comercial, las multinacionales extranjeras en México (particularmente las automotrices) reorientaron su producción que previamente se concentraba en el mercado interno (aprovechando su condición protegida de importaciones) se convirtieron en plataformas de exportación (Basave, 2016). Los decretos automotrices desde 1962 hasta 1989, que en su mayoría comprenden el periodo de Sustitución de Exportaciones, establecieron las bandas de acción que moldearon la industria automotriz y de autopartes, las cuales manifestaron un paulatino abandono del objetivo primario que era la articulación de eslabonamientos productivos al interior del país, creando una industria de capital nacional con capacidad competitiva al exterior, tal objetivo fue re direccionado hacia la construcción de una industria con mayor eficiencia y productividad de las plantas, la transferencia de conocimiento y crear un soporte para los indicadores de comercio exterior (Peres, 1990a). Uno de los principales condicionantes para la industria automotriz dentro de esa transformación fue el permitir a los grupos empresariales importar más componentes con la condición de que generasen exportaciones.

Reposicionamiento empresarial y corrientes político-empresariales

Para entender el impacto que tal proceso reestructurador implicó en el reposicionamiento empresarial de las industrias automotriz y electrónicas mexicanas se hace un análisis a posteriori, el cual ya conociendo el desempeño que tuvieron los capitales nacionales, se puede seguir su trayectoria durante el periodo de análisis. En el caso de la IA, el proceso reestructurador modificó las condiciones macroeconómicas a las cuales se fueron adaptando los decretos automotrices antes revisados, ello implicó que la industria nacional se posicionara solo en la industria de autopartes, dejando la actividad de ensamblaje a las empresas trasnacionales instaladas en el país.

En seguimiento a la propuesta metodológica anterior se revisa el caso de Rassini S.A.B. de C. V. que es una empresa de autopartes de grupo San Luis enfocada específicamente a la fabricación de sistemas de suspensión, muelles parabólicos, muelles multi hoja, resortes, bujes y abrazaderas y frenos de disco tambor y mazas. El ahora Grupo San Luis Rassini Inicia como un taller mecánico que en 1951 da un salto a la fabricación de muelles automotrices en Ecatepec Edo Mex. Más adelante a principio de la década de los años ochenta cuando ya tenía una planta de producción en Piedras Negras Coahuila, es adquirida por el grupo minero San Luis, ello en el marco de la tercera etapa de la IA descrita por Peres (1990) buscando consolidarse como una empresa exportadora y así aprovechar los beneficios del decreto automotriz de 1983, posteriormente se constituye como la Corporación Industrial SAN LUIS, S.A. DE C.V. Ya que como lo afirma Basave (2016) la globalización implicó un espacio propicio para el surgimiento de empresas mexicanas en el extranjero, globalización que empieza a manifestar desde finales de los años setenta y principios de los ochenta. Durante la firma de TLCAN en 1994 Rassini ya era el principal productor de muelles en el mundo en su rango, tenía unos crecimientos importantes en exportaciones propios de la segunda ola que idéntica Basave (2016). Permitiendo asociaciones con empresas como BYPASA, gracias a ello logra consolidarse y cambia la razón social quedando como San Luis Corporación y San Luis Rassini como la división de autopartes.¹⁰

¹⁰ Elementos obtenidos de Historia y descripción de San Luis Rassini (García, 2000).

El caso de Metalsa como otra de las más importantes productoras de autopartes en la actualidad, parte de un origen regiomontano, inicia con el nombre de Manufacturas Metálicas Monterrey MMM, en los años sesenta cambia hacia la producción específica de autopartes, en 1980 cambia su nombre a Metalsa, después de la firma del pacto de solidaridad y el crack bursátil de 1987, en 1988 adquiere una compañía de autopartes de SLP¹¹, después del TLCAN ya en 1997 se asocia con Tower Automotive. Finalmente, en 2007 Proeza adquiere el 100% del control de Metalsa¹².

Como tercer grupo empresarial de estudio está Alfa, que es uno de los más diversificados, su rama automotriz es Nemark la cual nace en 1979 en alianza con Ford y Teksid, produciendo su primera etapa autopartes de aluminio, al ser uno de los grupos industriales más golpeados por la crisis, Alfa reestructura sus planes de inversión y pasivos, en 1997 incursiona en la producción de monoblock inaugurando su tercera planta productiva y en 1999 termina su plan de expansión e inicia con su fase de consolidación¹³.

Los anteriores desarrollos se dan en el marco de las estrategias financieras al interior de la empresa que implementaron transferencias de sus activos productivos a activos financieros entre 1982 y 1987. Paralelamente desde la década de los años setenta se desempeñaron con una muy alta relación de endeudamiento, la cual se tenía que reducir como una prioridad, ello en gran medida fue posible gracias al FICORA¹⁴, fideicomiso que el Estado creó para resolver la grave crisis de endeudamiento que presentaban las grandes empresas. Misma reducción de su deuda les permitió ser sujetos de crédito para futuras expansiones en otros países y la adquisición de empresas públicas que empezaron a privatizarse desde 1985, en ese mismo sentido otro elemento estratégico fue la emisión accionaria, útil para el incremento de capital de expansión internacional (Basave, 2016)

¹¹ San Luis Potosí

¹² Obtenido de artículo de wordpress ne orgullo regio, encontrado en <https://impulsoregio.wordpress.com/2014/10/04/1083/>

¹³ Obtenido del portal de internet de Grupo Alfa <https://www.alfa.com.mx/>

¹⁴ Programa de Cobertura de Riesgos Cambiarios

Cambio en la interlocución con el Estado

Las principales organizaciones empresariales en ese momento fueron la CONCAMIN¹⁵ fundada en 1918, CONCANACO¹⁶, COPARMEX¹⁷, ABM¹⁸(1928), CMHN¹⁹(1962), CANACINTRA²⁰, AMIS²¹ (1946), etc. El CCE²² (1975) es el más importante entre todas las anteriores organizaciones, producto del reagrupamiento empresarial. El CCE concentra varias cámaras empresariales y tiene una estructura jerarquizada, lo que implica que las grandes empresas tienen un mayor poder de decisión dentro del Consejo, el cual como máximo órgano de representación del sector privado, ha vivido tres grandes periodos importantes en su relación con el Estado, el primero fue en su fundación contra el gobierno de LEA²³ posicionándose en contra del intervencionismo estatal y el populismo, otro gran momento fue a raíz de la nacionalización de la banca en el cual el consejo desata una ofensiva política contra la presidencia y las instituciones del Estado, finalmente en la segunda mitad de los años ochenta (1987) tomando un papel protagónico en la firma del Pacto de Solidaridad Económica PSE y las negociaciones para la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN a principios de la década de los años noventa (Tirado, 2004).

Retomando el trabajo de Tirado y Luna (1993) es posible categorizar al sector privado nacional en *corrientes político-empresariales*; el primer corriente es la corriente radical, la cual está conformada principalmente por el llamado Grupo Monterrey y manifiesta una diferencia con las políticas de intervencionismo estatal y la perspectiva nacionalista, tiene influencia importante en COPARMEX Y CONCANACO. En segundo lugar, se encuentra la corriente moderada, la cual mantuvo una actitud cooperativa, pero crítica frente al Estado, en tal corriente la facción hegemónica es la de los grandes empresarios radicados en el Valle de México, misma corriente tiene influencia en la ABM, CONCAMIN, CMHN y AMIS. Finalmente está la corriente nacionalista que tiene influencia en la CANACINTRA, una

¹⁵ Confederación de Cámaras industriales de los Estados Unidos Mexicanos

¹⁶ Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo

¹⁷ Confederación Patronal de la República Mexicana

¹⁸ Asociación de Banqueros de México

¹⁹ Consejo Mexicano de Hombres de Negocios

²⁰ Cámara Nacional de la Industria de Transformación

²¹ Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros

²² Consejo Coordinador Empresarial

²³ Luis Echeverría Álvarez

corriente compuesta por empresas micro y pequeñas, que defienden la intervención del Estado rechazando la intervención del capital extranjero.

En la historia de las corrientes empresariales, existe un punto de inflexión después de la nacionalización de la banca en 1982, en el cual evolucionan y se recomponen, en el mismo proceso la corriente nacionalista casi desaparece, mientras que la radical y moderada se convierten en liberales y aumentan su vínculo con los partidos políticos (Tirado, 2004). La corriente moderada se convierte en lo que Tirado y Luna (1993) denominan corriente liberal pragmática, a la cual está adherido el grupo Alfa-Nemak, corriente empresarial que aumenta su vínculo con el PRI, mismo proceso siguió siendo dirigido por los grandes empresarios del Valle de México. Por otro lado, la corriente radical se convierte en liberal-conservadora, a la cual están adheridos tanto Proeza Metalsa como San Luis Rassini, corriente que se acerca al PAN, surgiendo así un grupo de militantes importantes que dan origen al proceso denominado por Tirado (2004) como Neopanismo con importante influencia en la provincia del país.

Un caso representativo cercano a la IE es el del Consejo de Cámaras Industriales de Jalisco CCIJ el cual debido a la creciente entrada de inversión extranjera permitió el surgimiento de cámaras industriales transnacionales y asociaciones civiles, que a principios de la década de los noventa le permiten al movimiento del neopanismo mayor influencia en el estado, ello aunado al papel transformador que jugó la corriente político-empresarial liberal-Crítica²⁴ junto con el PAN. La creciente influencia que ganó paulatinamente esta corriente ideológica en el país permitió impulsar políticas acordes a los requerimientos del nuevo patrón industrial que se acompañó con la participación de la CANIETI²⁵ y la AMIA²⁶ para la IE e IA respectivamente (Montiel, 2019).

Las corrientes empresariales tuvieron importante influencia en los años posteriores de la vida política de México, procesos como la sucesión presidencial de 1988, la apertura comercial, la desregulación económica y financiera, la firma del pacto de solidaridad 1987,

²⁴ Véase (Luna, Matilde y Ricardo Tirado, 1993)

²⁵ Cámara Nacional de la Industria Electrónica de Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información - Occidente

²⁶ CCIJ

la sucesión presidencial de 1994, la crisis económica y la sucesión presidencial de 2000. Uno de los más importantes es el inicio de las privatizaciones de las empresas paraestatales que se inicia en 1985 y en el cual se reflejan las estrechas relaciones entre el empresariado, las corrientes y el Estado.

El grupo que Salas-Porras (2000) denomina como “nuevos capitales” - que a su vez coinciden con algunos grupos propios de la corriente liberal pragmática - reforzaron su apoyo al PRI una vez que cambió su discurso, en 1987 Agustín Legorrea, presidente del CCE manifiesta su apoyo a Carlos Salinas de Gortari CSG quien continuaría con su política de privatización y estrategia ortodoxa. El proceso de privatización de las empresas públicas que inicia en 1985 marcó la pauta para múltiples grupos industriales se vieran fortalecidos expandiendo su posición productiva, por ejemplo, Grupo DESC adquiere Forjamex una industria de autopartes.

Nuevos grupos empresariales fortalecidos a partir de las privatizaciones

De acuerdo con Salas-Porras (2000) el reparto de las ventas a privados estuvo determinado por los apoyos que los empresarios otorgaron al Partido Revolucionario Institucional PRI y específicamente a CSG durante su campaña, lo que definió que nuevos grupos aparecerían como ganadores y otros como perdedores. Es importante mencionar que la autora detecta por lo menos 21 grupos empresariales que en 1981 no aparecían como importantes, mientras que en 1992 ya ocupaban espacios importantes en los concejos de decisión empresariales. Uno de los casos más importantes fue el de Carlos Slim Helú quien adquirió TELMEX como la empresa más atractiva y fue el empresario que llama la atención debido a que en tan solo tres años triplicó su fortuna.

Tanto la corriente liberal conservadora y liberal pragmática, fueron beneficiadas aun cuando los saldos de beneficios no fueron equitativos, ya que la corriente liberal pragmática recibió un beneficio mayor en términos del reparto de empresas²⁷ y se

²⁷ Los empresarios Carlos Slim, Molina Sobrino y los hermanos Brenner adquirieron 50 empresas estatales, durante el mandato de CSG. Tales empresas representaron el 20% del total de las privatizaciones. Revista “BussinesWeek 22 de julio de 1991

consolidó como un grupo dominante después del proceso de privatización y de cara a las negociaciones del TLCAN (Salas-Porras, 2000).

La exclusión del sector financiero de las negociaciones del TLCAN inició pugnas con el sector industrial que evolucionaron-debido a la venta de bancos nacionales a capitales extranjeros, debido a la crisis económica de 1994- en pugnas entre el capital productivo nacional y el capital financiero de origen transnacional. Paralelamente surgen otros conflictos entre el empresariado nacional, como grandes empresas contra pequeñas empresas, empresas localizadas en la periferia de la Ciudad de México contra empresas de otras partes del país (Ordóñez, 2017).

Transformación en la intelectualidad política y el Estado

El cambio dentro de la intelectualidad política al frente del Estado mexicano está marcada por una crisis de hegemonía que como señala Ordóñez (2010) inicia con la matanza estudiantil del dos de octubre de 1968, la cual se enmarca en un cuestionamiento del ejercicio de poder autoritario por parte de instituciones coercitivas, se trataba de una época de nuevos horizontes ideológicos que como señala Escalante (2015) formaban parte de una reestructuración de las ideas extendida en muchas partes del mundo y tenían como eje rector la libertad de pensamiento. Ello junto con una crisis económica que es evidencia del agotamiento de las condiciones materiales de la fase del fordismo-keynesiano. Tal crisis económica y hegemónica hace necesario el surgimiento de nuevos acuerdos y alianzas por parte del capital financiero y productivo transnacionalizado, con las instituciones nacionales e internacionales promotoras del *neoliberalismo* (Ordóñez, 2017).

Mismo proceso de cambio hegemónico al interior de Estado estuvo influido en parte por elementos externos al país, tales como la crisis de los precios del petróleo en la década de los años setenta o el aumento de las tasas de interés que produjo otra crisis a nivel mundial, al igual que el proceso de reestructuración industrial que da inicio desde la década de los años sesenta y como consecuencia de la emergencia de nuevas potencias

competidoras (Pozas, 1997). Procesos que impusieron a México una lógica específica de inserción a las RPG.

Como consecuencia del agotamiento del patrón de acumulación propio de la fase de desarrollo del fordismo-keynesiano, que se manifestó mediante déficits comerciales o creciente inflación, México decidió atender las dificultades mediante la contratación de deuda y sustentar en el petróleo sus finanzas (Ros, 1987), lo cual provocó que en 1980 ya se hubieran firmado cartas de intención frente al Fondo Monetario Internacional FMI, las cuales comprometían al Estado mexicano a la aplicación de políticas económicas específicas, mismas que entre otras cosas se alejaban del objetivo de construir una industria de capital nacional con estándares competitivos para la exportación, tal como se había estado proyectando desde los decretos de política industrial.

Al interior del Estado, por un lado, se encontraba la *vieja burocracia política* que se caracterizó por tener una carrera dentro del partido, así como el manejo de bases sociales de apoyo usando el dinero para mantener el clientelismo político (Escobar, 1983). Mientras que por otro lado se encontraba la *“tecnoburocracia”* o también llamados *por Rivera (1992) “Eficientistas”*, los cuales surgen a raíz del auge de la economía nacional de los años sesenta y setentas, una agrupación conformada principalmente por economistas, administradores de empresas, planificadores y analistas. Ésta última facción de la burocracia política encarnaba una contradicción negando a la figura del Estado que permitió su existencia, siendo esta una de las razones por las cuales no terminarían con todos los pactos y alianzas que tenía el Estado desde su fase de desarrollo anterior. Un ejemplo fue la creación del sector social, el cual fortalecía económicamente a la burocracia estatal y negaba el programa de la facción de capital hegemónica (Toledo, 1983), es decir que se logra ver una mediación calculada en la recomposición del papel que estaba jugando el Estado en la fase que empezaba.

Desde mediados de los años setenta se presenta un momento de recuperación económica gracias al petróleo y paralelamente una creciente organización por parte de los grupos empresariales. En el mismo periodo al frente de la entonces Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial SEPAFIN, se encontró José Andrés de Oteyza quien

estuvo encargado de la emisión del decreto automotriz de 1977 mismo que da origen a la tercera etapa en términos de Peres (1990a) y a la emisión del Plan Calcul. Oteyza tenía una posición poskeynesiana al haber sido egresado de Cambridge, al igual que Carlos Tello quien en el mismo periodo estuvo al frente de la Secretara de Programación y Presupuesto SPP.

De acuerdo con Gracida (2012) una de las discrepancias más importantes entre los funcionarios al frente del Estado se desatan en la elaboración del presupuesto para 1978, ya que estaban de por medio los compromisos adquiridos con el FMI unos años antes lo cual provoca que Carlos Tello abandone el cargo dada la incompatibilidad de posiciones y el distinto rumbo que tomaría el país con la política que la otra facción de funcionarios buscaban implementar. Fue sustituido por Ricardo Macías Sáenz, un hombre de origen empresarial que entre otros cargos fue también vicepresidente de la CONCAMIN y posteriormente sustituido por Miguel de la Madrid Hurtado MMH. Misma transición se puede entender como un punto de ruptura en los grupos hegemónicos dentro del Estado, que marca el posicionamiento de una facción de la intelectualidad política la cual determinaría el rumbo de la política nacional y la figura que iría adquiriendo el Estado Mexicano.

Durante la administración de José López Portillo JLP, heredero del llamado Desarrollo Estabilizador se vivieron dos crisis económicas al principio y al final de su gestión, la primera en 1976 relacionada con el alza en los precios del petróleo y la segunda al final de su mandato en 1982 relacionada con el alza de la tasa de interés en EE.UU. -dado que también tenían un grave problema muy altas tasas de inflación-por el entonces presidente de la Sistema de la Reserva Federal de los Estados Unidos de Norteamérica FED Paul Volker. En ese momento se vivían un conjunto de condiciones que comprometían las finanzas nacionales, por un lado, la caída de los precios del petróleo junto con la fuga de capitales implicó la contratación de nuevos créditos mientras aumentaba la tasa de interés (Gracida, 2012). Lo anterior junto con otros factores crea un problema de fuga de capitales durante esos años, lo cual comprometió la posibilidad de superar la crisis, en un esfuerzo desesperado e insuficiente al final de su sexenio JLP anuncia la expropiación de la banca, una medida que desde la perspectiva de Valdés (1993) representa el último

esfuerzo posrevolucionario para afianzar el poder del Estado sobre la iniciativa privada, posterior a la medida adoptada quedó comprometida la relación entre el sector empresarial y el Estado mexicano modificando la correlación de fuerzas políticas al interior del País.

Después de la conmoción que implica la crisis de la deuda en 1982 junto con la expropiación de la banca, la administración de MMH aplica una serie de medidas de reajuste nacional mediante el Programa Inmediato de Reordenación Económica PIRE, que estuvo de la mano con la intervención de Intelectuales como Jesús Silva Herzog Flores, Carlos Salinas de Gortari y Mario Ramón Beteta al frente de Petróleos Mexicanos Pemex, en un momento de fundamental importancia del petróleo para las finanzas nacionales. Fue en ese periodo en el cual se emite el decreto automotriz de 1983 que cómo objetivo principal buscó resolver el déficit comercial y adecuarse a las nuevas estrategias empresariales, dejando en segundo plano el propósito de integración de la industria nacional, al mismo tiempo las plantas automotrices instaladas entre 1977 y 1981 ya se estaban convirtiendo en plataformas de exportación. En el caso de la Industria Electrónica, al año siguiente se reformulan los objetivos y condiciones de adición y permanencia al plan Calcul, permitiendo la instalación de plantas con un 100% de capital extranjero, se estaba soslayando la posibilidad de edificar una industria Electrónica de capital nacional para la exportación y satisfacción del mercado interno.

Un elemento a tomar en cuenta es la firma del Pacto de Solidaridad Económica en diciembre de 1987 y el Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico firmado en enero de 1989, los cuales contemplaron un reajuste integral de la política económica de la mano de los sindicatos y el sector empresarial (Aspe, 1993). En términos generales establece la aplicación de las políticas dictadas por el FMI que beneficiaban de forma directa a los principales capitales nacionales, proceso en el cual estuvieron involucrados personajes como Pedro Aspe y Ernesto Zedillo quienes tenían una formación más ligada a la lógica empresarial, la eficiencia y la apertura de los mercados.

La administración de MMH estuvo caracterizada por las amplias concesiones por parte del Estado al sector empresarial que implicaron las medidas de desregulación industrial,

apertura comercial y privatizaciones impulsadas que se agudizaron en el sexenio de CSG, mismo proceso estuvo mediado por las relaciones de interés entre los empresarios y fundamentalmente el PRI desde sus organismos de financiamiento (Salas-Porras, 2000).

El año de 1994 está marcado como uno punto de cambio en la historia de México, ya que en ese año confluyen sucesos que marcaron la vida nacional, como fue el asesinato del entonces candidato Donald Colosio, del cual han rondado múltiples especulaciones, importante en relación al establecimiento de los grupos de poder al interior del PRI como partido político hegemónico en México, en segundo lugar el levantamiento armado en Chiapas por parte del EZLN como manifestación de la inconformidad a la apertura comercial habiendo sido también llamados “Globalifóbicos”, la crisis económica de 1994 vinculada al llamado “error de diciembre” y finalmente la firma del TLCAN que se convierte en un instrumento definitorio para la lógica de industrialización nacional y reconfigura las relaciones de poder del sector empresarial y la ruta industrial que México siguió.

En las diferentes etapas de las últimas dos décadas del siglo XX en la historia de México se logra ver una transición escalonada de procesos que dan origen a un cambio de la hegemonía dentro del Estado mexicano que se empata con los cambios en la política industrial y las transformaciones del mercado mundial. La gran crisis de la fase de desarrollo del fordismo-keynesiano se manifiesta en diferentes momentos, dando origen a la fase de desarrollo del capitalismo del conocimiento, fase que en México es adoptada mediante una vía de desarrollo neoliberal debido a múltiples determinantes que no permiten una organización superestructural diferente. El arribo de la *tecnoburocracia* vinculada a los grupos financieros e industriales internacionalizados, conforman el nuevo grupo hegemónico que se alía con las antiguas *burocracias políticas y sindicales*, se observa el surgimiento de un nuevo grupo hegemónico que revitaliza al viejo bloque histórico corporativo en el marco de la *vía de desarrollo neoliberal* (Ordóñez & Montiel, 2010).

Estructura de la tesis

Para la explicación de los elementos antes comentados, se plantea un primer capítulo que describe la estrategia de abordaje metodológico, realiza la explicación de los conceptos y categorías útiles para la explicación del tema en cuestión, el capítulo dos se centra en plantear un marco histórico, en el cual se hace la explicación de la reestructuración productiva en el mundo, ejemplificando con el caso de EE.UU. El tercer capítulo sigue con el análisis del primer eje, ilustrando la RP en México con el establecimiento de la NBTP y la implementación de la vía de desarrollo neoliberal, con lo cual se empieza a atender el primer eje de análisis propuesto, seguido del análisis que vincula los elementos de hegemonía con la producción, dado que se ocupa de profundizar en los cambios en las industrias automotriz y electrónica durante la Sustitución de Exportaciones y el periodo de la Libre Importación para la Reexportación LIRE, que deja ver como existe un cambio en la situación productiva en las industrias durante ambos periodos y que acarrea consigo el cambio en las empresas, pero que al mismo tiempo se ocupa de observar la política industrial de cada momento del periodo, identificando los cambios que el Estado le impuso a las empresas insertas en las industrias en cuestión, relacionando el primer eje de análisis con el tercer eje de análisis. El cuarto capítulo atiende tanto el segundo como el tercer eje de análisis en relación con el primero centrado en la Industria automotriz y la electrónica en México, el capítulo plantea en su primer sub apartado la reconfiguración del bloque histórico, el cambio en las facciones de capital junto con las *corrientes político-empresariales*, el segundo subapartado atiende el cambio en la intelectualidad al frente del Estado. Finalmente se ha considerado un último apartado que contempla las conclusiones que han arrojado los resultados de cada capítulo y que atienden los objetivos e hipótesis planteadas en la introducción, además de unas reflexiones finales en torno a la diferencia de haber seguido otra ruta de industrialización para México y la perspectiva de actualidad que permite el presente análisis como una posibilidad de ruta analítica a desarrollar.

1 Capítulo 1. Elementos conceptuales: una revisión general

1.1 Introducción al capítulo

El presente capítulo cumple la función de marco teórico, en el cual se describen los conceptos y categorías utilizados a lo largo de la investigación y que se consideran como útiles para ilustrar el complejo entramado de procesos que involucraron al objeto de estudio durante el periodo de análisis. Se parte de una concepción cíclica del desenvolvimiento del capitalismo, la cual considera a las crisis como puntos de inflexión económicos, pero también políticos, sociales y tecnológicos. Hemos considerado correcto abordar el proceso estructural y super estructural de la mano de los conceptos de fase de desarrollo y vía de desarrollo, para explicar el cambio en el ciclo industrial que se va identificando dentro del espacio de encuentro que significa la globalización, adicionalmente se considera el concepto de bloque histórico como herramienta de análisis para explicar el proceso de reposicionamiento en las *corrientes político-empresariales* pero fundamentalmente en la intelectualidad política al frente de las instituciones del Estado.

1.1.1 Ciclo industrial y crisis

La aproximación que se realiza en la investigación parte del estudio del capitalismo en términos de sus fases de desarrollo histórico- espaciales y los ciclos industriales que acompañan a cada fase, la potencia de la explicación se logra gracias a al constructo de aproximación que permite el materialismo histórico que mediante el cual Carlos Marx analiza el modo de producción capitalista, gracias a ello se puede analizar tanto los elementos estructurales de la producción, como los superestructurales, como la política, la ideología, la cultura y el ejercicio del poder.

El *modo de producción capitalista* MPC posee características específicas distintas a modos de producción precedentes, una de las más importantes aumentar o disminuir de forma continua su capacidad productiva, además de modificar las formas en las que se puede acumular capital. El carácter dinámico y creciente del MPC es inestable, en él se generan regularmente disminuciones en el ritmo de acumulación que se explican por

distintas razones, como la concurrencia capitalista, el cambio tecnológico que tiene implicaciones directas con la proporción de trabajo vivo activo en la producción, en relación con trabajo ejercido por máquinas y como elemento fundamental; la tasa de ganancia²⁸. Para Marx (2009) el MPC se puede analizar mediante *ciclos industriales*²⁹ los cuales nacen junto con el MPC mismo, dado que es cuando inicia el predominio del comercio exterior sobre el interior, la producción industrial y aparece la competencia entre las naciones industriales. Dentro de los *Ciclos Industriales* existen las etapas del ciclo resaltando como una de las más importantes la crisis, un momento dentro del ciclo que se explica por distintas razones como el subconsumo, la sobreproducción de mercancías, la disminución de la tasa de ganancia, sobreinversión de capital y la desproporcionalidad de los sectores productivos. Al ser una parte del ciclo, la crisis representa un punto de partida para una nueva oleada de inversiones y un resurgimiento del dinamismo de la producción y el consumo, lo cual le brinda su carácter transitorio.

1.1.2 Ciclo corto, largo y obsolescencia moral

Marx asume la continuidad del *ciclo industrial* como una característica del MPC, continuidad que está condicionada por su *Base Técnica*, la cual se objetiva en los medios de trabajo³⁰. Cuando Marx plantea el funcionamiento de los ciclos del capitalismo es a partir de su capacidad de renovación del capital fijo, que en el proceso productivo manifiesta un desgaste, mismo que transfiere valor a las mercancías producidas, transferencia de valor y desgaste que provocan su necesaria reposición, la cual calculó entre siete y diez años, son los periodos de tiempo que determinaron la duración de los ciclos cortos (Marx, 2009). La renovación del capital fijo al no poder suceder en cada año, da lugar a los ciclos cortos que considera de 10 años, pero la renovación del capital fijo de manera general implica una renovación tecnológica a nivel superior en cada ciclo, es decir

²⁸ Tomo III vol.6 Cap. XV (Marx, 2008)

²⁹ Aun cuando Marx no desarrolla a profundidad del concepto de "Ciclo Industrial" hace referencia al mismo en múltiples ocasiones también llamándolo, ciclo decenal, vital o industrial que también relaciona con el ciclo global del capital o ciclo del capital productivo, que contemplan la circulación y la producción del capital. El concepto se desarrolla de forma suficiente con el amplio desarrollo del concepto de crisis (Rodríguez, 2005).

³⁰ Tomo II vol. 4 Cap. IV p. 120 (Marx, El Capital, 2008)

que no se les repone en su forma originaria, sino en su forma revolucionada³¹. Marx considera que existen elementos que propician la reposición prematura del capital fijo, es decir antes de que transfieran el total de su valor a la producción (obsolescencia moral³²) señalando a la competencia y la aparición de nueva tecnología como factores que influyen en los ciclos cortos mientras que el principal factor de renovación general del capital fijo, es decir en su forma revolucionada, general, transformado su base técnica, son las crisis. Entonces la crisis es el punto de partida de una gran inversión nueva que transforma a la sociedad en su conjunto, la crisis es el fundamento material para un nuevo ciclo de rotaciones³³.

Por su parte los ciclos largos están ligados entre sí, componiendo una onda ascendente y descendente compuesta por ciclos cortos de acenso, estables y de descenso, el enfoque de los ciclos económicos han sido estudiados por distintos autores a lo largo de la historia del pensamiento económico, entre los que destacan; Jevons, que influyo con su análisis del nivel general de precios en Reino Unido entre 1870 a 1889 e influyó en el holandés Van Gelderen, quien continuó con el estudio de una segunda onda de comportamiento cíclico de los precios de 1889 a 1896 (Rivera, Lujano & Veiga, 2008). Parvus, Leontief, Dupriez observaron la existencia de ciclos largos de 50 años o Kondratiev que es uno de los principales referentes en el análisis de los ciclos económicos y las ondas, realizando un destacado trabajo estadístico sobre las tendencias en diferentes sectores productivos desde finales del siglo XVIII hasta los años 20's del siglo XX, reconociendo la existencia de ondas cíclicas de 48 a 55 años (Kondratiev, 1992).

Schumpeter (1939) complementa el modelo de onda larga considerando el papel de la tecnología como fuerza fundamental del ciclo económico, colocándolo sobre elementos institucionales o culturales, lo cual es cuestionado por los estudios del *regulacionismo* francés. En ese mismo sentido el análisis de Fajnzylber (1983) aborda el estudio del

³¹ “Son principalmente las catástrofes, las crisis, las que obligan a tal renovación prematura de la maquinaria industrial en una escala social mayor.” Tomo II Vol. 4 Cap. IV p. 216 (Marx, 2008).

³² “se puede suponer ahora que para los ramos más decisivos de la gran industria este ciclo de vida se ahorra promediamente, de diez años. Sin embargo, aquí no interesa el número exacto, lo que se infiere es lo siguiente; mediante este ciclo que abarca una serie de años y está formado por rotaciones conexas, en las cuales el capital se ve retenido por su parte constitutiva fija, se da un fundamento material para las crisis periódicas, en las que el negocio recorre periodos sucesivos, de depresión, animación media, vértigo y crisis.” Tomo II, vol. 4, p 224 (Marx, 2008).

³³ Tomo I, Vol. 3 Cap. XXIII: “crisis general, término de un ciclo y punto de partida de otro”, p. 788 (Marx, 2009) y Tomo II, Vol. 4, Cap. I p. 58. (Marx, 2008).

patrón de industrialización para integrarlo al caso de los países latinoamericanos, en los cuales ubica una escasa capacidad de articulación creadora.

1.2 Ciclo industrial, fase y vía de desarrollo, bloque histórico

El ciclo industrial muestra comportamientos expansivos y contractivos que fueron ubicados por diferentes estudiosos de la actividad económica a lo largo de la historia, el *ciclo industrial surge* y es sostenido por una *base tecnológica productiva* que propicia el surgimiento de una rama industrial capaz de articular y dinamizar a todas las demás ramas industriales, influyendo de esa manera a toda la producción, pero también impacta en la distribución y la renovación del mismo *ciclo industrial*, es así como el accionar de la *base tecnológico productiva* junto con el *núcleo articulador dinámico* dan nueva energía de renovación al MPC en cada momento histórico (Ordoñez, 2017, pág. 33).

1.2.1 Fase de desarrollo y Vía de desarrollo

En ese mismo sentido la *fase de desarrollo* es un concepto que abarca elementos histórico-espaciales, que observa el cambio en la integración entre economía, política, instituciones, cultura e ideología. La *fase de desarrollo* se inicia mediante la constitución de una nueva *base tecnológico-productiva* que implica la transformación de la fuerza productiva principal como motor de la valorización en el periodo que inicia, por lo tanto, el fundamento tecnológico de la *base tecnológico-productiva* es el surgimiento de una nueva *revolución industrial*. Gracias al paso que implica la nueva *fase de desarrollo* mediante la *revolución industrial*, surge el nuevo *ciclo industrial* en torno a un *nuevo núcleo industrial* que articula y dinamiza el desenvolvimiento del ciclo en su conjunto, permeando en las demás ramas industriales. Cabe señalar que la *fase de desarrollo* es un concepto que hace referencia a un proceso que se vive de manera generalizada en el capitalismo pero que al mismo tiempo respeta las particularidades de cada estado nacional o región del mundo en donde se implementa, asumiendo sus especificidades regionales, históricas, culturales, económicas, políticas, etc. (Ordóñez, ¿Es el fin del Neoliberalismo? perspectivas México, 2022).

La modalidad en que cada región o estado nacional implementa y encausa las potencialidades que emergen a raíz de la *nueva fase de desarrollo* se entiende como la *vía de desarrollo*, considerando que las vías adoptadas responden a las heterogéneas condiciones de cada nación o región en su implementación. El concepto de *vía de desarrollo* hace referencia además a elementos propios de la *superestructura* planteada por Marx y desarrollados más profundamente por Gramsci, reconoce la interacción de la política, las instituciones la ideología, la cultura y por tanto la forma que adquiere el Estado.

1.2.2 Bloque histórico

El *bloque histórico*³⁴ se manifiesta generalmente en el Estado, ya que es en donde se condensan y confluyen las fuerzas políticas. La implementación de un *bloque histórico* significa el posicionamiento de una dirección específica por parte del grupo dominante, que encausará los elementos estructurales como superestructurales del capitalismo, los cuales a su vez se relacionan de forma *dialéctica*, en la cual se reconoce a la *estructura* como las fuerzas materiales de contenido frente a las fuerzas ideológicas de forma que no tendrían sentido la una sin la otra³⁵ (Gramsci, 1984, cuaderno 7 pág. 160); el rumbo que propone el *bloque histórico* está determinado por el grupo de poder que lo encabeza, el cual tiene que permitir y propiciar el acuerdo y la satisfacción, de los grupos dirigentes, así como de los grupos subalternos; en el desempeño de sus propios intereses de clase. El ejercicio de poder de hegemonía que implica el *bloque histórico*, requiere tanto del consenso como de la coerción para garantizar la continuidad del mismo, creando de tal manera una forma de repartición de los beneficios socialmente generados en el aparato productivo para evitar la insurrección de los grupos subalternos, a tal proceso se le da el

³⁴ Que Gramsci retoma de G. Sorel en su texto reflexiones sobre la violencia (1976). Gramsci con este concepto vincula la estructura y la super estructura planteada por Marx, ubicando la analogía del esqueleto humano respecto de la piel (Gramsci, cuadernos 9, 10, 11 y 12, 1986, págs. 26-27). Considera la necesidad de vincular a los intelectuales dirigentes con el "pueblo-masa" en una relación en la que el sentimiento pasión se conviertan en comprensión y por tanto en saber para la unificación de la única fuerza social que es el bloque histórico (Gramsci, Cuadernos 1 y 2, 1981, págs. 77-77bis).

³⁵ "Estructura y superestructuras. La estructura y las superestructuras forman un bloque histórico o sea que el conjunto complejo y discordante de las superestructuras son el reflejo de conjunto de las relaciones sociales de producción" (Gramsci, cuadernos 9, 10, 11 y 12, 1986, pág. 56 bis)

nombre de *revolución pasiva*, la cual sucede principalmente en los momentos de crisis económica del MPC, crisis que debe ser contenida mediante la propia *revolución pasiva*.

El proceso de *hegemonía*, *revolución pasiva* e implementación del *bloque histórico* se enmarca por los momentos de crisis que se viven en el capitalismo y al mismo tiempo requiere la dirección de una clase dirigente capaz de plantear nuevas perspectivas de desarrollo capitalista, las cuales van acompañadas de reorientar los fracasos de la dirección anterior hacia nuevas utopías. En tales utopías deben estar contenidos procesos materiales nuevos como el desarrollo tecnológico y la implementación de las innovaciones en la producción, demostrando la necesidad y viabilidad de una nueva unidad histórica capitalista que se acompañan de nuevos elementos ideológicos, culturales y morales que permitan a la sociedad desencadenar sus potencialidades políticas (Gramsci, cuadernos 9, 10, 11 y 12, 1986, pág. 195; Ordóñez, Cambio histórico mundial contemporáneo y pensamiento social. Transformación del capitalismo: la revancha de Gramsci, 1996).

1.2.3 Nueva intelectualidad

La sociedad como organismo histórico es cambiante y surgen por lo tanto nuevos tipos de sociedad que con el paso del tiempo crean a su vez nuevas *superestructuras*, en las cuales los representantes especializados y abanderados son *los intelectuales*, quienes en tanto surgen con la nueva sociedad, resultan ellos mismos ser los *nuevos intelectuales*³⁶. Los *intelectuales* son todo estrato social que ejerce funciones organizativas creando a su vez la base de la *superestructura* mediante sus capacidades técnicas y formativas, influyendo en los terrenos de la producción, la cultura, la administración, la política la ideología, la cultura y en general la concepción del mundo (Gramsci, cuadernos 9, 10, 11 y 12, 1986, pág. 356). La *intelectualidad política* es el elemento central para entender el choque de fuerzas por parte de los grupos dirigentes en pugna para establecer un nuevo proyecto que encause las fuerzas materiales y espirituales del capital hacia un orden y

³⁶ Para considerar a la intelectualidad como nueva deberían estar ligados a un grupo social nuevo que represente una situación histórica nueva, de otra manera resultan ser un residuo conservador que ha sido superado históricamente, lo cual equivaldría a afirmar que la situación histórica aún no ha alcanzado el grado de desarrollo necesario para crear las superestructuras necesarias para el nuevo momento histórico. (Gramsci, cuadernos 9, 10, 11 y 12, 1986, pág. 270)

paradigma específico, ese nuevo orden por lo tanto debe respaldar sus intereses; negando la implementación de un proyecto distinto o anterior mediante su propia victoria, finalmente la *intelectualidad política* triunfante después de un intenso proceso de pugna por el poder se posiciona como hegemónico.

La *hegemonía* que proviene de la *estructura* y se extiende a la *superestructura*, se sella en la unidad histórica entre economía, política, ideología y cultura, es decir que implica una nueva modalidad de Estado. Por lo anterior el papel de los *intelectuales* es fundamental en el ejercicio de reproducción de la *superestructura* creando nuevos liderazgos mediante su capacidad formativa, distinguiendo a los cuadros políticos en formación, de los individuos “simples” de su misma clase y grupo social. Los nuevos liderazgos tienen como misión reproducir acciones teóricas y prácticas de su grupo social, generando identidad al interior de la misma. Los *intelectuales* cohesionan y articula a los grupos y clases sociales que interactúan al interior del *bloque histórico* en tanto que aparecen como los funcionarios encargados del ejercicio de poder hegemónico (Gramsci, cuadernos 9, 10, 11 y 12, 1986, pág. 357).

Respecto de la *nueva fase de desarrollo* surgen diferentes vías de abordaje como también en el caso de algunos países, surgen articulan acciones de nuevos *bloques históricos* como resultados de los procesos de crisis y cambio, el concepto de *bloque histórico* tiene como objetivo observar el desenvolvimiento nacional del proceso hegemónico, para conocer el desarrollo a nivel del capitalismo mundial, es necesario utilizar el concepto de *sistema de hegemonías de estado*, dentro del cual se reconoce que dentro del conjunto de los estados nacionales, un estado nacional debe tener la capacidad de dirigir y dominar a los demás en los términos de sus propios intereses. Tal capacidad de dirección y convocatoria está determinada por el desarrollo de las fuerzas productivas, la división internacional del trabajo, su posición geográfica, la fuerza militar y por último la capacidad hegemónica del grupo dirigente, que mantiene una congruencia entre el *bloque histórico* al interior del país dirigente, como dentro del *sistema de hegemonías de estado* creado como influencia hacia los demás países, satisfaciendo a su vez los intereses de los grupos dirigentes que concurren a nivel internacional (Ordóñez, 1996)

1.2.4 Facciones de capital

La *vía de desarrollo neoliberal* junto con el *bloque histórico* propicia el establecimiento de un orden específico para el desarrollo de la producción y la economía, tal desenvolvimiento está acompañado del sector empresarial que es heterogéneo y se puede distinguir por sus características que crean conglomerados empresariales a los cuales Ordoñez (2017) ha denominado *facciones de capital*. Las *facciones de capital* están definidas por su ubicación geográfica, su rol dentro de la acumulación de capital, del *ciclo industrial*, la forma de obtención de ganancia y su ubicación dentro del bloque histórico. Resulta fundamental la relación que guarda cada *facción del capital* dentro del *bloque histórico*, es decir la relación de la burguesía con la *intelectualidad política* al frente del Estado, así como la relación entre las propias *facciones de capital* de entre las cuales existe una que detenta la *hegemonía* sobre las demás (Pag.44).

1.2.5 Corrientes político-empresariales

La relación entre las *facciones de capital* dentro del *bloque histórico* con la *intelectualidad política* al frente del Estado, es abordado gracias al eslabonamiento que permite el concepto de *corrientes político empresariales* planteadas por Luna (2004) y Tirado (2004 pág. 85) ; dado que el accionar empresarial no es homogéneo y responde como corrientes ideológicas con distintas estrategias, una vez dentro de la coyuntura, creando alineamientos o corrientes de opinión y acción política empresarial en las que se articulan las diferentes corrientes.

1.3 Nueva fase de desarrollo y vía de desarrollo neoliberal en la globalización

La *revolución industrial* de la electrónica y a informática, es lo que permiten el surgimiento de una nueva *base tecnológico productiva* que redefine la producción, tales elementos de cambio dieron origen a la *reestructuración productiva*. La *reestructuración productiva* por su parte permitió que se conjuntaran los factores necesarios para el pasaje a la *nueva fase de desarrollo del capitalismo del conocimiento*, lo cual a su vez fue posible en ese sentido, gracias al arribo de un nuevo *ciclo industrial* que implicó la implementación

paulatina de un *nuevo núcleo industrial* centrado en el *Sector Electrónico Informático y de las Telecomunicaciones SE-IT* capaz de articular y dinamizar la producción dentro del capitalismo.

La *fase de desarrollo del capitalismo del conocimiento* sustituye a la fase precedente denominada *fase de desarrollo del fordismo-Keynesianismo* por sus características económicas y productivas, la fase del *fordismo-keynesianismo* entra en crisis a finales de la década de los años 60's, se mantiene durante la década de los años 70's en esa situación de crisis y en la década de los años 80's es cuando se logra dar salida a la misma. La *fase de desarrollo fordista-keynesiana* utilizó al motor de combustión interna y la electricidad como su principal base tecnológica, se articuló industrialmente gracias al complejo industrial *automotriz metalmecánico petroquímico*, utilizando al corporativismo social como la forma de solucionar los conflictos entre las clases sociales, respecto a la ideología fue difundido el modo de vida americano estructurado en base al consumo masivo de bienes y servicios en seguimiento a la directriz de la demanda efectiva en donde el Estado mostró su intervención como Estado social con amplias políticas de acompañamiento a la producción y a los sectores sociales (Ordóñez, 2004a).

1.3.1 Sector electrónico informático y de las telecomunicaciones

La *fase de desarrollo del capitalismo del conocimiento* reemplaza paulatinamente a la anterior *fase de desarrollo*, utilizando como *base tecnológico productiva* la innovación, el aprendizaje y en general múltiples procesos asociados al conocimiento como principal fuerza productiva, por lo cual adquiere tal denominación distintiva. La *revolución industrial* que está estructuralmente compuesta por la electrónica, la informática y las telecomunicaciones, permite el surgimiento de un nuevo *núcleo industrial articulador y dinamizador* de la producción que revoluciona al anterior núcleo articulador dinámico como núcleo integrador y dinamizador de la producción social y de la acumulación de capital, el *Sector Electrónico Informático y de las Telecomunicaciones SE-IT* otorga un nuevo dinamismo económico al nuevo *ciclo industrial*. El SE-IT tiene además características específicas, de las cuales destacan: la diferenciación de la creciente ganancia a escala de producción asociada a un cambio en el patrón de competencia, es

decir que se logra un monopolio natural hasta que no aparezca una innovación productiva considerable por parte de los competidores, en otro sentido logra establecer una relación más directa con las actividades productivas y el producto debido a sus características tecnológicas, logra amplios eslabonamientos hacia adelante suministrando insumos a la producción pero no de igual manera hacia atrás demandando insumos (Ordóñez, 2004a). Para los *ciclos industriales* que conviven durante el siglo XX, corresponden *núcleos Industriales articuladores dinámicos* distintos que conviven en las últimas décadas, en primer lugar el Complejo *Automotriz Metalmecánico- Petroquímico*, se articuló durante la fase del *fordismo-keynesianismo* en torno a la Industria Automotriz, generando eslabonamientos muy importantes dentro de la misma, principalmente hacia atrás; y en segundo lugar surge el núcleo articulador naciente, el *SE-IT que* es un complejo industrial y de servicios que comprende a la electrónica, las telecomunicaciones, el software y en años más recientes a la industria de contenido, implicaron un revolucionamiento industrial³⁷, es decir genera eslabonamientos productivos, principalmente hacia adelante; en torno a la Industria Electrónica. Siguiendo a Ordóñez (2009) ambos núcleos se distinguen por A) al cambiar el patrón de competencia la escala de producción gana importancia, cuando el producto establece un estándar tecnológico, obtiene una ganancia extraordinaria en forma de monopolio natural como primer innovador hasta que no exista un nuevo estándar tecnológico, B) guarda una estrecha relación con las otras actividades productivas, como con su producción. C) esta encadenada hacia adelante y no hacia atrás como el núcleo metalmecánico petroquímico, D) la oferta dinamiza a la demanda, mediante una creciente oferta a precios decrecientes³⁸.

1.3.2 El conocimiento como la nueva fuerza productiva

En la nueva *fase de desarrollo*, el *sector científico educativo* se vincula con la sociedad civil permitiendo la existencia de comunidades del conocimiento. En este nivel del análisis es preciso comprender que la base tecnológico-productiva ha sido compatible con la *reestructuración productiva* que implicó el surgimiento de las nuevas formas de

³⁷ Mismo proceso es descrito por Rivera (2005), asumiendo un “rejuvenecimiento” de un conjunto de industrias permitido por la implementación de la tecnología digital y permitiendo su integración a lo que denomina el nuevo modelo industrial.

³⁸ Este último elemento nuevo Ciclo industrial, nucleado por el SE-IT abre la reflexión al respecto de los límites de la naturaleza para sostener tales niveles de oferta.

organización del trabajo distintas al *fordismo*. La *base tecnológico-productiva* está sustentada en el conocimiento y permite procesos productivos intercomunicados para el desarrollo de la industria. Se le denomina fase de desarrollo del capitalismo del conocimiento debido a la importancia que cobra el conocimiento en la reproducción económica y social que cobra en la nueva fase³⁹, Ordoñez (2009) considera el surgimiento de la nueva fase de desarrollo a raíz de la unión entre el sector Científico-Educativo con el resto de la producción y los servicios sociales, que aun cuando ello ya sucedía en el capitalismo, con el surgimiento de la NBTP la unión de ambos sectores da un salto cualitativo histórico para la humanidad. Lo anterior se logra mediante el incremento de la capacidad de procesamiento, la producción de conocimiento accesible y aplicable directamente, la velocidad de acceso y difusión, todo ello posibilitado por las potencialidades de la NBTP.

1.3.3 La división internacional e interindustrial del trabajo

Lo anterior significa que para el desenvolvimiento de la nueva *fase de desarrollo*; han operado los métodos de producción japoneses en vínculo con la *revolución industrial* basada en la informática y las comunicaciones. Tal vinculación ha propiciado un reordenamiento de la *división internacional*, pero sobre todo *interindustrial del trabajo*, dando origen a la estratificación de las actividades al interior de las cadenas productivas. Para entender la *división interindustrial del trabajo*, hay que ubicar que, en el ápice de la pirámide organizacional de las industrias a nivel global, se encuentran las empresas Original Design Manufacturing y Original Equipment Manufacturing ODM-OEM, que los procesos industriales y manufactureros que absorbían en la *fase de desarrollo* del *fordismo-keynesianismo*, en la nueva fase tienden a delegar tales actividades a contratistas manufactureros CM y de servicios CS, globales. Las empresas ODM-OEM han apuntado su desempeño industrial hacia la concentración de las actividades más intensivas en conocimiento; como el ensamble del producto final, el diseño del producto, el posicionamiento de la marca, etc. El segundo estrato de la cadena son precisamente las empresas contratistas globales CM y CS que, en la lógica de la disminución de costos

³⁹ Ello se puede corroborar por el aumento en el total de patentes liberadas en la Oficina de Patentes y Marcas de EE.UU. Que en promedio aumentó .5 a 3 de 1987 a 1998 y que es una tendencia también observada en otros países desarrollados (Ordoñez, 2009).

y aumento intensivo de la competitividad, mediante aumento de calidad, reducción de precios finales y los tiempos de entrega, se han difuminado como proveedoras de las empresas ODM-OEM (Ordóñez, 2004).

1.3.4 Globalización

El *toyotismo* como forma de organización del trabajo y de la sociedad en red, distinta a la forma *americanista* que implicó el *fordismo*; tiene características tales como el *off shoring*, el *just in time* o el *CAD/CAM*⁴⁰ propios de la lógica de las *Redes Productivas Globales* RPG. Las RPG se convirtieron en el fundamento material del nuevo espacio global permitiendo que la *División Interindustrial del Trabajo* se superponga a la *División Internacional del Trabajo*, la cual paulatinamente va adquiriendo un peso más importante en su capacidad de definir la dinámica de organización del espacio global. La *globalización* aparece entonces como la dimensión geográfica en la que se desenvuelve la nueva *fase de desarrollo* (Dabat, 2002). La nueva *fase de desarrollo* tiene su fundamento geográfico en la *globalización* como nueva forma de reorganización del territorio, la cual pasa de una geográfica nacional céntrica y territorialmente integrada por el espacio estatal, a una geográfica integrada globalmente en términos del capital a raíz de la ya mencionada *división interindustrial del trabajo*, lo cual a su vez implica que el espacio supranacional se imponga como dominante frente a las otras escalas territoriales, como la nacional y la local, adquiriendo la escala regional una relevancia nueva para la integración con la supranacionalidad (Pillet, 2008).

1.3.5 Vía de desarrollo neoliberal

La modalidad superestructural de abordaje de la *fase de desarrollo* del capitalismo del conocimiento es la *vía de desarrollo*. Las *vías de desarrollo* como modalidad de abordaje superestructural de la fase responden a las especificidades nacionales como: la estructura de clase, la trayectoria histórica, los rasgos principales de la valorización, además de otros elementos de hegemonía. La *vía de desarrollo* imperante por su implementación en

⁴⁰ Software de diseño asistido por computadora. Obtenido de <https://latinoamerica.autodesk.com/solutions/cad-cam>

la mayor parte del territorio occidental ha sido la *vía de desarrollo neoliberal*, la cual tiene como una de sus características de origen el embate de una *contra revolución pasiva*, que significa un desmantelamiento de los acuerdos, compromisos y pactos distributivos y corporativos con los diferentes grupos subalternos, en pos de las clases y grupos dominante, los mismos que durante la *fase fordista keynesiana* se habían establecido como forma de evadir el conflicto entre las clases; tal distribución de los excedentes generados por el sistema se lograban mediante el aumento de los salarios reales, el aumento de la productividad del trabajo y una presencia importante del papel del Estado en la creación de condiciones para la producción, se trató de los años dorados del capitalismo, sobre todo a mediados del siglo XX. Respecto a los elementos ideológicos, la *vía de desarrollo neoliberal* da paso a la concepción del individuo aislado, en un nuevo sentido común del individuo racional que actúa a partir de un interés de optimización, que contrasta con la anterior concepción de la sociedad organizada en corporaciones como obrera campesina y popular, que se había utilizado en la fase de desarrollo fordista keynesiana mediante la implementación de un bloque histórico corporativista en el caso de México, para contención de la *lucha de clases* (Ordóñez, 2016).

1.3.6 Cambio de paradigma a nivel mundial

La *contra revolución pasiva* que marca la ruptura hegemónica e implementación de la *vía de desarrollo neoliberal*, se efectúa en el marco del movimiento de contestación social que se estaba desarrollando en el mundo, marcando además el surgimiento de un nuevo *orden económico internacional*. Existía el surgimiento de una ola de pensamiento progresista que centraba su crítica al Estado y la burocracia. En esa coyuntura político-ideológica, coincidieron movimientos de diferentes orígenes, por un lado, el neoliberalismo logra articular la crítica que el sector empresarial tenía hacia los impuestos, la regulación y la intervención, en la cual el Estado aparece como el enemigo central. Desde otra vertiente, en ese mismo sentido, en países como Francia, EE.UU. y Reino Unido, los movimientos juveniles tuvieron un fuerte contenido individualista desde su concepción, una nueva generación de jóvenes con acceso a estudios universitarios, bienes y servicios que sus padres no habrían imaginado y al mismo tiempo con un exceso de reglas, señalaban al Estado, la administración y de forma inmediata, a la autoridad universitaria,

como el centro del problema, agregando además a la policía y a las leyes en general⁴¹. La guerra, la destrucción del ambiente, la estética del paisaje industrial⁴², son observadas y criticadas⁴³ (Escalante, 2015). Mediante el proceso anterior que se da en los países desarrollados como modalidad imperante, se logran dismantelar los beneficios redistributivos repercutiendo en la liberación de las fuerzas materiales y espirituales del capital de una manera redefinida distinta al liberalismo clásico que sucedió a finales del siglo XIX y antes del *new deal*. El proceso de liberalización estuvo acompañado de coyunturas muy importantes alrededor del mundo como las recurrentes crisis de precios en los energéticos y tasas de interés en 1976 y 1982, junto con una presión desde los postulados del pensamiento económico, que se había desarrollado desde principios de siglo XX, en búsqueda de la implementación de un liberalismo económico renovado, tal proceso estuvo alimentado por organizaciones como la *Mont Pelerin Society*⁴⁴ o sus espacios de formación de intelectuales, los llamados *thing tanks*.

El neoliberalismo como *vía de desarrollo* implicó la liberalización de las fuerzas materiales y espirituales del capital, lo cual se fundamentó en la transnacionalización de la producción como respuesta a la crisis del *fordismo* y a la caída de la tasa de ganancia, que se buscó contrarrestar mediante la relocalización de las industrias en búsqueda de la mayor disminución de costos y salarios para implantar procesos de ensamble que se alinearon a las formas de producción japonesas y que dieron origen a la *reestructuración productiva* que se desarrollada en el capítulo siguiente. Otro de los elementos fundamentales de la *vía neoliberales* la liberación de las fuerzas del capital financiero

⁴¹ Resaltan trabajos como el del sociólogo estadounidense Paul Goodman, que aparece como referente importante de esa corriente de pensamiento; trabajos como “growin up absurd 1960 community of scholars 1962 The new reformation” 1970. Trabajos que denuncian la enajenación de la juventud en la sociedad industrial, haciendo una crítica al sistema educativo.

⁴² “...un nuevo eje para el consenso ideológico, en la oposición entre la igualdad de oportunidades, por la derecha, y el derecho a la diferencia por la izquierda.” (...) “el neoliberalismo hereda mucho del espíritu de las protestas juveniles, y en buena medida su vitalidad depende de eso, de que es capaz de mantener un aire contestatario.” “su programa fundamentalmente conservador, incluye muchos de los temas más clásicos de la derecha empresarial” (Escalante, 2015).

⁴³ Surge lo que Tony Judit denomina como una nueva izquierda que se deja de preocupar por la redistribución de la riqueza y se centra en preocupaciones individuales como la libertad, la autenticidad, desembocando en el derecho a la diferencia. Escalante (2015) reconoce que el neoliberalismo articula en los países centrales lo que denomina como el entusiasmo meritocrático de los nuevos universitarios que justifican las desigualdades, al dejar de preocuparse por las distribución del ingreso y centrarse en el derecho a la diferencia, que contempla la reivindicación de los derechos civiles, por otro lado como resultado del feminismo se crea una corriente en búsqueda de una igualdad formal y jurídicamente protegida en contra de cualquier forma de discriminación.

⁴⁴ Fue una organización que según sus fundadores buscaba preservar los derechos humanos frente a la extensión del poder arbitrario, dentro de sus fundadores se encuentran Friedrich Hayek y Milton Freedman.

sobre sus otras formas, la productiva y la mercantil. El capital financiero como una de sus características a fines a la *vía neoliberal*, tiene la capacidad de valorizarse sin entrar al ciclo de reproducción ampliada. Al ser liberalizado en mayor medida que el productivo y el mercantil envuelve a estos en su lógica financiera.

2 Capítulo 2 Reestructuración productiva en el mundo y en México, proceso de reestructuración de la nueva base tecnológica productiva

El objetivo del presente capítulo radica en hacer una revisión del proceso de reestructuración productiva en el mundo y en fundamentalmente en el caso mexicano, para atender la primera parte de los objetivos del primer y segundo eje. Para ello la explicación se enfoca en analizar el proceso de *reestructuración productiva* alrededor del mundo, revisando como surge y se desarrolla la NBTP junto con sus nuevos fundamentos, es decir el desarrollo del circuito integrado, el software y la digitalización, el capítulo revisa el como se articula la NBTP con los nuevo sistemas de trabajo, como tales transformaciones impactan en la lógica de posicionamiento internacional de las industrias, el surgimiento de nuevas actividades que aparecen como las más dinámicas y finalmente el impacto que tuvo en el proceso de *reestructuración productiva* en el mundo, centrando el estudio en el caso de EE.UU. Dado que es el país que lidera el proceso reestructurador y de cambio de la NBTP en un primer momento.

2.1 Reestructuración productiva mundial (formación de una nueva base tecnológico-productiva)

El proceso de reestructuración del capitalismo mundial, como se revisó en el capítulo anterior está precedido por un proceso de crisis⁴⁵ del *Modo de Producción Capitalista* MPC, un proceso de crisis que tiene su explicación en el descenso de la rentabilidad que se manifestó en el modo de producción de maneras muy puntuales desde la década de los años 60's, 70's y 80's. Para solucionar la caída de la rentabilidad que desencadenó el

⁴⁵ La primera concepción de la reestructuración productiva se entiende como resultado de la crisis capitalista de los años setenta (Aglietta, 1984) la cual se implementa la NBTP que retoma sus procesos productivos con la implementación de lo que sería una *nueva base tecnológico productiva* que daría origen al SE-IT y que posteriormente implementaría también la biotecnología (De la Garza, 1999).

proceso de crisis en el capitalismo, la reestructuración productiva implementó un nuevo ciclo industrial que dio origen a una expansión capitalista de largo plazo a nivel mundial. En ese mismo sentido la implementación de la *Nueva Base Tecnológico Productiva* NBTP significó el desencadenamiento de una nueva *revolución industrial* que modificó en términos generales la estructura industrial del capitalismo, pero particularmente implicó un cambio en las *maquinas-herramientas*, la maquina motriz, los sistemas de transmisión y comunicación, el dominio y uso de la energía⁴⁶, que activan la producción y que son el fundamento tecnológico de la transformación de los sistemas de trabajo⁴⁷. El proceso de reestructuración productiva está vinculado de manera estrecha con su recomposición superestructural alrededor del mundo, que significó el proceso de internacionalización en los ámbitos sociales y económicos, junto una modificación en la naturaleza de las instituciones.

El surgimiento de la NBTP implicó el establecimiento de la tercera revolución industrial⁴⁸, la cual está centrada en el desarrollo de los circuitos integrados y el software, que al desarrollarse de manera independiente y paralela (Lester, 1998); componen el funcionamiento de los dispositivos electrónicos e informáticos y adicionalmente se interconectan con dispositivos de telecomunicaciones. De acuerdo con Ordoñez (2004a) el proceso de surgimiento de la NBTP se compone de cuatro etapas, dado que son las etapas que componen el cambio tecnológico, A) la primera etapa fue la invención del transistor, que da inicio desde principio del siglo XX con el desarrollo de los bulbos, que permitieron el flujo de electrones en el vacío; como primeros esquemas tecnológicos que

⁴⁶ En el proceso de reestructuración productiva la matriz energética no se modificó de forma trascendental, las implementaciones novedosas se enfocaron en la microelectrónica, la informática, los nuevos materiales y la biogenética.

⁴⁷ La primera forma en la que se identificó a la reestructuración productiva fue en el cambio tecnológico de principio de los años ochenta, en ese momento se le como “reconversión industrial “enfocando el análisis en la industria, aunque posteriormente cobró importancia la nueva variedad de servicios de las grandes empresas. Teniendo un proceso de estudio que pasó por poner énfasis en las nuevas formas de trabajo, con el uso del concepto de flexibilidad (Pollert & Erbes-Seguin, 1989), asociado con el *toyotismo* y las nuevas lógicas de los mercados de trabajo (Simonazzi & Villa, 1999), la forma dominante que tomó el análisis de la reestructuración productiva fue el del *toyotismo* vinculado con la flexibilidad (De la Garza, Reestructuración productiva y respuesta sindical en México, 1993).

⁴⁸ Dentro de la categorización en torno al cambio tecnológico surge el concepto de revolución tecnológica, la cual es una revolución en las tecnologías de uso generalizado que son integradoras de constelaciones tecnológicas, tal tipo de revolución no implica por sí misma una revolución industrial, para que eso ocurra los nuevos fundamentos tecnológicos de la revolución tecnológica, deben incidir en general en el revolucionamiento del equipo de producción, pero en particular sobre las maquinas-herramientas que son el fundamento tecnológico de la transformación de los sistemas de trabajo, a partir de ahí es que se considera que se ha logrado el surgimiento de una revolución industrial (Ordóñez, La Perspectiva mundial del fin del neoliberalismo , 2022)

son el precursor que da origen al surgimiento del transistor, que a su vez permitió el flujo de electrones gracias al uso de un semiconductor en estado sólido y con una reducción de tamaño importante, haciendo posible su instalación en una mayor variedad de dispositivos debido a que permitían ampliar controlar y generar señales electrónicas que hacían posibles tareas nuevas como la realización de cálculos matemáticos o enviar instrucciones a otros dispositivos. B) La segunda etapa de la conversión fue el surgimiento del microprocesador, que se permite, gracias al conjunto de transistores que componen un circuito integrado; que cuando logra ser reprogramado se convierte en un microprocesador, el cual implica una mayor multiplicidad de funciones que posteriormente dan origen al surgimiento de la computadora, que da como resultado el uso de los sistemas computacionales en casi todas las actividades industriales y de servicios; misma que se incorpora a la maquinaria del aparato productivo desde los años setenta⁴⁹. C) La tercera etapa sucede en la década de los años ochenta mediante el surgimiento de la computadora personal que posibilita el uso generalizado y doméstico de la computadora, acelerando también el desarrollo del microprocesador y del software, llevando la informática a los espacios de trabajo y dando lugar a una nueva generación de operarios polivalentes dentro de diversos espacios, transformando la circulación, producto y modo de vida de la sociedad en su conjunto. D) Como cuarta y última etapa de la implementación de la NBTP, aparece la convergencia de la informática y las comunicaciones que gracias al modem desde la década de los años noventa; permitieron el surgimiento de comunicación interactiva interconectada mediante el internet por satélite y permite una transformación en la organización industrial, las RPG, además de la gestión de los flujos de riqueza como lógica de valorización (Ordóñez, 2004a). Es así como NBTP tiene eslabonamientos hacia adelante en las cadenas productivas, hacia la fabricación de productos de consumo final.

⁴⁹ Un ejemplo importante fue el desarrollo del microprocesador y del software basado en las hojas extendidas (spreadsheets) hizo posible esta última aplicación, la cual es de suma importancia en todas las actividades que implican toma de decisiones complejas (en las que hay que considerar múltiples variables) y en el diseño de productos. La realidad virtual aplicada a la aeronáutica, por ejemplo, permite el diseño de aeronaves sin el uso de los costosos túneles de viento como instrumento de prueba de las máquinas (Cohen, Zysman, & DeLong, 2000).

2.1.1 La nueva base tecnológico-productiva y los nuevos sistemas de trabajo del toyotismo

Resulta muy importante aclarar que la reestructuración productiva mediante la implementación de la NBTP impactó tanto a las actividades industriales, como a las propias del sector servicios. En la industria surge lo que se denomina como la “fabrica automatizada”, automatizando la información para el suministro y gestión de los recursos óptimos para la producción desde su extracción, hasta el producto final⁵⁰. La forma de producción flexible permite notables beneficios en términos de calidad y versatilidad en la producción, dando origen a la capacidad de diferenciación de la producción final que no se lograba con la producción de esquema fordista-taylorista-rígido. La NBTP permitió la existencia de núcleos de gestión deslocalizados intercomunicados por sistemas automatizados (equipo de transporte de mercancías e insumos), junto con un equipo de control, diagnóstico, solución y optimización central que acciona gracias a la informática (Cillario, 1987). Respecto del sector servicios, en las actividades del sector financiero, administrativo, entre muchos otros; se reportaron importantes transformaciones en las *maquinas-herramientas* programables que propiciaron los procesos de automatización de carácter flexible (dejando atrás los procesos rígidos).

Las principales empresas que implementaron tales procesos productivos fueron inicialmente norteamericanas, durante la década de los años ochenta Japón⁵¹ apareció como país de origen de las industrias punta en la producción flexible. La manufactura flexible se implementó en industrias de ensamble como la automotriz, aeronáutica, la de maquinaria para la producción, equipo de oficina y electrónicos. En industrias ligadas al *ciclo industrial* precedente como la eléctrica, petroquímica, vidrio, caucho, cemento, entre otras, se percibe un desarrollo en términos cuantitativos que desde la década de los cincuenta implementaron sistemas de gestión informática que les permitieron expandir sus áreas de influencia. La industria de telecomunicaciones fue revolucionada en su conjunto por la influencia de la microelectrónica y la informática, dando paso al internet y

⁵⁰ Dicho proceso se conoce como *Computer Integrated Manufacturing* CIM

⁵¹ En la década de los 60's es cuando Europa y Japón se están recuperando de la segunda guerra mundial y empiezan a participar en el mercado mundial (Posas, 2001).

múltiples formas de transmisión de audio y video gracias a la “telemática”⁵² (Rivera, 1992), ello impactó de manera transversal en el paso a la *fábrica automatizada* y el sector servicios dado que la rentabilidad empezó a depender de las telecomunicaciones. La conexión de los diferentes núcleos del sistema de producción flexible ha sido posible gracias a las nuevas modalidades de comunicación remota.

La implementación de la NBTP y las transformaciones en las *maquinas-herramientas* dieron origen a la articulación de nuevos sistemas de trabajo al interior de los espacios productivos, la gestión empresarial desfragmentó la gestión productiva *fordista-taylorista* altamente jerarquizada a la que respondía tanto el sector público como el privado⁵³, ello mediante la disminución de escalafones de supervisión vinculándolos con la planeación y ejecución, creando nuevas funciones gracias al flujo de información que permitió la NBTP, lo anterior impactó en la organización del trabajo que se empezó a estructurar en grupos de trabajadores que identifican, analizan y solucionan los problemas, combinando el control de calidad y el mantenimiento, articulando la organización industrial propia del *toyotismo*⁵⁴. La articulación entre la NBTP y el toyotismo implicó nuevos procesos de trabajo incorporando al proceso el conocimiento de los operarios y dividió la producción en dos grandes segmentos, el primero es el de la fase de concepción y diseño, la cual es intensiva en conocimiento, trabajo altamente calificado y complejo, que por lo tanto es intensiva en capital variable⁵⁵, por otro lado una segunda etapa que es la etapa de

⁵² Servicio de telecomunicaciones que permite la transmisión de datos informatizados a través del teléfono

⁵³ Ordóñez (1997) identifica en la literatura que trabaja el tema, la existencia de tres diferentes vías de adopción de la reestructuración productiva, en primer lugar, la automatización, que fue seguida por países como Alemania y Suecia, eliminando tareas rutinarias, super calificando a la fuerza de trabajo y relegando a la no calificada, buscando fabricar sin operarios, extendiendo las empresas su relación con los subcontratistas y ubicando la producción como un proceso de aprendizaje continuo. En segundo lugar, identifica la vía fordista-flexible que es seguida por países como EE.UU. y UK. Los operarios adquieren una polivalencia, flexibilizándose la fuerza de trabajo, pauperizando en ese mismo paso las condiciones de trabajo, se reduce el ciclo productivo, sin romper de forma profunda con el fordismo taylorismo. En tercer lugar, aparece la vía Toyotista que es implementada por Japón que transforma la forma de producción con herramientas nuevas, pero también con la flexibilización y polivalencia del trabajo, a diferencia de la automatización no existe tanta diferencia en la calificación entre distintos operarios, se relaciona con otras empresas a partir del saber hacer común, el sistema de aprendizaje se restringe en la relación con subcontratistas.

⁵⁴ Desde sus concepciones teóricas, el Toyotismo aparece como un concepto que hace referencia a las nuevas formas de producción, para en su reconceptualización centrarse en las nuevas formas de introducción del trabajo (De la Garza, 2006), más adelante las reflexiones en torno al cambio organizacional y el mercado de trabajo arrojaron la perspectiva de la flexibilidad laboral como parte de las características centrales del toyotismo, convirtiéndose la flexibilidad en el concepto clave para comprender a la reestructuración productiva vinculándose teóricamente en la década de los años noventa con elementos conceptuales tales como el de redes de innovación, la cadena global y la innovación como un proceso de aprendizaje (Ordóñez, 2004a).

⁵⁵ La fase de concepción al ser relativamente alta en capital variable significa una contra tendencia a la caída de la tasa de ganancia, lo cual resulta importante para hacer frente a la crisis de rentabilidad.

manufactura y tiende a incorporar trabajo de baja calificación y complejidad que significa una alta proporción del capital constante respecto de variable en términos de Marx (Ordóñez, El capitalismo del conocimiento, la nueva división internacional del trabajo y México, 2009).

2.1.2 El toyotismo

El *toyotismo* como forma de articulación del trabajo correspondiente a la producción reestructurada, nace en la década de los años cincuenta con el objetivo de crear pequeñas series de productos diferenciados, basado en la auto activación de la producción, el sistema Kan-Ban⁵⁶, las líneas de producción en “U”⁵⁷ con el trabajo en equipo y la participación productiva del operario. El *toyotismo* considera un flujo de suministro autónomo en donde el flujo de inventario es paralelo al flujo de la producción de cada operario y en el cual la información se traslada en dirección inversa de las mercancías siguiendo un flujo en donde en cada puesto de trabajo se rectifica el orden y el control de calidad. La modalidad de trabajo en el *toyotismo* desempeña un papel central para el desempeño de sus nuevas características, dado que los operarios deben tener la capacidad de orientar su saber hacia la fabricación de un producto diferenciado, multifuncional que involucra las capacidades e iniciativas teóricas y prácticas de los trabajadores (Ordóñez, 2004a). La reducción de costos apareció como uno de los principales ejes de la dinámica productiva del *Toyotismo* y fue compatible con el esquema de red internacional de subcontratación que permitió entre otras cosas, distribuir el riesgo de inversión a lo largo de la cadena productiva.

2.1.3 El posicionamiento de las industrias después del gran cambio

El posicionamiento internacional de las industrias del nuevo y del antiguo ciclo industrial a raíz de la reestructuración productiva, fue a partir de la estructura empresarial

⁵⁶ Significa producir solo lo necesario en el momento preciso, en donde los operarios se comprometen con los objetivos de la producción (Ordóñez, 2004a)

⁵⁷ La producción en “U” implica una variedad específica de productos y la participación en equipos de trabajo flexibles, tal forma de producción implica la implementación del obrero polivalente que está encargado en desempeñar múltiples actividades paralelas (Ordóñez, 2004a).

transnacionalizada que transformó la industria desde las empresas. Durante la mayor parte del siglo XX el esquema de la empresa verticalmente integrada implementado por EE.UU. permitió hacer frente a las incertidumbres del mercado internacional de finales del siglo XIX, gracias a que tal esquema tenía el control del flujo de la producción, de las materias primas y el control de precios, la *empresa vertical* se caracterizó por estar ligada a la producción y consumo en masa, propios de la *fase de desarrollo fordista-keynesiana*. Después de distintos elementos, como la incursión de Japón y Alemania a la producción internacional de mercancías, que reducía la capacidad expansiva de las economías de escala de la *empresa vertical*; en la década de los setenta se implementan nuevas formas organizativas de la producción internacional, dando el paso a la *empresa horizontalmente integrada* en redes de producción⁵⁸, configurando la nueva manera en la que se posicionan las industrias a nivel internacional, tal esquema de posicionamiento se establece en EE.UU. hasta la década de los años ochenta. En el tránsito posterior de la crisis del MPC, en el marco de la *reestructuración productiva*, el mercado mundial cambió su demanda hacia los productos diferenciados, dejando atrás el empleo y consumo de maquinaria ensamblada especializada, líneas de ensamblaje *fordista*, la producción en serie e implementa la contratación por medio del trabajo flexible antes mencionado (Posas, 2001).

2.1.4 Nuevas actividades dinámicas

Las nuevas actividades más dinámicas dentro de la nueva fase de desarrollo, fueron las que pusieron en el centro de la valorización al conocimiento, ello se manifestó por medio de las empresas OEM-ODM⁵⁹ que en busca de disminuir los embates sobre la rentabilidad como parte del agotamiento de la fase de desarrollo precedente, han abandonado las actividades ligadas a la manufactura evitando de esa manera la inversión en maquinaria y

⁵⁸ Son muchos los teóricos que analizando los cambios tecnológicos y la organización del trabajo como Dosi 1982 o Schoenberger 1989, entre muchos otros, junto con otros que analizando el régimen de acumulación capitalista Harvey 1989 o Boyer 1987, etc. Han coincidido en el tránsito de la figura de empresa verticalmente integrada hacia la empresa horizontalmente integrada en redes de producción.

⁵⁹ Para exponer la división interindustrial del trabajo se sigue la conceptualización que en Dabat, Ordoñez y Rivera (2005), se retoma las siglas OEM y ODM como Original Equipment Manufacturers y Original Design Manufacturers respectivamente, siguiendo la conceptualización de quienes han estudiado el cluster de Guadalajara. Hace referencia a la firma transnacional de marca en pleno proceso de desprendimiento de las actividades manufactureras, concentrada en I&D, diseño y mercadeo.

equipo, y concentrándose en actividades de alta calificación laboral como el diseño, comercialización y distribución de marcas, que como reporta Ordóñez (2004a) se han ido desglosando en actividades como el a) *diseño intelectual* que sigue concentrado en las OEM-ODM, mientras que el b) *diseño operativo* como el diseño electromecánico, las pruebas de desarrollo y la industrialización, se fueron delegando paulatinamente a empresas subcontratistas globales CM.

2.1.5 El caso de Estados Unidos como referente de la reestructuración productiva

El ejemplo de tránsito hacia las nuevas actividades y del cambio en el comando del rumbo industrial, se ilustra con el caso de EE.UU. un país que logra componer un sistema de hegemonías de estado y país donde el proceso de agotamiento del *fordismo- keynesiano* tuvo su epicentro como promotor del esquema *fordista* de producción, en Estados Unidos en la segunda mitad de la década de los años sesenta se notaron importantes decrecimientos en la tasa de ganancia⁶⁰, lo que significó una baja rentabilidad para el sector empresarial estadounidense, el país registraba dificultad en el equilibrio de su balanza de pagos, la seguridad del dólar se ponía en cuestión por parte de otros países que solicitaban sus remuneraciones y pagos en oro, aumentaba la inflación, el déficit fiscal, el conflicto social y era evidente la disminución relativa en la productividad del trabajo; por tal motivo las condiciones del capitalismo estadounidense requerían una transformación en su *base tecnológico productiva*. Las condiciones de inestabilidad macroeconómica se lograron estabilizar hasta la década de los años noventa durante el gobierno del presidente Bill Clinton (Rodríguez, 2005). Después de una serie de importantes medidas de transformación en la intervención del Estado en la economía y la desprotección al empleo, lo cual implicó la adopción de la *vía de desarrollo* neoliberal en EE.UU.

⁶⁰ “La tasa de ganancia de más alta de las empresas no financieras en EE.UU. Tuvo su punto máximo en 1965” (Rodríguez, 2005, pág.41)

2.1.5.1 Cambios en la infraestructura

El componente tecnológico que permitió la reestructuración productiva en Estados Unidos, como en las demás partes del mundo, se sustentó en las telecomunicaciones, la electrónica y la implementación de la informática. Desde 1940 solo el 40 % de los hogares tenían acceso a servicio de telefonía doméstica⁶¹, más adelante gracias a la implementación del transistor se logró la introducción de la electrónica en las telecomunicaciones compatible con los sistemas computacionales⁶², eliminando la necesidad de existencia de un operador, reduciendo los costos de las telecomunicaciones. En 1970 se implementa la red de antenas en forma de células introduciendo así la telefonía móvil⁶³. Respecto a la computadora y el internet, su crecimiento fue exponencial desde la década de los años sesenta y setenta. A raíz de la aparición de los dispositivos informáticos iniciaron importante y paulatinos cambios al interior de las industrias y en la provisión de los servicios⁶⁴, se modificó la mecanografía clásica, surgió la fotocopidora y más adelante los avances se incrementaron drásticamente a raíz del surgimiento de la computadora personal⁶⁵ a principio de los años ochenta, y posteriormente en la década de los años noventa, el acceso a internet transformó en otros múltiples aspectos la producción⁶⁶ (Gordon,2016). Uno de los pilares fundamentales que permitió la implementación de la informática a la producción, fue reducir la información a bits aumentando la velocidad de procesamiento y así dando la posibilidad de ser reunida, manipulada y transferida, ello se reflejó en el incremento de la productividad de las industrias tradicionales, la creación de nuevos y más eficientes mercados y la aparición de combinaciones industriales que dieron origen a un nuevo nivel

⁶¹ En 1951, AT&T introdujo la marcación directa a distancia prescindiendo de la participación de un operador humano y solo marcando un número de diez dígitos

⁶² Desde 1960 en Morris Illinois, se aplicó comercialmente el sistema de control de programa almacenado uno de los primeros sistemas electrónicos de comunicación.

⁶³ En 1988 solo el cinco por ciento de los teléfonos eran portátiles, los dispositivos como el "motorola 8000" eran asemejados a un ladrillo y su uso se relacionaba al status y éxito financiero al estar ligado fundamentalmente a la producción. En 1990, 110 millones de estadounidenses usaban uno aumentando al 39% en el año 2000 (Gordon, 2016).

⁶⁴ Como ejemplo en American Airlines iniciaron el empleo de reservas de boletos mediante sistemas informáticos de reserva. En los seguros financieros, para el manejo de grandes volúmenes de información se usaron tarjetas perforadas. Otros cambios destacables fueron: la introducción del cajero automático, el lector de código de barras, la modificación en la correspondencia por medio del correo electrónico, el acceso a las noticias, el comercio por internet, etc.

Implicando los anteriores una transformación tanto en la oferta como en la demanda dentro de EE.UU. (Gordon, 2016).

⁶⁵ La computadora personal repercutió en la productividad personal en rubros de manejo de información, incluyendo la conectividad T-1 como una red de banda ancha intra empresa desde los años ochenta.

⁶⁶ Internet dinamizó la información, abarcando a cada momento sectores de la población más amplios.

para la producción⁶⁷ (Carlsson, 2003). La implementación de la NBTP también implicó nuevas formas de colaboración en el trabajo, conectando diferentes niveles dentro de la misma producción y al mismo tiempo conectando a la producción con el consumo en Estados Unidos durante la segunda mitad del siglo XX.

2.1.5.2 Cambios en la organización industrial

En EE.UU. Como consecuencia de la implementación de la NBTP y los procesos que se ilustraron con antelación, se identificó la disminución de actividades industriales por el aumento de las actividades en servicios, adicionalmente como síntoma generalizado en busca de la disminución de costos apareció la relocalización de las industrias en un mecanismo por medio del cual las reasignaciones de los puestos de trabajo de la manufactura se dieron hacia países menos desarrollados donde las legislaciones eran más flexibles, contemplando otros incentivos como exenciones fiscales y posiciones estratégicas para el comercio de mercancías. La implementación de las innovaciones en el terreno de las telecomunicaciones permitió incrementar tal proceso de desplazamiento industrial de las manufacturas, los principales destinatarios de Estados Unidos fueron: India, China, Malasia y en América Latina: Argentina, México y Brasil, países en los cuales se impulsó el proceso de contratación por *outsourcing* eliminando las barreras para las exigencias de producción, competitividad y rentabilidad del sector empresarial (Castillo, 2012).

La disminución en las actividades industriales para un relativo aumento de las actividades del sector terciario repercutió en el incremento del trabajo deslocalizado, la precarización de las condiciones laborales⁶⁸, buscando reposicionar la rentabilidad del sector

⁶⁷ Boo Carlsson (2004) pone como ejemplo el cambio en la capacidad productiva y disminución de costos en las plantas petroleras mediante la inducción de la computadora, que aumento su potencia de procesamiento en 7000 veces de 1970 a 2000 reduciendo los costos de producción, los sistemas informáticos y dispositivos electrónicos permitieron también cambios en diferentes ramas productivas proporcionando imágenes sísmicas, herramientas 3D para múltiples usos, ubicar las áreas geológicas de perforación y finalmente mediante el internet; permitiendo las actividades altamente calificadas que se pueden desempeñar de manera remota

⁶⁸ Los empleos en las actividades manufactureras se caracterizaban por tener mayor estabilidad laboral mejor remuneración salarial, seguridad social, por tal motivo el abandono de las actividades manufactureras implicó la precarización del trabajo. Estados Unidos tenía en ese momento a los obreros mejor pagados del mundo y sus indicadores de productividad por trabajador tendían a disminuir rápidamente, por lo que se implementaron importantes medidas en contra de la clase trabajadora. La deslocalización de la producción incorporando fuerza de trabajo

empresarial mediante un esquema de apertura de los mercados de trabajo y competitividad internacional de los mercados de bienes y servicios (Castillo, 2012).

Considerando el paso que implica entender la reestructuración productiva en México, hay que partir de la concepción, de que la reestructuración productiva y hegemónica que se da en México se desarrolla en seguimiento tanto de la reestructuración productiva mundial, el *bloque histórico fordista-americanista* que imperó en los países occidentales, la caída de la Unión Soviética de finales de la década de los años ochenta y principios de los noventa, que implicaba un sistema de hegemonías de estado que se sostenía con la presencia de la URSS. Ello logra la emergencia de EE.UU. como potencia principal que permite el cauce y despliegue de la fase de desarrollo del capitalismo del conocimiento, junto con la adopción vía de desarrollo neoliberal (Ordóñez, 1997).

3 Capítulo 3 La Reestructuración productiva en México: Las industrias automotriz y electrónica.

El presente capítulo tiene el objetivo de identificar el proceso de reestructuración productiva en México y enfocarlo en el proceso sucedido en la IA como en la IE, centrando el estudio en la revisión del periodo de SE, relacionando las transformaciones productivas con los cambios en política industrial. Lo anterior por ser esta misma relación, el eslabón que conecta las transformaciones estructurales del periodo de estudio con las transformaciones superestructurales. Ello sin perder de vista que dicho eslabonamiento es fundamental para los objetivos de la investigación en su conjunto. Para guiar el análisis y ruta de exposición, resulta importante conocer ¿Cuáles son las transformaciones consecuencia de la RP en México? Y en ese sentido ¿Cuáles son las transformaciones en la IE y la IA, emanadas del cambio de fase de desarrollo en México?

inmigrante, ilegal o indocumentada, en términos generales la estructura del empleo se modificó de manera importante implicando un debilitamiento de la clase obrera, en la cual el obrero industrial se reorienta hacia las actividades del sector servicios, el sector informal, el independiente o autónomo (Castillo, 2012) tales medidas implicaron un relativo aumento de la productividad del trabajo que no fue suficiente para lograr el repunte de la rentabilidad del capital.

El capítulo está dividido en cuatro subapartados, el primero se enfoca en conocer cuales fueron los cambios de la RP en el país, revisa de forma general el cambio en industrias representativas en el país e identifica las modificaciones de política y los proyectos que seguían tales iniciativas, considerando la existencia de los tres segmentos de la intelectualidad política que confluyen dentro del periodo. El segundo se enfoca en analizar la IA, en el periodo de la ISI, SE y LI/RE, revisando los distintos factores tanto productivos como de política, el tercer subapartado repite el mismo esquema de análisis, pero aplicado a la IE, que para ser ilustrado se utiliza el caso de la Zona Metropolitana de la ciudad de Guadalajara, por ser el principal referente regional de la IE en México. Finalmente, en un cuarto y último subapartado se hace un análisis de conjunto de ambas industrias.

3.1 Reestructuración Productiva y Sustitución de Exportaciones en México, líneas argumentales.

3.1.1 La implementación de la nueva base tecnológico-productiva en México

La internacionalización de la vida económica cobra un impulso muy importante, de tal manera el margen de maniobra de la reestructuración productiva en México está ligado directamente al proceso transformador que se lleva a cabo a nivel internacional. El presente subapartado funge como hilo conductor entre la RP que sucedió alrededor del mundo y la RP al interior de la IA y la IE en México. En este subapartado se pretende atender la hipótesis que plantea el vínculo entre las condiciones objetivas y subjetivas, a partir del análisis de la política industrial que se plantea en cada momento.

Al interior la reestructuración productiva en México aparece como la necesidad de hacer frente a la crisis de rentabilidad del capital que se ilustra en el subapartado precedente, junto con la crisis del *bloqueo histórico*, en la cual el Estado mexicano muestra el agotamiento de la capacidad de sus instituciones para encausar las potencialidades de acumulación que presentaba la implementación en el mundo de la NBTP; misma incapacidad que se había presentado desde finales de los años sesenta. La reestructuración productiva significó la estructura sobre la cual el capital pudo expandir su acumulación de largo plazo, construyendo una relación distinta con las nuevas formas que

estaba presentando el mercado mundial, al mismo tiempo de que modificó la forma en la que el Estado intervino en la economía. Para su desenvolvimiento la reestructuración productiva en México constó de tres elementos principales, en primer lugar, la implementación de la NBTP junto con el uso de nuevos materiales, en segundo lugar, consistió en una transformación en la organización del trabajo y finalmente en la forma de organización de las empresas (De la Garza, 1989, Págs. 3-4).

En el país existieron avances tecnológicos importantes desde la década de los cincuenta en industrias vinculadas al núcleo industrial *metalmecánico petroquímico* como la química básica y secundaria, la producción de cemento, el hierro, el acero o en la fabricación de fibras sintéticas; tales avances tecnológicos de mediados de siglo no presentaron hasta entonces una mejora considerable en calidad y eficiencia, la cual de acuerdo con Rivera (1992), el escaso desempeño se debía a que en comparación con las mismas industrias en otras partes del mundo, los costos de transformación eran mayores y la exigencia en intensidad hacia las máquinas era inferior, además de una menor cantidad de horas laborales empleadas. Tal ineficiencia estuvo relacionada con el esquema de protección de mercado propio de la *fase de desarrollo fordista-keynesiana* en su modalidad industrial de *Industrialización por Sustitución de Importaciones* en México.

3.1.2 Los fundamentos tecnológicos de la implementación

La reestructuración productiva iniciada en la década de los años setenta en México se estructuró en diferentes etapas de desenvolvimiento, la primera consistió en implementar aumentos considerables en la productividad de los equipos ya existentes, lo cual implicó en su paso inversiones importantes en busca de reorganizar el trabajo, controles de calidad y racionalización de la producción, mismo proceso que implicó una estructura laboral distinta más calificada, polivalente y flexible⁶⁹. La transformación en cierto conjunto de industrias se llevó a cabo mediante la nueva *base tecnológica* como ya se ha expuesto, pero en otro conjunto de industrias, la reestructuración sucedió fundamentalmente en sus elementos organizativos del trabajo. La introducción de la informática, la microelectrónica y el software representaron modificaciones

⁶⁹ En el caso mexicano tal proceso implicó importantes transformaciones en las condiciones laborales que fueron restando poder a los trabajadores como resultado de ofensivas por parte del sector empresarial.

transcendentales como: el paulatino abandono de la producción en serie en los procesos de manera desigual, mientras que las telecomunicaciones permearon en todas las industrias, aun cuando su desarrollo tecnológico no fue tan significativo en ese primer periodo de la década de los años ochenta.

En la reestructuración productiva mexicana aparecen dos segmentos que se pueden distinguir, dado que las actividades eran intensivas en capital o en fuerza de trabajo, por tal motivo se puede ubicar tanto el segmento proveniente de la Sustitución de Importaciones, como el segmento que surge a partir de la instalación de la maquila como consecuencia de la reestructuración productiva, que afectó a cada segmento de manera distinta. Sergio Ordoñez (1997) ubica el fraccionamiento y la deslocalización de los procesos productivos en ambos segmentos, el segmento de maquila se instala junto a empresas tradicionales intensivas en mano de obra, instalándose empresas que llevan a cabo procesos de manufactura con alto contenido en capital y dirigen la mayor parte de su producción a la exportación apoyadas por los programas que incentivaron la libre importación para la reexportación como ALTEX y PITEX. El segmento de maquila se caracterizó por la contratación flexible de obreros, desempeñados de forma polivalente propia del *toyotismo*. Las ODM-OEM eran intensivas en capital combinando elementos del *fordismo* con la mejora continua del *toyotismo*, mientras que las intensivas en mano de obra se diferenciaban por usar una muy baja automatización en sus procesos. En el segmento industrial surgido de la ISI se ubica la disparidad entre empresas medianas y grandes frente a las pequeñas y micro que estuvieron excluidas del proceso de reestructuración productiva. El aspecto fundamental de la reestructuración estuvo tanto en la implementación de la NBTP como en las formas organizativas del trabajo, de tal manera que en el segmento proveniente de la ISI existieron empresas reestructuradas sin modificaciones en las *maquinas-herramientas* pero si en sus formas organizativas retomando elementos del *fordismo-taylorismo*, junto con el *just in time* y la mejora continua del proceso a partir de elementos estadísticos, respecto a la contratación implementaron dinámicas menos flexibles que el segmento de maquila. No obstante, la organización al interior de las empresas del segmento de la ISI seguía implementando el control directo sobre los trabajadores limitando su involucramiento productivo, tendiendo a mejorar las formas de control del trabajador bajo estándares *fordistas-tayloristas*.

3.1.3 La modalidad del toyotismo en México

En México la reestructuración productiva cobra importancia mediante las transformaciones en la manufactura, que implicó la adopción de un modelo de *sustitución de exportaciones* y posteriormente de *libre importación para la reexportación*, la implementación de la reestructuración productiva significó la instalación del *toyotismo* como forma de organización productiva y la flexibilidad laboral como régimen para el trabajo. Las implicaciones para los mercados de trabajo, fueron el empleo de abundante mano de obra en busca de trabajo que se caracterizó por ser: a) no calificada, b) de bajo nivel educativo, c) sin experiencia laboral y d) joven. Mano de obra que aceptaba salarios bajos en contextos de sindicatos corporativos que no representaron sus intereses, en el marco de un gobierno que favoreció, avaló y contribuyó a erradicar la disidencia laboral, lo cual De la Garza (2007) denominó como “*toyotismo precario*” y que reconoce como una forma dominante de la reestructuración productiva en México. Tal consideración se desarrolla al tomar en cuenta el *Just in time* y el control total de calidad, que desde mediados de los ochenta se tradujo en una alta rotación y de demandas individuales en torno a la violación de los derechos laborales (Middlebrook & Quintero, 1998), elementos que contribuyeron a reconocer los límites físicos y sociales que ha representado para el trabajador la implementación del esquema *toyotista* de trabajo⁷⁰ y los impactos que han tenido las largas e intensivas jornadas laborales, como consecuencia de la implementación de las formas de trabajo propias del *toyotismo*, no solo en los individuos sino también en la sociedad, empezando por la familia (De la Garza, 2007).

3.1.4 La reestructuración y la sustitución de exportaciones, un análisis de política industrial

En líneas anteriores a manera de hipótesis se propuso a la política económica y a la política de desarrollo industrial planteadas por las distintas administraciones al frente de las instituciones, como un instrumento de rastreo para identificar la presencia de los diferentes periodos como fueron la SI, la SE y la LI/RE, periodos que se ubican como

⁷⁰ En japon se ha legislado en torno a la muerte de los trabajadores por exceso de trabajo y es reconocido con el término “*Karoshi*” (BBC news mundo “Que es karoshi , la muerte por exceso de trabajo que en Japon es un problema de salud pública”) <https://www.bbc.com/mundo/vert-cap-37391172>

etapas de la RP en el caso mexicano y que adicionalmente permiten seguir la participación de los grupos de la intelectualidad.

En marzo de 1979 es publicado en el Diario Oficial de la Federación DOF el Plan Nacional de Desarrollo Industrial PNDI a cargo de la SEPAFIN y específicamente del secretario José Andrés de Oteyza, el cual de acuerdo con Barker y Brailovsly (1983) fue la normativa de política más detallada y representó un análisis más integral del actuar de las instituciones como promotoras de las exportaciones de origen nacional, considerando que estas impulsarían toda la economía en su conjunto.

Los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo Industrial PNDI, planteado en 1979 fueron:

1. La Producción de bienes de consumo básico para que, por medio de la oferta, aumentara el salario real.
2. El segundo objetivo del plan consideraba la baja capacidad exportadora del país⁷¹.
3. “Desarrollar ramas de alta productividad, capaces de aportar y sustituir importaciones de manera eficiente.
4. Integrar mejor la estructura industrial para aprovechar en mayor medida los recursos naturales del país y para desarrollar ramas como las productoras de maquinaria y equipo.
5. Desconcentrar territorialmente las actividades económicas, orientando las inversiones hacia las costas, las fronteras y otras localidades que pueden convertirse en alternativas viables a los grandes centros industriales del país,
6. Equilibrar las estructuras de mercado, atacando las tendencias a la concentración oligopólica en las industrias más dinámicas y articulando a la gran empresa con la mediana y la pequeña.”

Tales objetivos se plantearon mediante un programa de desarrollo de metas con criterios específicos para la balanza de pagos, un plan para el uso prioritario de los excedentes petroleros, el diseño de políticas de gasto, el aumento del consumo social, la construcción de vivienda popular, inversión en actividades productivas, una política de precios internos de los combustibles y el fomento de las exportaciones como eje medular. Para implementar tales mecanismos, se diseñó un plan de prioridades sectoriales y prioridades regionales de intervención con instrumentos

⁷¹ México, al igual que otros países, adoptó la política de sustitución de importaciones por problemas de balanza de pagos con el exterior. Las exportaciones de materias primas evolucionaron lentamente, limitando la capacidad de la economía para importar productos manufacturados. Se buscó corregir este desequilibrio produciendo internamente lo que antes se importaba. Se desarrolló así la producción de bienes de consumo manufacturados. Sin embargo, el país continuó dependiendo del exterior al tener que importar maquinaria, equipo y bienes intermedios, sin que aumentarían en forma paralela las exportaciones industriales. Conforme el proceso de industrialización elevaba los ingresos de la población y con ello, las importaciones, se amplió el déficit comercial (DOF, 1979, Pág. 241).

directos como el gasto público en infraestructura y la expansión de la industria paraestatal; además contemplaba la implementación de mecanismos de acción indirecta: como los incentivos fiscales, los apoyos financieros y la protección industrial. Finalmente, el plan señaló otros instrumentos, como la transferencia y desarrollo de tecnología y la promoción industrial (DOF, 1979).

Inmediatamente después en abril de 1980 es publicado el Plan Global de Desarrollo a cargo de la secretaria de Programación y Presupuesto encabezada por MMH, que aun cuando iba en la misma dirección que el PNDI, contemplaba perspectivas mucho más conservadoras en los alcances de la reformulación de política, ello dado que los estudios que lo sustentaron fueron más limitados. Como principales instrumentos identificaba la importancia de a) servirse del petróleo, b) modernizar el aparato industrial, c) fomentar la libertad cambiaria, C) accionar el consumo y paralelamente estimular la inversión, E) impulsar al campo, F) reforzar a la empresa pública eliminando los subsidios excesivos. Instrumentos dentro de los cuales expuso de forma tangencial las nociones al respecto de la libertad individual, la racionalización del crecimiento poblacional y su distribución en el territorio. Dentro de las perspectivas del plan al respecto del fomento industrial, se reconoció que las importaciones seguirían representando un monto muy importante pero con tendencia a la baja y paralelamente las exportaciones aunque considerablemente menores, irían poco a poco representando un monto ascendente, una perspectiva en la cual se consideraba un crecimiento del sector manufacturero del 10% anual y del 135% del sector de bienes de capital reconociendo un rol importante de la integración de la estructura industrial del país, elemento central para identificar la presencia de un programa de SE para la década que empezaba. El PGD consideró una política de gasto, enfocada en incentivar la inversión en sectores y regiones estratégica, limitando el gasto corriente, una política económica caracterizada por racionalización al interior de la APF, estimular el ahorro, disminuir el gasto, hacer más eficientes los mecanismos de tributación, estimular la inversión en sectores estratégicos como los de la pequeña y mediana empresa. Política económica que deja ver la participación de la tecnoburocracia neoliberal como del grupo SEPAFIN-SECOFI.

Es en este punto donde se logra ver una contraposición de visiones respecto de la mejor manera para crear política de fomento, que en términos de Clavijo & Valdivieso (1994) se

logran ubicar por un lado la visión neoclásica y por otro la visión intervencionista, la primera puso como principal instrumento la autorregulación del mercado, que buscan generar las condiciones para la tendencia a los mercados perfectos, por otro lado la intervencionista considera que se debe evaluar en qué medida y de qué manera se debe estimular la producción de ciertas industrias estratégicas, argumento que se discute más adelante en el capítulo cuatro, respecto a las distintas facciones de la intelectualidad que interactúan en el periodo.

Más adelante en 1983, entra en vigor el Plan nacional de desarrollo 1983-1988, el cual reconoció dentro de su diagnóstico, que las industrias de producción de maquinaria, reposición, la automotriz, la química y la siderurgia habían requerido altos montos de inversión extranjera, ubicando el desequilibrio del desarrollo regional, generado por la insuficiente integración industrial en el país y el no haber enfocado los esfuerzos sobre una sustitución de importaciones de bienes de capital, provocando un proceso de “destitución de importaciones”. De tal manera para atender la insuficiente demanda, escasez de divisas, endeudamiento externo e inadecuado financiamiento, se identificaron cinco principales problemas que enfrentaba la industria nacional en primer lugar: a) un proceso de industrialización centrado en la sustitución de importaciones de bienes de consumo, que se hizo extensivo sólo a algunos bienes intermedios y de capital de escasa contribución a la integración de las cadenas de producción, y que se concentró en unas cuantas regiones del país, b) la inconsistencia entre las políticas macroeconómicas y sectoriales que favorecieron dicho desarrollo y c) la insuficiente concertación entre los diversos agentes que participan en nuestro sistema de economía mixta. Se buscó resolver tales padecimientos enfocándose en A) la producción de bienes de consumo popular, ampliando la capacidad de la industria para aumentar los niveles de empleo. B) promover la descentralización territorial de la actividad productiva y C) propiciar la consolidación de un empresariado nacional sólido capaz de innovar y crear. Objetivos que se plantearon ubicando la necesidad de dar el paso a la producción nacional de bienes de capital con calidad de exportación. El PND consideró cinco estrategias para la reorientación de la producción. En primer lugar, el fortalecimiento de la independencia nacional bajo la rectoría del Estado en segundo lugar se planteó desarrollar la oferta de bienes básicos y fortalecer selectivamente la industria de bienes de capital para incrementar el grado de integración de la producción nacional; en tercer lugar, vincular la oferta industrial con el

exterior, impulsando las ramas con capacidad de generación neta de divisas; en cuarto lugar, crear una base tecnológica propia, necesaria para la independencia económica nacional, y finalmente; una industria paraestatal eficiente y competitiva que sea importante elemento de apoyo en el desarrollo de la industria nacional. En términos generales, el PND se planteó reorientar y modernizar el aparato industrial, desarrollando el mercado interno que impulse el desarrollo “industrial integrado hacia adentro”, impulsando las economías de escala necesarias para la exportación. La estrategia se había planteado dar prioridad a las ramas industriales que: 1) tuvieran una amplia y creciente demanda final, 2) incorporasen eficientemente los recursos nacionales abundantes, 3) generaran demandas de bienes de capital susceptible de producirse eficientemente en el país, 4) completaran cadenas productivas de los bienes prioritarios. (DOF, 1983).

Del PND 1983-1988, se desprende el PRONAFICE (1984-1988), el cual después de identificar la dificultad que había experimentado el país a causa de la crisis estructural y la dinámica industrial que comprometía la lógica comercial y los flujos de riqueza, planteó una estrategia integral de reorientación de la producción para apuntalar a la economía después de la crisis estructural, que en términos generales consideraban la selectiva sustitución de importaciones de bienes de capital y la promoción de las exportaciones no petroleras, buscando que entre 1985 y 1988 crecieran de 5.5 a 6.3 %, las líneas de acción puestas en marcha tenían como objetivo estabilizar el saldo de la balanza de pagos, buscando con ello incrementar el ingreso de divisas al país y consolidar a un sector nacional manufacturero exportador. El plan consideró la racionalización de la protección⁷², una estrategia enfocada en fortalecer el comercio en las franjas fronterizas y zonas libres⁷³ y finalmente las negociaciones internacionales⁷⁴; medidas que servirían de complemento para lograr el fomento industrial.

La política de fomento a las exportaciones buscó la creación de un sector generador de divisas, con “ventajas comparativas reveladas y potenciales”, además de capacidad de penetración y permanencia en los mercados internacionales. Para atender tales objetivos

⁷² Buscó ajustar gradualmente los niveles de protección que permitan un proceso de importación selectiva y buscar una industrialización eficiente, competitiva para la exportación.

⁷³ Buscó la diversificación desde las zonas fronterizas y desarrollo regional

⁷⁴ Permitiría contar con elementos legales y competitivos, incluyendo formas no convencionales de comercio exterior que impulsarían el desarrollo nacional

se buscó crear un crecimiento autosostenido de la economía utilizando la infraestructura ociosa y apoyando a los productores exportadores con altos niveles de integración. Para ello se planteó trabajar las transacciones mediante un régimen de tipo de cambio “realista”, un financiamiento competitivo frente al exterior que se lograría mediante la intervención del Banco Nacional De Fomento Exterior BANCOMEXT y Fondo Para El Fomento De La Exportación De Productos Manufacturados FOMEX y una parcial y racionalizada liberalización de las importaciones necesarias para la producción de mercancías de exportación. Finalmente se consideró la disminución de tramites comerciales, para lo cual la Comisión Mixta Para la Promoción de las Exportaciones COMPEX y el Instituto Mexicano de Comercio Exterior IMCE serían las instancias encargadas, donde esta última participaría como organismo de fomento exportador.

Como elemento de desarrollo regional, destacó la intención de construir parques industriales y fortalecer las regiones exportadoras como Tijuana, Mexicali, Ciudad Juárez, Piedras Negras, Nuevo Laredo, Reynosa, Rio Bravo, Matamoros, Tapachula, Chetumal y el corredor industrial Sabinas- Ciudad Anáhuac; puntos neurálgicos, que se consideraron en el plan como centros motrices de exportación.

El segundo gran apartado del plan fueron las políticas de fomento a la industria, que buscaron financiar estratégicamente a ciertos sectores de la industria, crear exenciones fiscales, reorientar la demanda mediante el consumo de sector público, una política de desarrollo tecnológico e industrial, el fomento de la pequeña y mediana empresa, políticas regulatorias de precios, el fomento de la IED, aumento en la transferencia de tecnología, la búsqueda de una regulación efectiva con la modernización del marco jurídico, incluyendo la desburocratización, un paso importante hacia la desregulación y la descentralización y la simplificación de trámites (DOF, 1984).

En el apartado de comercio exterior, el PND calificó de “excesiva” la protección que el Estado había estado brindando a los productores nacionales, sustentando su argumento en el planteamiento teórico que versa a favor del libre mercado, se planteó la irreversibilidad de la apertura comercial y de que sería una coyuntura de oportunidad para el empresariado nacional, se continuo en la línea de buscar fomentar las exportaciones no

petroleras, buscó eliminar las restricciones arancelarias al comercio, buscar el acceso de las exportaciones nacionales a los mercados externos. Todo ello mediante incentivar la inversión privada y extranjera, la protección de la propiedad intelectual, aprovechar la posición geográfica del país para la integración de las exportaciones de maquila, equidad en el acceso de crédito respecto de los competidores externos. En relación con las empresas públicas, planteó que el Estado mantendría la rectoría de las industrias consideradas estratégicas en el artículo 28 párrafo cuarto, además de las ramas industriales consideradas prioritarias. En ese sentido se planteó la extinción de todas las industrias que no fuesen prioritarias o estratégicas (DOF,1989).

En términos generales la política de fomento industrial que se buscó construir en el periodo de 1995 al año 2000, partió del planteamiento de una reforma fiscal para promover el ahorro y la inversión en el país, reconoció la importancia del progreso tecnológico en la producción, determinando que se pondrían en marcha los mecanismos necesarios para incentivar transferencias de tecnología hacia la industria nacional. En ese sentido, como en los programas anteriores, se insistió en la construcción de una sólida base exportadora, competitiva frente al exterior; la diferencia estribó en enaltecer fundamentalmente a la iniciativa privada como el actor dinamizador de los procesos productivos, a un sector de trabajadores entusiasta y al conjunto de consumidores con amplias opciones de consumo. El elemento que aparece como central en el planteamiento de política fue la apertura comercial, la cual elevaría los niveles de competitividad y redistribuiría los ingresos, por otro lado, se protegería a la producción y al empresariado con la creación de un marco jurídico que proporcionara certeza a los empresarios tanto nacionales como transnacionales, procesos desburocratizados y un mercado desregulado, junto con un tipo de cambio flexible. Como argumento anexo se planteó buscar sacar ventaja e incrementar los tratados comerciales y como política de fomento propiciar el acceso a financiamiento de estímulo industrial con tasas de interés y plazos similares a los que se estaban otorgando a los productores de otras partes del mundo que competían con los nacionales (DOF, 1995).

El programa nacional de modernización industrial y del comercio exterior PRONAMICE (1990-1994) emanó a del PND de 1990, en su diagnóstico cambio el enfoque del

problema respecto de su antecesor, considero que la baja eficiencia y la excesiva orientación al mercado interno eran las causas del bajo desempeño industrial de la década de los ochenta, lo cual había generado una baja calidad, rezago tecnológico e ineficiencia en la asignación de los recursos. Para solucionar tales condiciones se propuso fortalecer los mecanismos de oferta y demanda para la asignación de los recursos, al mismo tiempo que reducía la participación del Estado en la producción y asignación de los recursos. Se sustentó en los principios de apertura comercial, desregulación y preponderancia del sector privado como actor interventor en la lógica productiva, junto con la sustitución de insumos nacionales por insumos importados de mejor calidad y menor precio (DOF, 1990). Lo anterior se acompañó de la participación de México en el GATT, lo cual implicó una apertura comercial. Drástica (Clavijo y Valdivieso, 1994).

Finalmente, el TLCAN representa el principal instrumento de política industrial en el país, durante la década de los años noventa, el cual significó la apertura comercial y el abandono de la intervención del Estado de manera estratégica como promotor de la construcción de un núcleo endógeno.

Como reflexión de conjunto en cuanto a los instrumentos de política revisados, estos permiten observar la coincidencia en el diagnóstico de la economía nacional, respecto de la crisis estructural, pero al mismo tiempo una muy marcada diferencia de visiones, el salto cualitativo se ubica fundamentalmente entre el PNDI y el PGDI, paralelo al contraste que existe entre el PRONAFICE y el PRONAMICE, donde este último representa el marcado paso a una lógica de LI/RE y antesala de la liberalización a ultranza que representa el TLCAN. Contrastes que permiten identificar a los grupos de la intelectualidad que impulsaron cada proyecto industrial, es decir, el grupo SEPAFIN-SECOFI y la tecnoburocracia neoliberal en México.

Año	Programa de intervención en la industria	PERIODO	PND
1979	PNDI-SEPAFIN-José Andrés de Oteyza	SE	José López Portillo
1980	PGD-SPP-MMH		
1981			
1982			
1983			
1984			
1985	PRONAFICE-SECOFI-Héctor Hernández Cervantes		Miguel de la Madrid Hurtado
1986			
1987			
1988			
1989			
1990	PRONAMICE-SECOFI-Jaime Serra Puche	LI/RE	Carlos Salinas de Gortari
1991			
1992			
1993			
1994			
1995		TLCAN	Ernesto Zedillo Ponce de León
1996			
1997			
1998			
1999			
2000			

Tabla 1.1 Programas Industriales, PND's y periodo de la RP(SE-LI/RE) (1979-2022) elaboración propia con información del DOF

3.1.5 Características de las industrias reestructuradas en México

Al final de la *fase de desarrollo fordista-keynesiana*, en México las actividades que operaron como las más importantes fueron las de los bienes salario (alimentos, calzado, textiles), estas industrias se quedaron atrás frente a nuevas industrias con tasas de crecimiento superiores que fueron tomando fuerza durante el proceso de reestructuración. Las nuevas actividades industriales, sobre todo en los bienes de consumo duradero y producción de bienes de capital; reportaron un aumento en la *composición orgánica del capital* que repercutió en el paso de forma de producción extensiva a una intensiva. Las formas de producción extensiva tenían un desempeño limitado desde la década de los sesenta y setenta debido al encuadre de protección de mercado que se practicaba en México, de tal manera el progreso técnico representaba una necesidad dada la competencia de la industria nacional frente a los mercados internacionales, debido al proceso de internacionalización de la producción que desde entonces era un fenómeno que se presentaba cada vez con mayor énfasis. No obstante la necesidad de reestructuración, no todas las industrias dentro del país estaban en condiciones iguales

para adaptarse a los cambios que surgían, las industrias más proclives a la reestructuración productiva en México, fueron las que se caracterizaron por a) estar ligadas al capital monopólico financiero con influencia en industrias de distintas ramas, b) tener acceso a fuentes de insumos que les permitiera ventajas absolutas frente a competidores en otras partes del mundo y c) tener acceso a tecnología competitiva internacionalmente, que en muchas ocasiones era favorecido por las alianzas con el capital transnacional (Rivera, 1992).

Durante la década de los años ochenta se observó la reestructuración productiva de diferentes industrias, las más dinámicas fueron las industrias vinculadas al *núcleo industrial metalmecánico petroquímico*: la industria de la petroquímica básica, química básica, las resinas sintéticas y fibras artificiales, el vidrio y sus derivados, el cemento, el hierro y acero, minerales no ferrosos, la industria automotriz, incluyendo carrocerías, motores y accesorios⁷⁵. Tales empresas presentaron niveles destacados de productividad, crecimiento, empleo y exportaciones además de vincularse tecnológica y productivamente a las CV de las RPG. La IA presentó una tasa de crecimiento de 2.6 puntos porcentuales promedio en el periodo de estudio, frente a 1.3 de la industria del hierro y el acero y el 9.3 de la petroquímica básica, el promedio de las industrias seleccionadas fue de 3.97, las industrias seleccionadas como las más dinámicas presentaron la característica de contar con subsidios energéticos, además las industrias encargadas de producir vidrio, química básica y petroquímica también se beneficiaban de un abastecimiento de materias primas, tal conjunto de industrias presentó altos niveles de competitividad internacional, innovaciones tecnológicas, importantes montos de inversión que en ocasiones provenientes del extranjero y ventajas comparativas en salario, tecnología, localización y dotación de recursos⁷⁶.

Las empresas que presentaron un dinamismo considerable, pero no destacable, fueron la industria del azúcar, bebidas alcohólicas, cervezas y malta, prendas de vestir, cuero y calzado, triplay y madera, papel y cartón, hule, artículos de plástico, muebles metálicos, aparatos metálicos estructurales, electrónicos⁷⁷ y electrodomésticos, la IE presentó

⁷⁵ Dentro de la IA, el segmento terminal de la industria representa el más dinámico, frente al de autopartes.

⁷⁶ Información obtenida del análisis de indicadores de desempeño que Rivera (1992) trabaja en el capítulo cuatro.

⁷⁷ Rivera (1992) destaca que en años anteriores el desempeño de la IE junto con bebidas alcohólicas y confección, eran notoriamente más ineficientes y de menor calidad que durante el periodo de estudio 1983-1988. La IE aparece como renovada en términos de su organización industrial como en su relación con el mercado exterior, la industria del entretenimiento de los años sesenta y setenta desaparece después del proceso de crisis de principio de los ochenta.

durante el periodo una tasa de crecimiento anual de 0.5%, donde las industrias de ese rango de dinamismo se encontraban entre -7.2% en electrodomésticos y 4% en la industria del azúcar, el promedio de las tasas de crecimiento de las industrias en cuestión fue de -1.12%. Como otro vértice del análisis aparecen las industrias que durante el proceso de reestructuración productiva en México resultaron menos dinámicas y perdieron importancia, por un lado, estuvieron las industrias técnicamente atrasadas o que sobrevivían bajo la protección de las políticas públicas, dentro de ese conjunto de industrias destacan las industrias de molienda de trigo, hilados y tejidos de fibras blandas y duras, imprenta y editoriales. Por otro lado, existió otro conjunto de empresas relativamente avanzadas tecnológicamente que desde 1983 declinaron su desempeño como maquinaria, aparatos eléctricos, equipo y material de transporte -diferente de la IA-. El promedio de la tasa de crecimiento anual de las industrias de este tercer grupo, fue de -.38%.

3.1.6 El SE-IT en México

En términos amplios al respecto de la reestructuración productiva, la integración de México a la nueva división internacional del trabajo del ciclo global del conocimiento en torno al SE-IT ha manifestado efectos contrarios, los cuales se han observado de forma más acentuada en la década de los años noventa, con un modesto incremento de la inversión en conocimiento alcanzando 1.8% poco antes del año 2000, lo cual va de la mano con el incremento de las patentes otorgadas y solicitadas en el país. Por un lado, se observa una escasa aplicación de conocimiento de mexicanos en el exterior, con respecto al conocimiento aplicado por nacionales de otros países, pero como efecto contrario, se nota una alta aplicación de conocimiento de mexicanos no residentes, aplicando sus conocimientos en otras partes del mundo, que si son comparable a países de mayor grado de inserción a la lógica productiva del SE-IT. En comparación a esos otros países, Ordóñez (2009) hace una clasificación por grupos, en la cual ubica a México dentro de los países emergentes, compartiendo lugar con Republica Checa, Hungría o Polonia, un grupo que por el nivel de costo anual unitario y de su composición técnica del sector científico educativo, se encuentra por debajo de otros países como Corea, Irlanda, España o Australia. Dentro de ese grupo México se destaca por una composición técnica

del sector científico educativo relativamente elevada, pero con un alto costo anual unitario, lo cual representa una desventaja.

En la década de los años noventa se da origen a lo que se ha denominado modelo de *Libre Importación para la Reexportación LIRE*, lo cual implica que en la mayoría de las industrias manufactureras que eran el potencial de la reestructuración productiva; adoptaran aspectos de la maquila importando gran parte del contenido de las mercancías finales producidas, desarticulando las cadenas productivas al interior del país, lo cual junto con: A) la casi nula inversión en investigación y desarrollo en las empresas del país, B) la creciente importación de maquinaria y equipo y C) el aumento en el precio de los créditos que implicó la privatización de la banca en México, que repercutió en el fracaso de las empresas nacionales, significaron una embestida contra la industria nacional manufacturera durante los años noventa (Dombois & Pries, 1998).

3.1.7 Reestructuración, Bloque histórico y Vía de desarrollo neoliberal en México

El aspecto que resulta fundamental comprender, es el papel que desempeña la implementación de la NBTP en relación con la reconfiguración del *bloque histórico* en México, para ello es importante aclarar la relación entre la reconstitución del bloque histórico corporativo en México emanado de la revolución mexicana; con la reestructuración productiva en el país, la cual como ya se ha ilustrado tiene su origen en el síntoma de agotamiento de la rentabilidad del capitalismo mexicano, propiamente del crecimiento basado en la ISI aparejado con los límites hegemónicos que se observaron desde 1968, con el movimiento estudiantil, lo cual trajo consigo una serie de medidas implementadas por los grupos dominantes buscando una nueva estabilidad de poder que implicó la emergencia de nuevos competidores como Alemania, Japón y el aglutinamiento productivo y comercial de los países en bloques económicos regionales. En palabras de Ordóñez (1997) la nueva estabilidad de poder que se buscó implementar por medio de los grupos de poder en México a raíz de la reestructuración productiva mexicana, consistió en la industrialización por fraccionamiento y deslocalización de procesos productivos, un crecimiento basado en exportaciones, una orientación del Estado hacia la provisión de infraestructura y una preponderancia del capital transnacional dentro de la nueva desregulación del mercado; ubicando dos fases de su desenvolvimiento. La primera fase entendida como la fase destructiva en la cual se desarticulan los compromisos

corporativos con distintos gremios de trabajadores, sustituyéndolos por la flexibilización laboral propia de las nuevas formas organizativas del trabajo que ya se estaban poniendo en práctica en otras partes del mundo. La segunda fase es la constructiva donde se rearticula el entramado de acuerdos y pactos con las clases dominantes durante la segunda mitad de la década de los años ochenta. Tales transformaciones requirieron en sus características superestructurales, de la reconfiguración del *bloque histórico corporativo* que surge de la revolución mexicana, adaptándose a las condiciones emanadas de la crisis de rentabilidad y hegemonía que se inició en la década de los sesenta en el país y que apenas a mediados de los ochenta encuentran una dinámica para desahogar las contradicciones mediante la adopción de la *vía de desarrollo neoliberal*.

Lo cual significa que la reestructuración productiva mexicana como requerimiento del modo de producción capitalista para solucionar el agotamiento de las condiciones de rentabilidad del *Fordismo-Keynesianismo* en su modalidad industrial de *Sustitución de Importaciones*, sentó las bases para el desenvolvimiento de la *fase de desarrollo del capitalismo del conocimiento* que venía imponiéndose de manera concreta al interior de las fábricas y a lo largo de la producción en el mundo. La *vía de desarrollo neoliberal* fue la salida que durante poco menos de tres décadas México terminó implementado para dar cauce a las potencialidades que presentaba la introducción de la NBTP al interior de la producción nacional que ya estaba abiertamente vinculada con la producción del resto del mundo mediante el régimen de deslocalización industrial y la *globalización* como nuevo espacio de desenvolvimiento de la *fase de desarrollo*. La *vía de desarrollo neoliberal* en México fue adoptada bajo condiciones de hegemonía muy específicas que hacen referencia al *bloque histórico* en México que busca ser estructurado en un principio bajo un *liberalismo social*⁷⁸, proyecto que fracasa y termina imponiéndose solo la a la

⁷⁸ A finales de la década de los años ochenta surge en México un proceso de revolución pasiva, que busca la reformulación del bloque histórico corporativo bajo el principio ideológico del liberalismo social comandado por una facción reformista dentro de la intelectualidad que recientemente había tomado la dirección del Estado, para dar cauce a las potencialidades de la NBTP y a las medidas de apertura al resto del mundo, buscó recuperar las tradiciones prehispánicas de solidaridad en trabajos y actividades comunitarias, junto con consejos autogestionados, creando una nueva relación entre la dirección y los grupos subalternos. Buscó implementar un corporativismo sindical participativo en el proceso de reestructuración productiva, nueva gestión de los ejidatarios sobre la propiedad de la tierra frente a la apertura comercial, junto con programas de crédito al campo PROCAMPO como nueva relación con los campesinos, en zonas urbanas se dotaría de infraestructura y solución comunitaria de problemas PRONASOL (Programa Nacional de Solidaridad), como nueva relación con los movimientos urbanos. Un nuevo parlamentarismo PRI-PAN que permite un compromiso nuevo con empresarios conservadores (un segmento de la *corriente político-empresarial liberal conservadora*), la iglesia y las clases medias de altos ingresos, sector que fue beneficiado mediante la extensión del crédito al consumo y que resulta ser un detonante de la crisis de 1994 (Ordóñez & Montiel, 2010).

reconstitución del *bloque histórico* corporativo que surgido desde la revolución mexicana, solamente adopta algunas características que respondieron al ejercicio de una nueva *trama socio-institucional* organizada en base a adoptar la *fase de desarrollo del capitalismo del conocimiento*: en primer lugar fue A) el despliegue del *SE-IT* como *núcleo articulador dinámico*, mediante el cual la IE aparecía como un sector altamente exportador, junto con las telecomunicaciones, B) la internacionalización de los grupos financiero productivos dejando atrás la participación de los bancos nacionales marcando el predominio del capital transnacional, C) un nuevo entramado de acuerdos y pactos entre los grupos dominantes hacia los grupos subalternos mediante el arribo de la *tecnoburocracia* y su alianza con los grupos financieros internacionalizados, mediante la alternancia partidista del PRI y el PAN (Ordóñez & Montiel, 2010). El proceso de transformación en el peso relativo de las actividades industriales implicó en cierta medida una modificación de las capacidades productivas del país frente a la apertura comercial, lo que significó una recomposición de los pesos específicos del sector empresarial además de la *intelectualidad* al frente del Estado.

3.2 Reestructuración de la Industria Automotriz

Las modificaciones de la política industrial enfocadas para la IA en el caso de México presentaron cambios paulatinos adecuados a las comisiones que se estaban experimentando en el mundo en relación con factores como los precios del petróleo, la crisis de la deuda y la propia reestructuración productiva. La paulatina desregulación y liberalización de la IA se fue manifestando a partir de las posiciones de los decretos automotrices emitidos desde 1962 hasta la firma del TLCAN. La periodización se divide en el periodo de la ISI que contempla el decreto de 1962, el periodo de la SE, el cual contempla desde 1969 a 1989, periodo en donde se efectuaron transformaciones nodales para definir la modalidad de inserción de un núcleo industrial endógeno y finalmente la LI/RE que muestra una modalidad de inserción industrial específica con importantes indicadores de crecimiento de cara al siglo XXI.

3.2.1 Periodo de Industrialización por sustitución de importaciones en la industria

Automotriz 1925-1969

Los inicios de la IA mexicana se identifican en México desde 1925 con la instalación de la planta ensambladora de automóviles Ford, la cual utilizaba sistemas de montaje importados (CKD)⁷⁹, una modalidad productiva que generaba muy pocos eslabonamientos productivos al interior ya que era sistemas que funcionaban a partir de la importación de los componentes en donde estaban instaladas las plantas ensambladoras, en ese momento la incorporación de valor por parte de la industria instalada en México era tan solo de 20% (Moreno J. C., 1987). El esquema productivo de aquellos años estuvo enfocado en satisfacer al mercado interno únicamente, como una característica del periodo de Sustitución de Importaciones SI. Más adelante al pasar de las décadas, se fueron instalando diferentes plantas ensambladoras de empresas automotrices trasnacionales las cuales llegaron a ser alrededor de 12 en la década de los años sesenta y se localizaban en los alrededores de la Ciudad de México, ello debido a las características de la ciudad como mercado objetivo y la facilidad que representaba a las plantas para acceder a los insumos, además de la fuerza de trabajo debería satisfacer los procesos mismos de la producción. Las empresas que se instalaron fueron Ford, GM y Automex⁸⁰ (Peres, 1990a) Como consecuencia en la década de los cuarenta, la importación de automóviles y camiones se redujo al 43.3%, y en los setenta disminuyó a 8.8%⁸¹.

3.2.1.1 Motivantes y mecanismos del decreto 1962

La política económica para la IA se fue organizando a medida que fue cobrando importancia el automóvil y los transportes pesados como bienes de consumo al interior del país, considerando los beneficios fiscales que ya recibía la industria, pero sobre todo por la importancia que cobraron las importaciones. El primer decreto aparece el 14 de octubre de 1925 que solo atendía a la empresa Ford y le permitía un 50% en reducción de

⁷⁹ Los CKD o Complete Knock Down son sistemas de ensamblajes de importación, que las empresas matrices fabrican en una parte del mundo y ensamblan en otra (Lucena, 2014).

⁸⁰ Una empresa de Chrysler

⁸¹ Cuadro 1 "Autos y camiones: coeficiente de importaciones a oferta total" Fuente (Picolini, 1985, pág. 2) NAFINSA (1981:175). Cuadro obtenido de (Sosa, 2005)

impuestos en la importación de componentes para ensamble, en 1931 se establecieron nuevos impuestos para material de ensamble que también incluían a las partes importadas por la IA, en 1940 ya existían tres plantas ensambladoras y ninguna restricción a la importación, ni control de precios por parte del Estado. Durante la segunda guerra mundial, el cambio de la producción civil a militar en EE.UU. produjo escases de partes para el suministro de los automóviles ensamblados en el país lo que provocó el nacimiento de las primeras experiencias de producción de partes y componentes dentro del país. En 1947 la Secretaría de Hacienda atendió la importación de partes y sus impuestos sin especificar las piezas que deberían ser obligatorias de fabricación nacional. En 1959 la Secretaría de Industria y Comercio, atiende a la IA con el objetivo de crear un núcleo endógeno, creando eslabonamientos al interior, aumentar el empleo, disminuir las importaciones e impulsar la industria de autopartes. Durante finales de los cincuenta la IA mexicana aun cuando tenía un mercado en crecimiento, no aportaba empleos, in incorporación de partes nacionales, como tampoco avances tecnológicos, además mostró un limitado ahorro de divisas hasta 1962 que se implementó el primer decreto para la IA (Pincolini, 1985).

En 1962 durante la administración del presidente Adolfo López Mateos, surge el primer decreto automotriz que se da paso a la primera intención de regular la industria por medio de la intervención del Estado. El sentido del decreto estuvo planteado con miras a construir eslabonamientos productivos al interior de México, aprovechando al máximo las instalaciones, en el campo de las industrias mecánica, eléctrica, de fundición y otras auxiliares, impulsando al mismo tiempo el establecimiento de nuevas industrias conexas con la automotriz (DOFh,1962). Para cumplir tal objetivo: A) Se prohibió la importación de motores, unidades completas para automóviles y camiones, además de conjuntos mecánicos armados para uso o ensamble de esos vehículos, B) se permitió el ensamblaje de los automóviles por empresas trasnacionales, limitando la integración vertical al mismo tiempo que se implementaba el uso de partes y componentes producidos en México. C) Para ese momento tanto los estándares de integración solicitados, como la capacidad productiva existente, deberían componer como mínimo el 60% del costo de la producción. Una composición del 70% o mayor de la integración nacional de la producción exentaba de ciertas condiciones a las empresas interesadas en importar D) Se establecieron controles de precios a los productos finales, determinando precios que deberían ser

equivalentes a los precios que se ofrecían a los consumidores finales de los países de origen de las empresas en cuestión, es decir que las empresas no deberían vender a un precio mayor que el que se ofrecía a los consumidores de su país de origen(DOFh,1962). La formula de la integracion nacional que se usó dese ese decreto fue:

$$GIN^{82} = \left(1 - \frac{VMM^{83}}{VTP^{84}}\right) 100$$

3.2.1.2 Repercusiones en la industria

Respecto al segmento de autopartes, quedó prohibida la importación de motores como unidades completas para automóviles, así como de conjuntos armados para automóviles y ensamble de vehículos, las partes que se podrían importar serian hasta dos años después de la publicación del decreto y con autorización de la Secretaría⁸⁵ la cual tomaba en cuenta el cumplimiento por parte de las empresas respecto a las disposiciones del decreto, además de la capacidad o no de ser producida la autoparte o componente en cuestión al interior del país, dando preferencia a las empresas que generasen exportaciones. El decreto puso fin al esquema de ensamblaje e importación CKD al mismo tiempo que contribuía a la edificación de un núcleo endógeno en el segmento de autopartes.

Como consecuencia a las disposiciones del decreto de 1962, se observó la instalación de plantas fabricantes de vehículos, motores, partes y componentes durante la primera mitad de la década de los años sesenta⁸⁶. Se instalaron en el territorio nacional empresas como: Chrysler, Ford, GM, Kenworth, las cuatro con capital 100% estadounidense, International

⁸² Grado de Integración Nacional

⁸³ Valor del material importado utilizado en la fabricación de cada modelo

⁸⁴ Valor total de las partes que integran la unidad típica

⁸⁵ Secretaria de Industria y Comercio

⁸⁶ "en 1965 existían en nuestro país 21 plantas armadoras: 17 plantas dedicadas a la construcción y ensamble de vehículos automotores y 4 destinadas a la fabricación de motores para vehículos y en cinco años, 1970 el número de plantas se incrementó a 27." (Solís, 2012, pág. 213)

Harvester, Vehículos Autónomos Mexicanos VAM⁸⁷ y Fabricas Autocar Mexicana, con capital mixto entre EE.UU., México y Japón. Nissan con capital 100% japonés, VW con capital 100% alemán y tres empresas con capital del gobierno mexicano, pero usando tecnología extranjera, que fueron Diesel Nacional, Mexicana de Autobuses y Tráilers Monterrey (Solís, 2012). Las plantas se instalaron predominantemente en la región norte y centro del país incentivando tal ubicación a las oportunidades de infraestructura para el desarrollo de la producción y de las plantas mismas, como por el acceso a proveedores.

Las disposiciones del decreto crearon un efecto importante en el resto de la economía, las empresas habían logrado cumplir los requisitos de integración y desempeño planteado, además de haber aumentado la producción en cinco veces para el año de 1970 de acuerdo con datos de Juan Carlos Moreno (1996). El decreto de 1962 responde a una iniciativa de proteger el mercado sacrificando aspectos como la calidad y competitividad de los productos finales.

3.2.2 Periodo de Sustitución de Exportaciones en la industria Automotriz 1969-1989

3.2.2.1 Motivantes para el acuerdo 1969

Después del decreto de 1962, como ya se comentó más arriba, la IA instalada en México contribuyó a incrementar el déficit en la balanza comercial, ello se empezó a convertir en un problema a resolver para el gobierno mexicano, lo cual se atendió mediante la política industrial que estuvo encausada a incrementar consistentemente el saldo de la balanza de pagos. El bajo nivel de exportación se debió al aumento de la demanda al interior

⁸⁷ 60% Gob. Mex, 40% EE.UU. (Solís, 2012) “La organización original fue fundada en 1946 por la Sociedad Mexicana de Crédito Industrial (Somex) con el nombre Willys Mexicana, S.A. Primero era un distribuidor y en 1948, fabricante autorizado de Willys-Overland. A partir de 1960, WM llegó a un acuerdo con American Motors (AMC) para importar, ensamblar y producir sus vehículos para territorio mexicano. En 1963, el gobierno toma el control de la empresa, y le cambió el nombre de Willys Mexicana a Vehículos Automotores Mexicanos, S.A. (VAM), pero permitiendo una participación del 40 por ciento en American Motors Corporation (AMC) y KJC (Kaiser-Jeep Corp.). La compañía importaba y fabricaba automóviles y camiones ligeros bajo permiso de Willys, AMC, Eagle, Jeep, Chrysler y Renault, y diseñaba sus propios vehículos basados en las plataformas de AMC. El colapso de la economía mexicana a principios de la década de 1980 forzó la venta de los intereses del gobierno mexicano en VAM a Renault, la cual vendió los activos y cerró la compañía a finales de esa década. El gobierno mexicano mantiene los derechos sobre el nombre y la marca VAM hasta la actualidad (2016).” Obtenido de Wikipedia <https://es.wikipedia.org/wiki/VAM>

debido al incremento en el ingreso de los hogares, demanda misma que imposibilitó la sustitución de importaciones, además de la pequeña escala de producción de la industria en ese momento. Ello provocó que en octubre de 1969 cambiara la concepción de la política de sustitución de importaciones, por otra de sustitución de exportaciones⁸⁸ la cual no lograría modificar por completo el creciente déficit de la balanza de pagos, pero si incrementaría de forma muy importante las exportaciones de la industria (Larriva & Vega, 1982).

3.2.2.2 Características del acuerdo 1969

El acuerdo de 1969 se enfocó en fortalecer el condicionamiento a las importaciones de partes automotrices correspondientes a la “Cuota Básica”, las cuales se compensarían con exportaciones de partes automotrices en seguimiento con lo planteado en el decreto de 1969, pero con la característica de atender por un lado los déficits comerciales y por el otro la capacidad que estaba mostrando la industria en su potencial exportador, adicionalmente buscó ampliar el aprovechamiento de las instalaciones, incrementar la ocupación de mano de obra y aumentar la utilización de materias primas nacionales. Los mecanismos que puso en marcha fueron una serie de plazos para compensar la cuota básica de importaciones de autopartes con exportaciones de autopartes producidas nacionalmente. Se estableció que a partir de 1970 la compensación debería ser del 5% de las importaciones destinadas a la fabricación de la cuota básica, para 1971 la compensación acumulada debería ser del 15%, en tanto que el 85% restante se debería compensar en los siguientes cinco años a partir de 1972 con porcentajes anuales acumulativos. El acuerdo no afectaba la fabricación de tracto camiones para transporte de efectos ni autobuses ambos con motor diesels (DOFi, 1969).

3.2.2.3 Características del decreto de 1972

En seguimiento a los objetivos del Acuerdo de 1969, el 24 de octubre de 1972 se publicó un nuevo Decreto automotriz el cual se planteó aumentar los niveles de eficiencia de la

⁸⁸“Se gestó entonces un cambio importante en la concepción de la política industrial del sector, consistente en combinar la preocupación por sustituir importaciones con el fenómeno de la exportación de componentes, sobre todo a mediano plazo. Esta fue una de las consideraciones fundamentase que llevaron a promulgar las disposiciones oficiales de octubre de 1969 y el Decreto de 1972.” (Larriva & Vega, 1982, pág. 1359).

planta productiva, aumentar la participación del capital mexicano en la industria de autopartes y principalmente generar divisas para aminorar el déficit comercial⁸⁹. Tales objetivos se buscaron lograr solicitando estándares de calidad precio y tiempos de entrega a la industria de autopartes, A) impidiendo que la industria terminal fabricara partes o componentes que la industria nacional ya produjera, solo se planteaba permitir tal producción en caso de ser para exportación. B) Se continuó con la iniciativa de incentivar la integración nacional superior al 60%, continuando con la obligatoriedad de que las empresas de autopartes contaran con mínimo el 60% de propiedad en manos de inversionistas mexicanos, respecto a la constitución del capital de las empresas. C) Se regularon las líneas y modelos a producir, así como el tipo de motor, fundamentalmente se hizo hincapié en crear cuotas de exportación que compensaran las importaciones por empresas⁹⁰, cuotas que deberían aumentar paulatinamente en los años posteriores a la publicación del decreto, D) otro aspecto fueron los estímulos fiscales respecto a la importación que lograban las empresas con destacados niveles de integración nacional (DOFa, 1972).

3.2.2.4 Repercusiones del acuerdo 1969 y el decreto 1972

Después de la emisión del decreto y durante la primera mitad de la década, se instalaron más plantas ensambladoras de automóviles, las cuales eran extensiones de las que ya existían en la Ciudad de México, la orientación al mercado local y la oferta de mano de obra calificada siguieron siendo los determinantes fundamentales de su ubicación (Peres, 1990a) b) Pero por otro lado las medidas planteadas tuvieron un impacto limitado debido a la obsoleta capacidad instalada que existía en el país, en 1975 las exportaciones no habían logrado alcanzar la cuota planteada, pero al mismo tiempo alcanzó niveles de exportación sin precedentes y significativos, en 1972 las exportaciones fueron de 68 millones de dólares, ya en 1975 eran de 122 millones. Para ese año se esperaba que la

⁸⁹ Se esperaba que para 1979 las empresas compensarían con exportaciones el 100% de las importaciones de su cuota básica (DOFa, 1972).

El Decreto Automotriz de 1977 estuvo alineado al acuerdo comercial de 1969 y ratificó todos sus lineamientos en su búsqueda de sustituir importaciones, pero adicionalmente establecía nuevos mecanismos para inducir las exportaciones, estableciendo el presupuesto de divisas de la industria terminal (DOFe, 1977).

⁹⁰ En el artículo 23 se establece que a partir de 1974 las empresas de la industria terminal deberían generar al menos 40% de las divisas netas necesarias de exportaciones de autos fabricados por empresas de autopartes con 60% propiedad nacional, el 60% restante podría ser cubierto con automotores de producción de la industria terminal (DOFa, 1972).

cuota de compensación fuera del 50% respecto de las importaciones, no obstante, solo alcanzó el 40% debido a la recesión de la IA mundial durante 1974 y 1975, además de la devaluación del peso frente a la inflación del resto del mundo (Larriva & Vega, 1982). En 1976 a razón del desempeño de la balanza comercial y su importancia relativa respecto al resto del comercio exterior nacional, el cual pasó de 17.3% en 1975 a 36.5% en 1977⁹¹, se refuerza la necesidad la edificación de una industria capaz de competir en el mercado internacional.

3.2.2.5 Motivantes y objetivos del decreto 1977

El decreto de 1977 que tenía entre sus objetivos que la IA mexicana: A) alcanzara estándares de calidad internacionales, B) racionalizara el uso de las divisas de acuerdo a la rama productiva, C) siguiera con el objetivo de compensar la balanza de pagos, D) mostrara importantes índices de integración industrial al interior del país y finalmente, E) impulsar la generación de empleos, logrando sustituir importaciones en las zonas fronterizas. Otro rubro importante dentro de los objetivos fue aprovechar la coyuntura internacional para racionalizar la producción de acuerdo a las capacidades productivas y las características de los mercados, fortaleciendo los esfuerzos de la iniciativa privada. México estaba aprovechando las ventajas que le permitían sus reservas de petróleo y las perspectivas de crecimiento de la IA alrededor del mundo.

3.2.2.6 Características del decreto 1977

El decreto de 1977 por conducto de la Secretaría⁹² y la Comisión recién creada⁹³, además de las medidas adoptadas en los decretos anteriores, estableció: A) un control de los modelos y tipo de automóviles a producir en el año, solo las empresas mayoritariamente mexicanas podían obtener autorización para producir líneas diferentes a las ya autorizadas, B) la incorporación de motores diésel para camiones solo la podían hacer empresas de participación mayoritariamente mexicanas, C) la importación de automóviles

⁹¹ Cuadro 5 “Participación del sector automovilístico en el saldo de la balanza comercial de México (Millones de dólares)” fuente: Banco de México (Larriva & Vega, 1982).

⁹² Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial

⁹³ Comisión Intersecretarial de la Industria Automotriz

terminados sería solo de modelos que no se produjeran en el país y con cargo al presupuesto de divisas de la empresa y finalmente, D) la importación de camiones y motores a diésel solo podía ser por medio de empresas de participación mayoritariamente mexicana. (DOFe, 1977)

Los elementos planteados por el decreto implicaban aun un amplio control por parte del Estado sobre el desempeño de la industria al dar prioridad a las perspectivas de desarrollo de las empresas con capital mayoritariamente mexicano, en elementos como la incorporación de motores Diesel, solicitar presupuestos de divisas, importación restringida que se reservó para el capital nacional. No obstante, este último elemento resultó central en contraste con el objetivo del decreto de 1962, porque implica un cambio en la visión de integración de la industria nacional al permitir las importaciones de vehículos terminados, aun cuando tal importación se hacía abajo ciertas restricciones.

3.2.2.7 Impacto del decreto 1977

Como resultado la IA registró un aumento sostenido de las exportaciones, pasando de 253 millones de dólares en 1977 a 370 en 1981, pero en relación con las importaciones de la IA se identificó una importante diferencia, ya que en los mismos años las importaciones pasaron de 1,255 a 2,265 (Grafica 1). Para cumplir los requisitos estipulados en el decreto 1977 las plantas terminales deberían modernizar sus instalaciones, lo cual era totalmente compatible con el objetivo de las empresas estadounidenses de reestructurar su capacidad industrial para hacer frente a la competencia de los vehículos japoneses pequeños (Moreno, 1996). Como resultado de las estrategias de expansión de la IA alrededor del mundo, junto con las condiciones propicias de inversión en México desde 1978, se registró una “ola” de instalación de empresas en el territorio nacional. Nissan en 1978, VW en 1980, GM en 1981, Chrysler en 1981, Ford en 1983, Renault en 1984, Ford/Mazda en 1986, etc.⁹⁴ Ola de importación de capital que dejó ver sus efectos exportadores hasta 1981 (Peres, 1990a).

⁹⁴ Información obtenida de la tabla 6.3 “Production plants established since 1978” (Peres 1990a), Tabla 12

La implementación de las nuevas plantas a principio de los años ochenta traía consigo nuevas características a la industria nacional, por un lado se instalaron plantas al norte del país con características distintas a las instaladas anteriormente en los alrededores de la Ciudad de México en décadas anteriores, los trabajadores de las nuevas plantas eran contratados con perfiles diferentes a los anteriores, en términos generales eran más jóvenes, más calificados y mejor capacitados para realizar más variedad de actividades. También los salarios eran más bajos en las nuevas plantas, pero seguían siendo superiores de los que se pagaban en la industria manufacturera (Moreno, 1996).

3.2.2.8 Motivantes para el decreto 1983

Parte de las limitaciones de las medidas asumidas por el Decreto de 1977 se explica por la apreciación del tipo de cambio, el aumento de la demanda interna y la debilidad coyuntural de los mercados externos. Pero al mismo tiempo la IA presentó un aumento de la producción muy importante en el esquema de los automóviles terminados, tal desempeño repercutió en el aumento de la demanda de autopartes debido a que la industria local no tenía la capacidad de satisfacer la demanda de tal crecimiento. Los efectos de la crisis de 1982 implicaron la caída en la producción, de la IA disminuyendo la necesidad y posibilidad de importar partes y componentes e impulsando la necesidad integrar más componentes nacionales y racionar el número de marcas y modelos por productor, lo cual estaría contemplado en el decreto de 1983.

3.2.2.9 Objetivos del decreto 1983

El decreto de 1983⁹⁵ se planteó los objetivos de A) disminuir los altos costos de los incentivos fiscales, B) mejorar el estatus de la falta de competitividad en los precios, C) establecer que las empresas automotrices consiguieran su autosuficiencia en divisas, buscando reforzar el objetivo de integración industrial nacional, mediante la reducción de

⁹⁵ DOF. (15 de septiembre de 1983). Decreto para la racionalización de la industria automotriz. Recuperado el 10 de diciembre de 2021, de Diario Oficial de la Federación: http://www.dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?codnota=4826766&fecha=15/09/1983&cod_diario=207753

las “excesivas” líneas de automóviles que se fabricaban para aprovechar las economías de escala.

3.2.2.10 Mecanismos del decreto 1983

Los anteriores objetivos se intentaron alcanzar mediante A) la reducción en la producción a solo tres líneas de automóviles sin que la producción total de modelos fuera superior a siete líneas, reduciendo tal variedad a una línea con cinco modelos para 1987, condicionando la diversidad adicional siempre que cumplieran con estándares de generación de divisas adicionales por concepto de exportación considerando también el valor de las partes y componentes, por otro lado el decreto consideró que B) los grados de integración a la industria nacional siguieran siendo una prioridad, los requisitos para autobuses integrales y automotores pesados fue de 90%, contrastando con el grado de integración de los automóviles que fue del 50%, como medida de control se cobraron impuestos de importación a los automotores que no cumplieran con los grados de integración establecidos (DOFg, 1983).

C) Otro aspecto que la comisión supervisó fue que la producción fuera adecuada a las necesidades de la demanda nacional limitando la producción de motores de ocho cilindros a partir del primero de noviembre de 1984, D) se continuo con el estatuto de la propiedad de las empresas de productores de camiones debería ser de 51% de capital nacional como mínimo, se siguió limitando la producción de autopartes para empresas trasnacionales, siempre que las empresas nacionales ya produjeran esa línea. Todas las ensambladoras deberán compensar sus costos en divisas mediante las exportaciones logradas, así como las incorporaciones al capital social proveniente del extranjero, el grado de integración nacional como requisito pasó de 50% en 1984 a 60% en 1987 (DOFg, 1983).

3.2.2.11 Consecuencias del decreto 1983

En términos generales el decreto ejercía más presión sobre las empresas para mejorar sus exportaciones, incentivando la promoción de exportación de autos terminados

respecto de la fabricación de autopartes, al modificar los presupuestos de divisas y permitir menor contenido nacional en las líneas destinadas a la exportación se favorecía el aprovechamiento de las economías de escala reduciendo el número de líneas por empresa. Las medidas decretadas frente al estancamiento de la demanda interna, el tipo de cambio devaluado y la instalación de nuevas plantas de finales de la década de los setenta y durante los primeros años de los ochenta, que ya estaban aportando producción para la exportación; implicó rápidamente un superávit de la balanza comercial de la industria. Como otra consecuencia a las disposiciones del decreto, la industria nacional y específicamente la de propiedad estatal se vieron afectadas, en 1984 el Estado decide vender su capital de VAM empresa de capital compartido con América Motor y Renault. El Estado tenía una participación mayoritaria en la producción de camiones y motores con sistema de funcionamiento basado en Diesel y en tal segmento industrial las ventas habían caído de forma notable a raíz de la crisis de 1982, razón por la cual se decide privatizar Diésel Nacional en 1988 (Peres, 1990). Era visible desde entonces que además de las medidas que contribuyeron a disminuir la integración nacional frente al objetivo de desarrollar la capacidad exportadora, el capital mexicano estaba retrocediendo ante el terreno que iba ganando el capital transnacional, la experiencia del capital estatal es ilustradora para observar el desarrollo de la posible construcción de un núcleo endógeno en la IA.

Existieron un par de procesos de cambio adicionales dentro de la SE, en primer lugar la adhesión de México al GATT⁹⁶ en 1986, que representa un escalón más hacia el abandono de la construcción de un núcleo industrial endógeno de automóviles terminados y autopartes, ya que ello aumento el flujo de IED de proveedores los cuales contaban con licencias y patentes propias y en asociación con países extranjeros, ello implicó una competencia directa a las empresas nacionales fabricantes de autopartes, repercutiendo en la desaparición de muchas de esas empresas. Solo algunos grupos industriales se pudieron sostener después de la medida de apertura comercial que significó la adhesión al GATT⁹⁷, algunos ejemplos fueron Grupo industrial Proesa, Grupo San Luis y Grupo Alfa (Juarez, 2006). Otra medida dentro de la SE fue la modificación de la ley de patentes en

⁹⁶ Acuerdo General de Tarifas y Aranceles "General Agreement on Tariffs and Trade" GATT

⁹⁷ "Para 1987 la inversión extranjera en la industria de autopartes desplaza de manera definitiva a la inversión nacional en términos de la inversión global se transforma en el principal componente de las inversiones automotrices. (...) A partir de este punto el cambio introducido ha sido definitivo pues el destino de los productos de la industria de autopartes se va a definir como OEM (Original Equipment Manufacturing)" (Juarez, 2006, pág. 132)

1987⁹⁸, la cual atendía el importante flujo de transferencias de tecnología y conocimiento que había implicado la entrada de nueva inversión al país, la reforma de ley implicó en términos generales la disminución de las facultades del Estado en materia de propiedad intelectual convirtiendo esa reformulación jurídica en una medida de desregulación industrial.

Es posible darse cuenta que el periodo de SE como modalidad de reestructuración productiva, representó para la IA el momento clave de desarrollo de las capacidades industriales de cara al siglo XXI dado que estuvo permeado por el paso de la empresa vertical a la empresa red (Pozas, 1997). El decreto de 1962 representó una medida abiertamente proteccionista en seguimiento a la construcción por medio de la ISI de un núcleo industrial endógeno de la IA en México, posteriormente desde el Acuerdo de 1969 al buscar incentivar las exportaciones, junto con el Decreto de 1977 que busca crear una industria competitiva se empiezan a modificar las prioridades industriales y en términos de la política industrial. El decreto de 1983 deja en segundo término la incorporación de contenido nacional de autopartes para priorizar la exportación de automóviles terminados lo cual sentaba las bases de la inserción de la IA en las CV de las RPG que estaban ya definiendo sus directrices a partir de la reestructuración productiva y sentaba las bases de lo que representaría el esquema de libre importación e importación temporal.

3.2.3 Libre importación para Reexportación en la Industria Automotriz.

La década de los noventa representa un periodo histórico de desarrollo contrastante frente a los periodos precedentes antes analizados, desde ese momento se empieza a desarrollar un esquema productivo que se sustentaba en la libre importación de insumos y productos terminados, para la reexportación, con una mínima incorporación de valor al interior del territorio nacional, aprovechando las características que ofrecía México para tal esquema de vinculación productiva. El aspecto crucial durante el surgimiento de la nueva etapa, es la alineación del accionar estatal en su intervención en la industria, con las

⁹⁸ (DOFi, 1969). Decreto por el que se reforma y adiciona la Ley de Invencciones y Marcas. Recuperado el 11 de 12 de 2021, de Diario Oficial de la Federación: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4635521&fecha=16/01/1987

estrategias del capital transnacionalizado automotriz en términos de la relocalización en México de la producción para la reexportación al mercado de EE.UU. Lo cual transforma al país en plataforma de exportación y al mismo tiempo deja de lado el objetivo de desarrollo nacional planteado desde los primeros decretos. El periodo daba por terminada la restricción de importar automóviles terminados nuevos para venta nacional o reexportación, objetivo que fue prioridad en el decreto de 1962, además de disminuir de manera drástica las compensaciones en términos de la balanza comercial por empresa. A partir de la década de 1990 en adelante es evidente el auge exportador de la IA que se solidificó después de la firma del TLCAN.

3.2.3.1 Motivantes del decreto 1989

A finales de la década de los años ochenta el gobierno mexicano ubicaba diferentes condiciones que se tenían que modificar en términos de la política industrial para la IA con miras a insertar la IA mexicana dentro de las CV de las RPG. En ese momento la intelectualidad al frente de las instituciones determinaron que mediante la desregulación lograría aumentar los niveles de competitividad de la industria nacional. Buscaron crear la capacidad productiva que permitiera que los automóviles fueran más accesibles para los consumidores mexicanos y al mismo tiempo fueran susceptibles de ser exportados para de esa manera insertar a la industria de autopartes de una manera más enfática dentro de las RPG. El Decreto de 1989⁹⁹ mostró la convicción de que mediante la apertura comercial y la desregulación de la industria se lograrían incrementos en la modernización y al mismo tiempo se podría cumplir con los objetivos de crear automóviles que disminuyeran tanto sus emisiones de CO₂¹⁰⁰ como su consumo de combustible (DOF, 1989).

3.2.3.2 Mecanismos del decreto 1989

Para cumplir tales objetivos A) se permitió que las empresas terminales seleccionaran los tipos de vehículos a producir considerando su capacidad productiva lo cual representó un elemento de desregulación, B) se permitió la libre importación de vehículos terminados

⁹⁹ Decreto para el fomento y modernización de la industria automotriz.

¹⁰⁰ Dióxido de carbono

nuevos siempre que cumplieran un saldo positivo en la balanza comercial, en ese mismo sentido llama la atención que en 1991 por cada unidad monetaria del valor de un vehículo terminado adquirida del exterior, la empresa debía descontar de su saldo 2.5 unidades monetarias, en 1994 ya era solo 1.75 unidades monetarias, adicionalmente el porcentaje de vehículos importados respecto de los vendidos totalmente fue 15% en 1991, en 1992 ya fue del 20% y se permitió que fueran porcentajes acumulables y transferibles a otras empresas. C) Se mantuvo el requerimiento de no poder mantener un saldo negativo en la balanza comercial. D) Respecto al segmento de autopartes, en la integración del capital social reservado para mexicanos ahora podrían concurrir personas morales, siempre que fueran mayoritariamente mexicanos, El nivel de integración de partes nacionales se volvió como mínimo 36%, derogando de esa manera en el mismo decreto muchos de los lineamientos antes adquiridos en los anteriores decretos (DOF, 1989). Es notable que el elemento de mayor importancia para fines de la política es la estabilidad de la balanza comercial, lo cual en retrospectiva resulta no ser exitoso ya que en 1992 se logra ver que cae en déficit (Grafica 1).

3.2.3.3 La TLCAN y la industria automotriz en México

En enero de 1994 entra en vigor el TLCAN entre Canadá México y EE.UU. en el cual de acuerdo con Moreno (1996) la industria automotriz fue el componente comercial más importante entre las tres naciones. Aun cuando el mercado automotriz entre EE.UU. y México ya estaba liberalizado ampliamente, el TLCAN aumenta esa tendencia propiciando un menor control por parte del Estado sobre la industria, respecto a la relación entre los países, las disposiciones para la IA mexicana fueron contrastantemente más amplias que para EE.UU. y Canadá (OEA, 1994), la nueva normatividad aun cuando establecía respetar los preceptos del decreto de 1989, también derogó gran parte de los estatutos del decreto y su aplicabilidad¹⁰¹.

101 DOF. (30 de noviembre de 1990). *Diario Oficial de la Federación*. Recuperado el 10 de diciembre de 2021, de Acuerdo que determina reglas para la aplicación del Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz: https://www.dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?codnota=4691418&fecha=30/11/1990&cod_diario=202187

El TLCAN contempló múltiples medidas que desregularon de manera muy importante la IA anulando en muchos rubros la capacidad de accionar por parte del Estado, además de que perseguía objetivos contrarios a los que se habían perseguido desde décadas anteriores como fue la construcción de una industria automotriz de capital nacional con capacidad exportadora (1962-1989). Las medidas que se adoptaron fueron A) modificar las formas de cálculo de incorporación de valor agregado de origen nacional, otorgando diferentes metodologías de cálculo a elegir por las empresas, dándoles la posibilidad de encontrar una metodología “a modo” que les permitiera incorporar la menor cantidad de valor agregado nacional a su producción, por otro lado B) las empresas de autopartes ya no estaban obligadas a incorporar más del 20% de valor agregado nacional respecto de sus ventas totales para ser considerada como proveedor nacional, además de que podía incluir en el cálculo el valor de los aranceles pagados por importación, lo cual disminuía el monto neto del valor agregado que aportaba el segmento de autopartes, mientras que el Estado si debía respetar los beneficios establecidos en el Decreto de 1989, C) el porcentaje de incorporación de valor agregado que en el decreto de 1989 se había establecido en un mínimo de 36%, en el TLCAN se establecía en 34% con miras a disminuir a 29% para el año 2003, considerando para su cálculo elementos de flexibilidad que tendían a su disminución, como “perturbaciones”¹⁰², D) respecto a las cuotas sobre las balanzas comerciales de las empresas el gobierno mexicano ya no podía solicitar porcentajes superiores a 80% en 1994, ese mismo porcentaje se planeó disminuir a 55% en 2003, donde las empresas podían incluir en su balanza, el valor de las importaciones de autopartes cuando se tratara de automóviles que se vendieran en territorio nacional, como medida adicional se definió que después de pasados 10 años de la puesta en marcha del tratado, se liberaba la importación de motores terminados eliminando las disposiciones del Decreto de 1989 en ese rubro. E) hasta ese momento el segmento de la producción de auto transportes y vehículos de carga había sido de los más protegidos y reservado para la IA de capital nacional en cuestión de sus componentes, pero a raíz de la puesta en marcha del tratado los controles de importación de tales vehículos y sus partes se cambió la concepción del segmento para plantear su liberalización en 1999 proceso que se estableció se haría de forma paulatina durante toda la década. Las restricciones de importación a vehículos nuevos usados se eliminarían de forma completa

102 Elementos ajenos al proceso productivo pero que afectarían la incorporación del valor agregado Nacional

en 2019¹⁰³ estableciéndose una gradual liberalización de las importaciones considerando también a los consumidores finales (OEA, 1994).

3.3 Reestructuración de la Industria Electrónica

La reestructuración productiva de la IE es un proceso de cambio, que pasa de una clásica industria de la ISI en México hacia un esquema productivo vinculado a las RPG. A finales de los años setenta como un elemento específico y característico de la IE en México, se da una transición que permite a dos segmentos industriales coexistir paralelamente. El primer segmento fue denominado como “reconvertido” debido a que proviene de la reconversión de la industria electrónica surgida del proceso de sustitución de importaciones, mientras que el segundo segmento proviene de la industria de “maquila” que se construye como resultado de la ampliación de la cobertura del Programa Nacional de Desarrollo de las Franjas Fronterizas y Zonas Libres en 1972, surgiendo así la que Dabat y Ordóñez (2009) denominan la Nueva Industria Electrónica NIE. En la década de los años noventa uno de los segmentos se establece como el imperante redefiniendo el rumbo que iría adquirir la IE instalada en México. Para el propósito de ilustración del proceso, el periodo histórico se ha segmentado en tres momentos identificables. El primer segmento temporal hace referencia a la sustitución de importaciones SI por la forma de nacimiento y desarrollo de la industria, el segundo segmento es el de sustitución de exportaciones SE, por las nuevas características de vinculación transnacional que adquiere la IE y finalmente el tercer apartado corresponde al periodo de Libre Importación para la Reexportación LI/RE. Por último, con fines ilustrativos se revisa el caso del desarrollo industrial de la IE instalada en el estado de Jalisco¹⁰⁴.

¹⁰³ “A partir del 1º de enero de 2019, México no podrá adoptar ni mantener una prohibición o restricción a la importación de los vehículos originarios usados, provenientes de territorio de Canadá o de Estados Unidos.” Inciso F del apartado 24, Apéndice 300-A.2 (OEA, 1994)

¹⁰⁴ “El cluster electrónico de Guadalajara en el Occidente de México, representa el ejemplo más avanzado de desarrollo territorial derivado de la reinserción internacional mexicana iniciada en los años ochenta, así como de la integración económica de Norteamérica emblemática por el TLCAN.” (Dabat, Ordóñez & Rivera, 2005, pág. 95) . “Después del desarrollo de sectores tradicionales que caracterizó a Jalisco entre 1940 y 1960, como respuesta a políticas públicas de fomento industrial, a finales de la década de los años sesenta y principios de los setenta se advierte la presencia de las primeras empresas subsidiarias de multinacionales de la electrónica en la entidad” (Basulto, Hernández & López, 2016). “Jalisco sobresale con respecto a su orientación exportadora y en comparación con el resto de la economía mexicana durante los noventa. El caso de la Industria electrónica es paradigmático para el resto de la economía mexicana y particularmente para el sector exportador (...) En el área metropolitana de Guadalajara, particularmente en el Municipio de El Salto, se concentra un número significativo de las principales empresas diseñadoras, productoras y distribuidoras de computadoras y partes electrónicas en el mundo. “ . “ (Dussel, 2003, pág. 261)

3.3.1 Periodo de Industrialización por Sustitución de Importaciones en la industria

Electrónica 1940 a mediados de la de década de los años 70's.

Los orígenes de la IE en México se remontan a la década de los años 40, la IE nace como una industria constituida por empresas poco sofisticadas con alto nivel de integración nacional y con bajos niveles de competitividad, siguiendo la tendencia de abastecer el mercado interno como una industria de la sustitución de importaciones. Existieron dos principales ramas industriales de origen, la primera fue la electrónica de consumo, que se enfocó en la producción de aparatos electrónicos como radios y posteriormente televisores ya en la década de los años cincuenta. Paralelamente como un caso exitoso surge el sector que produjo equipo de telecomunicaciones, el sector estuvo enfocado en abastecer la demanda de Telmex la cual en ese momento era aún propiedad del Estado mexicano, gracias a ello logra desarrollar una importante capacidad de adaptación al mercado y además de un alto nivel de integración nacional.

En el caso de Jalisco se notó la intervención de las políticas públicas de carácter federal y local que en busca de la descentralización e incentivar el desarrollo industrial endógeno, crearon un conjunto importante de incentivos para la instalación de capital industrial nacional y transnacional en las regiones conurbadas del estado¹⁰⁵. Los incentivos para la instalación de la industria, buscaron aprovechar la reestructuración productiva que veía a México como un importante destino de inversión¹⁰⁶ y fomentando las exenciones fiscales¹⁰⁷. Como primer referente de IED en el estado de Jalisco, en 1962 se instala en

¹⁰⁵ Desde 1930 ya existía en Jalisco la Legislación de Fomento industrial junto con organismos de investigación y planeación industrial, contaba con la Comisión de Fomento Industrial y la Dirección de Promoción Económica del Estado. Contaba con organismos regulados por el estado como por la iniciativa privada como fue el Instituto Jalisciense de Promoción y Estudios Económicos, en 1965 creó el Consejo Económico del Estado un año después crea el Departamento de Economía, se crearon las oficinas de importaciones y exportaciones de la secretaria de Industria y Comercio SIC, creando la se crea la delegación receptora de patentes y marcas. Se impulsaron convenios y encuentros empresariales con empresas de EE.UU. Para 1974 se habían consolidado ya nueve organismos e instituciones enfocados en el desarrollo industrial y comercial de Guadalajara (Partida, 2004).

¹⁰⁶ “... la década de los sesenta, marca en las naciones latinoamericanas la utilización de medidas de desarrollo industrial vía sustitución de importaciones. (...) Igualmente, en los años sesenta, los países capitalistas avanzados empiezan a exportar sus inversiones de manufactura hacia las naciones subdesarrolladas que oferten buenas condiciones ... “ (Partida, 2004, pág. 5)

¹⁰⁷ Desde 1965 en el estado de Jalisco, la Comisión de Fomento Industrial se encargó de otorgar 10 años libres de impuestos a un conjunto de empresas en la región, permitiendo en un segundo momento después de una reforma a la

“La Tijera”, SIMENS que producía motores eléctricos, controladores y switches utilizando insumos locales. Como parte de las empresas -que en términos de Palacios (2010) resultan ser- “seminales¹⁰⁸”, a finales de la década de los sesenta se instalan las primeras empresas del segmento de maquila en la producción microelectrónica. Se instalan tanto Industrias Mexicanas Burroughs como Motorola de México, que inician actividades en 1968, posteriormente como parte de las empresas “ancla” se instala IBM que marca la pauta como precedente de la IE en el país por su importancia, IBM se traslada de la Ciudad de México a Guadalajara en 1975 ya como parte de lo que sería el nacimiento de la NIE.

3.3.2 Periodo de Sustitución de Exportaciones en la industria Electrónica. Mediados de los 70’s -1990

El periodo de sustitución de exportaciones es el que resulta fundamental de analizar de acuerdo con los fines de la presente investigación, dado que es en ese periodo donde suceden las transformaciones cruciales que anulan para la IE mexicana la posibilidad de creación de un núcleo endógeno. El desarrollo de la IE en México cuenta con una característica específica de desarrollo, ya que durante la SE, surgen la denominada Nueva Industria Electrónica, que da origen a dos segmentos industriales que coexisten paralelamente. La característica radica en la década de los años setenta, mediante la apertura comercial que representaron los programas de industrialización fronteriza¹⁰⁹, la ampliación del programa de 1971-1977 da origen al surgimiento de dos segmentos industriales: por un lado el segmento que proviene de la reconversión reciente de la IE emanado de la ISI, denominado segmento “reconvertido” y por otro lado el nuevo segmento recién instalado con capital transnacional y que ha sido denominado como segmento de “maquila” (Dabat & Ordóñez, 2009a). Adicionalmente la sustitución de exportaciones está marcada por dos periodos, el primero se refiere al intento de pasaje a

Ley de Fomento Industrial, exenciones fiscales hasta por 20 años que resultaron atractivas para las empresas de la IE que empezaban a desarrollarse en la región (Partida, 2004).

¹⁰⁸ “empresas seminales”, “empresas ancla” y “empresas inducidas” forman parte de la Conceptualización para la IE obtenida de Palacios (2008)

¹⁰⁹ “Los programas económicos más importantes fueron: el Programa nacional Fronterizo (1960-1965); el Programa de Industrialización Fronteriza (1965); el Programa Nacional de Desarrollo de las Franjas Fronterizas y Zonas Libres (1971-1977); y el Programa de Desarrollo Fronterizo (1985-1988).” (Fuentes & Fuentes, 2004, pág. 73).

la fase de SE y en segundo lugar aparece el desarrollo de una industria exportadora con importante contenido nacional, derivado de la formación de encadenamientos productivos que incorporan a la empresa nacional (Ordóñez, 2014).

3.3.2.1 El segmento “reconvertido”

El segmento reconvertido tiene su origen en los elementos planteados en el subapartado precedente. Durante el periodo de la SI, el segmento reconvertido se desempeñó principalmente en los sectores de la electrónica de consumo y las telecomunicaciones. A raíz de la ampliación de los programas fronterizos y a raíz de la instalación de las primeras empresas del segmento de maquila, se incorpora el sector de complejo de computadoras que contemplaba el equipo de oficina. En el segmento reconvertido no existe el sector de componentes electrónicos aun cuando en la SI, sí se producían componentes para la electrónica de consumo, lo cual indica que es un sector que desaparece. La apertura comercial del segmento reconvertido de la IE se da mediante la implementación del Plan Calcul en su versión de 1981 y 1985 que fueron motivadas en gran medida por el déficit en la balanza de pagos que se produjo a raíz de la alta importación de productos electrónicos de la rama científica y profesional¹¹⁰.

3.3.2.2 El Plan Calcul

La política puesta en marcha por la administración de José López Portillo JLP pero continuada y modificada por la administración de Miguel de la Madrid Hurtado MMH, fue el Programa de Fomento de la Fabricación de Productos Electrónicos Sistemas informáticos, Módulos Principales y sus Equipos Periféricos, es decir el Plan Calcul en su versión original (Dabat, Ordóñez & Rivera, 2005). El Plan Calcul fue aprobado en agosto de 1981 y emanó del PND¹¹¹ publicado para el sexenio de JLP. El Plan estaba diseñado considerando las directrices de la política económica de los años setenta, se caracterizó en su inicio por su enfoque proteccionista que estimulaba la sustitución de importaciones incrementando la producción local de componentes. Contaba con dos características

¹¹⁰ En 1981 la demanda del sector público concentraba cerca del 75% de las importaciones de electrónicos profesionales y científicos (Peres, 1990b)

¹¹¹ Plan Nacional de Desarrollo

fundamentales; A) por un lado el hecho de que era una parte de la política económica y por el otro que B) contaba con un respaldo jurídico. Desde sus inicios existieron anomalías en el proceso de legitimación, ya que el Plan nunca se publicó de manera oficial, sin embargo, ese hecho contrastó con la efectividad de su aplicación y su relativa estabilidad durante los primeros siete años posteriores a su aprobación. La estabilidad de desenvolvimiento que reflejó el programa se explica de acuerdo con la recopilación de Wilson Peres (1990a), al impulso que la SEPAFIN¹¹² le otorgó, además de que la misma secretaría reguló los flujos de IED¹¹³ y de concesión de permisos de importación.

3.3.2.3 Objetivos

No obstante, el enfoque articulador de la industria nacional del citado Plan, se planteaba también el objetivo de la expansión de la capacidad exportadora de bienes de capital, sistemas informáticos, electrónicos y sus accesorios buscando contrarrestar las condiciones en las que se encontraba la balanza de pagos. Los objetivos estuvieron encausados en sus inicios a A) la independencia tecnológica de la IE mexicana, junto con B) la reducción de los impactos negativos en la balanza de pagos. La intención del programa en sus inicios no fue solamente abastecer el mercado interno con tecnología nacional, sino también entrar en los mercados globales. Era evidente que el dinamismo de la IE dotó a las condiciones del Plan de unas características más flexibles que en planes de otras industrias.

3.3.2.4 Mecanismos

Para llevar a cabo tales objetivos, el plan ponía acción requisitos de sustitución de importaciones, mediante el desempeño de la industria, A) la cual debería ser capaz de cubrir al menos el 70% de la demanda interna para 1986 cinco años después de su aprobación, B) exigía la diversificación en la producción para lograr un equilibrio industrial, incentivando procesos de aprendizaje para la construcción de una cadena al interior mediante capacitación técnica, que al mismo tiempo promovía el desarrollo tecnológico

¹¹² Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial secretaría que más tarde se convertiría en la actual secretaría de Energía, Minas e Industria Paraestatal y que en 1994 se define como Secretaría de Energía

¹¹³ Inversión Extranjera Directa

nacional, ello buscando generar niveles de productividad que les permitieran exportar y competir en el mercado mundial en el corto plazo, en términos de la inversión de la IE, C) se buscó que ésta fuera diversificada según la gama de productos para lograr un equilibrio y dentro de los objetivos más importantes resaltó el promover el desarrollo tecnológico de la industria permitiendo la transferencia de conocimiento, procesos de aprendizaje y capacitación técnica (Peres, 1990a).

3.3.2.5 Requisitos

El programa solicitaba a las empresas registradas A) alcanzar un grado de integración de piezas de producción nacional, B) empresas en las cuales se requería como mínimo 51% de capital de origen nacional respecto del capital total constitutivo de empresa, lo anterior con excepción de la producción de mini y microcomputadoras. Como una medida importante dadas las condiciones de la balanza comercial a principios de la década, las empresas C) debían compensar sus pagos al exterior con exportaciones o exportaciones de otras empresas en la industria (hasta el 40 % de las exportaciones totales) (Peres, 1990a).

3.3.2.6 Incentivos

Los beneficios que obtenían las empresas por formar parte del Plan industrial fueron en tres principales sentidos, A) los incentivos fiscales que se ofrecieron solamente a las empresas que contaran con mínimo el 51% de capital nacional en su composición de inversión, se otorgaron por medio de créditos fiscales para ampliar la capacidad productiva, pago de salarios en la creación de nuevos puestos de trabajo y ajustes en los precios de los componentes. B) En segundo lugar la protección comercial, que también se otorgaba a empresas extranjeras, consistía en un control de importaciones que se lograba por permisos previos para la importación, aranceles del 30% en la importación de microcomputadoras, 20% en periféricos macro y min y 15% en piezas y componentes¹¹⁴. C) En tercer lugar se le dio preferencia a la autorización de importaciones que

¹¹⁴ En la versión reformulada de 1985 se eliminará la necesidad de permisos previos de importación y el arancel preferencial se convertiría en la principal herramienta de política.

complementaran la producción local asignando de cuotas al valor de la producción dentro del país, medida que buscaba favorecer a los productores y no a los distribuidores (Peres, 1990b). Un elemento adicional fue la preferencia que dio el sector público para satisfacer la provisión de su demanda a los productores que estuvieran vinculados al programa.

3.3.2.7 Efectos inmediatos

Los dos segmentos industriales: tanto el reconvertido por un lado que sustituía importaciones con alto valor agregado para el mercado interno, como el de maquila que producía con bajo valor agregado y tecnología para el mercado externo, fueron definiendo sus directrices en función de las condiciones que les impuso el Plan Calcul. Las medidas adoptadas por el Plan estimularon la creación de la red de proveedores locales que incentivó la transferencia de tecnología y la exportación, las políticas puestas en marcha beneficiaron principalmente a los productores locales que podían adquirir sus insumos a un precio menor respecto de los precios que se podían conseguir al interior del país (Peres 1990a). El segmento reconvertido dada la protección que había tenido por parte del Estado presentaba bajos niveles de competitividad como resultado de haber subestimado la importancia de aspectos como la innovación y el desarrollo técnico que estaban definiendo el desenvolvimiento de la producción a nivel mundial. Ese proceso de desconexión generó incapacidad competitiva en rubros como precio, calidad y tipo de producto, eran notorias las insuficientes escalas de producción y la incapacidad de acceder a los mercados internacionales (Partida 2004), esos elementos ponían en evidencia el fracaso de la modalidad de desarrollo que había adoptado el segmento industrial reconvertido. Como manifestación de efecto contrario al impulso que representaba el Plan, después de 1982 debido a la fuerte devaluación que se registró en ese periodo y durante 1986 y 1987, las importaciones de componentes se volvió inviable modificando las condiciones de competencia de las empresas de capital nacional, por lo cual muchas de ellas dejaron de enfocarse en la intención de crear marcas propias de computadoras y pasaron a la provisión de servicios periféricos, o simplemente desaparecieron (Palacios J. J., Alianzas público- privadas y escalamiento industrial, El caso del complejo de alta tecnología de Jalisco, México, 2008) (Dabat & Ordóñez, Revolución informática, nuevo ciclo industrial e industria electrónica en México, 2009a)

Durante la década de los años setenta y hasta 1984 la IE se concentró principalmente en el sector de partes y componentes¹¹⁵, ese mismo sector en 1984 concentró el 53 % de los trabajadores, mientras que telecomunicaciones concentraba el 12%, la electrónica de consumo el 25% y equipo de oficina concentraba apenas el 8 %. Entre 1980 y 1984 la participación de la IE en la producción manufacturera se contrajo de 2.7% a 2.3%, al mismo tiempo de que el sector de partes y componentes electrónicos ganó 0.2 puntos porcentuales en su participación sobre las manufacturas, junto con una caída de todos los demás sectores en el mismo indicador. Adicionalmente el crecimiento de la producción de los sectores en ese periodo descendió entre 4% y 13% mientras que el sector de partes y componentes manifestó un crecimiento positivo de 6.5%. Se estima que desde principio de los setentas y hasta mediados de la década de los ochenta la industria estuvo encausada a la producción de electrónica de consumo sustentada en las partes y componentes para los mismos en las cuales la electrónica y científica profesional (teléfonos, maquinaria de oficina y calculadoras) se fueron convirtiendo en las más significativas. En el sector de equipo de telecomunicaciones el nivel tecnológico usado en la producción era bajo en relación con el que se usaba en la producción de piezas y componentes, como también fue contrastante el aprovechamiento de las economías de escala en ese periodo entre ambos sectores, donde en el caso de telecomunicaciones se provechaba 33% menos respecto del sector de partes y componentes. Un elemento en común para los sectores de la IE en ese momento fue la presencia de inversión extranjera la cual en promedio para los cuatro sectores de estudio fue de 70%¹¹⁶.

La demanda de electrónicos en la primera mitad de los años ochenta, aun siguió concentrada fundamentalmente por las empresas del Estado, por ejemplo, en los equipos de medición y control, las industrias de petróleo y electricidad, concentraban la demanda en un 75%, el 80% de equipo informático: se componía en un 30% de bancos, 40% del gobierno y 10% de empresas del Estado. La demanda de equipo de telecomunicaciones seguía la misma tendencia, por ejemplo: los cuadros de distribución de alta capacidad telefónica eran demandado por Telmex (Peres, 1990a). En 1980 sucedió un aumento abrupto en la demanda de sistemas de 175%, demanda que se satisfizo con suministro proveniente del exterior, dando evidencia del potencial de importación que estaba

¹¹⁵ De acuerdo con las estimaciones de la tabla 5.1 en (Peres, 1990a)

¹¹⁶ De acuerdo con las estimaciones de la tabla 5.1 en (Peres, 1990a)

manifestando el mercado y la incapacidad de provisión de la producción local. La falta de capacidad productiva representaba un riesgo frente a la creciente demanda de servicios informáticos, ya que ello podía representar un fuerte impacto en la balanza comercial, debido además a que los niveles de productividad de la IE a principios de la década de los años ochenta estaban creciendo de forma importante en el resto del mundo. Las alternativas para México eran por un lado seguir con un esquema de industrial protegido sustitutivo de importaciones o la exportación de equipos de baja tecnología, tal escenario fue el que definió las directrices que tomaría la reformulación del Plan Calcul en su versión de 1985 (Warman, 1987).

3.3.3 Plan Calcul 1985

En 1985 cambian las determinantes estructurales del Plan Calcul debido a las condiciones externas que imponía la reestructuración productiva en la IE mexicana y la reconfiguración de las fuerzas políticas al interior de las instituciones del país, permitiendo por primera vez la instalación de una planta transnacional de capital 100% extranjero. Además de que permitió la entrada de mayor IED (Partida, 2004). Como parte de la versión reformulada de 1985 se elimina la necesidad de permisos de importación previos como estaban planteados en la versión de 1981, en cambio el arancel preferencial toma el lugar de principal herramienta de política.

3.3.3.1 Condiciones de instalación de IBM

En 1985 IBM solicita instalar una planta con capital 100% transaccional, lo cual era incompatible con lo establecido en la ley y en las condiciones de la primera versión del Plan, no obstante la estrategia empresarial estaba firmemente determinada en ese sentido en las diferentes filiales instaladas en diferentes países, después de un proceso de negociación y cabildeo, la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras determina reformular las condiciones para que IBM instalara su planta en las condiciones que solicitó, comprometiendo como nueva condición a A) aumenta el compromiso de inversión de 7 millones de dólares a 91 y B) exportar al menos el 92% de la producción, se podría otorgar el permiso para la producción con computadoras con capital exclusivamente

transnacional. Para permitir tal instalación se solicitó a IBM poner en marcha dentro del país procesos de capacitación de la fuerza de trabajo y transferencia de tecnología, ello se cumplió mediante la creación del Centro de Tecnología de Semiconductores CTS en 1988 logrando que IBM se asociara con el CINVESTAV-IPN. El CTS consistió en un laboratorio destinado al desarrollo de capacidades tecnológicas de la industria nacional en el diseño de semiconductores que sirviera de soporte al aprendizaje tecnológico local, además de un Programa de Formación de Proveedores el cual fue punto de partida para la integración de empresas locales, el mismo programa fue posteriormente adoptado por Hewlett-Packard, junto con las nuevas posibilidades de inversión. Aun cuando los resultados de ambos programas fueron limitados, si generaron las condiciones de un sistema de transferencia de conocimientos para la IE (Peres, 1990a).

3.3.3.2 Repercusiones

Como consecuencia a las modificaciones en política industrial, una vez reformados los estatutos del Plan Calcul, las empresas extranjeras modificaron su estrategia productiva reduciendo al mínimo el consumo de componentes nacionales y reorientaron la producción hacia las exportaciones fundamentalmente a EE.UU., ello bajo el sistema *in-bond*¹¹⁷. Las empresas de la IE desde el principio del proceso¹¹⁸ de liberalización vieron con buenos ojos la propuesta, no obstante, consideraban que era necesario un periodo transitorio para no exponer a la IE mexicana directamente a los embates del mercado mundial, tales modificaciones podían significar la desaparición de las empresas más pequeñas que eran en su mayoría las de propiedad mexicana, así como un cambio de estrategia por parte de las empresas extranjeras instaladas en el país (Peres, 1990b).

¹¹⁷ Es importante precisar, que “un envío en fianza se define como carga que se almacena temporalmente en un depósito aduanero o es transportada por un transportista aduanero a través de los EE.UU. La carga en fianza se puede transportar sin el pago de aranceles, impuestos y tarifas, siempre que se cumplan todas las regulaciones y siempre que no estén destinadas a ser comercializadas en los Estados Unidos. Los fabricantes en México a menudo utilizan el proceso de enlace para enviar materias primas y piezas desde países como China que podrían estar sujetos a aranceles de la Sección 301, a través de los Estados Unidos y, en última instancia, a su planta de fabricación (o maquiladora) en México para su procesamiento, ensamblaje, o transformación. Las leyes de envío en fianza permiten que la carga se transporte por aire, mar o tierra.” (Co-production, 2020).

A partir de la instalación de la planta de IBM se permiten nuevos encadenamientos productivos, en 1986 se logra producir la primera computadora personal con capital exclusivamente extranjero, tales encadenamientos tienen impacto en los proveedores y en otras empresas OEM-ODM propiciando el aumento de la inversión. En el segmento reconvertido durante la segunda mitad de los ochenta subsisten los sectores de equipo de telecomunicaciones, complejo de computadoras y electrónica de consumo, de los cuales la electrónica de consumo se mantenía como el dominante hasta 1993 cuando es superado en crecimiento por el sector de complejo de computadoras, que más adelante tendría un desarrollo notablemente superior al de los demás sectores del segmento. El sector de equipo de telecomunicaciones después de haber sido el caso más exitoso del segmento durante la década de los setenta, en 1989 es asimilado por el segmento industrial de maquila (Dabat & Ordóñez, 2009a).

3.3.3.3 El Caso de Jalisco

Los segmentos industriales se enfocaron en sectores de manera diferenciada, por un lado, en el segmento de maquila se encontraba la electrónica de consumo, las telecomunicaciones, el complejo de computadoras y los componentes electrónicos, mientras que en el segmento reconvertido aparece la electrónica de consumo, el complejo de computadoras y el equipo de telecomunicaciones. El sector de computadoras al igual que el de telecomunicaciones se localizó en Guadalajara posiblemente a raíz de la instalación de IBM en 1975, dando origen a empresas de capital nacional como Compumex, Microton y Wind Computers (Palacios, 2008). Por su parte el sector de electrónica de consumo se concentró en la frontera norte, en las regiones de Tijuana, Mexicali, San Luis Rio Colorado, Ciudad Juárez y Reynosa, teniendo presencia en ambos segmentos industriales. Finalmente, el sector de componentes electrónicos se encuentra únicamente en el segmento de maquila dado que desaparece en el segmento reconvertido y tiene presencia tanto en la frontera norte como en Guadalajara y Aguascalientes (Dabat & Ordóñez, 2009a).

3.3.4 Segmento de “Maquila “

3.3.4.1 Características y origen

Con la entrada del segmento de maquila a la IE mexicana, se instala el sector de computadoras y manifiesta un desarrollo específico de la industria al convivir con el segmento reconvertido de manera paralela, el segmento de maquila se desempeña desde sus inicios en la búsqueda de la disminución de costos, razón por la cual se desempeña en una modalidad de LI/RE y surge como resultado de la puesta en marcha del Programa de Industrialización Fronteriza PIF.

El PIF surge como resultado de los movimientos de capitales internacionales, haciendo posible la importación temporal de insumos para la reexportación de artículos elaborados o semielaborados (Partida, 2004), lo que gracias también a las recientes facilidades en los mecanismos administrativos en EE.UU. permitió la instalación de maquilas a lo largo de la frontera norte, pero más importante para motivos del presente análisis fue incentivar la instalación de Industrias Mexicanas Burroughs y Motorola de México en 1968, instalación que anuncia el inicio de los encadenamientos productivos de la IE en México, permitiendo importantes experiencias de transferencia de conocimiento y fortaleciendo el surgimiento de proveedores locales y la instalación de proveedores transnacionales (Palacios, 1992). La instalación de la inversión extranjera tuvo como una de sus características principales estar atraída por el trabajo de manufacturas de ensamble con la utilización de la mano de obra, mientras que el diseño, los materiales y la organización del proceso productivo se definían en otra región del mundo (Partida, 2004).

Aun cuando en la década de los sesenta existieron programas de fomento al comercio fronterizo que incentivaron la instalación de industrias seminales para la IE en el territorio nacional, el origen de la llamada Nueva Industria Electrónica para el segmento de maquila se materializó a raíz de la ampliación en 1972 del Programa Territorial para la Industrialización de la Franja Fronteriza Norte y Zonas Libres¹¹⁹ publicado en 1971¹²⁰, el

¹¹⁹ DOF. (31 de octubre de 1972). Reglamento del párrafo tercero del artículo 321 del código aduanero de los Estados Unidos Mexicanos para la industria maquiladora. Recuperado el 11 de diciembre de 2021, de Diario Oficial de la

programa les permitía a las industrias instaladas en México como Motorola y Burroughs importar componentes libres de aranceles para ensamblar y exportar. Específicamente la apertura comercial de la electrónica de consumo es la que da origen al segmento de maquila, dado que ese mismo sector en el segmento reconvertido entra en crisis disminuyendo drásticamente la incorporación de componentes de fabricación nacional (Dabat & Ordóñez, 2009a).

La reformulación del plan Calcul en 1985 como ya se revisó, implicó una modalidad de liberalización de la industria al orientarse hacia las exportaciones, tal modificación propició la entrada de nueva IED. En esencia las condiciones para el fomento de la construcción y articulación de CV al interior del país se estaban atenuando, comprometiendo los objetivos de política industrial de mediados de los años setenta e impulsando el desarrollo del segmento industrial de maquila. Es decir que se estaba transitando de la concepción de la industrialización por sustitución de importaciones a un esquema de industrialización orientada a las exportaciones (Montiel, 2019).

3.3.4.2 Extensión del Programa de Industrialización fronteriza

Mediante tales modificaciones que implica la ampliación del Programa en 1972, se agiliza e institucionaliza el establecimiento de las empresas, además de que se crea el régimen fiscal de las empresas que decidan instalarse en el país. Con ese proceso de instalación nace el sector de computadoras y equipos de oficina a finales de la década de los años setenta, teniendo lugar en el contexto de la apertura comercial que posibilitaron los programas de comercio implementados en ese periodo, ello propició el impedimento al desarrollo de eslabonamientos productivos al interior del país y que la producción se enfocara a satisfacer la demanda interna (Ordóñez, 2014).

Federación:

https://www.dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?codnota=4830641&fecha=31/10/1972&cod_diario=207933

¹²⁰ “En octubre de 1972 se promulgo una nueva reglamentación con modificaciones que permitieron el establecimiento de plantas en el interior del país, a excepción de aquellas zonas muy industrializadas. Las compañías que operaban con maquinaria importada temporalmente y que exportaban la totalidad de su producción también podían calificar como maquiladoras, al igual que las plantas industriales dedicadas parcial o totalmente a la exportación, siempre y cuando los costos directos de fabricación de sus productos de exportación fueran de menos de 40%” (Douglas & Hansen, 2003, pág. 1054).

3.3.4.3 ALTEX y PITEX

Además de lo anterior y bajo ese esquema, a las empresas les convenía importar la mayor cantidad de insumos y reexportar su producción debido a los beneficios que les proveían los programas comerciales¹²¹. El Altex¹²², Pitex¹²³, entre otros programas¹²⁴ en términos generales plantearon la posibilidad a las empresas exportadoras de importar para la reexportación en un entorno de fomento, lo que incentivó a convertir a México en una plataforma para la reexportación en la cual los procesos de valor agregado más importantes no se lograban dentro de México, desvinculando a la cadena productiva del espacio nacional y ligando a las regiones productivas con la supranacionalidad de la globalización (Ordóñez, 2014) (Dussel, 2003). Los programas comerciales implicaban el no pago de aranceles, de IVA ni de ISR en términos reales, además de solicitar la permanencia temporal de las mercancías en el país para respetar las omisiones fiscales.

La liberalización y fomento comercial que representaron los programas como ALTEX y PITEX a finales de la década de los años ochenta, representó la carencia de un intento para unificar las lógicas de industrialización de los segmentos que se desarrollaban paralelamente, manteniendo el desenvolvimiento de la IE en la misma tendencia hacia la

¹²¹ “Las importaciones temporales para su reexportación participaron con más del 83% de las exportaciones durante 1990 a 2001 de México.” (Dussel, La industria electrónica en México y en Jalisco (1990-2002), 2003, pág. 256).

¹²² (DOF, 1990).

¹²³ Con el objetivo de incrementar la competitividad internacional de la industria en su conjunto, considerando que los programas de importación para la exportación benefician a la balanza comercial y la tecnificación de la industria para beneficio del consumidor nacional y con la intención tanto de beneficiar a las empresas exportadoras, desregular los tramites, se decretó que durante 5 años y sería administrado por Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, se permitirá a las empresas inscritas en el programa importar de manera temporal materias primas, partes y componentes maquinaria, combustible, servicios y otros componentes de la producción destinadas a la composición de las mercancías de exportación, incluyendo a las empresas que vendan al exterior más de 500,000 Uds. o que exporten más del 10% de su producción. Las empresas que estuvieran dentro del padrón del ALTEX podrán formar parte del PITEX automáticamente. La entrada al programa los exentaba del pago del 2% mensual y el 5% semestral de los artículos 78 y 58 de la ley aduanera, se otorgaron posibilidades de mermas fiscales deducibles de impuestos siempre que se reportaran de manera correcta. Establecía permisos para vender en México producción para exportación, siempre que se comprobara un saldo positivo indivisas por concepto de exportaciones y misma venta no fuera mayor al 30% de su producción para exportación, obtenían los beneficios del sistema simplificado del despacho aduanero, hacia extensivos los beneficios de otros decretos¹²³, exentaba de permisos aplicables por otras disposiciones (DOF, 1990).

¹²⁴ “... desde 1985 se crea una serie de instrumentos de promoción a la exportación; destacan los programas Altex (Empresas Altamente Exportadoras), Pitex (Programa de Importación Temporal Para Producir Artículos de Exportación) Dimex (Derechos de Importación para la Exportación, Ecex (empresas de comercio exterior) y el apoyo financiero del Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) para promover exportaciones no petroleras.” (Dussel, Cambio estructural y potencialidades de crecimiento del sector manufacturero en México (1982-1991), 1994, pág. 151).

LI/RE, lo cual representa de nueva cuenta el fracaso del grupo al frente de la SEPAFIN en la búsqueda de construcción de un núcleo endógeno en la IE de México. El fracaso de vincular ambos segmentos en una articulación industrial integrada nacionalmente, provocó que el segmento industrial de maquila asimilara al segmento reconvertido en cada uno de sus sectores a lo largo de la segunda mitad de la década de los años ochenta y principio de los noventa.

Los programas comerciales implicaron que entre 1993 y 2001 las importaciones de la IE se concentraran en un monto de 98.24% en el rubro de importaciones temporales para la reexportación, presentando una tendencia en acenso. comprender el impacto de los programas comerciales es fundamental en seguimiento de la desmantelaría de la integración industrial y la incorporación de valor agregado (Dussel, 2003).

3.3.4.4 El caso de Jalisco

El desenvolvimiento de la IE en Jalisco durante la segunda mitad de la década de los años setenta y hasta el final de los ochenta estuvo influenciada fuertemente por el desenvolvimiento del Plan Calcul en el segmento reconvertido, ya que el programa revitaliza parcialmente la SI complementándola con una noción de exportación debido a que daba prioridad a la participación de capital nacional y el desarrollo endógeno de tecnología, revitalizando y buscando fortalecer la presencia de capital nacional en la región¹²⁵ (Dabat, Ordóñez, & Rivera, 2005).

Paralelamente a raíz de la implementación del PIF, en relación al segmento de maquila, se instalan empresas como Motorola y Burroughs denominadas como empresas seminales, que darían impulso a la construcción de una IE que atraería a las denominadas empresas ancla como General Instrument e IBM, que a su vez establecieron operaciones en Guadalajara, la primera en 1974 y la segunda en 1975. Las principales empresas instaladas durante la década de los setenta como pieza clave de la

¹²⁵ En 1970 se funda Electrónica zonda, que a finales de la década se divide en cuatro empresas Sonimex, Refrimex, Tvmex y compumex (Palacios, 2008), las cuales son antecesoras de empresas como Microton, Compumex y Wind computers.

conversión y el anclaje de la IE en la región fueron Hewlett Packard 1982, Tulton, Shizuki, Kodak, Tandem Computers, Molex, Cherokee Electrónica, Adelantos de Tecnología, entre otras. AT&T y NEC, además de la alemana Telectra, la francocanadiense Mitel y Wang puesta en marcha en 1986 dieron lugar al surgimiento de una incipiente industria de telefonía que sólo duró unos cuantos años (Palacios J. , 2003) (Partida, 2004). Surgieron empresas de gestación interna como zonda, microton, wind computers, kitron y desarrollo electrónico integral (Delinte) y empresas de gestación local como sistemas Delphi, electrónica pantera, Encitel, Compubur, Scale Computes y Advanced Electronics (Palacios, 2008).

Finalmente se logra observar cómo existió en la generalidad de la IE como en el Jalisco una política de paulatino abandono a los objetivos de integración de la industria nacional, por objetivos que primaron el desempeño exportador convirtiendo a México en una plataforma de exportación sustentada en la disminución de costos para la competitividad de las empresas ODM, frente al mercado mundial mediante la libre importación y la importación temporal para la reexportación.

3.3.5 Libre importación para Reexportación en la Industria Electrónica. 1990-2000

La última década del siglo XX para la IE está caracterizada por el muy importante desempeño exportador que se explica por tres factores: en primer lugar a) la conversión del SE-IT en el nuevo eje dinámico del comercio mundial, junto con sus implicaciones en la división internacional e interindustrial del trabajo, B) la firma del TLCAN y C) la intensificación en la competencia entre países y regiones asiáticas respecto del acenso y crisis de su producción (Dabat & Ordóñez, 2009a).

3.3.5.1 Decreto de patentes 1990

Internamente, desde la aparición del decreto sobre transferencia de tecnología y el uso de patentes y marcas registradas que fue emitido en enero de 1990¹²⁶, se puede considerar el inicio del desarrollo acelerado de un modelo industrial basado en la LI/RE, el cual como se ha analizado antes surge y se desarrolla paralelamente a la fase culminante de la vía de industrialización por sustitución de importaciones, es decir la sustitución de exportaciones. El decreto se enfocó en ocho puntos fundamentales que fueron: A) Solo las empresas podrían decidir sus transferencias de tecnología, y ya no podría participar el Estado, B) no habría límites para pagos de regalías, C) mayor énfasis en la propiedad intelectual e industrial, D) se promovían los contratos de franquicia, E) no se impusieron más requisitos de desempeño tecnológico o económico a empresas que quisieran registrar contratos, incluidos los contratos de registro de software o exploración, limitando la capacidad regulatoria del Estado y F) el registro nacional ahora actuaría como un instrumento de promoción a la innovación y un banco de datos (DOFb, 1990).

En ese mismo sentido de política, en abril de 1990¹²⁷ se publicó un decreto adicional en el cual se extendieron licencias de importación para la industria de producción de microcomputadoras, en el cual se estableció que era posible la importación de micro computadoras y periféricos sujeta a un arancel del 20%, resaltando el hecho de que las empresas registradas en el Plan Calcul ya reformulado, las podrían gozar de una subvención equivalente al 100% de los aranceles correspondientes en la importación tanto de componentes como de productos informáticos terminados, toda vez que al estar registradas en el Plan, se habían comprometido como ya se señaló más arriba, a ciertas condiciones de vínculo entre la industria de contenido nacional como de transferencia de tecnología (DOFc, 1990) (Peres, 1990a).

¹²⁶ DOF. (9 de enero de 1990). Diario Oficial de la Federación. Recuperado el 27 de diciembre de 2021, de Reglamento de la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Exportación de Patentes y Marcas: https://www.dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?cod_diario=199698&pagina=13&seccion=0

¹²⁷ DOF. (3 de abril de 1990). Diario Oficial de la Federación. Recuperado el 27 de diciembre de 2021, de Decreto que establece estímulos fiscales a la promoción de la modernización de la industria de computación: https://www.dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?codnota=4650877&fecha=03/04/1990&cod_diario=200207

3.3.5.2 Las transformaciones en la IE

El decreto junto con el efecto de los programas Altex, Pitex, etc. Propician el entorno de decadencia del segmento reconvertido. Por lo tanto, manifiesta abiertamente el inicio del periodo histórico caracterizado por un régimen industrial sustentado en la LI/RE o también llamado el inicio de la implementación de la vía neoliberal para la IE (Ordóñez, 2014), propiciando la asimilación del segmento reconvertido por el segmento de maquila. Aun cuando tal asimilación se observa en todos los sectores de la IE, en el sector de computadoras que en términos de Dussel (2003) es denominado como una “estrella ascendente” por su desempeño exportador, es notoria la bifurcación de las exportaciones siendo notoriamente crecientes para el segmento de maquila frente al reconvertido. El desempeño exportador del sector de computadoras se explica; A) por un lado la conversión del SE-IT en el nuevo eje dinámico del comercio mundial y todas sus implicaciones en la valorización del trabajo, la competencia y los procesos comerciales, B) La firma del TLCAN y C) la intensificación de la competencia internacional entre países y regiones centrada en el acenso y crisis de la producción de Asia oriental (Dabat & Ordóñez, 2009a).

3.3.5.3 TLCAN y la Industria Electrónica

Aun cuando no existe un apartado específico para la IE dentro del TLCAN, la industria se contempla dentro del apartado de productos regionales al encontrarse dentro de la demarcación territorial. La incorporación al tratado implicó importantes disminuciones en los aranceles, mientras que al mismo tiempo sucedieron importantes cambios en la configuración de las normas de propiedad intelectual que en consideración de Dussel (2003) estuvieron reorganizadas en beneficio de las empresas estadounidenses, logrando que hasta la fecha no existan límites para los montos de inversión que pueden entrar al país.

La IE pasó de tener montos arancelarios muy altos a ser liberalizada por completo en su comercio con EE.UU., además de incorporar cambios en la legislación de la propiedad intelectual. La IE duplicó su participación en el PIB de 1988 a 1999, junto con un aumento en el empleo de 160,000 nuevos puestos de trabajo durante el periodo, la productividad laboral aumento en un 72%, dato que contrasta con los aumentos al salario en la industria

de tan solo 7.11%, pero al mismo tiempo estando 42% por encima del total de la economía en 1999. Respecto a su desempeño comercial, en el periodo la IE aumento sus exportaciones en 657.6%, el aumento en importaciones durante el periodo fue de 493%. Aun cuando la disminución de la importación de la IE en EE.UU. disminuyó, México fue el país que disminuyó menos su participación en el periodo de 1990 a 2000, pasando de participar con un 2.6% en 1990 a un 13.11% en 2001. México compite frente a China, Malasia, Tailandia, Indonesia y Filipinas, en los rubros intensivos en fuerza de trabajo de la industria (Dussel, 2003).

La consecuencia más visible en relación con la firma del TLCAN sobre la IE mexicana es el rol que juega para el importante aumento de la IED hacia el territorio nacional, relocalizando la capacidad productiva instalada en el sudeste de Asia, debido al acceso que México permitía al territorio de EE.UU. como uno de los principales mercados acentuando el flujo de capitales el proceso que vivía en Asia en relación con la fluctuación productiva y aumento de los salarios (Dabat & Ordóñez, 2009a).

La IE se desarrolló de nuevas maneras a partir de la entrada en vigor de la vía neoliberal, ello consistió en la predominancia de las empresas transnacionales y sus proveedores globales sobre los productores nacionales que fueron relegados al segundo círculo de suministros, se incorporaron de manera incipiente procesos de diseño y se concentraron los procesos de ensamble y manufactura, la inserción de la IE mexicana se dio a partir de bajos costos y la articulación a las RPG de los espacios regionales instalados dentro del espacio nacional generando una articulación espacial globalizadora, desvinculada del espacio nacional. El periodo desde la firma del TLCAN hasta finales de la década se caracterizó un auge exportador de los grupos de computadoras y equipos de oficina y equipos de telecomunicaciones con una tasa media anual de crecimiento de la producción del 12% (Ordóñez, 2104).

3.3.5.4 El caso de Jalisco

Respecto al estado de Jalisco, en la zona metropolitana de la ciudad de Guadalajara, se llevó a cabo un proceso de inducción a la IED, las empresas ancla atrajeron una serie de

empresas proveedoras CM¹²⁸ o SS¹²⁹, de propiedad trasnacional, nacional y en esquemas de coinversión, para el año 2000 ya habían 350 empresa en el estado entre las que destacaron ocho de las más 10 importantes CM, las cuales en el año 2000 exportaron 10,420 millones de dólares, monto del cual el 84% se dirigió a EE.UU. Las empresas CM en el estado presentaron un crecimiento de 35% entre 1994 y 2000. Entre 1995 y 2000 la IED fluctuó entre 177 y 427 millones de dólares, el empleo entre 12,360 y 80,000 puestos de trabajo generados por año y las exportaciones de entre 1,660 a 10,420 millones de dólares¹³⁰. En 1999 el 50% de las exportaciones estuvo incentivado por el PITEX, el 23% por el ALTEX, el 18% por el programa de maquila y finalmente el 9% a otras modalidades de política que operaron como incentivo.¹³¹

En la región industrial de Jalisco respecto de la IE, el monto de las importaciones fue muy alto en la década de los años noventa, lo cual significa que la incorporación de valor dentro de la región de Jalisco en las exportaciones de la IE fue mínima en comparación a otros sectores exportadores del estado como la ganadería, la industria de alimentos y bebidas, el calzado y muebles de madera. Otro aspecto a destacar es el importante flujo de IED en la región que estuvo relacionado con la transferencia de capitales desde Asia a México, junto con la lógica de la subcontratación global que les permitió a las grandes empresas delegar actividades a los contratistas CM. Los contratistas globales se han tenido que adecuar a cumplir con los altos estándares de exigencia en múltiples aspectos¹³², al mismo tiempo de que la lógica actual en el estado limita la entrada de nuevos oferentes, complicando la posibilidad de crear transferencias de tecnología en la región como en el conjunto de la IE instalada en el país. La falta de endogeneidad territorial colocó a la región de Jalisco en una situación de alta vulnerabilidad por la fluctuación de salida de capitales que no están alineados con los objetivos de desarrollo de la región. Las empresas transnacionales han establecido su propia red de proveedores extranjeros que a su vez importan los componentes, lo cual explica la incapacidad de surgimiento de un núcleo industrial endógeno en la década de los años noventa.

¹²⁸ Contract manufacturers

¹²⁹ Specialized Suppliers

¹³⁰ Cuadro 5 (Dussel, 2003)

¹³¹ Gráfico 3 (Dussel, 2003)

¹³² Intensidad de capital, tecnología, capacitación financiamiento, calidad y cantidad

3.4 Correspondencias, similitudes, contrastes y desfases

El presente subapartado tiene el objetivo de ilustrar las determinantes del relativo éxito o fracaso de cada una de las industrias frente a las condiciones que se presentaron durante el segmento temporal analizado, ubicando al periodo de la SE como el central para explicar los procesos que nos ocupan. El sub apartado se divide en el periodo de SI donde se plantean los elementos que de principio implican una diferencia entre ambas industrias, la SE que resulta el periodo más importante para el presente análisis, en el cual se analizan por separado las industrias destacando los elementos que determinaron su desarrollo en la capacidad de crear o no un núcleo industrial endógeno; la LI/RE en la cual se observan de forma general las características que presento en ambos segmentos y finalmente se concluye con una revisión de los elementos que hicieron falta para la existencia de un núcleo endógeno en el segmento terminal o de componentes en ambas industrias evaluando sus resultados para el final del siglo.

3.4.1 Periodo de la Industrialización por Sustitución de Importaciones

Cada una de las industrias analizadas forman parte de diferentes núcleos articuladores dinámicos, que a su vez ilustran la modalidad productiva de cada ciclo industrial que converge en las últimas décadas del siglo XX. La IA forma parte del núcleo articulador dinámico *metalmecánico petroquímico*, mientras que la IE es parte del *SE-IT* que articula y dinamiza otro sector de industrias propias de la fase de desarrollo de la economía del conocimiento. Con base al planteamiento anterior, es posible entender la naturaleza contrastante de la IA frente a la IE en este periodo de la SI, en el cual la fase de desarrollo del Fordismo-Keynesiano estaba en auge. El núcleo articulador *Metalmecánico-petroquímico* le permitía a la IA contar con una red de eslabonamientos productivos hacia atrás, en contraste con los pocos eslabonamientos y la relativa inmadurez de la IE en esos primeros años de mediados del siglo XX.

3.4.1.1 Sustitución de importaciones en la Industria Automotriz y en la Industria Electrónica

El periodo de SI en la IA como en la IE, se sitúa en términos temporales prácticamente en los mismos años, en el caso de la IA termina con el decreto de 1969, mientras que en la IE con la ampliación del programa emitido de 1971 a 1977. Un elemento de diferencia entre ambas industrias que resulta muy importante para identificar su desenvolvimiento en los años posteriores es por un lado la brecha temporal que existe en cada una de las industrias para implementar una política encaminada a la promoción de la competitividad para exportación por parte de una industria nacionalmente integrada y por otro lado fue la diferente modalidad de implementación de la política. En ese sentido el decreto de 1969 para la IA, es equivalente a los primeros planteamientos del Plan Calcul de 1981 para el segmento reconvertido de la IE. Ambos programas perseguían objetivos similares, pero existieron 12 años de diferencia entre ellos, lo que representó un mayor tiempo de adaptación para la IA de capital nacional, frente a la apertura comercial. La modalidad de implementación de la política fue también contrastante, debido a que para la IA se organizó el desenvolvimiento de forma escalonada entre los decretos automotrices y las estrategias empresariales, mientras que en el caso de la IE antes del Plan Calcul ya se habían implementado programas de promoción comercial fronteriza que habían modificado su dinámica, específicamente la ampliación del programa de 1971-1977 que sucede en 1972, el cual propició el surgimiento del segmento de maquila que se desarrolla de manera paralela al segmento reconvertido y que implica una modalidad de apertura temprana para la IE sometiendo al capital de origen nacional a niveles de competencia prácticamente imposibles de igualar.

3.4.2 Periodo de la Industrialización por Sustitución de Exportaciones

3.4.2.1 Industria electrónica

Para explicar el desenvolvimiento de la IE y su incapacidad de construir una industria nacionalmente articulada, resulta fundamental retomar el desenvolvimiento característico de la IE durante la SE y durante el nacimiento de la Nueva Industria Electrónica. Después de la puesta en marcha del Plan Calcul de 1981, la IE en su segmento reconvertido no presentó niveles comparativamente sobresalientes respecto de los periodos precedentes,

ya que durante la década de los años ochenta mantuvo un desempeño poco notable aun después del reformulado Plan Calcul en 1985.

La existencia del segmento de maquila en la IE propició condiciones de competencia que atrajeron a la IED de forma temprana. La incapacidad por parte del grupo al frente de las instituciones (SEPAFIN y sus sucesores) para poder articular el segmento de maquila con el reconvertido, es lo que de forma fundamental elimina la posibilidad de la construcción de un núcleo endógeno en la IE. Tal incapacidad, la pugna frente a las facciones de capital, dentro de las instituciones frente a las otras facciones de la intelectualidad política neoliberal y las condiciones del mercado exterior, fueron disminuyendo el margen de maniobra del grupo promotor, tal cambio de escenarios se objetiva en la reformulación del Plan Calcul de 1985 que permite la inversión 100% transnacional en la industria terminal, lo permisiva que se volvió la política de cuotas de integración y proveeduría local, junto con los términos de las patentes y posteriormente los programas de incentivo comercial ALTEX y PITEX, que propiciaron la instalación de nuevos y más competitivos proveedores transnacionales, que junto con los decretos de 1990 terminaron por convertir a la IE mexicana en una plataforma de exportación que vincula el espacio local con la escala global de producción con un menor concurso de la política nacional. En consecuencia, respecto al sector de partes y componentes no queda prácticamente nada a partir de la década de los años noventa, es así como el segmento reconvertido terminó asimilándose por el de maquila en la mayoría de sus sectores, en la década de los años noventa.

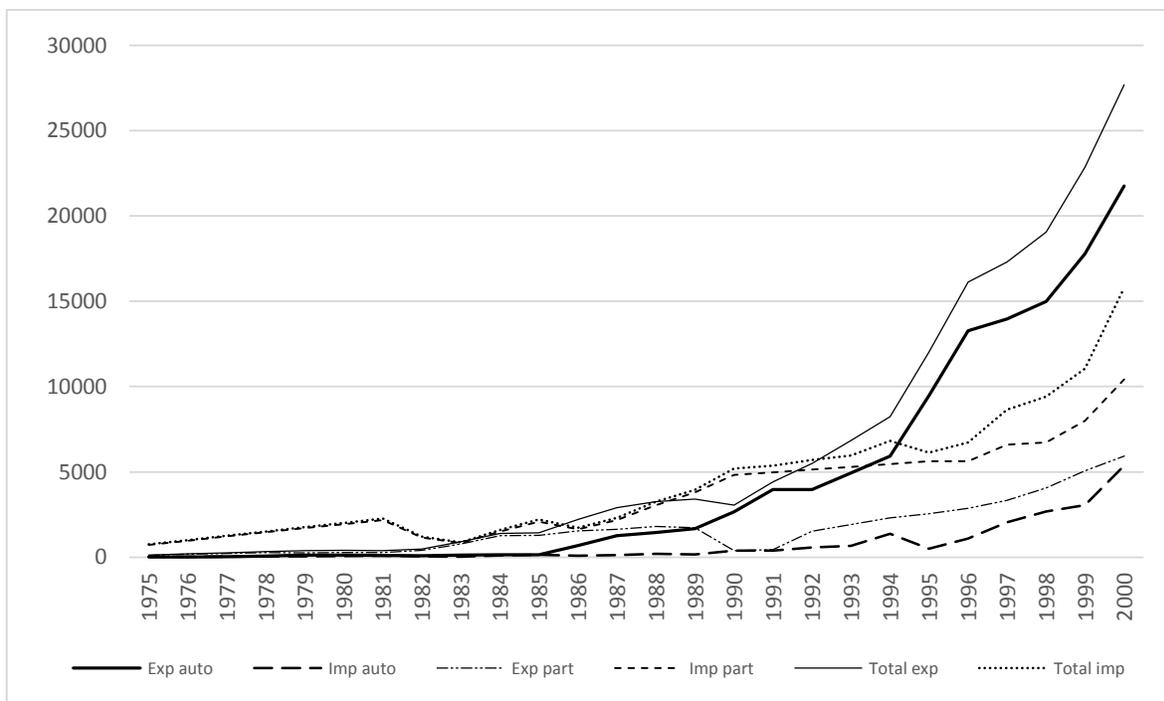
3.4.2.2 Industria Automotriz

Parte de las evidencias de madurez que la IA tenía en relación con la IE, fue la mayor capacidad de generación de eslabonamientos productivos y el alcance a una red de proveedores más amplia, lo cual es visible una vez puesta en marcha la política de promoción exportadora, ya que desde los primeros años se observa un crecimiento de las exportaciones acelerado, el cual no se logra en la IE hasta 1991 (Grafica 2). El crecimiento de la IA aumentó de forma importante desde la emisión del decreto de 1977 (Grafica 1) y hasta antes de la apertura comercial. El total de las ventas de la IA considerando el mercado local y las exportaciones fue de 300,990 unidades, tomando en

cuenta tanto camiones como automóviles para el año de 1977, creciendo esa cantidad a 411,043 unidades en 1987, lo cual significa que representó un aumento de 36.5%. tal incremento fue posible gracias al arribo de nuevas plantas y ampliación de la inversión por parte de los fabricantes¹³³. Instalando plantas de fabricación de máquinas, ensamble y fundición, donde en algunos casos se instaló más de una planta por empresa en el mismo año. El caso de WV se caracterizó por expandir las plantas que ya tenía instaladas y el de Chrysler de 1985 se trató de una adaptación (Peres, 1990a).

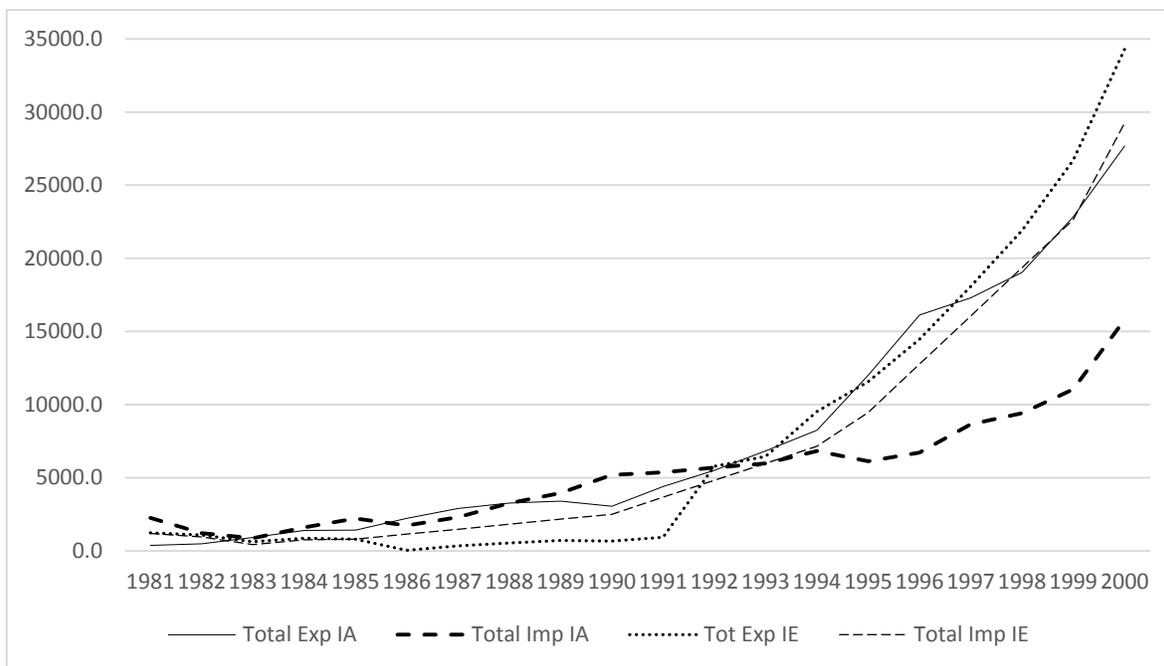
En el segmento de autopartes, aun cuando sus exportaciones fueron crecientes y en un primer momento cercanas a las importaciones, se notó una tendencia de crecimiento moderado, frente a las importaciones, las cuales fueron evidentemente crecientes y que, si aumentaron en la misma proporción en la que aumentaron las exportaciones de automóviles, reflejando las necesidades de insumos que tenía la industria de ensamble de automóviles durante el periodo. Adicionalmente en 1993 es evidente que el monto de exportación de automóviles nuevos terminados listos para el consumo final supera al monto de la importación autopartes, coincidiendo tal proceso con las condiciones previas a la firma del TLCAN y dejando ver en los años posteriores una bifurcación acentuada en el comportamiento de los indicadores donde las piezas nacionales se muestran como una soporte de suministro emanado de la base de capital nacional construida durante la SE (Grafica 1).

¹³³ Las plantas instaladas en esa década fueron de ensambladoras como Nissan en 1978, VW 1980, GM1981, Chrrysler 1981, Ford 1983, Nissan 1984, Renault 1984 Chrysler 1985 Ford /Mazda 1986, VW1987 (Tirado R. S., 2004).



Gráfica 1 Balanza comercial desglosada por segmento industrial de la Industria Automotriz, 1975-2000, periodicidad anual, datos expresados en millones de dólares. Elaboración propia con datos de Moreno (1987) 1975-1982, Sosa (2015) 1983-1990 e INEGI BIE 1991-2000.

En un análisis comparativo entre ambas industrias y su desempeño comercial de los últimos veinte años del siglo XX, se puede notar por el comportamiento de los indicadores que es visible la transición que implicó la SE respecto del periodo siguiente en la década de los años noventa de la LI/RE , destacando el importante impulso que reciben ambas industrias gracias a los programas y decretos emitidos en los últimos años de la década de los años ochenta y principios de los noventa, por ejemplo el crecimiento de las exportaciones de la IA de 1985 a 1990 aumentaron de 1420 a 3049, de 1990 a 1994 aumentaron de 3049 a 8241 es decir que aumentó 2.18 veces más. En la IE el comportamiento es parecido ya que fue notorio un incremento acelerado en esos primeros años posteriores a los decretos de 1990 de las exportaciones, que se sumaron al impulso generado por los programas ALTEX y PITEX, dado que las Importaciones de la IE también mostraron un crecimiento acelerado en los primeros años de la década. En el caso de ambas industrias se trató de la prioridad que tanto las empresas ODM como el Estado, en su política aperturista de priorizar las exportaciones; habían puesto sobre los objetivos de integración de la industria nacional transformando al país en una plataforma para la reexportación (Grafica 2).



Gráfica 2 Balanza Comercial de las industrias Automotriz y Electrónica en los años de 1981 hasta 2000, expresadas en millones de dólares. elaboración propia con datos de (1) para la IA con datos de Moreno (1987) 1975-1982, Sosa (2015) 1983-1990 e INEGI BIE 1991-2000 para la Industria automotriz y de (2) para la IE Dabat y Ordoñez (2009) para las exportaciones, Peres (1990) para las importaciones complementado con información de la gráfica 46 de Dabat y Ordoñez (2009)

El periodo de SE que termina a principios de la década de los noventa para ambas industrias representa experiencias similares, pero con diferencias importantes y éxitos parciales, ya que mientras en la IE se desmantela el segmento reconvertido proveniente de la SI, en la IA si se logra consolidar un segmento de industriales nacionales fabricantes de autopartes con capacidad exportadora.

3.3.3. Periodo de Libre Importación para la Reexportación

1989 para ambas industrias representa el punto de ruptura desde esta perspectiva de análisis, ya que es cuando se ponen en marcha condiciones industriales, normativas, comerciales y jurídicas, que modifican su forma de desempeño, pero sobre todo de inserción a las CV de las RPG. En ese año se identifica el periodo denominado de LI/RE, el cual está definido por altos coeficientes de importación, con amplia exportación, en los cuales la incorporación de valor dentro del territorio es mínima (Grafica 2).

La IA fue la rama industrial nodal en la formulación del TLCAN. La apertura comercial que implicó mediante la disminución de aranceles junto con la disminución en las cuotas de integración de valor agregado nacional fue evidente. El decreto de 1962 planteó la imposibilidad de importar automóviles terminados, iniciativa que se deroga con el decreto de 1989 que da origen al periodo conocido como LI/RE, ello tuvo importantes efectos en la importación de automóviles, como se observa en la (Gráfica 1). Desde la publicación del decreto en 1989 ya se notaba una tendencia de crecimiento en las importaciones de automóviles, pero es a partir de la firma del TLCAN que da inicio el aumento de importación de autos de manera considerable, que aun cuando se mantuvieron saldos fluctuantes, se observan alzas muy importantes en 1994 y 1998 y hasta el final de siglo, momento en el cual la importación de automóviles incluso supera la importación de autopartes poniendo en cuestión el papel que jugó la incorporación de valor en la industria dentro del territorio (Gráfica 1).

La implementación de la vía de desarrollo neoliberal al final de la década de los años ochenta trajo consigo una importante ola de transformaciones en el desempeño de ambas industrias, dejando claro que se des territorializó la producción en ambas, debido a las condiciones de política y el mercado exterior, se transformó el papel que jugó el país desde 1989, junto con su desempeño exportador e importador en ambas industrias. Pero es claro en ambos casos como la firma del TLCAN modificó además las condiciones, no solo de comercio de mercancías, sino de inserción de IED, desvinculándose casi en su totalidad de los eslabonamientos hacia el interior del país.

3.4.3 El relativo éxito de la Industria Automotriz frente a la Industria Electrónica a modo de conclusión del capítulo

Del análisis conjunto de ambas industrias, se logra observar que el relativo éxito de la IA al poder consolidar un segmento de autopartes de capital nacional ligado a las RPG, se explica de principio por la modalidad de desarrollo que implicó la IA frente al Ciclo Industrial, al formar parte del *Núcleo Articulador Dinámico Metalmecánico-Petroquímico*, que le permitía gozar de relativa madurez de vinculación productivas mediante eslabonamientos respecto de la IE, que era parte del *SE-IT* como un nuevo Núcleo

Articulador Dinámico NAD, que aún no tenía los elementos suficientes en términos de sus eslabonamientos productivos. En seguimiento a tal diferencia de origen y pertenencia, la IA sigue un proceso de desarrollo lineal y escalonado permitiéndole un proceso de exposición a los mercados internacionales de forma paulatina, lo cual le permitió que desde principio de la década de los noventa, si bien no logra consolidar un núcleo endógeno en la industria terminal, como si se había planeado con la existencia de empresas como VAM, Diesel de México o la participación de capital mixto en Renault (Peres, 1990a) ; si logra consolidar un grupo de industrias nacionalmente articuladas con capacidad exportadora que son empresas que forman parte de los grupos industriales transnacionalizados del país, experiencias de las cuales resaltan Grupo San Luis con su división de autopartes Rassini, la división de autopartes de Grupo Alfa llamada Nematik o el grupo corporativo Proeza con su división de autopartes estructurales automovilísticas Metalsa, proceso que no se logra en la IE. Tales grupos industriales pertenecen a facciones de capital consolidadas históricamente como la *agro-minero exportadora y su evolución en fracción industrial* y la facción de *grupos local-regionales integrados a las CV de las RPG*.

Después de haber identificado las transformaciones en cada una de las industrias de estudio en el caso de México durante el cambio a la fase de desarrollo del capitalismo del conocimiento, se identifica que la reestructuración productiva afectó a ambas industrias de manera importante, por un lado la IA se pudo adaptar con dificultades a las condiciones del mercado impuestas por las OEM-ODM, gracias a los esquemas de protección y regulación de la industria que paulatinamente se fueron aplicando, la creciente transformación resultado de los cambios productivos y de mercado alrededor del mundo propiciaron nuevos procesos y una producción diferente, lo que modificó la dinámica interindustrial también en México. Así se nota que la IA estuvo en reales posibilidades de edificar una industria tanto de autopartes como de ensamblaje, no obstante, debido a elementos objetivos como fue la crisis estructural de 1982 y subjetivos, como fueron los errores cometidos desde las instituciones por parte de la intelectualidad que defendió el proyecto integrador de la industria, fue que los alcances de su desarrollo fueron limitados.

Por otro lado, la IE se enfrentó de una manera drástica a las transformaciones por medio de la introducción del segmento de maquila, lo cual junto con la crisis de 1982 significó la desaparición de un importante segmento de empresas de capital nacional que estaban dentro de la carrera por la construcción de un núcleo industrial endógeno para la IE. Hay que destacar que aun cuando tiene una apertura drástica, en la llamada NIE, el segmento de computadoras es ocupado prácticamente por completo por el segmento reconvertido, el cual representa a las empresas nacionales que evolucionaron de la SI, es decir que el sector de computadoras representa la resistencia de las empresas de capital nacional frente al embate que significó el segmento de maquila en la IE. Adicionalmente se observa la potencialidad de crear una industria con marcas nacionales, también en el sector de partes y componentes dado que estuvo como naciente en el segmento de maquila. Como en la IA y de manera más acentuada se observa una importante incapacidad del grupo SEPAFIN-SECOFI de crear las condiciones propicias para integrar al segmento reconvertido de la IE, es decir que los objetivos planteados en el PRONAFICE, chocaron con los efectos de los programas ALTEX y PITEX que representaban la antesala del PRONAMICE.

Así como los planes industriales aplicados a nivel nacional, los planes sectoriales cambiaron de estrategias, el plan Calcul de 1985 representa la continuidad de fomento a la exportación, solo que, adaptando la estrategia hacia la transferencia de tecnología y la capacitación de técnicos especializados, tal cambio de estrategia se explica por la paulatina reducción de los márgenes de maniobra de la intelectualidad SEPAFIN-SECOFI. Ello da paso a la LIRE y transformar al país en una plataforma de exportación.

Un elemento de contraste respecto de cómo cada industria afronta la reestructuración durante la SE, es la presencia del segmento de maquila en la IE, situación que no ocurren en la IA, lo cual explica de manera parcial su relativo éxito respecto de la IE, ya que el segmento de maquila representó una complicación sustantiva al desenvolvimiento de la IE y a la capacidad de acción de la intelectualidad, la cual se enfrentaba no solo a la burocracia política, sino sobre todo a la tecnoburocracia que estaba impulsando los planes con miras a la libre importación.

El hecho de que el segmento de maquila mostrara tasas de crecimiento superiores significó la muestra de un triunfo por parte del proyecto aperturista y desregulador, tales muestras de desarrollo industrial no se pudieron integrar al segmento reconvertido, lo que representó un fracaso importante en el objetivo del fomento exportador integrado desde la IE.

Un elemento adicional a destacar fueron los niveles de producción superiores del sector de partes y componentes en el segmento reconvertido, respecto del segmento de maquila, que de haber sido integrados como segmento, habrían significado la posibilidad de una integración nacional entre la IA y la IE, una posibilidad que se dio solamente en el periodo de la SE con las iniciativas planteadas en el PNDI, el PRONAFICE, el Plan Calul y los decretos automotrices anteriores a los de 1989.

4 Capítulo 4 Reconfiguración del bloque histórico, reposicionamiento de las facciones de capital y nueva intelectualidad al frente del Estado.

El objetivo del capítulo es ubicar la SE dentro del cambio hegemónico, el cual se puede observar a tres niveles, como primer nivel se encuentra el cambio en el bloque histórico, el segundo es el reposicionamiento de las facciones de capital, lo cual se complementa con las *corrientes político-empresariales* y en tercer nivel, la pugna al interior de la intelectualidad política y de las cuales se desprende un tercer grupo de la intelectualidad que se identifica como el grupo SEPAFIN-SECOFI, que se distingue de la burocracia política y la tecnoburocracia neoliberal.

El capítulo busca dejar claro que existe un personaje específico que impulsó de forma intencionada la promoción de una integración nacional regulada con capacidad exportadora mediante lo cual se ilustra la relación entre la RP en la IE e IA, con los cambios en la intelectualidad, que pasan a su vez por el reposicionamiento de las facciones de capital y las *corrientes político-empresariales*. Otro de los elementos a destacar es la búsqueda de integrar los hallazgos alcanzados en torno a de los elementos de política revisados en el capítulo 2 y capítulo 3, los cuales se pueden relacionar con los

planteamientos al respecto de la reconfiguración del Bloque Histórico mexicano que retoma Ordoñez y Montiel (2010). Para alcanzar tales objetivos, el capítulo se divide en dos grandes apartados, de los cuales el primero atiende el reposicionamiento de las facciones de capital y *corrientes político-empresariales* como antesala de la lucha al interior de las instituciones por imponer un proyecto nuevo, el segundo sub apartado se enfoca en ilustrar las transformaciones hegemónicas al interior del Estado, identificando al actor promotor de la SE, es decir al grupo SEPAFIN-SECOFI. Es importante señalar que el capítulo busca plantear los elementos propuestos como la exposición de un proceso en el cual distintos elementos confluyen en el periodo de estudio durante las décadas de los años ochenta y noventa.

En el capítulo se siguen las directrices de transformación que ha identificado Ordóñez y Montiel (2010), las cuales se consideran acertadas al respecto del análisis que niega la aparición de un nuevo Bloque Histórico y en su lugar reflexiona sobre la recomposición del Bloque Histórico corporativo surgido después de la revolución mexicana, la citada reformulación es el factor clave que se busca robustecer con los elementos de hegemonía que se aportan en el presente capítulo.

4.1 Reconfiguración del bloque histórico, facciones de capital y corrientes político-empresariales

El presente subapartado relaciona el cambio dentro de las industrias de estudio frente a la reformulación del bloque histórico corporativo y como tal proceso impacta en la adopción de la vía de desarrollo neoliberal. Para ordenar la explicación se proponen dos niveles de análisis, en primer lugar, la descripción de las facciones de capital y *corrientes político-empresariales* que da paso a su vinculación con las IA e IE, revisadas en el capítulo anterior, ello como una forma de anclaje con los hallazgos de los capítulos precedentes y que permite la consecución del hilo conductor explicativo de la investigación. El segundo nivel de análisis es el que compete a la interlocución entre la burguesía y la intelectualidad al interior de México en el marco de las convulsas crisis, así como de los auges

estructurales y coyunturales que fueron llevando al país a adoptar unas y otras medidas de política, tanto industrial como económica y social.

4.1.1 Reposicionamiento de las facciones de capital y corrientes político-empresariales

De las cinco facciones de capital que reconoce Sergio Ordoñez (2017), la industria automotriz y electrónica se centran fundamentalmente en dos principales facciones, por un lado la facción de capital *agro-minero exportadora y su evolución en fracción industrial* y por el otro, la facción de capital de los *grupos local-regionales integrados a las CV de las RPG*, tales facciones de capital fueron importantes en ambas industrias durante la sustitución de exportaciones y la LI/RE. La facción de capital *agro-minero exportadora y su evolución en fracción industrial*, se caracteriza por haber surgido durante el último tercio del siglo XIX en México y hasta la primera década del siglo XX, desempeñándose en una lógica rentista, instalada fundamentalmente en la gran propiedad terrateniente agrícola, minera e incipientemente industrial. Después de la década de los años cincuenta pasa a crear su extensión en facción industrial, aumentando de manera notoria su poder como facción de capital respecto de las otras y dejando ver la consolidación de su hegemonía al concretar su proyecto con la creación del CCE. Después del proceso de expropiación de la banca en 1982, inicia un reacomodo importante en la manera de intervención del Estado en la economía, pero existe también una mayor incursión política por parte de la burguesía mexicana. La lógica privatizadora, desreguladora y aperturista que se implementa desde en la segunda parte del periodo de SE implica para tal *facción de capital* una asociación con los grupos financieros nacionales y transnacionales, rompiendo sus acuerdos con la burguesía industrial que se fortaleció durante la SI.

La estructura rentista de la facción de capital *agro-minero exportadora y su evolución en fracción industrial*, se perpetúa cuando se expanden mediante sus inversiones

transnacionales, participando de las redes económicas y políticas globales, proceso gracias al cual manifiestan su máximo desarrollo y expansión. En esta *facción de capital* participan las industrias exportadoras más dinámicas a la cual pertenecen un número muy importante de empresas de autopartes, como del SE-IT (Ordóñez, 2017).

Por otro lado, la *facción de capital de los grupos local-regionales integrados a las CV de las RPG* se conforma por empresarios cuyas empresas se encuentran insertas en industrias tanto del antiguo como del nuevo ciclo industrial, en un extremo empresas del SE-IT y en el otro extremo, otras empresas del segmento de autopartes de la IA¹³⁴. En ese segundo extremo donde se encuentran los grupos industriales más consolidados, existe una imbricación con la *facción de capital agro-minero exportadora y su evolución en fracción industrial*, mientras que en el otro extremo de la *facción de capital*, se encuentran las pequeñas y medianas empresas que han tenido contacto con las CV de las RPG en los sectores del SE-IT y en la industria aeroespacial principalmente. Un fenómeno que rebasa los objetivos de la presente investigación importante de resaltar, fue la presencia de empresas insertas en industrias del nuevo ciclo que se logran posicionar por arriba de las cadenas de valor a principios de los años 2000 con alrededor de 20 empresas provenientes de la zona metropolitana de Guadalajara y otras seis de Baja California, que se permitió gracias al dinamismo productivo logrado a raíz de su ubicación cercana al núcleo productivo del SE-IT en California, EE.UU. y forman parte de la corriente liberal crítica¹³⁵ que se constituye en la década de los años 1990 (Montiel, 2019).

¹³⁴ Resalta grupo Alfa y grupo San Luis Rassini y Proeza.

¹³⁵ Considerada por (Luna, 2004)

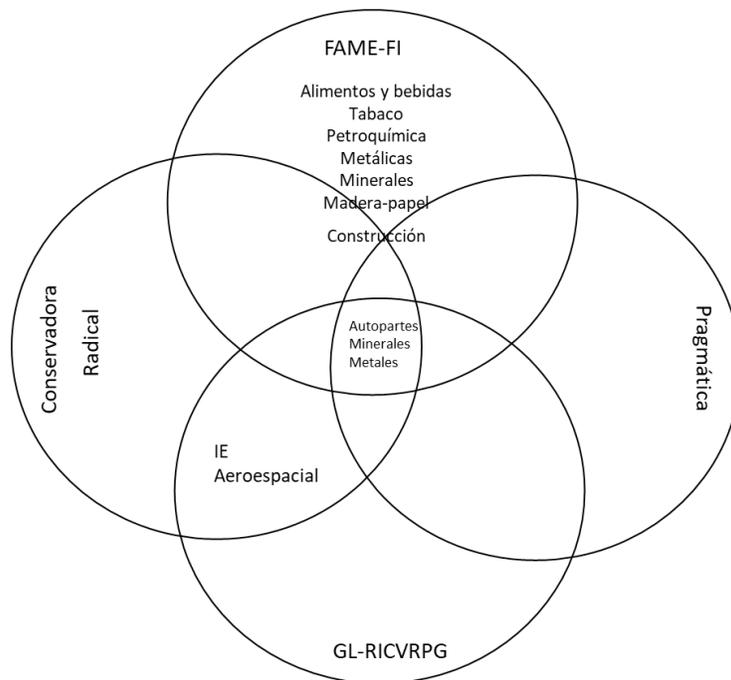


Ilustración 1 imbricación entre las facciones de capital y en otra dimensión las corrientes político-empresariales. Elaboración propia con información de Luna 2004, Ordóñez 2017 y Montiel 2019.

Como se ilustra en el capítulo uno, las *organizaciones y corrientes político-empresariales*, es el concepto que eslabona las transformaciones de la industria con sus impactos políticos en la *Trama Socio Institucional*. A mediados de la década de los años ochenta, durante el periodo de SE existieron organizaciones empresariales, de las cuales, la llamada cúpula de cupulas era el CCE¹³⁶. Las *corrientes político-empresariales*, fue por medio de las cuales, se concentró la acción política de los empresarios, las corrientes ponen en evidencia la acción organizada que la burguesía aplicó en las coyunturas políticas del país. En primer lugar, aparece la *corriente radical* encabezada principalmente por el Grupo Monterrey¹³⁷, que se caracterizó desde la Revolución Mexicana, por ser opuesta a las iniciativas planteadas por los gobiernos posrevolucionarios, en segundo lugar, la corriente moderada¹³⁸, que articuló sus intereses con los de la intelectualidad al frente de las instituciones, aun cuando mantenía una posición crítica y finalmente la

¹³⁶ Convivía con confederaciones rurales como la confederación nacional ganadera (CNG), la confederación nacional de propietarios rurales (CNPR) o el consejo nacional agropecuario (CNA) que se adhiere al CCE.

¹³⁷ Con la COPARMEX Y LA CONCANACO como los grupos más importantes que la conformaban

¹³⁸ Conformada por la Asociación de Banqueros de México la AMIS, el CMHN

nacionalista¹³⁹ con una posición de soporte a las iniciativas del Estado y que buscaba evitar la apertura comercial. Las corrientes se han vinculado con el Estado de diferentes maneras, conviviendo con el modelo proteccionista y *Bloque Histórico Corporativo*. En 1982 con la expropiación de la banca, la corriente nacionalista prácticamente desaparece y sus grupos empresariales se adhieren a la corriente radical para conformar la corriente liberal conservadora, las corrientes radical y moderada, se convierten en liberales en su concepción de incidencia económica y se acercan a la vida política del país, la corriente moderada evoluciona a convertirse en la corriente *Libera Pragmática*, reafirmando sus vínculos con la entrante *tecnoburocracia* al frente del Estado proveniente del PRI, la *Corriente Radical* evoluciona a *Liberal Conservadora* reprobando la implementación de política y acercándose al PAN, tal proceso impulsó el surgimiento del *Neopanismo* empresarial. La conformación del CCE estuvo nucleada principalmente por miembros de la corriente moderada (que evolucionaría a *liberal pragmática*) y era cercana a la *tecnoburocracia* del PRI al frente del Estado, empresas de las cuales un gran segmento se encontraba en el Valle de México. En segundo plano, pero con un muy importante peso fueron las empresas de la *Corriente Radical* (que evolucionaría a *Liberal Conservadora*), la cual tenía control de empresas ubicadas en su mayoría al interior de la república. Como elemento de acuerdo, ambos sectores políticos de la burguesía sostuvieron la defensa del libre mercado, la no intervención, la desregulación económica, la apertura comercial (Tirado, 2004), lo cual les otorgó su característica liberal.

Durante los años noventa, la corriente político empresarial liberal pragmática (conformada por el sector financiero y los grandes grupos exportadores), así como la reformulación de la corriente liberal conservadora en corriente *liberal crítica*¹⁴⁰ (que logra aglutinar a la AMIS, CANACINTRA, CONCANACO, COPARMEX Y CNA), dominaron el CCE. Las diferencias entre ambas corrientes aparecen por la contracción del mercado interno, las nuevas estrategias económicas y empresariales en el país, el mercado abierto y la

¹³⁹ Fundamentalmente conformada por la CANACINTRA

¹⁴⁰ La corriente liberal conservadora evoluciona a convertirse en corriente liberal crítica a causa fundamentalmente de la situación de las pequeñas empresas que se enfocaban en el mercado interno y no tenían acceso a la apertura, además del centralismo que existía por parte de las firmas de la corriente pragmática (Luna, 2004).

desregulación de la economía (Luna, 2004). La corriente liberal crítica se nutre de la COPARMEX (radical hacia el gobierno con un sesgo católico), CANACINTRA (fuertes lasos con el gobierno) y la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros que era parte del sector financiero. La corriente liberal crítica tiene una presencia fuerte en las elecciones de 1994, en la cual impulsaron propuestas para la creación de nueva política industrial durante el mandato Ernesto Zedillo Ponce de León EZPL (Revisar cuadro del anexo 1).

4.1.1.1 Industria automotriz

Desde el decreto automotriz de 1969 hasta el decreto de 1989, se contemplan 20 años durante los cuales sucedió la SE en la IA, momento en el que las políticas gubernamentales están enfocadas a atender el déficit en la balanza de pagos y propulsar las exportaciones, la primera mitad de ese periodo se enmarca con la herencia del desarrollo estabilizador, que tiene la intención de construir una IA competitiva capaz de exportar desde una cadena productiva integrada nacionalmente y con miras a consolidar empresas ensambladoras de capital nacional, dicho objetivo no logra consolidarse pero si articula un nicho empresarial en el segmento de autopartes. Para el análisis del desenvolvimiento de los grupos empresariales de la IA se usarán de ejemplo Nemark, Rassini y Metalsa, las cuales son tres de las más representativas empresas de autopartes por su tamaño, historia e importancia de inserción en las RPG. Es decir, se retoma la historia de las empresas como parte del reposicionamiento de las facciones de capital que se imbrican en este tipo de empresas que a su vez son representativas de la industria y en específico aparecen como representantes del relativo éxito que representa la experiencia de la IA.

Ante la dificultad de la crisis de 1982, en términos generales, los grupos empresariales canalizaron sus inversiones hacia el sector financiero, minando el desenvolvimiento de la industria nacional durante la SE. Fue hasta la caída de la bolsa asiática de 1987, que retomaron sus inversiones productivas gracias a los altos rendimientos de la inflación, además, la deuda de su quiebra se pudo convertir a pesos gracias al FICORA, fondo que les permitía recomprar su deuda a un valor nominal y permitió también adquirir recursos adicionales para la compra de empresas en la ola de privatizaciones que se acercaba al final del sexenio de MMH y durante el mandato de CSG (Basave, 2016).

La segunda ola de IED por parte de empresas mexicanas en el exterior se da sobre todo en el periodo de LI/RE y fueron solo los grupos industriales más grandes los que pudieron tener acceso a tales alcances de inversión, entre ellos algunos grupos o holdings con firmas en la industria de autopartes. Tanto Proeza, Alfa y San Luis, contaban con un poder monopolístico, posesión de recursos escasos, capacidades productivas mayores a la media y una administración competente para poder realizar sus expansiones (Basave, 2016). Ya en 1990 Metalsa veía reflejados los frutos de las inversiones de la década anterior, además, era una de las principales productoras para el suministro de las ensambladoras¹⁴¹, en la segunda mitad de la década, inició un nuevo plan de expansión con asociaciones y adquisiciones¹⁴² después del TLCAN, ya en 1997 se asocia con Tower Automotive. Proeza fue una firma que estuvo ligada a la corriente *liberal conservadora* y posteriormente a la liberal crítica, con características para formar parte de la facción de capital *agro-minero exportadora y su evolución en fracción industrial*. Se puede inferir que al no encontrarse dentro de la corriente liberal pragmática, no fue beneficiada con la ola de privatizaciones. Por su parte Nemark al pertenecer a grupo Alfa, se consolida como parte de la facción de capital hegemónica *agro-minero exportadora y su evolución en fracción industrial*, pero también vinculada a la *facción de los grupos local-regionales integrados a las CV de las RPG*, Nemark proveniente de la corriente conservadora y como parte del Grupo Monterrey se posiciona en la corriente liberal crítica.

Durante la firma de TLCAN en 1994, Rassini ya era el principal productor de muelles en el mundo en su rango, tenía unos crecimientos importantes en exportaciones propios de la segunda ola que identifica Basave (2016), que le permitieron asociarse con empresas como BYPASA, con un desarrollo ascendente, es que se cambia la razón social quedando como San Luis Corporación y San Luis Rassini como la división de autopartes¹⁴³.

Los tres grupos industriales se consolidan como proveedores de las empresas ODM-OEM instaladas en México, es decir proveedores del primer círculo que logran transnacionalizarse, los cuales, por sus asociaciones estratégicas se convierten en

¹⁴¹ Contaba con siete plantas, producía mil chasis mensuales, contaba con 1900 trabajadores, en 1989 logró un récord histórico de ventas.

¹⁴² Asociación con. O. Smith, Tower Automotive

¹⁴³ Elementos obtenidos de Historia y descripción de San Luis Rassini, capítulo 1 (Rosas, 2004).

dinámicos exportadores desde su división de autopartes, hasta lograr acuerdos con la tecnoburocracia en el poder, aun cuando no estuvieron dentro de los grupos más beneficiados.

Como se había empezado a identificar desde el capítulo tres, de la IA se puede observar que durante la SE, existió la posibilidad de construir una industria nacionalmente integrada, posibilidad que se va perdiendo paulatinamente durante el periodo analizado; sin embargo, permite la existencia de un segmento de autopartes dentro del periodo de la LIRE, resistiendo la apertura comercial, que al mismo tiempo reposiciona a las facciones de capital de las cuales forma parte, como se observa en la ilustración uno, se logra ver que tal rama productiva cumple características tanto de la facción *agro-minero exportadora y su evolución en fracción industrial* y en ciertos grupos empresariales también de la facción de los *grupos local-regionales integrados a las CV de las RPG*. Esta parte del planteamiento genera un terreno de base para el análisis de lo que significó la reconfiguración del BH.

4.1.1.2 Industria electrónica.

Respecto a las empresas de la IE existentes durante la SE, debemos enfocarnos en el segmento empresarial reconvertido que surge de la SI, por ser el que contiene a las empresas de capital nacional¹⁴⁴. Aun cuando existen imbricaciones en las *facciones de capital*, dado que se logran identificar grupos empresariales que pertenecen por sus características a más de una facción de capital, las empresas pertenecientes al SE-IT en términos generales están adheridas a la facción de capital que se compone por *grupos local-regionales integrados a las CV de las RPG*. Como se explica en el capítulo tres, las empresas de la IE se distinguen por haber sido expuestas de manera prematura a la apertura comercial; la instalación del segmento de maquila significó con el paso de los años, una baja integración de la industria nacional que repercutió en relegar a las empresas de capital nacional al segundo círculo de provisión de insumos para las ODM-OEM, en ese mismo momento después de la puesta en marcha del Plan Calcul de 1981, se dio la conversión de las organizaciones empresariales a las *corrientes político-empresariales*, de la cual las nacientes y endeble empresas de la IE tendieron a

¹⁴⁴ Que tenían una relación muy importante con las IED de la industria instalada en el país y que por su origen estadounidense se regina por la American Chambers of Comerse.

identificarse con la *corriente liberal conservadora*, ya que era la posición que mejor representaba los intereses de las medianas empresas del interior de la república, ello se observa con la adhesión de Ignacio Aranguren, quien formaba parte de la CONCAMIN y crea las bases para la creación del CCIJ que era sucesor de la Cámara Nacional de Comercio como órgano aglutinador de las distintas cámaras por rama productiva.

La IE tiene sus principales nodos de desenvolvimiento en la franja fronteriza norte por la relación industrial que mantiene con EE.UU., pero sobre todo en el occidente del país, centro industrial medular que se encuentra en la zona metropolitana de Guadalajara. En términos del reposicionamiento empresarial que implicó el tránsito de la reconfiguración de la Trama Socio Institucional; en la segunda mitad de la década de los ochenta surge la *corriente liberal crítica*, como reconversión de la *corriente liberal conservadora*, adaptada a las nuevas condiciones que enfrentaba la burguesía, la *corriente liberal crítica* tiene una influencia fundamental en las empresas del SE-IT instaladas en México, su influencia permite gestionar de forma distinta al proyecto corporativista del PRI y las nuevas potencialidades de SE-IT como del contexto de apertura, tales elementos de la nueva gestión fueron el fomento de las pequeñas y medianas empresas, así como una inserción regulada a las CV de las RPG más en un sentido de fomento al desarrollo interno de la industria. Ese proceso de regulación y proyecto proempresarial tiene una estrecha relación con la visión del sector empresarial del PAN -identificado como neopanismo- que fomenta el triunfo del gobernador Alberto Cárdenas Jiménez en el estado de Jalisco en 1995 desde la planilla impulsada por el PAN (Montiel, 2022).

Durante la entrada de la LI/RE en la industria electrónica dentro del segmento reconvertido de la industria, en el sector de computadoras, se gestó un nicho de empresas competitivas: Logix, Electron y Mexitel, más adelante entre 1987 y 1990 se creó Adetec, Cherokee, Pantera, Molex, Encietel y Nelsein Manufacturing y de forma menos importante en el sector de telecomunicaciones Mitel y Nec, dentro de la inserción a la industria existió el esquema de capital mixto como Adetec, Compubur y Mittel y nacional como Logix, Pantera, Electrotec e Industrias Electrónicas Profesionales (Partida, 2004). La facción de capital a la que siguen perteneciendo es la de los *grupos local-regionales integrados a las CV de las RPG*. Desde finales de la década de los años ochenta, llega a Jalisco la influencia de la Corriente Político Empresarial Liberal crítica que apenas

estaba tomando forma después de haber dejado de cumplir con las características de ser la corriente liberal conservadora.

Durante la década de los años noventa, aparece en Jalisco la CANIETI y la CADEEC, como parte de la oleada de cámaras empresariales que surgen en la entidad, conformando todas ellas al Consejo de Cámaras Industriales de Jalisco CCIJ, junto con el Consejo Estatal y de Promoción Económica CEPE¹⁴⁵, lo cual era muestra de las transformaciones políticas. La Corriente Político Empresarial Liberal Crítica, fomentó aspectos del neoliberalismo, planteó un mercado dirigido a partir de instrumentos de política, los cuales se impulsaron en las regiones donde la corriente tenía influencia, pero enfáticamente en el estado de Jalisco, las mencionadas iniciativas implicaron un quiebre en la lógica hacia el mercado abierto.

A finales de los años noventa, fue gestándose una crisis de sobreacumulación de capital, con bajos retornos de ganancia, dando origen a la crisis “punto com” a principios del 2001. Lo anterior significó un nuevo salto de adaptación tecnológica y la organización industrial, con la incorporación de nuevos dispositivos, formas de interconectarlos y el software que los programaba, tal transformación tecnológica e industrial repercutió en las empresas asiáticas, europeas y en las empresas instaladas en México, permitiendo que surgiera un sector empresarial que se logra posicionar en un eslabón alto de la cadena de producción de la IE, que es a fin a la corriente Liberal Crítica (Montiel, 2019).

Si vinculamos los elementos antes expuestos con los hallazgos del capítulo tres, es posible identificar que el segmento de maquila, al no poderse articular con el segmento reconvertido, impide la creación de un núcleo industrial endógeno. Paty Montiel (2019) exhibe la inserción de un grupo de ejecutivos mexicanos en posiciones estratégicas dentro de algunas empresas transnacionales de la IE, ejecutivos miembros de las

¹⁴⁵ En 1996 se promulga la ley de comento económico que permitió la creación del Consejo Estatal de Promoción Económica CEPE integrado por secretarías estatales, entidades municipales, COPARMEX, CONCANACO, CCIJ y entidades corporativas de los trabajadores como CTM, CRC y CROM, el CEPE fue el organismo de política industrial frente a la apertura comercial (Montiel P. , 2022).

cámaras de industria de la IE preocupados por insertar a la región de la IE de Guadalajara de manera más favorable con respecto al capital transnacional, tal sector de ejecutivos provenientes en muchos casos de los vínculos de transferencia de conocimientos que se posibilitaron por la reformulación del Plan Calcul como una franca política de SE, buscaron obtener ventajas para la región, quienes además, estuvieron relacionados con el fenómeno del neopanismo ya ilustrado en el apartado anterior y el capítulo tres. Este sector de ejecutivos repercute en el reposicionamiento de la facción de capital de los *grupos local-regionales integrados a las CV de las RPG* y tangencialmente a la intersección que comparte con la facción de capital *agro-minero exportadora y su evolución en fracción industrial*.

De la RP de ambas industrias como del reposicionamiento de ambas facciones de capital, junto con el efecto en las *corrientes político-empresariales*, se ubica que la IA efectivamente muestra un relativo éxito respecto de la IE, debido a que en la primera si se logra consolidar un sector de empresas nacionales proveedoras de autopartes, que se transnacionalizan y se convierten en proveedores globales, mientras que en la IE, solo se inserta a un grupo de ejecutivos, que no logra integrarse en sus dos segmentos, sino hasta principios del siglo XXI.

4.1.2 Recomposición de la relación hegemónica de la tecnobuocracia con la burguesía en México.

El otro gran elemento que se observó al interior de México a tomar en cuenta, fue la recomposición de la relación hegemónica de la tecnoburocracia neoliberal con la burguesía, que se colocó paulatinamente como hegemónica. Ese proceso de desarrolló en tres principales periodos, el primer periodo inicia con la nacionalización de la banca al principio de la década de los años ochenta, la segunda gran etapa es el principio de las privatizaciones a mediados de la misma década por el gobierno de MMH y finalmente la tercera entapa comienza con la firma del TLCAN, que marca otro paso de la relación del Estado con la burguesía.

4.1.2.1 Nacionalización de la banca

A raíz de la nacionalización se definieron las vías de acción política de la burguesía, de las cuales Valdés (1993) reconoce la corporativa, la partidista y la cívica¹⁴⁶, entre ellas la corriente liberal pragmática adoptó la vía corporativa, mientras que la liberal conservadora adoptó en diferentes combinaciones, la vía partidista y cívica, difundiendo la filosofía empresarial. Existe un paralelismo entre las etapas de organización entre las facciones y las corrientes político empresariales, con el ajuste que sucedió dentro de las instituciones estatales entre la tecnoburocracia neoliberal y el grupo SEPAFIN SECOFI fue el representante del proyecto de sustitución de exportaciones, proyecto que necesitó del apoyo de las facciones de capital hegemónicas para su éxito. MMH mostró durante su sexenio su postura a favor de la tecnoburocracia neoliberal y también se logró ver el apoyo que recibió por parte de la facción de capital agro-minero exportadora y su evolución en facción industrial, que detentaba la hegemonía entre las facciones de capital. La afirmación anterior se observa en el fenómeno de mecenazgo que identifica Alejandra Salas-Porras, refiriéndose a los apoyos y correspondencias entre la facción de capital hegemónica y el empresariado en ascenso con la tecnoburocracia neoliberal. Tal entramado de nuevos acuerdos y pactos entre la intelectualidad y la burguesía dominantes, se enmarcó en un proceso de reformulación del bloque histórico corporativo, que implicó la creación de nuevas modalidades de ejercicio del poder que traía consigo una visión tecnocrática y pragmática de la realidad, la cual era defendida por la tecnoburocracia neoliberal.

Ese ascenso de la nueva intelectualidad neoliberal, implicaba en sí mismo el ocaso de la burocracia política dentro de las instituciones, la cual con el proceso de nacionalización, lanza uno de los más fuertes intentos de revivir la alianza que sostuvo durante la mayor parte del siglo con la burguesía industrial surgida de la SI como facción de capital. Al interior de esa transición, el grupo SEPAFIN-SECOFI, mantuvo su capacidad de maniobra dentro del Estado, por tener una distancia ideológica y práctica con la burocracia política, permaneciendo al frente de la formulación de política y de uno de los programas más

146 1) Corporativa: busca mejorar la posición del empresariado en la toma de decisiones 2) Partidista: buscan canalizar su influencia a los partidos políticos y participar por puestos de elección popular 3) Cívica: articulando movimientos sociales de derecha.

avanzados del proyecto sustitutivo de exportaciones que fue el PRONAFICE durante el sexenio de MMH y que se alineó con el PND de 1983.

4.1.2.2 Privatización de empresas propiedad del estado en la década de los 1980

Para fortalecer las relaciones con la facción de capital hegemónica, la intelectualidad neoliberal, comandada por MMH, desde 1982 envía la propuesta de ley para modificar los artículos constitucionales 26, 27 y 28, que contemplaban la desincorporación de una importante lista de sectores productivos, logrando en su sexenio, la privatización de 743 empresas de 1155.

Como parte de los recursos utilizados por la intelectualidad para recuperar la línea de negociación y diálogo con las facciones de capital dominantes, estuvieron tanto el Pacto de Solidaridad Económica PSE, como el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico; dentro de los cuales se aglutinó a sectores sociales amplios como los obreros, campesinos y empresas, legitimando el cambio estructural que se buscaba implementar en el Estado. Durante 1988, un comité sesionaba cada quince días, revisando el cumplimiento de los objetivos, que iban desde medidas fiscales y precios de garantía en su primera etapa, hasta mantener el tipo de cambio fijo o reducción impositiva, además de implementar, una política de austeridad y un cambio estructural¹⁴⁷.

En 1985 México se adhiere al GATT como medida de franca apertura comercial, más adelante a raíz de la firma del PSE en 1987, dentro del CCE se vivió una crisis de representación después del mandato de Agustín Legorrea, que implicó el interinato de Rolando Vega, quien terminó por implementar un esquema rotativo, propiciando menor democracia dentro del CCE e impactó en la representación de las pequeñas y medianas empresas, además de crear las condiciones para la formación de la corriente político empresarial liberal crítica en la década de los noventa (Tirado, 2004).

147 El cambio estructural implicó modificaciones el sector pesquero, azucarero, energía eléctrica telecomunicaciones, banca minería entre 1982 y 1991, de 1115 empresas estatales ya se habían privatizado el 80%, de entre las que destaca las dos principales aerolíneas del país, la mina de cobre CANANEA, Telmex, todos los bancos comerciales, etc. (Aspe, 1993)

Como antecedente a lo que se desarrolló durante la ola de privatizaciones, por un lado se observó el proceso de construcción y fortalecimiento de la corriente *Liberal Conservadora*, proceso que estuvo acompañado del fortalecimiento del PAN a principios de la década de los ochentas, el cual tuvo sus orígenes desde la década de los setentas, donde surgió un segmento al interior del partido, que constituyó al Neopanismo¹⁴⁸ que desafiaba las tendencias programáticas de la vieja guardia del PAN. Durante ese proceso, inicia la participación política por parte del sector empresarial que había dejado de recibir ciertos beneficios como parte del agotamiento de la *Fase de Desarrollo Fordista Keynesiana*, que además, estaba poniendo en práctica de acuerdo con las nociones de la burguesía, una política populista. En ese contexto el PAN apareció como una alternativa de oposición e intervención política, propiciando el descontento generado por la decadencia del *Bloque Histórico* Corporativo comandado por el PRI, aprovechado por la vertiente neopanista que consideraba pasar de un partido de cuadros a un partido de masas. Esta responsabilidad recayó en José Ángel Conchello, su entonces presidente, por tener organización al margen del partido y recibir financiamiento del grupo Monterrey. Después de la expropiación bancaria se integran amplios contingentes de empresarios a las filas del PAN, que modifican el enfoque de intervención del partido (Martínez, 1988). El surgimiento del neopanismo, al estar vinculado a la facción de capital de los grupos local-regionales integrados a las CV de las RPG, nutre a organizaciones como la CANIETI-O¹⁴⁹, conformada en gran medida, por ejecutivos mexicanos que se logran insertar en empresas multinacionales y le dan un giro al desenvolvimiento de las empresas transnacionales en busca de mejores condiciones para la región de occidente que ya se encontraba globalmente integrada (Montiel, 2019).

148 El origen del Neopanismo se localiza cuando a principio de los años sesenta se busca orillar la creación del partido hacia una tendencia demócrata y cristina, proceso que se detiene por la intervención de Adolfo Christleb Ibarrola que buscó construir una imagen laica del PAN, creando una facción progresista dentro del partido que fue seguida por Manuel Gonzales Hinojosa y José Ángel Conchello, quienes buscaron que el PAN tuviera representatividad en todo el país y debían entrar a los procesos electorales y defender los triunfos, por otro lado la corriente demócrata cristina representada por Efraín Gonzales Morfin, Eugenio Ortiz Walls y Luis Calderón Vega y Salvador Rosas Magallón, conformando una corriente conservadora dentro del partido, quienes consideraban que el partido debería mantener su posición de crear ciudadanía y concentrarse en formar cuadros al interior del partido contra la imposición de candidatos sufrida por parte del PRI. Tal conflicto les impidió tener un candidato para la elección de 1976, dejando una elección donde JLP no tiene opositor. La corriente Neopanista sostiene la defensa del voto y de la toma del poder frente a la vieja guardia que ubica que el proceso electoral es solo una vía más. Con la llegada de la corriente Neopanista se cambiaron las bases doctrinarias, se organizó la acción política y disminuyó el radicalismo anticomunista y clerical de origen aumentando su capacidad de interlocución con el gobierno y la sociedad civil (Martínez, 1988)

149 Cámara Nacional de la Industria Electrónica de Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información de Occidente.

El proceso que ocurrió a mediados de la década de 1980 en el país y fundamentalmente en Jalisco, es lo que en la década de los 1990 repercutió en el triunfo del PAN en el estado y en el año 2000 el triunfo del mismo partido a nivel nacional. Alberto Cárdenas Jiménez en 1995 ocupa la gubernatura del estado de Jalisco, impulsado por el PAN, como resultado de la intervención del grupo de ejecutivos vinculados a la corriente *neopanista* y liberal conservadora, que además tenían una importante relación con la facción de capital de los *grupos local-regionales integrados a las CV de las RPG*. En palabras de Montiel (2019) el triunfo del PAN sobre el PRI es parte de la relación entre las *corrientes político-empresariales* con el partido, relación que buscaba posicionar a las pequeñas y medianas empresas y la promoción de una nueva política industrial. En el gobierno de Alberto Cárdenas destacó la presencia de empresarios dentro del gabinete de diseño de política industrial, empresarios como Sergio García procedente de la CANACINTRA, José Levy García de COPARMEX o Pablo Girbert Stump de la CONCANACO, quienes intervinieron en la formulación de política industrial del SE-IT (Zepeda, 1996).

Durante las elecciones de 1988 existieron tensiones dada la aparición de Cuauhtémoc Cárdenas en las boletas, además de la participación de Manuel J. Cloutier como candidato del PAN, lo que creó divisiones con el sector empresarial de la derecha. Paralelamente la *facción de capital* hegemónica es decir la *agro minero exportadora y su evolución en facción industrial*, dada su posición dominante con su influencia en las firmas más poderosas del CCE, con Agustín F. Legorreta que era el principal accionista de Inverlat; se alinearon con CSG como parte de un proyecto con miras a obtener el poder que favorecería sus intereses, reafirmando el vínculo entre la tecoburocracia del PRI al frente del Estado, a través de la *corriente político empresarial liberal pragmática* que fungía como la hegemónica.

La administración de CSG significó una transformación del Estado en comparación con lo que había significado el sexenio precedente¹⁵⁰, parte de la nueva relación de acuerdos se

¹⁵⁰ “Si la hegemonía del estado se construía sobre la base de un sistema de empresa pública, de proteccionismo económico y de un corporativismo que llegó a ser considerablemente inclusivo de amplias capas de la población

centró en lo que Alejandra Salas Porras (2000) denomina un Nuevo mecenazgo, haciendo referencia a la forma en la que cierto grupo de empresarios que no figuraban como importantes y sin lugares en los más importantes consejos empresariales del país¹⁵¹; habían encontrado la manera de contribuir con el equipo de la tecnoburocracia encabezada por Carlos Salinas de Gortari CSG para asegurar su presencia al frente del Estado, proceso por el cual serían recompensados¹⁵². Al final del sexenio, tal grupo de empresarios ya se encontraban entre los grupos de la burguesía más favorecidos durante los procesos de privatización, el cual estuvo a su vez plagado de irregularidades denunciadas por miembros del sector privado y puristas del libre mercado. Tal grupo empresarial fue más cercano a los capitales de la Ciudad de México y a la *corriente liberal pragmática* que guardaba cercanía con la tecnoburocracia del PRI al frente del Estado. La iniciativa del surgimiento de los nuevos capitales consistía en crear un sector industrial privado, fuerte y capaz de competir en el nuevo contexto de apertura comercial, tal fue el caso de grupo Carso frente a empresas como Alfa, Visa, Desc, Vitro, etc. (Salas-Porras, 2000). Un ejemplo importante de tal concentración y empuje fue la experiencia de empresarios como Carlos Slim, Molina Sobrino y los hermanos Brenner, empresarios que adquirieron 50 empresas estatales, durante el mandato de CSG. Tales empresas representaron el 20% del total de las privatizaciones¹⁵³.

La tecnoburocracia neoliberal comandada por CSG, guardaba una buena relación desde la administración de MMH, ello se corroboró durante su campaña en la cual nombró a Claudio X. González, que recién terminaba de dejar la presidencia del CCE; como interlocutor con la burguesía, lo cual le permitió aceptar donativos y haciendo explícita la voluntad de su administración para apoyar el desarrollo de los grandes grupos económicos mexicanos. Tanto la firma del TLCAN como el destape del candidato Luis

trabajadora, hoy en día la legitimación estatal se fundamenta en un Estado que tiende a privilegiar los mecanismos de regulación que abre el país a la competencia internacional y distribuye selectivamente recursos “solidarios” (Valdés, 1993, pág. 327).

¹⁵¹ Salas Porras (2000) ubica dos grupos de empresarios, los nuevos capitales y los viejos capitales, detectando la emergencia de nuevos capitales en el sexenio de CSG, que contrastan con los viejos capitales caracterizados mayormente por participación de los grupos regiomontanos que han marcado su distancia a los apoyos con el PRI, como una posición política que se acarrea desde la década de los 40's, relacionada con la facción de capital industrial que emerge de la ISI con Miguel Alemán Valdez. Los nuevos capitales son grupos industriales aledaños a la Ciudad de México, que durante 1982 siguen leales al PRI, que refuerza su posición después de 1987 con el PSE y su apoyo a CSG.

¹⁵² Muy pocos empresarios lograron ocupar posiciones importantes sin haber antes mantenido estrechos vínculos con la elite estatal, por tal motivo Salas-Porras (2000) llega a denominarlos como la “Fracción Salinista”.

¹⁵³ Revista “Bussines Week 22 de julio de 1991

Donaldo Colosio fueron celebradas en una comida con el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios CMHN, organización que formaba parte de la corriente liberal pragmática que detentaba la hegemonía dentro de la burguesía y que junto con otras facciones del empresariado al final de su gestión, proclamó a Salinas como “mexicano universal” y “gran reformador” (Ortega, 1995).

4.1.2.3 El TLCAN como punto de encuentro entre la burguesía y la intelectualidad.

La segunda mitad de la década de los 1990 es iniciada con la firma del TLCAN que aparece como el principal instrumento de política industrial sustituyendo a los programas sectoriales de industria precedentes, ello debido a que se prima la apertura comercial como el mejor órgano de asignación de los recursos generados por la producción. El proceso de fuerte vínculo entre la economía de América del Norte representó el cruce de muchos intereses dentro de las facciones de capital y de los grupos de la intelectualidad que se encontraban en pugna.

La corriente liberal pragmática se fortaleció con la creación de la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior COECE, en las negociaciones para el TLCAN, la COECE le permitió una nueva proyección al CCE y al corriente político empresarial liberal pragmática, ya que fortalecía las alianzas con respecto a las cámaras internacionales para la apertura comercial, como la interlocución con el Estado y entre las empresas (Ordóñez, 2010). Las negociaciones del TLCAN trajeron una buena y efímera relación entre la burguesía y el gobierno. Pero ya durante la segunda mitad de los noventa los conflictos en el sector empresarial se exacerbaban creando divisiones heterogéneas entre los grupos empresariales, también a raíz de la reforma de las cámaras empresariales en 1996 que permitía a las empresas operar sin estar necesariamente ligadas a una cámara empresarial u organización, lo cual representaba nuevos desafíos para la vinculación y aglutinamiento del sector empresarial que inició disputas más allá del terreno ideológico. Se plantearon nuevas divisiones entre productivos contra financieros, grandes y pequeños empresarios, los que se encontraban en provincia contra los que estaban en el centro del país, entre otras, lo cual reemplazó las divisiones definidas únicamente entre las *corrientes político-empresariales* (Luna,

2004). En tales nuevas disputas, la apertura comercial jugó un papel muy importante acompañada del rol del CCE con la COECE como interlocutor con los empresarios y gobiernos de EE.UU. y Canadá.

En 1994 respecto de 1988, se refinaron las formas de apoyo a los políticos del PRI en campaña, por un lado, clasificando a la burguesía que estuviera dispuesta a contribuir en el proyecto electoral, entre el G10 que representó a los más grandes empresarios de cada región del país y los pequeños empresarios, el primer grupo estuvo encargado de promover el apoyo financiero a la campaña, el segundo estuvo enfocado en la difusión de la plataforma política. La forma de incorporarse de los empresarios fue enlistándose al partido como militantes y haciendo sus contribuciones en forma de donativos voluntarios. El G10 y las células empresariales operaban a nivel estatal existiendo alrededor de 20 células empresariales en cada estado. Las células empresariales de apoyo a la campaña de Zedillo refinaron el procedimiento de recaudación de fondo y apoyo a las estructuras partidarias, estuvieron nutridas por amplios grupos empresariales¹⁵⁴ aun cuando los organizadores de las células partidarias negaran la intervención de los grandes empresarios en el desenvolvimiento de estas (Salas-Porras, 2000).

Los pactos entre la burguesía más poderosa y la intelectualidad mejor posicionada se consolidaron mediante múltiples medidas antes comentadas, pero una de ellas también fue préstamo solicitado con el fin de rescatar al sector bancario que se había reprivatizado apenas en 1991. El Fondo Bancario de Protección al Ahorro FOBAPROA¹⁵⁵ represento un mecanismo más por el cual el régimen de México se sometía a los dictados del FMI. Los grupos subalternos fueron quienes asumieron los costos de la crisis mediante altos niveles de desempleo, arrastrados a la insolvencia como consecuencia de la crisis y la

¹⁵⁴ Alejandra Salas-Porras (2000) reporta que la organización de la campaña primero de LDC y luego de EZPL estuvo coordinada por Oscar Espinosa Villareal, exdirector de NAFINSA quien sería después nombrado regente de la Ciudad de México, Gilberto Borja Navarrete, expresidente de ICA, nombrado después director de NAFINSA y Jorge Kawahigi expresidente de la CONCAMIN. También reconoce que los empresarios que apoyaron de forma más sólida la campaña fueron Robernto Hernandez de Banamex, José Madariaga Lomeli (PROBURSA), Roberto Gonzales Barrera (Maseca y Banorte), Antonio del Valle (prime -Internacional), Carlos Slim, (Telmex, Carso e Inbursa) Manuel Samoza (Banco Mexicano), Eduardo Legorreta y Luis Germán Carcoba (dirigente del CCE en ese momento). Gilberto Borja Navarrete de ICA estuvo muy presente en Querétaro donde posteriormente a ICA desarrolló su complejo industrial con la mayoría de sus instalaciones de manufactura (Expansión 5 mayo de 1995 pp.16).

¹⁵⁵ Implico un rescate de 448000 millones de pesos que represento el 15% del PIB de aquel año.

política acorde a los mandatos del FMI¹⁵⁶. Como respuesta EZPL propone la implementación del ASUEE y el PARUEE¹⁵⁷ ambos convenidos con el FMI, los cuales implicaban contraer el gasto y aumentar los impuestos, la política de decrecimiento que afectó el desempeño industrial en donde solo las exportaciones manufacturadas crecieron a una tasa del 32%, mientras que la producción de manufacturas caía en 6.4%, debido a la importancia de las importaciones sobre las exportaciones manufactureras (Ávila, 2006). Con tales mecanismos se fortalecieron las relaciones con la burguesía nacional.

4.2 El Estado corporativo racionalizado y el ascenso de la tecnoburocracia neoliberal

Este segundo subapartado del capítulo tiene el objetivo de ilustrar la modificación en las funciones que fue adoptando el Estado y la lucha que se dio entre los tres grupos de la intelectualidad identificados en esta investigación, la burocracia política, el grupo SEPAFIN SECOFI y finalmente la tecnoburocracia neoliberal.

Como seguimiento a la idea planteada en el subapartado anterior, se debe considerar que durante el periodo de MMH, CSG y EZPL es en el cual lleva a cabo una mayor concentración de la riqueza¹⁵⁸, el surgimiento de una nueva clase empresarial, el incremento de las fortunas de un nuevo sector empresarial, la fusión entre el capital industrial y el financiero en el país necesaria para enfrentar la apertura comercial, donde las casas de bolsa jugaron un papel central¹⁵⁹ junto con los dueños del capital externo (Valdés, 1993). Además de ello se comprende que las facciones de capital muestran intersecciones, lo cual significa que existen empresas que comparten características con

¹⁵⁶ El empleo formal contabilizado por el IMSS bajo en 5.4% en ese año, el empleo en la construcción cayó 26.4%, la inflación fue de 52%, disminuyendo el salario real, afectando a las clases populares asalariadas

¹⁵⁷ Una de las principales coyunturas que se observa entre la burguesía y la tecnoburocracia encabezada por EZPL fue la implementación del PARAUSEE el cual era seguimiento del PSE y fue implementado por el gobierno sin participación del sector privado, implicando importantes cuestionamientos al gobierno de Zedillo por parte de las *corrientes político-empresariales* tanto pragmática como conservadora expuesto por la posición del CCE que junto con otras organizaciones manifestó su descontento (Empresarios y Estado entre el apoyo y la confrontación, 1995)

¹⁵⁸ Empresas como Telmex, vitro, grupo alfa, cifra valores industriales, Desc, Cemex, Bimbo y Peñoles concentraron el 56% de las ventas, el 61% de los flujos de activos creando 53% de los empleos en una muestra de 119 grupos empresariales Respecto a las casas de bolsa Operadora de bolsa, Actival e inverlat, concentraron el 40% de las operaciones (Tirado, 2004).

¹⁵⁹ Conformado por el CMHN, la AMIS y la AMCB que Francisco Valdés Ugalde (1993) denomina la nueva asociación de banqueros

más de una facción de capital y que respecto de las corrientes a las que se fueron adhiriendo, fue la posición política que fueron adoptando y que también definió el grado de beneficios que fueron recibiendo durante cada una de las administraciones de los años 1980 y 1990.

4.2.1 La nueva alianza de las instituciones y capitales nacionales y transnacionales con la tecnoburocracia neoliberal

El proceso de alianza entre ambos grupos de poder se ubica mediante lo que se reconoce como la formación vinculación con las redes económicas y políticas globales neoliberales, de las cuales, en el presente subapartado se hace una mención general. En ese sentido la transformación en: la modalidad que adopta el Estado, la intelectualidad política, la reformulación del bloque histórico corporativo y la implementación de la vía de desarrollo neoliberal; fueron procesos que estuvieron acompañados de los empalmes con los campos de poder transnacional, mediante los cuales la tecnoburocracia estuvo proyectando sus intereses y gracias a los cuales pudo modificar la relación del Estado con las facciones de capital y los otros grupos de poder nacionales y transnacionales. Las elites económicas y políticas globales participaron en el diseño de la trama socio institucional y la vía de desarrollo implementada en México, que cobra dirección con mayor énfasis después de 1982.

Para comprender la lógica que ha incidido en las redes económicas y políticas globales que se articularon desde México, es fundamental considerar el papel de los centros de pensamiento (Think tanks)¹⁶⁰, que a nivel supra nacional jugaron un rol muy importante en la formulación de los diferentes momentos de implementación de la vía de desarrollo

160 Las redes de pensamiento a favor de la apertura comercial y la menor intervención del Estado han trabajado por el impulso del neoliberalismo patrocinando equipos de investigación, grupos de trabajo, publicando artículos y libros, influyendo en los medios académicos, organizando actividades públicas y privadas mediante conferencias con líderes de opinión, como legisladores del congreso de EE.UU. etc. En palabras de Alejandra Salas Porras (2012), los centros de pensamiento mantuvieron desde principios del siglo XX una estrecha relación entre ellas y formaron parte de las elites estatales corporativas, académicas e intelectuales que significaron las raíces de la tecnoburocracia en México, creando una comunidad de grupos de poder con intereses múltiples que han fomentado la formación y mantenimiento de un sentido común en torno a los estatutos del individuo y la libre concurrencia de las fuerzas del mercado, controlando la toma de decisiones en torno a temas como el comercio en América del Norte.

neoliberal, dado que existió una estrecha relación entre la tecnoburocracia neoliberal desde la escala supranacional con la tecnoburocracia neoliberal en México, las cuales iba ganando posiciones dentro del Estado, además de su cada vez más fuerte vínculo con la burguesía empresarial nacional¹⁶¹.

La tecnoburocracia neoliberal en México, formó una importante relación con círculos intelectuales del pensamiento neoliberal, que se mantuvieron con los años y que reafirmaron el pensamiento en pro de la desregulación, muchos personajes miembros de la intelectualidad neoliberal mexicana participaron en los centros de pensamiento¹⁶², además de ello, existieron entrelazamientos con redes corporativas globales y presencia en organismos internacionales que ratificaban la necesidad de la reformulación de la intervención estatal al interior de los países. Gracias a tales organismos, los miembros de la tecnoburocracia se fueron convertido en referentes globales, reconocidos por la comunidad internacional como intermediarios confiables y calificados de implementadores de políticas públicas, ganando credenciales y prestigio en su participación en tales organismos. Como otro espacio de desenvolvimiento relacionado pero distinto a los anteriores, se desempeñaron en redes globales interestatales compuestas por el BM, FMI, BID¹⁶³, BPI¹⁶⁴, OCDE¹⁶⁵, etc. Que tocando temas financieros y comerciales constituyen la expresión de la tecnoburocracia a nivel global. En tales redes, las áreas financieras y monetarias detentaron un espacio prioritario (Salas-Porrás, 2014). Su participación y vínculo con tales redes económicas y políticas globales, les permitió incidir de manera orgánica en los procesos de apertura comercial, como fue la firma del TLCAN y las reformas estructurales, con las cuales se ha negociado la deuda nacional, la

161 "Von Mises empezó sus conferencias el 14 de enero de 1942, que fueron impartidas en la Escuela de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México y en la Escuela Libre de Derecho. Asistieron a ellas entre ocho y 14 alumnos y se dictaron en inglés. Montes de Oca fungió como traductor. (...) Asimismo, dos de las cámaras empresariales más importantes: la Asociación de Banqueros de México y la Cámara de Industria Minera, pidieron a Von Mises que prolongara su estancia, ofreciéndole trabajo como asesor económico. Antes de decidirse, Von Mises solicitó más información sobre las tareas que tendría que desempeñar. Seis meses más tarde, Montes de Oca especificó la propuesta." (Romero, 2016, pág. 76)

162 Think tanks aparecen como espacios en los cuales existen reuniones periódicas para examinar problemas de índole regional, supranacional, proponiéndose soluciones y se ubican las convergencias en perspectivas de desarrollo para las regiones, desde una perspectiva neoliberal.

163 Banco Interamericano de Desarrollo

164 Banco de Pagos Internacionales

165 Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

apertura comercial y financiera, además de que les ha permitido desempeñarse como asesores de organismos transnacionales, empresas, corporativos y otras entidades¹⁶⁶.

Paralelo a su accionar al frente del Estado crearon consultorías privadas asociadas con firmas transnacionales de ingeniería financiera que brindaban servicios a entidades privadas y públicas, las cuales se convirtieron en espacios de intermediación de intereses de carácter público y privado, además de ello se empezó a observar un fenómeno conocido como “las puertas giratorias”, que se refiere a que los miembros de la tecnoburocracia provenían del sector privado y ocupaban posteriormente cargos públicos, pero que de igual manera, en otros casos después de haber cumplido al frente de algún cargo público se empleaban en compañías transnacionales como altos directivos (Salas-Porras, 2014) un aspecto que se ha acentuado en el sector de producción energética.

4.2.2 4.2.1. El Estado corporativo racionalizado en términos de la valorización del capital en su modalidad neoliberal.

Aun cuando la tecnoburocracia se acercó a los principios de realismo económico¹⁶⁷ y se alejó de la perspectiva de un Estado populista y proteccionista, no terminó por completo con los acuerdos y alianzas que había construido el Estado mexicano a lo largo del Siglo XX, el surgimiento de la tecnoburocracia en el país fue posible gracias a las condiciones de país que el Estado forjó durante la *fase fordista keynesiana*, su vía de desarrollo estaba basada en la *sustitución de importaciones* y por medio del *bloque histórico corporativo* surgido de la revolución de 1910-1917. La intelectualidad entrante debía, por su carácter transicional, mantener un conjunto importante de acuerdos y concesiones a

166 Dentro de tales círculos intelectuales se afianzaron sus relaciones con diferentes académicos de corte ortodoxo, por ejemplo, Pedro Aspe mantuvo contacto con Rudi Dornbush. Su capacidad de generar y procesar información a partir de métodos cuantitativos y producir así conocimiento les permitieron una forma de introducción al Estado y una vía de crear política y más importante sirvió como herramienta crítica para la creación de un nuevo sentido común, creando patrones de conductas propios de la *vía de desarrollo neoliberal*, justificando y legitimando el uso de información privilegiada para beneficio personal (Salas-Porras, 2014)

167 El realismo económico se refiere a una perspectiva de abordaje principalmente desde la corriente marginalista que afirma que los consumidores deben pagar el costo real de los satisfactores que consumen sin participación de subsidios del Estado, perspectiva que es aplicada ampliamente desde la economía ambiental.

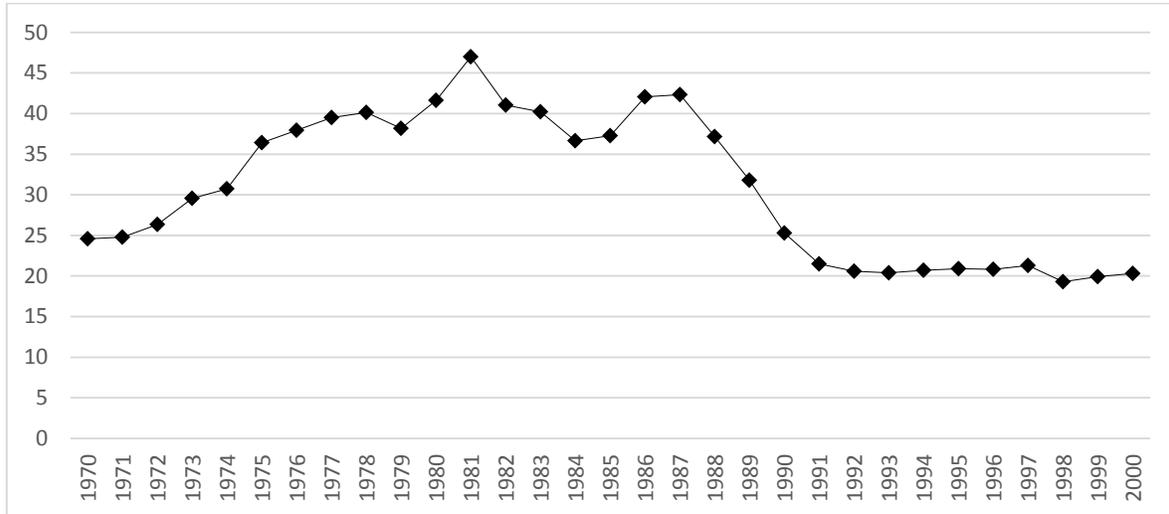
los diferentes grupos corporativos como parte de una revolución pasiva que reconfiguró el *bloque histórico*, conservando gran parte de la estructura básica. Un ejemplo del sostenimiento de los acuerdos, fue el no renunciar a los gastos de campaña, al nepotismo, a los gastos inflados de funcionarios, así como a las concesiones que se le otorgaron a la burocracia sindical para contrarrestar el detrimento en las condiciones de vida de la clase trabajadora; por un lado, en los sectores público y privado, y por el otro, en la contracción y remodelación de las políticas públicas establecidas por la tecnoburocracia, propiciando que la burocracia sindical modificara sus formas de intervención, es decir que la tecnoburocracia cedió para la burocracia sindical mecanismos para negociar plazas y espacios de trabajo¹⁶⁸. En ese mismo sentido MMH plantea conservar el núcleo de poder revolucionario refiriéndose al *bloque histórico corporativo*, incluyendo a campesinos, obreros y clases populares; lo cual planea mediante la unidad y fortaleza del Estado mexicano (Toledo, 1983). Dada la dificultad que implicaba la reformulación del *bloque histórico corporativo* que por un lado debería realizar una transformación profunda en materia política y económica para sacar a México de su crisis estructural y por el otro mantener y fortalecer la legitimidad que tenía el Estado heredado de décadas anteriores.

Como parte de las modificaciones del Estado hacia la lógica neoliberal, se ubica a CSG que con la promesa de la modernización de México, planteó la renegociación de la deuda, la repatriación de capitales, el aumento de IED, una reforma fiscal que creó reacciones en el sector de la burguesía, junto con las nuevas legislaciones bancarias y el impulso al TLCAN. En términos amplios CSG ofreció un ambiente de bienestar y confort para la burguesía nacional desde su muy ambicioso programa de privatizaciones¹⁶⁹ (Valdés, 1993), el saneamiento de las finanzas públicas, la creación de espacios para la inversión privada con la modificación del artículo 27. Su propuesta de Reforma de Estado, implicaba el paso a un “estado solidario” que redefinió la forma de ejercicio del poder y el

¹⁶⁸ Era muy aventurado pensar que MMH rompería con todo el constructo de alianzas que ya se tenían con toda la clase política y sindical. Por ello era difícil complacer las expectativas de los empresarios sin golpear los intereses de la clase trabajadora y la clase sindical que los representaba, se reformó la ley de servicios públicos y banca de crédito, creándose la banca mixta con 34% de las acciones para el sector social y para la banca privada, lo cual fue calificado como una medida populista (Toledo, Las transformaciones del Estado mexicano, 1983).

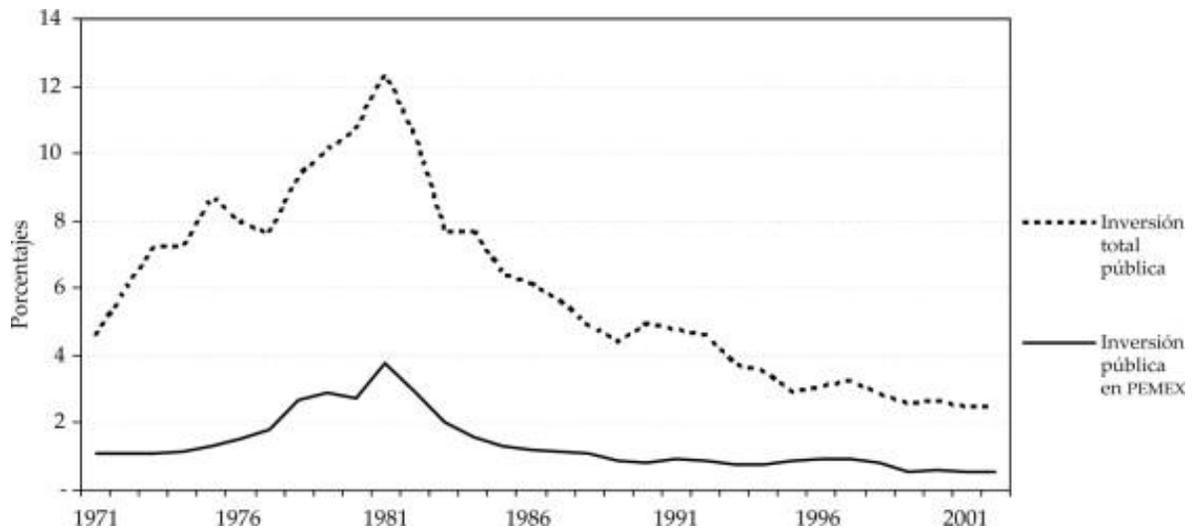
¹⁶⁹ Modificando el estatus de las empresas estratégicas de la nación, haciendo posible que fueran ramas que pudieran ser ejercidas por la iniciativa privada.

corporativismo del bloque histórico con su perspectiva de solidaridad (Ordóñez & Montiel, 2010).



Gráfica 3 Gasto Público % del PIB, México (1970-2000) Elaboración propia, con datos de Ayala Espino, José (2003) para datos de 1970-1981 e INEGI para el periodo 1981-2000..

Los datos anteriores dan muestra de la lógica contractiva que siguió el estado durante la instalación de la tecnoburocracia neoliberal como gestores de la política económica en México, se logra ver la participación del estado tanto en el gasto público, como en el porcentaje del PIB, que disminuyen de manera significativa, pasando de más de 45% del gasto público con relación al PIB en 1980, a menos del 20% en 1998, datos que reflejan la posición de la intelectualidad con respecto a la intervención de los recursos públicos en el concurso del incentivo productivo.



Gráfica 4 Inversión pública en Pemex entre 1971 y 2001 (como porcentaje del PIB) Fuente: tomada de Rosellón y Zenón (2012, gráfica 18: 25).

La gráfica anterior refleja la inversión pública total que componen las partidas de egresos de las instituciones del Estado y la gráfica 3 señala la inversión pública en Pemex, donde se observa un comportamiento descendente con una tendencia más plana que la de la inversión pública total; de tal forma que la intelectualidad neoliberal, restó importancia significativa a la inversión en Pemex comparada con la inversión de todo el aparato del estado en su conjunto.

La modificación de las políticas del estado en pro de una modalidad neoliberal, se distinguió por los tres elementos antes mencionados, en primer lugar, la no intervención del estado en la economía, permitiendo el libre curso de las fuerzas del mercado; en segundo lugar, la apertura comercial en seguimiento al primer punto, ya que se consideró al mercado interno y externo, como el mejor asignador de los factores de la producción y sus excedentes; y finalmente la privatización de las empresas públicas. En el caso mexicano en un primer momento, es decir después de la expropiación bancaria. la prioridad fue generar excedentes para el servicio de la deuda externa mediante políticas contractivas de la demanda interna, reduciendo el gasto público, el aumento de los precios, la disminución del salario real, la restricción del crédito, la subvaluación del tipo de cambio, la apertura comercial con el ingreso México GATT en 1985 y la ola de privatizaciones. Todos esos elementos de política macroeconómica condujeron a un

crecimiento promedio anual, menor a una unidad, por ello se le conoció a este período como, la década perdida.

Después de 1987, el objetivo se centró en estabilizar los precios, mediante la intensificación de las políticas aperturistas, la eliminación del déficit fiscal y la caída del gasto público; así como el aumento del programa de privatizaciones, de la IED y de la presencia de los capitales especulativos; manteniendo una política de contención del salario real, sobrevaluación del peso, un severo programa de ajuste económico en 1995 y el rescate financiero a través del FOBAPROA que convirtió la deuda privada, en deuda pública.

Uno de los elementos de análisis centrales en la investigación, es la identificación y caracterización de un grupo dentro de la intelectualidad política, que dejó ver especificidades en cuanto a su desenvolvimiento práctico al interior de algunos de los más importantes ministerios vinculados con la producción y el comercio. Al grupo en cuestión se le ha denominado grupo SEPAFIN-SECOFI.

4.2.3 La derrota del grupo SEPAFIN SECOFI y la Victoria de la tecno burocracia neoliberal.

El presente subapartado aborda la transformación institucional que ocurrió entre los diferentes grupos dentro de las instituciones, grupos en disputa por el poder, que tanto conservadores como vanguardistas, buscaban el establecimiento de su proyecto, el cual incluía la representación de amplios grupos de poder en diferentes dimensiones de la vida política, económica y social del país.

El punto álgido en el cual se observó de manera más acentuada la participación de la intelectualidad política que le dio forma al periodo de SE, fue durante el sexenio de 1976 a 1982. JLP era un hombre conservador y pragmático en algunas de sus decisiones, quien al no contar con amplios conocimientos sobre política económica, conformó un gabinete

con diferentes posiciones en esta materia, lo cual le daría la oportunidad de conocer diversas opciones en los rubros financieros, a través de la designación de intelectuales formados en la tradición monetarista que veían importante cumplir los compromisos frente al FMI adquiridos en 1976. En la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, designó a Julio Rodolfo Moctezuma Cid; en el Banco de México, a Gustavo Romero Kolbeck¹⁷⁰; en NAFINSA a David Ibarra¹⁷¹; y como parte de una facción de la intelectualidad que promovía la corriente *poskeynesiana* dentro de la administración pública, designó a José Andrés de Oteyza¹⁷², en la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial SEPAFIN, (antes Secretaria de Patrimonio Nacional) y a Carlos Alejandro Tello Macías, en la Secretaría de Programación y Presupuesto (SPP). Otro cargo importante durante su sexenio fue el de Jorge Díaz Serrano, como Director General de Petróleos Mexicanos (PEMEX). El equipo nuclear de toma de decisiones para JLP fueron Moctezuma, Tello y Oteyza con quienes ya había trabajado en la administración pública, en Ibarra tenía confianza plena por conocer de su trayectoria (Toledo, 1983).

El planteamiento de política estuvo encaminado a la solución de la crisis estructural por la que atravesaba el país, buscando centralizar el capital, modernizar la industria nacional, aumentar la eficiencia del Estado y modernizar el sistema financiero; desde el Plan Nacional de Desarrollo (PND) planteado en 1979 por la SPP, se esperaba que en 1982 el país dependiera de las exportaciones manufactureras, dando cuenta de la intención de crear un núcleo industrial endógeno propio del periodo de SE; no obstante, uno de los obstáculos principales para su desenvolvimiento fue el auge coyuntural que implicó el acceso a crédito exterior barato y los altos precios del petróleo que implicaban una importante entrada de divisas, mismo auge coyuntural explica el repunte de las tasas de crecimiento del PIB, que pasó del 2.5% en 1976 a 8.5% en 1979; esto postergó la política de impulso a las exportaciones como forma de ingresar divisas al país. En 1977 Pemex anuncia que México cuenta con 31 mil millones de barriles en reservas probables y 120 mil millones de reservas potenciales de petróleo, lo que lleva al país a tener que

170 Egresado de la UNAM como Economista con un posgrado en la universidad George Washington en EE.UU. entre 1954 y 1961. Desempeñó múltiples cargos en el sector público y privado, a principio de los años setenta fue director de nacional financiera en sustitución de José Andrés de Oteyza.

171 Egresado de la UNAM como Economista con un posgrado en la Universidad de Stanford, trabajó en la CEPAL por casi 25 años, ocupó varios cargos dentro de NAFINSA hasta ser director, en 1982 fue secretario de Hacienda.

172 Egresado de la UNAM como Economista con un posgrado en la Universidad Dekings Colege de Cambridge, Inglaterra iniciando su carrera en la administración pública en la secretaria de patrimonio nacional desde 1975, quien además estuvo encargado de la emisión del decreto automotriz de 1977 como de la emisión del Plan Calcul.

“administrar la abundancia” reabriendo la posibilidad del crédito externo, que significó un umbral de nuevas posibilidades de desarrollo, pero al mismo tiempo implicó poner en cuestión los principios orientadores de la política económica (Gracida, 2004). En 1978 sucede uno de los principales puntos de inflexión con la ruptura entre la intelectualidad al frente de las instituciones, ya que aun cuando JLP argumentaba que el “equilibrio dinámico” de su gabinete le permitía tener una perspectiva amplia en materia de política económica, en la elaboración del presupuesto de ese año, existió una discrepancia irreconciliable entre dos posiciones bien definidas. Por un lado, la posición de Julio Rodolfo Moctezuma, quien sugería cumplir con los compromisos de la deuda adquiridos con el FMI en 1976, como una medida de estabilidad monetaria, frente a la posición de Tello quien argumentó se pronunciaba por encausar los recursos afines de capacidad productiva del país. En ese mismo sentido Tello argumentó que la división dentro del gabinete impedía la toma de decisiones para instrumentar la política económica. Como resultado de las discrepancias, Carlos Tello deja el cargo, hecho que influyó para que JLP solicitara la renuncia a Moctezuma Cid. Finalmente, Tello fue sustituido por Ricardo García Saiz, un hombre de origen empresarial¹⁷³ y a Moctezuma Cid lo sustituye David Ibarra (Gracida, 2012). La incapacidad en la elaboración de política económica que planteó Carlos Tello en ese momento histórico para México, era la misma discrepancia argumental que se distingue al revisar los planteamientos de política del PNDI frente al PGDI, de los cuales el primero sostuvo la necesidad de la articulación de las secretarías de Estado para alcanzar los objetivos planteados.

En 1978 es evidente que el triunfo entre la disputa sobre política económica, no es para los intelectuales que proponen transformar a México en una economía exportadora de manufacturas. Oteyza y Tello estaban proponiendo que parte de los ingresos petroleros debían emplearse para importar bienes de capital e invertir en la reconversión productiva de la industria. El esquema que se implementa es el propuesto por el Director de PEMEX, de acuerdo con su planteamiento se volvía innecesario transformar sustancialmente la estructura productiva del país, dadas las favorables condiciones financieras de ese momento. Un personaje que aparece es Héctor Hernández Cervantes, Economista egresado de la Facultad de Economía de la UNAM, el Colegio de México y doctorado en la universidad de Melbourne en Australia, como responsable del PRONAFICE, que

173 Entre otros cargos fue también vicepresidente de la CONCAMIN y posteriormente sustituido por MMH en la SPP.

representaba el proyecto de política más avanzado junto con el PNDI, que plantearon los integrantes del grupo SEPAFIN-SECOFI.

Tanto los decretos de 1977 y 1983 para la IA, junto con la instalación del segmento industrial de maquila y el impulso que implicó el Plan Calcul para el segmento industrial proveniente de la SI en la IE, fueron procesos que se desarrollaron en la administración de JLP, reflejando la necesidad por lograr los objetivos del Plan Nacional para la Industria de 1979, que planteaba la intención de que México pasara a desarrollarse a partir de la exportación manufacturera, con una integración nacional sólida que cumpliera con estándares de competitividad globales. Se observa que el auge coyuntural derivado del cambio en los precios del petróleo, permitió implementar un conjunto de incentivos a la industria; no obstante, también reflejaron la insuficiencia de las medidas adoptadas, socavadas a finales del mismo sexenio por: A) Las decisiones por parte de los intelectuales al frente de las instituciones, B) Las condiciones del mercado financiero, C) El movimiento en los precios del petróleo provenientes del exterior y D) Las propias estrategias empresariales que como se estudió en los capítulos precedentes, modificaron la forma de inserción de sus filiales en los territorios considerados como estratégicos alrededor del mundo.

4.2.4 Victoria de la tecnoburocracia neoliberal

Un cambio fundamental por entender, dado que significa el núcleo de la transformación en el Estado, es el nuevo perfil de la tecnoburocracia en contraste con la burocracia política; la tecnoburocracia, en su modalidad de ejercicio de poder se distingue por el paradigma que promueve y del cual se sirve para incidir en las instituciones. De acuerdo con las consideraciones de Alejandra Salas-Porrás (2014), la tecnoburocracia se distingue por ser ajena a los intereses de los grupos subalternos que representan, mostrando un apoyo abierto a los intereses personales sustentado en el individualismo. Dado el interés privado con el que se maneja la nueva intelectualidad, crea redes de poder nacionales e internacionales con sustento en los beneficios que ello les reporta como grupo en el poder y como individuos y no rinden cuentas a la ciudadanía de las medidas que adoptan, al

mismo tiempo utilizan la información adquirida durante su función dentro del Estado para servir a los intereses de las firmas transnacionales.

El origen de la tecnoburocracia al frente del Estado, se ubica durante toda la década de los años setenta, período en el cual fue ascendiendo dentro de la administración pública, desplazando a políticos de carrera¹⁷⁴; su presencia fue mayor en las secretarías de planeación, desarrollo industrial, gestión del espacio y los recursos y presupuesto. Durante la administración de JLP, prácticamente a partir de la discrepancia sobre la planeación del presupuesto de 1978 entre Tello y Moctezuma Cid, se da una importante ruptura entre las dos manifestaciones de la intelectualidad en el gabinete presidencial, manifestación en la cual la tecnoburocracia resulta triunfante, en virtud del perfil de los funcionarios sustitutos. En ese marco y con la entrada en funciones de la administración de MMH, la tecnoburocracia asumió nuevos roles en su papel de modificar la vía de desarrollo.

Cuando MMH asume el poder, promete un reordenamiento profundo del país a través de un “cambio de orientación y de estilo”, el cual proponía como necesaria la adopción de la *vía de desarrollo neoliberal* para solucionar la crisis estructural en la que se encontraba el país. La puesta en marcha de su proyecto, dejaba atrás la hegemonía de la burocracia política que se caracterizaba por liderazgos con experiencia política en las labores de promoción social, de partido y en procesos electorales, aglutinando amplios sectores sociales, que se mantenían del dinero público y medidas clientelares. En este contexto, la tecnoburocracia se caracterizó por su poca experiencia en los procesos de legitimación popular y el reclutamiento de funcionarios formados principalmente en áreas administrativas, financieras y de gestión con un sesgo proempresarial, conformando una estructura de personal de nuevo tipo¹⁷⁵. Los nuevos intelectuales se habían centrado en

¹⁷⁴ En 1978 de los 728 funcionarios más importantes dentro de la administración pública, 653 fueron tecnócratas con escasa o nula trayectoria política (Toledo, 1993).

¹⁷⁵ Alejandra Salas-Porras (2014) realiza una recopilación de los 127 funcionarios durante el periodo de 1988 a 2014, nombrados por el presidente de la república que en conjunto han ocupado 427 posiciones de alto nivel al frente del estado, de entre esa muestra destacan 22 funcionarios, que ocuparon 148 de esos puestos directivos, a su vez son quienes se han vinculado de mayor manera con intereses privados y transnacionales, además de vincularse con Think Tanks, instituciones filantrópicas a nivel internacional, corporaciones transnacionales y organismos multilaterales. De los 22 funcionarios clave, 12 provienen de escuelas privadas y 8 de la UNAM, del total de la muestra (127) solo 16 de ellos son egresados del Instituto Tecnológico de México ITAM, pero de los cuales 14 son parte del selecto grupo de los 22 funcionarios “clave”, resaltando la importancia que adquieren los intelectuales formados como economistas,

construir una carrera académica más amplia, con posgrados en el extranjero y el desempeño en la iniciativa privada, contralorías, consultorías, subsecretarías y secretarías del sector público, entre otros cargos relacionados; la nueva intelectualidad como rasgo distintivo recurría a principios ideológicos y metodológicos más cercanos a los que se ejercían en la iniciativa privada, por tal motivo el ser empresario y funcionario público al mismo tiempo, ya no resultaba una contradicción o alguna contraposición; la lejanía de la nueva intelectualidad con las clases y grupos subalternos provocó que el PRI fuera perdiendo su poder como organismo de promoción social y política, el cual había construido bajo la dirección de la burocracia política. Entre la tecnoburocracia al frente de las instituciones, ninguno de sus integrantes militó abiertamente en el PAN y su perfil contrasta con los funcionarios dentro de las filas de este partido, ya que en muchos casos provenían del sector empresarial y contaban con una trayectoria académica más diversificada con menos posgrados (Salas-Porras,2014). Durante ese período la tecnoburocracia al frente del Estado, tuvo más cercana relación a la corriente liberal pragmática del sector empresarial que la liberal conservadora, la cual tenía nexos con el PAN desde el proceso de reposicionamiento que implicó el Neopanismo. Este hecho se ha ilustrado antes con el denominado *nuevo mecenazgo político*.

Desde la administración de MMH, se implementaron medidas de transformación sobre el ejercicio del poder, entendidas como la reformulación del *bloque histórico corporativo*, que constituyeron una base en la cual se sostuvo la victoria de la tecnoburocracia neoliberal frente a la burocracia política, ¿ el grupo SEPAFIN SECOFI. Desde esta perspectiva, se buscó reducir ciertos elementos propios del accionar de la burocracia política que veía sus facultades disminuidas al interior de las instituciones; tales elementos como la corrupción, el clientelismo o el nepotismo exacerbado, eran propios del *bloque histórico corporativo*. Otro elemento a destacar de la metamorfosis que estaba experimentando el Estado mexicano, es la centralidad que adquiriría el sector financiero, impulsado por la tecnoburocracia, mismo que, como en otras partes del mundo, sería el sector de flujo de riqueza dominante; la centralidad que adquiere el sector financiero permite un auge de los negocios privados dentro del país, el cual, entre los elementos de índole productivo y

finalmente, se observó que 21 de los 22 concluyeron posgrados en el extranjero, 20 de ellos en EE.UU. y 6 en el MTI, resaltando la universidad de Chicago, Yale, Stanford, la universidad de Colorado, Boston , Leeds y Cambridge.

mercantil, permitió a la tecnoburocracia vincularse de manera muy estrecha con el sector privado y aparecer como competidor privado y funcionario del Estado compatible con el paradigma individualista que proponía la nueva intelectualidad (Escobar, 1983).

Posteriormente, en el gobierno de MMH se acentúa la reestructuración de las instituciones, como la ampliación y transformación de la recién creada Secretaría de Programación y Presupuesto (SPP), la creación de la Secretaría de la Contraloría General de la Federación (SCGF), la amplitud de las funciones de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), la transformación de la Secretaría de Comercio en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) que absorbe las funciones de la Secretaría de Patrimonio, la cual es sustituida por la Secretaría de Energía, Minas e Industria Paraestatal (SEMIP); así como la creación de Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología (SEDUE) en sustitución de la Secretaría de Asentamientos Humanos y Obras Públicas¹⁷⁶. Todos los cambios anteriormente señalados aparecen como una adaptación en la eficiencia del Estado para el cumplimiento de los requerimientos de la nueva forma de capitalismo que se estaba desarrollando en México¹⁷⁷.

Las modalidades de ejercer el poder también se modificaron como parte de una reformulación de la hegemonía por parte del Estado.

4.2.4.1 Consenso

En lo relativo al ejercicio de poder, la hegemonía frente a las clases y grupos subalternos se modificó, el bloque histórico corporativo fue reconvertido a uno más compatible con las nuevas necesidades de valorización que reclamaba la modalidad de acumulación de capital, es decir, a las condiciones objetivas que imponía la producción y el mercado al

¹⁷⁶ Además de ello se crea la dirección general de secretariado técnico de gabinetes y se hace desaparecer una docena de organismos entre los que destacan la coordinación de proyectos de desarrollo y el Sistema Alimentario Mexicano; se establece el sistema nacional de salud, se desconcentran funciones de la Secretaría de Educación Pública y se anuncia la reestructuración de la industria paraestatal contemplando la creación del Sistema Nacional de Planeación Democrática (Toledo, 1983).

¹⁷⁷ Un elemento que destaca como parte del reordenamiento del Estado es la modificación del artículo cuarto de la constitución "acuerdo sobre uso y asignación de recursos" con el fin de frenar la dimensión que había alcanzado la corrupción en la administración pública.

país. Un elemento fundamental para el nuevo proceso de hegemonía en la reformulación del *bloque histórico* corporativo, fue la reforma política a la Ley Federal de Organizaciones Políticas y Procesos Electorales (LOPPE). La formulación de esta ley en 1978, contribuyó a la nueva forma de consenso y legitimación frente a la sensación de falta de democracia en el país, el autoritarismo, el partido único y la ruptura de los acuerdos con las corporaciones que contenían a los grupos subalternos. La LOPPE buscó restablecer el dialogo con la base social de sectores de la pequeña burguesía, entre los que destacan, el sector conservador del PAN, el Partido Demócrata Mexicano PDM y la pequeña burguesía democrática, aglutinada en el Partido Socialista Unificado de México PSUM, por medio de la reforma política se crea una “descompresión” y estabilidad de las condiciones de consenso y acuerdo dentro de la intelectualidad en pugna por la hegemonía dentro del Estado (Toledo, 1983).

4.2.4.2 Coerción

La reforma política iba encaminada a la búsqueda de la “seguridad nacional” como parte de la reconversión del *bloque histórico* corporativo¹⁷⁸. En su modalidad coercitiva, dentro del Estado se fue dando un proceso de militarización bajo la idea de fortalecer la “seguridad nacional”, un concepto que sirvió como forma de activar mecanismos coercitivos propios de la implementación de una nueva forma de hegemonía. El ascenso del ejército y las corporaciones policíacas se notó desde los sexenios de LEA¹⁷⁹ y JLP donde la intelectualidad política mostró más cercanía con el Estado y al mismo tiempo mayor presencia de las fuerzas armadas (Granados, 1992).

Mas allá de los elementos de defensa, el ejército empezó a adquirir funciones en el sector de la producción, vinculando a la industria militar y naval con otras actividades, en un

¹⁷⁸ En palabras de Moguel, J. (1982) la LOPPE o ley de embudo, es pieza clave para la restricción de una real democratización del país, que refuerza paralelamente los mecanismos de represión popular, un proceso en el que el estado mexicano pasa a una forma de existencia superior, en su carácter autoritario.

¹⁷⁹ En el último año del mandato de LEA se le otorgó una tercera gubernatura a los militares por medio del Secretario de la Defensa Nacional, además de la creación de la Universidad del ejército y la fuerza aérea (Granados, 1982) además de un aumento en el equipamiento de combate y presupuesto aumentando en 600% para las fuerzas de tierra, una duplicación de los elementos que le permitió mayor capacidad, más presencia y peso político en la sociedad y el Estado.

papel de industrias integradoras, como la siderurgia, electricidad, electrónica y de bienes de capital, industrias necesarias para la fabricación de vehículos de tierra y aire. Además del fortalecimiento del ejército, bajo el concepto de “seguridad nacional”, se atendió la profesionalización de las policías con funciones específicas para cuidar a los funcionarios y principalmente vigilar a quienes se oponían a la intelectualidad dominante, sin tener que ser regulados por los poderes legislativo y judicial (Toledo, 1983); de tal manera, que a la entrante tecnoburocracia personificada en MMH y CSG, junto con los miembros de sus respectivos gabinetes, se les faculta para conducir la transición política de la sociedad mexicana, así como de militares y policías encargados de sostener el desfallecimiento del Estado populista, garantizando el equilibrio en el que se funda el poder del capital y la dominación de grupos mediante la coerción.

El proceso de menor presencia de la burocracia política y la pugna del grupo SEPAFIN SECOFI con la tecnoburocracia en el poder, significa un nuevo acuerdo entre el PAN y el PRI que consolida el compromiso con grupos conservadores, la iglesia y las clases medias de altos ingresos, lo cual se observa en las políticas de apertura comercial que les permitió mayor acceso a mercancías a precios accesibles, gracias al ajuste del tipo de cambio que de manera colateral significó un aumento en la importación de mercancías de consumo final, además del mayor acceso al crédito aprobado en 1994 que soporta la legitimidad de la tecnoburocracia neoliberal, al mismo tiempo que genera las condiciones para la crisis de finales de ese mismo año. (Ordoñez, 2010).

4.2.5 Conclusiones del capítulo

Los diferentes elementos analizados en este capítulo, fortalecen el argumento de la existencia de una reformulación en el bloque histórico y con ello, la reformulación en el ejercicio de poder que la intelectualidad al frente de las instituciones determinó para el país, al tiempo que se abandona la idea de un cambio completo en el mismo.

La pugna al interior de la intelectualidad implicó la reconversión al interior del bloque histórico sobre la manera de ejercer el poder, mediante los pactos y alianzas entre la

burguesía y los grupos de la intelectualidad. Se puede identificar que el posible triunfo de la tecnoburocracia SEPAFIN-SECOFI, pudo haber representado un entramado de acuerdos de diferente naturaleza con la burguesía industrial y fundamentalmente con la burguesía agro-minero exportadora y su evolución en facción industrial, que era hegemónica; creando las condiciones para la implementación de una vía de desarrollo distinta a la neoliberal, que terminó por establecerse en México, que abriría una posibilidad de acuerdos distintos frente a los grupos sub alternos.

La relación entre los cambios objetivos a raíz del surgimiento del nuevo ciclo industrial frente al reposicionamiento empresarial, se puede distinguir en la implementación del toyotismo y la reestructuración productiva que trae consigo una nueva división internacional e interindustrial del trabajo, implicando transformaciones muy importantes en el surgimiento de nuevas firmas de la IE y el fortalecimiento de las ya existentes en la IA, algunas de las cuales, forman parte de la primera ola de IED antes de la crisis de 1981. El reposicionamiento empresarial, transversal en ambas industrias por la crisis de 1982 y sus repercusiones políticas que dan origen a las *corrientes político-empresariales* liberales, significaron una nueva serie de relaciones con la burocracia en turno.

Como se ha expuesto en distintos apartados del capítulo, el reposicionamiento de distintos sectores de la burguesía y facciones de capital, propiciado por cambios estructurales relacionados con la implementación de la NBTP, que en México se identifica como periodo de SE, así como la adopción de elementos super estructurales, propiciaron la reformulación del bloque histórico corporativo y con ello el reposicionamiento empresarial reflejado en las unidades productivas de la IA y la IE, las cuales, como parte de los núcleos articuladores dinámicos de cada ciclo industrial que convergen en el periodo de estudio, cuentan con empresas que muestran una lógica innovadora alta pero insuficiente frente al dinamismo del mercado mundial.

Respecto a su vínculo con la reformulación del bloque histórico, las empresas de cada una de las industrias tienen comportamientos distintos; por un lado, las de la IA muestran mayor cercanía con el Estado, mediante las *corrientes político-empresariales* a las que estuvieron adheridas, ya que formaron parte de conglomerados industriales más grandes

en la mayoría de los casos; mientras que las industrias de la IE tenían una capacidad de incidencia más limitada con las instituciones del Estado, lo cual es visible por la limitada vinculación a las *corrientes político-empresariales* a la que tenían acceso desde la década de los ochenta. Es posible que esa limitación de incidencia política explique el esquema de liberalización al que estuvo expuesta y por tanto al fracaso de un gran número de empresas de la IE de capital nacional.

En seguimiento a la pregunta planteada para el segundo sub apartado, el capítulo deja ver que la reformulación del bloque histórico se observa en sus elementos coercitivos y de consenso, la transformación de los mecanismos de gestión gubernamental, las relaciones con los grupos dominantes del país, su vínculo con la tecnoburocracia transnacional, además de la adopción de la vía de desarrollo neoliberal, lo cual significó crear una forma de abordar las condiciones estructurales que la fase de desarrollo del capitalismo del conocimiento y la NBTP le imponía a la economía mexicana, desahogando las contradicciones que traía consigo el agotamiento de la fase de desarrollo fordista keynesiana.

La intelectualidad que se observa con tales cualidades se personifica por el grupo SEPAFIN SECOFI, conformado por un conjunto de intelectuales que promueven la integración nacional competitiva, encargado de la continuidad de los decretos más progresivos para la IA y la formulación de la política más avanzada para la integración industrial nacional enfocada a la IE, no obstante, las fluctuantes condiciones macroeconómicas provenientes del auge coyuntural y la crisis estructural, así como las decisiones del ejecutivo y el empoderamiento de la tecnoburocracia al interior de las instituciones, el proyecto se fue abandonando paulatinamente; este proceso de abandono, iba acompañado de una muy importante embestida que reclamaba la menor participación del Estado en la economía por parte de la reorganización de las facciones de capital unificadas en el CCE y la emergencia del neopanismo como corriente que se nutre del apoyo empresarial.

El cambio de fase de desarrollo en términos superestructurales para las industrias de estudio, se ubica en la ruptura entre intelectuales en torno a la aplicación del presupuesto

durante el sexenio de JLP, dando paso a una política de apertura y desregulación después de la crisis de 1982 implementada por MMH, que al mismo tiempo significaría el paulatino cambio de rumbo para la política industrial nacional, reflejado en ambas industrias, cuyas repercusiones, durante la década de los años noventa, se reflejaron en las firmas de capital nacional que fueron relegadas a los círculos inferiores de suministro, incapaces en la mayoría de los casos para competir con los contratistas globales por la modalidad de apertura que la tecnoburocracia implementó en el país.

En el capítulo se expone con claridad, que durante el periodo de SE, el cual, en términos generales abarca de 1969 a 1989 y es hasta la década de los años ochenta el momento más importante para identificar el abandono y desmantelamiento con el objetivo de crear un núcleo endógeno en la industria nacional. La administración de MMH representa el periodo bisagra en el que la tecnoburocracia se establece y desarrolla implementando las bases hegemónicas de la reconfiguración del bloque histórico corporativo que surge de la revolución mexicana.

La década de los años noventa responde a un periodo de fuerte apertura comercial, creciente desregulación y un programa sumamente agresivo de privatizaciones que dan origen a un nuevo sector de capitales, fundamentalmente adheridos a la corriente liberal pragmática, entre los cuales se ubica al empresario Carlos Slim, como el más beneficiado y que se inserta en la industria de las telecomunicaciones mediante la adquisición de Teléfonos de México.

Conclusiones

Conclusión general

En términos generales, la tesis contribuye a entender el tránsito que ocurre en México durante el periodo de SE, como un momento clave dentro de la RP en el país, el elemento trascendental es el énfasis puesto en la SE como el momento histórico y proyecto de desarrollo nacional que plantea lecciones de actualidad, debido a que constituye un proceso en el cual México, desde sus instituciones y el sector intelectual, ha puesto

énfasis, buscando de manera intencionada y bien planteada la inserción favorable de las industrias núcleo del ciclo industrial, a las cada vez más influyentes RPG.

La crisis que manifiesta el agotamiento de la fase de desarrollo fordista keynesiana, como forma de reproducción del capital alrededor del mundo, implica la necesidad de una reestructuración productiva, el surgimiento a nivel mundial de una NBTP y por lo tanto, el surgimiento de un nuevo ciclo industrial. El análisis expuesto en la presente investigación se centra en las transformaciones en la IA y la IE, así como en el cambio en la fase de desarrollo e ilustra el mecanismo por medio del cual, tal proceso de profundo cambio en el mundo, impacta a México tanto en sus elementos productivos, como hegemónicos. En primer lugar, deja claro, que la transformación a nivel mundial se manifiesta en México, con el agotamiento de la fase precedente, así como en los mecanismos de reacomodo. En la investigación se evidencia que las transformaciones estructurales ocurridas en el país, necesitaron del concurso de las transformaciones superestructurales, manifestadas en el ascenso y declive de distintos grupos empresariales; los cambios en las instituciones, la intelectualidad política al frente de las mismas; y una rearticulación de los acuerdos y pactos que se sostenía entre los grupos de la tecnoburocracia con las distintas facciones de capital dentro del país. Tales transformaciones se pueden ubicar en el presente documento después de analizar la IA y la IE, como industrias articuladoras dinámicas, en las que cada una forma parte de estos núcleos que convergen en el cambio de ciclo industrial.

Conclusión del primer eje de análisis

La reestructuración productiva mundial que acompaña el tránsito de un ciclo industrial a otro, puede corroborarse en la IA e IE como ramas industriales nucleares, articuladoras de cada uno de los ciclos y en el caso mexicano, impactó en acontecimientos mundiales respecto a la organización del trabajo, la implementación de nuevas herramientas y la forma de competencia basada en el principio de la máxima disminución de los costos. Cada una de las industrias surgen en periodos históricos muy distintos, con una contrastante condición de inversión e infraestructura; de tal suerte, que la IA estuvo mucho mejor soportada en virtud de toda la cadena de suministros y del mercado objetivo, además de representar una de las industrias nucleares del complejo automotriz

metalmecánico petroquímico imperante en el mundo; mientras, que la IE tenía sus primeras experiencias productivas, con producción a baja escala. Se logra identificar gracias a las experiencias de política industrial, que la IA estuvo 12 años adelantada a la IE y fue regulada de manera inicial en la búsqueda de creación de un núcleo endógeno desde la década de los setentas. La brecha temporal de regulación entre las industrias, significó que la IA pudiera adaptarse de manera transicional, al contrario de la IE que enfrentó al segmento de maquila instalado de manera drástica en el territorio, anulando la etapa de adaptación para los productores nacionales. Todo lo anterior acompañado por un conjunto de regulaciones periféricas que afectaron principalmente a los productores nacionales, particularmente de la IE como, las políticas en materia de transferencia de conocimiento y propiedad intelectual, entre otras. Lo anterior significó que el segmento reconvertido y de maquila no pudieran articular, ya que el primero, terminó por dominar al mercado frente al segundo.

Desde la IA se observó un panorama muy distinto, al formar parte del núcleo metalmecánico petroquímico, que contó con el acceso a una cadena de suministros amplia y a una demanda constante por las empresas ensambladoras. Al hacer el seguimiento de los instrumentos de política industrial puestos en marcha por parte de las administraciones durante la SI y principalmente SE, se identifica la intención de la promoción exportadora y la “suave” transición que se buscó crear para los productores nacionales, respecto de las transformaciones productivas de la IA resalta el más fuerte aumento de las importaciones con relación a las exportaciones durante el periodo de estudio, lo cual opacó la intención de promoción exportadora que se tenía en el país, fenómeno que se desenvuelve de manera contraria; por su parte, en la IE, se puede observar que las exportaciones aumentaban relativamente más que las importaciones. Finalmente para el periodo de SE, se observa un contraste en los resultados de las experiencias de ambas industrias, ya que aun cuando en ambos casos se terminan por integrar a las RPG como plataformas de exportación, la IE no logra crear un núcleo endógeno de grupos empresariales con capacidad exportadora y calidad competitiva a nivel transnacional, sino por el contrario son absorbidos por la lógica de los contratistas globales y las empresas de manufactura y diseño. En la IA los resultados son notoriamente distintos al porvenir del núcleo metalmecánico petroquímico, se logra generar una transición, aun cuando experimentaron múltiples fracasos, como la

desaparición de fuertes empresas con miras a la fabricación de automotores de marcas mexicanas, si lograron instalar empresas competitivas a nivel mundial, con capacidad exportadora. Todo lo anterior está enmarcado en un conjunto de dificultades que vivió el país durante las últimas dos décadas del siglo XX.

Conclusión del segundo eje de análisis

El estudio tanto de la IA como de la IE, permiten observar como la reestructuración productiva (en sus múltiples manifestaciones), significó cambios en las facciones de capital y en la *corrientes político-empresariales* durante el periodo de SE, después de la nacionalización de la banca, el auge coyuntural y la crisis estructural, que son muestra del agotamiento de la fase de desarrollo fordista keynesiana, se logran identificar cambios tanto en las facciones de capital, como en las *corrientes político-empresariales*.

El primer subapartado del capítulo cuatro muestra que las facciones de capital durante la SI, tenían características de distribución distintas, debido a que la importancia de las actividades era diferente, uno de los cambios principales, fue la creciente relevancia que toma la innovación y la competitividad para poder insertarse de manera exitosa como competidor en las RPG. La facción de capital agro minero exportadora que había logrado su hegemonía desde finales de los años cincuenta y la había refrendado con la creación del CCE, incluía grupos empresariales de la minería, la metalurgia y la agricultura; los cuales, fueron modificando su caracterización al incursionar a ramas como la de autopartes. Rassini, Metalsa y Nemark cumplen esas características al formar parte de grupos empresariales de esta facción de capital, pero que al mismo tiempo se adaptaron a la lógica de trabajo impuesta por el mercado mundial. Es en ese punto, en el cual se logra identificar un reposicionamiento importante en la facción de capital hegemónica, dado que después de la SE y a consecuencia de la RP, las industrias del viejo ciclo industrial empiezan a fortalecer a sus empresas competitivas a nivel mundial en ramas más dinámicas que por lo tanto además de formar parte de la facción de capital agro minero exportadora, también cumplen características de la facción de los *grupos local-regionales integrados a las CV de las RPG*.

El caso de la IE es distinto debido a que es una industria que se ubica en el núcleo del nuevo ciclo industrial, por tal motivo en ningún momento se identifica alguna posición de dominio entre las facciones de capital; no obstante, posterior a la RP, durante la SE, se consolida como parte de la facción de capital de los *grupos local-regionales integrados a las CV de las RPG*, aunque nunca se logra consolidar como parte de la dirección entre los grupos empresariales, dado que, como se observó más arriba en las conclusiones del primer eje de análisis, la experiencia de la IE, muestra un fracaso de vinculación entre segmentos industriales.

Adicionalmente se ha logrado observar, como el agotamiento de la fase de desarrollo precedente y de la SI, trae consigo un cambio acentuado en la participación política de los grupos empresariales. En el periodo de SE, la IA evoluciona rápidamente y se pliega a las corrientes tanto pragmática, como conservadora. Los grupos empresariales como el Grupo Monterrey, así como grupos instalados en el Valle de México, se identifican con distintas corrientes. El grupo empresarial instalado en el Valle de México en su mayoría se ubica en acuerdo con el PRI, que en ese momento aglutino a la tecnoburocracia neoliberal dominante y además se encontraba en un proceso de ascenso al poder.

Como se revisa en la primera parte del capítulo cuatro, el reposicionamiento de las facciones tomó muchas direcciones, en primer lugar, la corriente que alberga a las industrias de estudio, es la corriente liberal conservadora que posteriormente evoluciona a liberal crítica. La puesta en marcha de la fase de desarrollo del capitalismo del conocimiento, muestra haber transformado la participación de los grupos empresariales en la vida política del país. La corriente liberal conservadora aglutina en un primer momento a los grupos empresariales de mayor tamaño y posteriormente cobija y aglutina a los más pequeños, como los sectores pertenecientes a los grupos empresariales de la IE.

Conclusión del tercer eje de análisis

El reacomodo que implica el paso a la fase de desarrollo del capitalismo del conocimiento, al nuevo ciclo industrial acompañado de la RP, tiene su reflejo en la modalidad de ejercicio de poder que se implementa en el país durante el periodo de SE y posteriormente en el de la LIRE. Durante el desarrollo de la segunda parte del capítulo cuatro, se identifica la reconfiguración del bloque histórico, que se manifiesta a través de la concatenación de diferentes elementos, como el agotamiento de las condiciones del ejercicio de poder que mostraba el bloque histórico corporativo, una crisis de legitimidad y el surgimiento de una intelectualidad que había estado construyendo un proyecto paralelo al hegemónico en pugna permanente con la intelectualidad dominante. El bloque histórico se reconfigura a partir de la crisis económica y política en el país, el agotamiento de las condiciones precedentes, crearon el escenario para concretar un proyecto nuevo que se sustentó en un paradigma respaldado a nivel supra nacional. Con la llegada al poder de MMH, se identifican múltiples cambios en el accionar del Estado, tanto en la figura institucional, como en sus instrumentos coercitivos y de consenso. Este periodo inicia en 1982 y se puede afirmar que es cuando surge la reconfiguración del bloque histórico corporativo, adecuado a la vía de desarrollo neoliberal que se estaba implementando también en otras partes del mundo, congruente con los dictados de las instituciones multilaterales.

El elemento que resalta de la transición hegemónica descrita, se encuentra en identificar como la RP y los cambios en el mercado mundial que fueron posibles a la aparición e implementación de una NBTP desde los grandes industriales transnacionales, abrieron la puerta al posicionamiento de un sector de la intelectualidad que se había mantenido soslayado de los círculos de decisión en México. El periodo de SE, es durante el cual, México se encontró en una transición que abrió la puerta a posibilidades históricas, para la edificación de una industria nacionalmente integrada y con capacidad exportadora, no solo en la IE y la IA. El ascenso de la tecnoburocracia neoliberal, se ubica desde diferentes trincheras, fue un desarrollo organizado y ascendente, toda vez que lograron ganar no solo espacios en la administración pública, sino también, en la aprobación de la sociedad civil como implementadores de un nuevo rumbo para el país, que en otras palabras significa proponer nuevas utopías.

Uno de los principales elementos de especificidad que caracteriza a la investigación, radica en haber identificado a un grupo al interior de la intelectualidad, el cual no formó parte ni de la burocracia política, ni de la tecnoburocracia neoliberal, se trató del grupo SEPAFIN SECOFI. Grupo que personificó al actor más avanzado en el objetivo de desarrollar al país, basándose en la creación de una producción endógena con capacidad exportadora, ello se logra ver en la propuesta de política revisada en la investigación, por medio de la cual, es posible hablar de un periodo de SE en México. Finalmente el proceso de oportunidad que significó la SE, terminó prematuramente a principios de la década de los años noventa con las políticas aperturistas, desreguladoras y privatizadoras que puso en marcha la intelectualidad neoliberal, los términos en los cuales estuvo planteado el TLCAN, significaron la cancelación definitiva de periodo de SE.

Reflexión final en torno a la política industrial nacional

Dentro de la IE se fueron desmantelando paulatinamente empresas de capital nacional en diferentes momentos durante la década de los años ochenta, para que en los noventa el segmento reconvertido fuera asimilado por el segmento de maquila, eliminando la posibilidad de creación de un núcleo endógeno durante la última década del siglo¹⁸⁰. Por tal motivo, parte de los elementos que debieron suceder para la edificación de una industria nacional con capacidad exportador habrían sido: A) La implementación de una política de promoción a las exportaciones nacionales en un periodo temporal anterior a la década de los años setenta, permitiendo un margen de adaptación para la industria; B) La adecuada regulación de la IED para promover las transferencias de tecnología y el surgimiento de patentes nacionales; C) Que el grupo SEPAFIN al frente del manejo de la política industrial, hubiera logrado articular ambos segmentos industriales, proceso que ocurre de manera inversa con los programas ALTEX y PITEX, que contrariamente promueven la instalación de más IED mediante la libre importación y la reexportación.

¹⁸⁰ Solo después de la década de los 2000 se logra colocar un grupo de empresas locales regionales articuladas a las RPG en la parte alta de la cadena de provisión, ello debido a la crisis “dot com” de principios de siglo que propició que muchas empresas CM se relocalizaran en china para intensificar la manufactura, mientras que otros proveedores locales decidieron en 2004 aprovechar la ventaja que les permitía la cercanía con EE. UU. y la transición de alto volumen /baja mezcla a bajo volumen/ alta mezcla. Algunas empresas involucradas fueron Solectron, Sanmina, Fleztronics y Jabil que abrían inversiones para nuevos proyectos (Montiel P. A., 2019).

El periodo de sustitución de exportaciones, aparece como el periodo central en el cual se ubican los elementos de cambio más importantes, siendo la década de los años noventa y periodo de la LI/RE el momento en el que el nuevo proyecto productivo y político siguen una inercia aperturista, desreguladora y privatizadora. En los capítulos precedentes, se ha hecho énfasis en el argumento de que fue la sustitución de exportaciones, el periodo histórico en el cual existieron las políticas encaminadas a la construcción de un núcleo industrial endógeno, tanto para la IA como para la IE. Se logra ver como en los años posteriores, durante el periodo de la libre importación para la reexportación, la integración industrial como un instrumento de política es reemplazado por una mayor atención a las exportaciones, restando prioridad al origen de la mayor cantidad de valor agregado contenido en la producción a exportar. Por ello, es posible afirmar que una política de acompañamiento industrial a las ramas industriales estratégicas, evitando la temprana exposición a los mercados globales, habría arrojado resultados tendientes a la construcción de una industria nacionalmente integrada, con capacidad exportadora y competitiva en sus diferentes eslabones. Finalmente, de acuerdo con el devenir de la realidad, queda la posibilidad de construcción del presente y del futuro, empleando esta propuesta de abordaje metodológico, que considera la interrelación entre la estructura y la superestructura, para un análisis del presente con miras al futuro, quedando aun amplias interrogantes a resolver tanto para México, como para procesos cada vez más presentes de la escala supranacional.

5 Anexos

Anexo 1

Corrientes político-empresariales y facciones de capital durante los últimos 25 años del siglo XX en México.

	Corrientes			Facciones de Capital	
	Nacionalista	Moderada	Radical	AME-FI	GL-RICVRPG
1975	Principios de los 1940	Surge de la revolución	Surge en el Porfiriato	Surge en el Porfiriato	Grupos empresariales tanto del nuevo como del antiguo núcleo industrial
1976	CANACINTRA	ABM	Grupo Monterrey	Extensión industrial en los 1950.	
1977	Micro y Pequeñas empresas	CONCAMIN	CONCANACO	Comportamiento rentista y poco innovador en el mercado nacional	Considera grupos del IA como de la IE.
1978		AMIS	COPARMEX		
1979		CMHN			
1980		Grandes empresarios radicados en el Valle de México	Medianas empresas de provincia	Alianza con los grupos financieros nacionales y transnacionales, ruptura con la burguesía surgida en la SI	
1981		Corrientes Político Empresariales Liberales en lo Económico			
		Liberal pragmática	Liberal conservadora	Posición hegemónica apoyada de su intersección con la	
1982	La corriente nacionalista se reconstituye y dispersa perdiendo presencia como	Cercana al PRI	Cercana al PAN		
1983	parte de la facción de los grupos industriales surgidos en la así	Mantienen y renuevan sus vínculos con el PRI	Da paso al Neopanismo	Corriente Liberal Pragmática	
1985		ORIENTACION MACROECONOMICA	ORIENTACION MICROECONOMICA		
1986	perdiendo presencia en el CCE				
1987	Firma del PSE				
1988	Sucesión presidencial				
1989	Relevo en sucesión del CCE				
1990			Corriente liberal critica		
1991			Se transforma en corriente liberal critica al considera		
1992			los intereses de las pequeñas y medianas empresas		
1993					
1994	Sucesión presidencial				
1995					
1996					
1997					
1998					
1999					
2000	Sucesión presidencial				

Facciones de cápita, Agrominero-exportadora y su posterior evolución en facción industrial (AME-FI) y Grupos local-regionales insertos en las cadenas de valor de las redes productivas globales (GL-RICVRPG).

Bibliografía

- Aglietta, M. (1984). *Crisis y regulación del capitalismo*. Madrid : Siglo XXI.
- Aspe, A. P. (1993). *El camino mexicano de la transformación económica*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Ávila, J. L. (2006). *La era neoliberal*. CDMX. Ciudad Universitaria : Editorial Oceano de Mexico
Coordinador Enrique Semo.
- Ayala, J. (2003). Estado y desarrollo: la formación de la economía mixta mexicana en el siglo XX. *Mexico, DF: Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía*.
- Barker, T., & Brailobsky, V. (1983). LA POLÍTICA ECONÓMICA ENTRE 1976 Y 1982 Y EL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO INDUSTRIAL. *Investigación Económica*, 42(166), 273-317.
- Basave, J. (2016). *Multinacionales Mexicanas surgimiento y evolución*. Ciudad de México: Siglo XXI.
- Basulto, A., Hernández, A., & López, G. (2016). La industria electrónica en Jalisco y su reconversión a un complejo de alta tecnología: Políticas publicas y escalamiento industrial .
- Carlsson, B. (2003). the digital economy: what is new and what s not ? . En J. F. (Editors), *The industrial dynamics of the new digital economy* (págs. 245-264). Massachusetts: Edward Elgar.
- Castillo, D. (2012). Estados Unidos: crisis económica, reestructuración productiva y nueva precariedad laboral. En D. C. Coordinadores, *Estados Unidos mas allá de la crisis* (pág. 537). México: Siglo XXI Editores, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UAWN.
- Cillario, L. (1987). El engaño de la flexibilidad. En J. J. Castillo, *La automatización y el futuro del trabajo*. Madrid: Ministerio del trabajo .
- Clavijo, F., & Valdivieso, S. (1994). La política Industrial de México 1988-1994. En F. Clavijo, & J. Casar, *La industria mexicana en el mercado mundial: elementos para una política industrial* (pág. NO.330 L42 V.80).
- Cohen, S., Zysman, J., & DeLong, B. (2000). Tool for Thought: What is new and important about the "E-conomy"? *University of California, Berkeley*.
- Co-production. (12 de noviembre de 2020). *What you need to know about In bond shipments*. Obtenido de Co-production international: <https://www.co-production.net/mexico-manufacturing-news/in-bond-shipments.html>
- Crossa, M. (Junio de 2020). *La innovación en el sector automotriz en la era de los monopolios generalizados. Apuntes sobre el caso de Estados Unidos y México*. Obtenido de Research Gate:
https://www.researchgate.net/publication/342453620_La_innovacion_en_el_sector_automotriz_en_la_era_de_los_monopolios_generalizados_Apuntes_sobre_el_caso_de_Estados_Unidos_y_Mexico

- Dabat Rivera y Ordóñez. (octubre-diciembre de 2005). La reestructuración del cluster electrónico de Guadalajara (México) y el nuevo aprendizaje tecnológico. *Problemas del Desarrollo*, 36(143).
- Dabat, A. (noviembre de 1995). La crisis mexicana y el nuevo entorno internacional. *Comercio Exterior*, 45(11).
- Dabat, A. (2002). Globalización, capitalismo actual y nueva configuración espacial del mundo. En J. Basave, A. Dabat, & R. Morera, *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*. México: UNAM, CRIM, IIEc, DGAPA, UAM, Miguel Ángel Porrúa.
- Dabat, A., & Ordóñez, S. (2009a). *Revolución informática, nuevo ciclo industrial e industria electrónica en México*. México: UNAM-Juan Pablos.
- Dabat, A., Ordóñez, S., & Rivera, M. á. (2005). La reestructuración del cluster electrónico de Guadalajara (México) y el nuevo aprendizaje tecnológico. *Desarrollo Económico*, 89-111.
- De la Garza, E. (1989). *la reconversión industrial en México*. México: Mecnografiado.
- De la Garza, E. (1993). *Reestructuración productiva y respuesta sindical en México*. México: Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.
- De la Garza, E. (1999). Epistemología de las Teorías sobre Modelos de Producción. En E. D. (Compilador), *Los retos teóricos de los estudios del trabajo hacia el siglo XXI*. Buenos Aires: CLACSO.
- De la Garza, E. (2006). Teorías Sociales y los Estudios del Trabajo: nuevos enfoques. *Teorías sociales y estudios del trabajo*, 1-412.
- De la Garza, E. (2007). Los límites de la reestructuración productiva en México. *Trabajo*(3), 47-79.
- Dicken, P. (2015). *Global shift*. New York: Guilford Publications Inc.
- DOF. (17 de mayo de 1979). Plan Nacional de Desarrollo Industrial. *Diario Oficial de la Federación*. Obtenido de https://www.dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?codnota=4811247&fecha=17/05/1979&cod_diario=207088
- DOF. (13 de agosto de 1984). Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988. *Plan Nacional de Desarrollo*.
- DOF. (31 de mayo de 1989). Plan Nacional de Desarrollo. *Diario Oficial de la Federación*. Obtenido de https://dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?codnota=4816216&fecha=31/05/1989&cod_diario=205446
- DOF. (3 de mayo de 1990). *Diario Oficial de la Federación*. Recuperado el 22 de diciembre de 2021, de Decreto que establece programas de importación temporal para producir artículos de exportación: https://www.dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?codnota=4653904&fecha=03/05/1990&cod_diario=200365

- DOF. (24 de enero de 1990). Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior . *Diario ofi.*
- DOF. (31 de mayo de 1995). Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000. *Diario Oficial de la Federación* . Obtenido de https://www.dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?codnota=4874791&fecha=31/05/1995&cod_diario=209144
- DOFa. (24 de octubre de 1972). *Diario Oficial de la Federación*. Recuperado el 10 de diciembre de 2021, de Decreto que fija las bases para el desarrollo de la industria automotriz: http://www.dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?codnota=4830042&fecha=24/10/1972&cod_diario=207907
- DOFb. (9 de enero de 1990). *Diario Oficial de la Federación*. Recuperado el 27 de diciembre de 2021, de Reglamento de la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Exportación de Patentes y Marcas: https://www.dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?cod_diario=199698&pagina=13&seccion=0
- DOFc. (3 de abril de 1990). *Diario Oficial de la Federación*. Recuperado el 27 de diciembre de 2021, de Decreto que establece estímulos fiscales a la promoción de la modernización de la industria de computación: https://www.dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?codnota=4650877&fecha=03/04/1990&cod_diario=200207
- DOFe. (20 de junio de 1977). *Diario Oficial de la Federación*. Recuperado el 10 de diciembre de 2021, de Decreto para fomento de la industria automotriz: http://www.dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?codnota=4629065&fecha=20/06/1977&cod_diario=199098
- DOFf. (11 de diciembre de 1989). *Diario Oficial de la Federación*. Recuperado el 11 de diciembre de 2021, de Decreto para el fomento y modernización de la industria automotriz.: http://www.dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?codnota=4837456&fecha=11/12/1989&cod_diario=208201
- DOFg. (15 de septiembre de 1983). *Decreto para la racionalización de la industria automotriz*. Recuperado el 12 de septiembre de 2022, de Diario Oficial de la Federación: <http://www.dof.gob.mx/copias.php?acc=ajaxPaginas&paginas=todas&seccion=UNICA&edicion=207753&ed=MATUTINO&fecha=15/09/1983>
- DOFh. (25 de agosto de 1962). *Diario Oficial de la Federación*. Recuperado el 11 de diciembre de 2021, de Secretaría de Gobernación: http://dof.gob.mx/nota_to_imagen_fs.php?cod_diario=201825&pagina=5&seccion=0
- DOFi. (21 de octubre de 1969). *Acuerdo por el que se condicionan las importaciones de partes automotrices correspondientes a la "Cuota Básica" a que se compensen con exportaciones de partes automotrices fabricadas dentro del país*. Recuperado el 12 de enero de 2022, de Diario Oficial de la Federación:

<http://www.dof.gob.mx/copias.php?acc=ajaxPaginas&paginas=todas&seccion=UNICA&edicion=199699&ed=MATUTINO&fecha=21/10/1969>

- Dombois, R., & Pries, L. (1998). Un huracán devastador o un choque atalizador ? Globalización y Relaciones Industriales en Brasil, Colombia y México". *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo (Sao Paulo)*(8).
- Dosi, G. (1998). The Contriution of Economic Theory to the Understanding of a Knowledge-Based Economy . En D. Neef, S. Anthony, & J. Cefola, *The Economic impact of Knowldege* (págs. 123-130). EE.UU.: Butterworth-Heinemann publications.
- Douglas, L., & Hansen, T. (2003). Los orígenes de la industria maquiladora en México. *Comercio Exterior*, 53(11), 1045-1056.
- Dresser, D. (1992). Pronasol: los dilemas de la gobernabilidad. *El Cotidiano*, 49, 49-57.
- Dussel, E. (1994). Cambio estructural y potencialidades de crecimiento del sector manufacturero en México (1982-1991). En J. L. general), *México: La nueva macroeconomía* (págs. 147-231). México: Nuevo Horizonte.
- Dussel, E. (2003). La industria electronica en Méxio y en Jalisco (1990-2002). En E. Dussel, J. J. Palacios, & W. G. (coordinadores), *La industria Electrónica en México: Problemática, Perspectivas y Propuestas* (págs. 235- 279). Auttán de Navarro, Jalisco: Universidad de Guadalajara.
- Empresarios y Estado entre el apoyo y la confrontación . (23 de abril de 1995). *El financiero*.
- Escalante, F. (2015). *Historia minima del neoliberalismo* . Ciudad de México: El Colegio de México AC.
- Escobar, S. (mayo de 1983). México: La crisis del Bloque en el Poder. *Teoría y Política*, 93-177.
- Fajnzylber, F. (1983). *La industrialización trunca de América Latina*. Centro de Economía Transtnacional (CET).
- Fanjstylber, F. (2017). *La industrializacion trunca de America Latina*.
- Freeman, C., & Perez, C. (1988). Structural crises of adjustment, business cycles an investment behavior. *Technology Organizations and innovation: theories, concepts an paradigms*, 38-66.
- Fuentes, C. M., & Fuentes, N. A. (2004). Desarrollo economico en la frontera norte de México: de las politicas nacionales de fomento economico a las estrategias de desarrollo economico local. *Araucaria. Revista Iberoamericana de Filosofia, Politica y Humanidades*, 5(11), 71-86.
- García, R. (2000). *Reingeniería de inventarios por lote de muelles en la empresa Rassini del grupo San Luis*. Tesis Doctoral : Universidad Autonoma de Nuevo León.
- Garrido, N. C. (1994). Grupos privados nacionales en México: 1987-1993. *Revista de la CEPAL* , 159-175.

- González, R., & Cerutti, M. (2010). El Grupo Proeza (1956-2006) Orígenes, desarrollo e internacionalización. En M. d. Mrio Cerutti, *Grandes empresas y grupos empresariales en México en el Siglo XX* (págs. 219-249). Monterrey NL.: Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo , Plaza y Valdez S.A de C. V.
- Gordon, R. (2016). *The rise an the fall of America growth, the U.S. standard of living since the civil war* . New Jersey, Princeton: Princeton University Press.
- Gracida, E. (2004). El desarrollismo. En E. S. (Coordinador), *Historia Económica de México* (pág. México D.F.). Oceano UNAM.
- Gracida, E. (2012). *La leyenda negra de los años setenta*. México: Facultad de Economía, UNAM, Colegio Nacional de Economistas.
- Gramsci, A. (1981). *Cuadenros de la cárcel* (Vol. 1). (E. c. Gerratana, Ed.) México D.F.: Ediciones Era.
- Gramsci, A. (1984). *Cuadernos de la cárcel* (Vol. 3). (E. c. Gerratana, Ed.) México D.F.: Ediciones Era.
- Gramsci, A. (1986). *Cuadernos de la cárcel* (Vol. 4). (E. c. Guerratana, Ed.) México D.F.: Ediciones Era.
- Gramsci, A. (1986). *Cuadernos de la cárcel* (Vols. Tomo 4, Cuaderno 12). México D. F.: Edicion crítica del Intituto Gramsci a cargo de Valentino Guerratana.
- Granados, O. (febrero de 1982). ¿Regreso a las Armas? *Nexos*(50), 25-26.
- Hoshino, T. (2013). Multinationalization strategy of mexican family business. En J. F. Cristina Lubinski, *Family Multinationals: Enterprneurship, Governance, and Pathways to internationalization* (págs. 117-132). New York: Routledge.
- Juarez, H. (enero-agosto de 2006). el concepto de impermeabilidad regional en el desarrollo de la industria del automovil en mexico. *Aportes*(31-32). Recuperado el 17 de diciembre de 2021, de <http://www.eco.buap.mx/aportes/revista/31%20Ano%20XI%20Numero%2031-32,%20enero%20-%20agosto%202006/08%20El%20concepto%20de%20impermeabilidad%20regional%20en%20el%20desarrollo%20de%20la%20industria%20del%20automovil%20en%20Mexico-Huberto%20Juarez%20Nunes.p>
- Kondratiev, N. (1992). *Los ciclos largos de coyuntura económica*. Traduccion y presentacion de Luis Sandoval Rampírez, México: IIEc-UNAM.
- Labastida, J. (septiembre -octubre de 1979). La crisis y la tregua (México1976-1979). *Nexos*(21 y 22).
- Larriva, J., & Vega, A. (diciembre de 1982). El comercio exterior de la industria automovilística en México. *Comercio Exterior*, 32(12), 1358-1363. Recuperado el 11 de diciembre de 2021, de <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/666/10/RCE10.pdf>
- Lester, R. K. (1998). *The productive Edge*. New York, Londres: W.W. Norton &Company.
- López, P. (2006). *Capitalismo y crsisi la visión de Karl Marx*. Ciudad de México: ITACA.

- Lucena, H. (24 de febrero de 2014). Encrucijada del sector automotriz y posición sindical. *El Mundo. Economía y Negocios*, 4-5.
- Luna, M. (1992). *Los empresarios y el cambio político: México, 1970-1987*. Ediciones Era.
- Luna, M. (2004). Business and politics in México. En K. M. (editor), *Dilemmas of Political Change in México* (págs. 332-352). Institute of Latin American Studies, University of London/ Center for US-Mexican Studies, University of California, San Diego, London.
- Luna, Matilde y Ricardo Tirado. (Abril- Junio de 1993). Los empresarios en el escenario del cambio. Trayectoria y tendencias de sus estrategias de acción colectiva. *Revista Mexicana de Sociología*(52).
- Martínez, J. (1988). *El Partido Acción Nacional en las elecciones de 1988 :fortalecimiento del neopanismo*. Ciudad de México: FCPyS-UNAM.
- Marx, K. (2008). *Contribución a la Crítica de la Economía Política*. México: Siglo XXI.
- Marx, K. (2008). *El Capital* (Vol. 4). (T. II, Ed.) México D. F.: Siglo XXI editores.
- Marx, K. (2009). *El capital*. México D.F.: Siglo XXI Editores.
- Middlebrook, K., & Quintero, C. (1998). Las juntas locales de conciliación y arbitraje en México: registro sindical y solución de conflictos en los noventa. *Estudios Sociológicos*, 283-316.
- Miranda, M. A. (2012). El sexenio de Ernesto Zedillo visto desde el presente. *El Cotidiano*, 5-17.
- Mirowski, P., & Plehwe, D. (2015). *The rod from Mont Péleri: The making of the neoliberal thought collective, with a new preface*. Massachusetts: Harvard University Press.
- Moguel, J. (diciembre de 1982). La Loppe: ley del embudo. *Teoría y Política*, 8(7), 90.
- Montiel, P. (13 de mayo de 2022). El cluster del núcleo dinámico en Jalisco en perspectiva comparada con Baja California y la franja fronteriza norte . (PROGLOCODE, Entrevistador) Ciudad Universitaria UNAM.
- Montiel, P. A. (2019). *Acciones colectivas organizadas y aprendizaje institucional en la configuración del sistema de generación y transferencia de conocimientos en Jalisco: el papel del sector electrónico-informático*. Ciudad de México: UNAM.
- Moreno, J. C. (1987). *The Motor-vehicle Industry in México in the Eighties*. Mexico City: Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales.
- Moreno, J. C. (1996). Mexico's auto industry after NAFTA: A successful experience in restructuring? *Working Paper #232*.
- Nadal, A. (11 de diciembre de 2019). La recesión que cambió al mundo. *La Jornada*. Recuperado el 25 de abril de 2022, de <https://www.jornada.com.mx/2019/12/11/opinion/024a1eco>
- OEA. (1 de enero de 1994). *Sistema de Información sobre comercio exterior Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Recuperado el 25 de diciembre de 2021, de Anexo 300 - A:

Comercio e inversion en el sector automotriz:
http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/an300a.asp

- Ordóñez, S. (1996). Cambio histórico mundial contemporáneo y pensamiento social. *Transformacion del capitalismo: la revancha de Gramsci. Iztapalapa: Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*(40), 207-230.
- Ordóñez, S. (octubre-diciembre de 1997). La reestructuración productiva industrial en México. *Papeles de Poblacion*, 3(14), 59-70.
- Ordóñez, S. (2004). La nueva división interindustrial del trabajo y empresas electrónicas en México. En A. Dabat, M. A. Rivera Rios, & J. Wilkie, *Globalización y cambio tecnológico. México en el nuevo ciclo industrial mundial* (págs. 407- 475). México: UNAM, UdeG, Profimex, Juan Pablos Editor.
- Ordóñez, S. (2004a). La nueva fase de desarrollo y capitalismo del conocimiento: elementos teóricos. *Comercio exterior*, 54(1), 4-17.
- Ordóñez, S. (Septiembre- Octubre de 2007). Nueva fase de desarrollo, hegemonía e instituciones: retorno al futuro en Gramsci. *Economía Informa*, 348.
- Ordóñez, S. (2009). El capitalismo del conocimiento, la nueva division internacional del trabajo y México. En A. D. Vargas, *Globalizacion, conocimiento y desarrollo* (págs. 383-416). Ciudad de México: IIEc-Porrúa.
- Ordóñez, S. (2014). La industria electrónica en México a veinte años del TLCAN: encantos y desencantos. En A. O. (Coordinador), *TLCAN 20 años ¿ Celebración, desencanto o replanteamiento ?* (págs. 205-236). Ciudad de México: UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas.
- Ordóñez, S. (2016). *Nuevo Capitalismo , vías de desarrollo y sistemas nacional-regional de innovacion :aproximacion a partir del caso de Jalisco(México)*. . Monterrey: XIV Seminario Internacional de la RII:Crisis mundial y financiarizacion:impactos urbanos y territoriales.
- Ordóñez, S. (2017). Ciclo industrial, bloque historico y facciones de capital en México. *ENSAMBLES*(6), 31-52.
- Ordóñez, S. (otoño-invierno de 2017). Ciclo industrial, bloque histórico y facciones de capital en México. *Revista Ensembles*(6), 31-52.
- Ordóñez, S. (11 de febrero de 2022). ¿Es el fin del Neoliberalismo? perspectivas México. (PROGLOCODE, Entrevistador) Obtenido de <https://www.youtube.com/watch?v=DJi61oxQ9u4>
- Ordóñez, S. (18 de febrero de 2022). La Perspectiva mundial del fin del neoliberalismo . (¿. e. (2022-II), Entrevistador)
- Ordóñez., S., & Montiel, P. (2010). La revolución mexicana como revolución pasiva y el intento de conformación de un nuevo bloque histórico en México. Una lectura desde Gramsci. *Cuadrivio Hic Et Vbiqve*(2).

- Ortega, F. (8 de 5 de 1995). Se renuevan mandos en el CCE; prenda independizarse del gobierno. *Proceso*(966).
- País, E. (6 de noviembre de 1981). EL "holding" más importante de México, al borde de la quiebra. *El País*.
- Palacios, J. (2003). La industria electrónica en Jalisco: ¿de aglomeración desarticulada a complejo industrial integrado?". En J. P. Enrique Dussel, *La industria electrónica en México: Problemática, perspectivas y propuestas*. (págs. 223-275). México: Universidad de Guadalajara.
- Palacios, J. J. (Octubre de 1992). Guadalajara ¿Valle del silicio mexicano? La industria electrónica en un área que se abre a la exportación. *Revista latinoamericana de estudios urbano regionales*, XVIII(55), 47-59.
- Palacios, J. J. (2008). *Alianzas público- privadas y escalamiento industrial, El caso del complejo de alta tecnología de Jalisco, México*. México D.F.: Unidad de Comercio Internacional e Industrial CEPAL.
- Partida, R. (Julio-Agosto de 2004). Las fases de desarrollo de la Industria Mquiladora Electrónica en Jalisco. *El cotidiano*, III.
- Peres, W. (1990a). *Foreign Direct Investment and Industrial Development in México*. Paris: Development centre of the organisation for economic co-operation and development OECD.
- Peres, W. (agosto de 1990b). From Globalization to Regionalization: the Mexican Case. *Research programme on : Globalisation and Regionalisation*.
- Pérez, B., Mayo, A., & Jenner, T. (2015). Evolucion Historica de ALfa: Un grupo económico de capital nacional . *Higtos de Ciencias Economico Administrativas* , 19-32.
- Pillet, F. (1 de agosto de 2008). Las escalas del espacio: desde lo global a lo local. *Revista electrónica de geografía y ciencias sociales*, XII(270). Obtenido de <http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-270/sn-270-5.htm>
- Pincolini, M. E. (1985). *La industria automotriz de México*. Ciudad de México: Tesis de la Division de estudios de Posgrado de la Facultad de Economía de la UNAM.
- Pollert, A., & Erbes-Seguin, s. (1989). L'énterprise flexible: réalité ou obsession? *sociologie du tgravail* , 75-106.
- Porter, M. E. (1987). *Changing Patterns of International Competition*. Cambridge, MA Ballinger.
- Pozas, M. d. (Julio-Diciembre de 1997). Competitividad Emergente y Capital Internacional: el caso del Monterrey. *Ciencias Sociales. Sonora: COLSON-UNISON-CIAD*(14).
- Pozas, M. d. (enero-abril de 2001). Globalización, industria y organización del trabajo. Reflexiones para la construcción de un marco teórico. *Estudios Sociológicos*, 19(55), 185-207.

- Rio, E. d. (s.f.). Más allá de la experiencia china. Revolución y poder político. *Teoría y Política*, 119-128.
- Rivera, M. (2018). El Quinto kondratiev Global, bajo desempeño económico, inestabilidad y monopolización en la era digital.
- Rivera, M. Á. (1986). *Crisis y reorganización del capitalismo Mexicano*. Ciudad de México: Era.
- Rivera, M. Á. (1992). *El nuevo capitalismo Mexicano*. Ciudad de México: Era.
- Rivera, M. Á. (2005). Cambio histórico mundial, capitalismo informático y economía del conocimiento. *Problemas del desarrollo*, 36(141), 27-58.
- Rivera, M. A., Lujano, J. B., & Veiga, J. (2018). The fifth Global Kondratiev, Low Economic Performance, Instability and Monopolization in the Digital Age, Marketing and Management of Innovations. *Issue 2*.
- Rivera, M. (s.f.). El Quinto kondratiev Global, bajo desempeño económico, inestabilidad y monopolización en la era digital.
- Rodríguez, J. d. (2005). *La nueva fase de desarrollo económico y social del capitalismo mundial*. Ciudad de México: UNAM. Recuperado el 3 de Diciembre de 2020, de <https://www.eumed.net/tesis-doctorales/jjrv/index.htm>
- Romero, M. E. (2016). *Los orígenes del neoliberalismo en México, la escuela austriaca*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica-Facultad de Economía.
- Ros, J. (1987). *El auge petrolero: de la euforia al desencanto*. México: UNAM.
- Rosas, V. (2004). *Propuesta de un método de suftimiento dematerial de empaque y determinación de rutas para flujo de casting y producto terminado*. Cholula, Puebla, Tesis de licenciatura : Universidad de las Américas Puebla .
- Rosellón, J., & Zenón, E. (2012). El sector de hidrocarburos en México: aspectos económicos legales y políticos. *Centro de Investigación y Docencia Económicas-CIDE, División de Economía*.
- Salas-Porras, A. (2000). ¿Hacia un nuevo mecenazgo político? Democracia y participación electoral de los grandes empresarios en México. *Estudios Sociológicos*, XVIII(52).
- Salas-Porras, A. (2012). La red de centros de pensamiento en América del norte: ¿Cómo se construye y sostiene un consenso a favor del TLCAN ? En A. S.-P. (Coordinadoras), *¿Quién gobierna América del Norte? Elites, redes y organizaciones* (págs. 113-148). Ciudad de México: UNAM.
- Salas-Porras, A. (septiembre-diciembre de 2014). Las élites neoliberales en México: ¿cómo se construye un campo de poder que transforma las prácticas sociales de las élites políticas? *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*(222), 279-312.
- Schumpeter, J. (1939). *Teoría del desenvolvimiento económico: una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico* (2a ed.). México: Fondo de Cultura Económica.

- Shumpeter, J. (1939). *Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process* (Vol. 2 vols). New York: Mc Graw Hill.
- Simonazzi, A., & Villa, P. (1999). Flexibility and growth. *International Review of Applied Economics*, 13(3), 281-311.
- Solís, E. (2012). Apertura comercial de la Industria Automotriz en México: Un análisis de 1962 a 2009. *Investigaciones Jurídicas de la UNAM*.
- Tirado, R. (2004). *Los industriales, la política y el fin del proteccionismo industrial*. Ciudad de México: UNAM FCPyS, IIS.
- Tirado, R. (2012). Las elites de America del Nort en la génesis del TLC. En A. S.-P. (Coordinadoras), *¿Quién gobierna America del Norte ?* (págs. 31-76). Ciudad de México: UNAM.
- Toledo, A. (abril-mayo de 1983). Las transformaciones del Estado mexicano. *Teoría y Política*, 66-91.
- Valdés, F. (1993). *Autonomía y egitimidad: los empresqrios, la política y el Estado en México*. Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Warman, J. (1987). La industria Electrónica , la Tecnología y el CETEI. *Contacto*(24), 25, 26.
- Zepeda, V. A. (1996). la metamorfosis de un regimen petrificado. Un acercamiento propositivo al estudio del cambio y la transicion democratica en Jalisco. *Espiral. Estudios sobre Estado y sociedad*, 81-110.