

103
2ej.



Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE ECONOMIA

LA INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION DEL HULE EN LA DECADA DE LOS OCHENTA

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE :
LICENCIADA EN ECONOMIA
P R E S E N T A :

SARA ROMAN ESQUIVEL



Ciudad Universitaria

1994

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está 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.

LA INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION DEL HULE EN LA DECADA DE LOS OCHENTA

I N D I C E

RECONOCIMIENTOS

INTRODUCCION

1

I. EVOLUCION ECONOMICA DE LA INDUSTRIA DEL HULE. PERIODO 1980-1990

I.1.	Contexto económico en relación al sector manufacturero y la división química	13
I.2.	Participación en el PIB	51
I.3.	Producción Bruta, Consumo Intermedio y PIB en la Industria del Hule	53
I.4.	Actividades de la Industria del Hule y su evolución	54
I.4.1.	Participación de las actividades en el PIB	57
I.4.2.	Evolución del PIB por actividades	59
I.5.	Volumen y Valor de la producción de llantas	62
I.5.1.	Variaciones de precios general y de llantas	64

II. ESTRUCTURA ECONOMICA DE LA INDUSTRIA DEL HULE

II.1.	Concentración de capital por actividades	67
II.2.	Estructura de la Industria. Cadenas productivas e integración	79
II.3.	Inversión	87

III. ESTRUCTURA DE MERCADO DE LA INDUSTRIA DEL HULE

III.1.	Mercado Interno	104
III.2.	Mercado Externo	107
III.3.	Balanza Comercial	111

III.3.1. Contexto	111
III.3.2. Balanza Comercial del hule en los ochenta	120
III.4. Balanza Comercial de la producción llantera	126
III.5. Importaciones para el funcionamiento	129
III.6. Estructura arancelaria y TLC	132
IV. EMPLEOS, SALARIOS Y PRODUCTIVIDADES	140
IV.1. Salarios en la industria del hule	147
IV.1.1. Remuneración asalariada y excedente bruto de explotación en el PIB	148
IV.2. Salarios mínimos reales 1980-1989	151
IV.3. Personal ocupado, obreros y empleados	156
IV.4. Personal ocupado y productividad media en manufacturas, división química y hule	158
IV.5. Estructura de salarios por actividades	166
IV.5.1. Participación de los salarios en el PIB de cada actividad	169
IV.5.2. Condiciones laborales y TLC	174
V. CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS	178
BIBLIOGRAFIA	194

AGRADECIMIENTOS Y RECONOCIMIENTOS

Sirva este espacio para expresar mi gratitud al apoyo económico, moral y afectivo que siempre me otorgó mi madre, la Sra. Sara Esquivel, así como al afecto recibido en este tiempo de mis hermanos (as) Nidia, Rafael y César de Jesús.

En forma muy especial, quiero hacer explícito mi reconocimiento al apoyo y ayuda invaluable de mi asesor de tesis, Dr. Antonio Rojas Nieto, por sus orientaciones, aportes teóricos y de análisis sobre el tema, que en ocasiones le llevé a otorgarme cursos rápidos de economía y computación; y en particular por su paciencia y paciencia, que sin ella no hubiera podido llegar al final de éste trabajo.

En el proceso de elaboración de ésta tesis he recibido en forma privilegiada, me parece, la ayuda y afectos que han permitido y casi obligado su conclusión. Estos van desde las amigas que me animaron a realizarla: Elisa Villaescusa, Elsa castellanos, Elena Tapia, Amalia Fisher, Rosario Ortiz y Patricia Mercado; hasta la que me facilitó el programa de Lotus, el que me enseñó a usarlo, la que volvió a enseñármelo; en fin aprecio en este sentido las colaboraciones de Elsa Conde, Horacio Romo y Estela Suárez.

En especial, valoro el apoyo moral y material que recibí de Raquel Hiller y Aarón Rudy para la realización de la misma.

De manera particular agradezco la paciencia y orientación de Guadalupe López en sus intentos por corregir mis errores de redacción, aunque éstos, así como los de conceptualización son de mi responsabilidad.

En el mismo sentido, estimo la colaboración de Margarito Garzón en la presentación final de las gráficas y sus comentarios sobre el trabajo.

Y a todos aquellos que se vieron involucrados de alguna manera, desde la lectura del material, comentarios, hasta la presentación final del trabajo: Rocío Mejía, Pilar Miguez, Gloria Caréaga, Carlos García, Dr. Arturo Pacheco y Dr. Alejandro Dabat.

INTRODUCCION

La industria del Hule en México ha presentado en las últimas décadas un alto dinamismo económico, asociado con un fuerte proceso de sustitución de importaciones e inversión, llevándola a alcanzar un importancia significativa como productora de bienes intermedios en la industria de transformación. Pese a ello, es una rama industrial poco estudiada, a diferencia de la automotriz, a la cual se encuentra estrechamente ligada.

El estudio de las principales características de la industria del hule se debe también a que ésta guarda una relación directa con la automotriz, una de las ramas más dinámicas, cuya expansión es considerada por algunos investigadores como eje de la acumulación de capital en México durante las últimas décadas.

La industria hulera - en particular, la producción llantera -, presenta una rama industrial de alta concentración y centralización de capital, en la cual se distingue un pequeño número de empresas que tienen un peso fundamental en la rama, de inversión extranjera directa, subsidiarias de empresas transnacionales.

Este tipo de inversiones, al igual que las de las Empresas Transnacionales (ET) manufactureras, se orientaron básicamente a satisfacer la demanda del mercado interno de

los países en que se ubicaron sus filiales; lo que marcó una preferencia por aquellos mercados más grandes y de mayor ingreso promedio por habitante, ya que en el caso de mercados más reducidos, las Empresas Transnacionales optaron por abastecerlos vía exportación. (1) Si bien, su estrategia de crecimiento está relacionada con el mercado interno del país receptor, responde globalmente a la política de producción y ventas marcadas por la firma matriz.

El desplazamiento de éste tipo de empresas hacia otros países se fue haciendo inevitable en la medida que se intensificó la competencia entre las empresas y a las barreras comerciales que los países levantaron para proteger a las llamadas industrias nacientes.

Paradójicamente, aprovecharon los apoyos y fomentos que otorgó el gobierno mexicano mediante las políticas económicas adoptadas durante las distintas fases de la industrialización, basada en la sustitución de importaciones.

En la industria del hule se ejemplifica como las ramas directamente vinculadas y favorecidas por las políticas de sustitución de importaciones durante varias décadas, al mismo tiempo necesitaron para continuar con el proceso de ampliación de la capacidad productiva, un nivel

1) Fajnzylber F. y Martínez T., Las Empresas Transnacionales, Fondo de Cultura Económica, México, 1976, p. 34.

relativamente alto de bienes importados, tanto para su funcionamiento, como para satisfacer la demanda del mercado interno. A lo anterior, contribuyó el hecho de que la industria está integrada por empresas que cuentan con tecnologías de punta.

La industrialización basada en la sustitución de importaciones, si bien se desarrolló debido al margen de productos que se seguían importando para el mercado interno, correspondió más al hecho de que el capital se dirigía a los sectores más dinámicos y con alta rentabilidad, que a la orientación de una estructura industrial integrada.

Las políticas de fomento en la industria ayudaron a consolidar una estructura altamente concentrada y a un tipo de empresa, particularmente de capital extranjero. (2)

(2) "En los NIC's (Newly Industrializing Countries) de América Latina las corporaciones transnacionales han sido una parte integral del proceso de industrialización, especialmente en la fase de la ISI (industrialización sustitutiva de importaciones) secundaria, que se inició en la mitad de los cincuenta. En general las empresas extranjeras en el período de posguerra establecieron ahí nuevas industrias (como la automotriz, la petroquímica y la de maquinaria) para proveer al mercado interno o buscaron modernizar algunas industrias tradicionales (como textiles y procesamiento de alimentos), lo cual dio como resultado el desplazamiento de muchos de sus competidores locales. Las compañías extranjeras, están autorizadas por el Estado para ingresar en ciertos segmentos del mercado interno, donde el capital local es relativamente débil o inexistente. La negociación subsiguiente que tiene lugar entre las corporaciones transnacionales y el Estado gira normalmente alrededor de como incorporar las cambiantes prioridades nacionales al marco de la toma de decisiones globales de las transnacionales" Gereffi Gary, Repensando la Teoría del Desarrollo, en Revista Foro Internacional, Vol. XXX, Julio-Septiembre, Núm. 1, El Colegio de México, 1989, pp. 60 y 61.

Ello también ocasionó una distorsión en el mercado donde, debido al alto grado monopolístico generado y el proteccionismo bajo el que las empresas se han amparado, les permitió obtener altas tasas de rentabilidad en el mercado doméstico.

Lo anterior es cuestionado a partir de la crisis estructural en los ochenta, una de las más profundas en las últimas décadas, lo cual replantea nuevas relaciones del Estado en la economía, así como políticas económicas diferentes, que modifican la estrategia de crecimiento del país y una nueva forma de relación entre la economía mexicana y la economía mundial.

Así, el período en el que se centra el análisis, 1980-1990, está marcado por la crisis de un modelo de desarrollo en México y, al mismo tiempo, responde a un cambio del período expansivo del capital abierto desde la segunda posguerra, cuyo ciclo se invierte a partir de la crisis y recesión generalizada de 1974-75. Esto plantea nuevas formas de articulación y reestructuración del capitalismo en la economía mundial, así como una transición en la forma en como México se vincula con la economía internacional y en particular al mercado mundial.

El análisis de ese período rebasa los límites de éste trabajo. Sólo interesa señalar que existen distintos enfoques teóricos en torno a lo acontecido, tanto en el

desarrollo de la economía mundial, como en la inserción particular de las economías diversificadas de alto crecimiento del Este de Asia (Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur) y de América Latina (México, Brasil y Argentina) (3), llamados a partir de los años setenta NIC's (Newly Industrializing Countries) por las naciones capitalistas avanzadas. Actualmente, el debate acerca de cuáles son las transformaciones y su magnitud en la economía mundial sigue abierta.

Al respecto, en un recuento rápido de los principales rasgos de un nuevo período del proceso de articulación de la economía mundial se destacarían los siguientes aspectos:

A partir de los años sesenta, distintos autores constatan que la profundización del nivel de la internacionalización del capital ha llevado a un nuevo fenómeno en la división internacional del trabajo, y es la presencia importante y creciente en el mercado mundial de productos manufactureros producidos en países semiindustrializados (4), lo cual hace que se rompa la vieja

(3) El estudio de Gereffi Gary "Repensando la Teoría del Desarrollo" realiza una reflexión acerca de las distintas perspectivas teóricas de los sistemas mundiales, de la teoría de la dependencia, de la nueva división internacional del trabajo y de la globalización de la producción, desde las cuales se realizan distintos aportes teóricos y conceptuales acerca del desarrollo de los llamados NIC's. El análisis de Gereffi realiza una crítica al mismo tiempo que recupera determinados elementos del análisis de cada una de éstas teorías.

(4) Al respecto véase de Gereffi G, "La restructuración industrial en América Latina y Asia Oriental" en Revista Foro

división internacional del trabajo basada en la exportación fundamentalmente de bienes primarios por los países en desarrollo.

Al respecto, Fröbel plantea que

por primera vez en la historia de la economía mundial desde hace quinientos años, la industria de transformación puede producir para el mercado mundial, en forma rentable, en gran escala y con un volumen creciente, en los países en desarrollo. Además, la producción de mercancías se fragmenta cada vez más en producciones parciales que se someten, a nivel mundial, a la combinación más favorable de capital y trabajo para cada caso. Esta evolución cualitativamente nueva de la economía mundial es lo que llamamos 'nueva división internacional del trabajo'.(5)

Junto a estas nuevas características, surgen, ante la crisis y recesión generalizada de la economía mundial en 1974-75 (6), tres procesos nuevos que el especialista Alejandro Dabat sintetiza y analiza:

El primer proceso, es el de globalización financiera. Lo que caracteriza a este tipo de globalización es la integración de casi todos los mercados financieros entre sí, lo que conlleva prácticamente a la desaparición de los mercados financieros nacionales... Esta llamada globalización financiera es uno de los nuevos elementos que han golpeado mas duramente a las tradicionales políticas económicas.

Internacional, Vol. XXVIII, Enero-Marzo Núm. 3, El Colegio de México, 1988, pp.333-366.

(5) Fröbel F., Heinrichs J. y Kreye O., La Nueva División Internacional del Trabajo, Ed. Siglo XXI, México, 1981, p.18.

(6) Mandel señala: "Toda crisis de sobreproducción en el mercado mundial expresa desequilibrio y desproporciones fundamentales de la producción y de la circulación de las mercancías capitalistas, y ocasiona esfuerzos por parte del capital por superar esas contradicciones, reestructurando tanto la producción como los mercados.." Mandel Ernest, Ibid, p. 154.

El segundo elemento es, en el contexto de la nueva división internacional del trabajo y de la globalización financiera, la nueva lógica de la competencia mundial entre las grandes corporaciones transnacionales que lleva a un fenómeno nuevo. La tendencia a las fusiones y acuerdos entre empresas de países rivales en la competencia internacional. Así, por ejemplo tienden a asociarse empresas estadounidenses con japonesas y lo mismo empieza a ocurrir entre las transnacionales europeas.

El tercer proceso que se da en el terreno económico, es la tendencia a formar bloques comerciales... Podríamos decir que es la formación de espacios, de áreas económicas, de libre comercio, de circulación de capitales, de mercancías... O sea, se trata de espacios regionales cuya lógica, en última instancia es ampliar e integrar mercados internos establecer dentro de ellos, una división del trabajo que permita reducir costos para la competencia en el mercado mundial. (7)

En términos generales, la actual transformación de la economía mundial se caracteriza por basarse en una mayor centralización electrónica y financiera - permitida por las transformaciones tecnológicas de la llamada tercera revolución industrial -, y la descentralización física de los procesos productivos. (8)

(7) Dabat Alejandro, artículo por publicar.

(8) Gereffi al respecto señala: "la globalización de la producción, argumenta que el desplazamiento de la capacidad manufacturera hacia unidades descentralizadas de producción, está ocurriendo tanto en las naciones avanzadas como en las que se encuentran en desarrollo, lo cual refleja el creciente control centralizado y la coordinación por parte de las corporaciones transnacionales de éstas unidades descentralizadas de producción. Esto ha fomentado una mayor interdependencia internacional y ha aumentado la influencia de las corporaciones transnacionales sobre los gobiernos nacionales y sobre los trabajadores locales." más adelante nos dirá: "La perspectiva de la globalización de la producción subraya correctamente el surgimiento de un sistema global de manufactura descentralizado, en el cual la capacidad de producción se encuentra dispersa en un número sin precedente de países, tanto en desarrollo como industrializados. Sin embargo ésta tendencia no descansa solamente sobre la base de un dominio cada vez más centralizado y coordinado por parte de las corporaciones transnacionales. En la actualidad, en muchos de los países

En ese sentido es que la inserción de países como los nuestros en la economía mundial se torna compleja, y en la nueva división internacional del trabajo si bien siguen teniendo importancia ventajas comparativas tradicionales, como lo ha sido la existencia de fuerza de trabajo de bajo costo y abundante, o de los energéticos (petróleo y luz eléctrica), también intervienen otros factores que hacen a la competitividad y la productividad. Entre ellos está el contar y haber desarrollado una importante estructura y capacidad industrial, el desplazamiento y difusión tecnológica desde países industrializados, el contar con una fuerza de trabajo capacitada o adiestrada en la disciplina capitalista y el continuar con una modernización en la infraestructura como las comunicaciones.

Al mismo tiempo se inscribe en un proceso más amplio que busca una racionalización y reestructuración a través de los llamados bloques comerciales, con el fin de poder mantener costos hacia la baja, que les permita incluirse con mayor competitividad en el mercado mundial.

En este contexto la reestructuración productiva se entiende como una respuesta a la necesidad de adaptación frente al desafío de la competitividad.(9)

del Tercer Mundo las principales empresas exportadoras son locales y privadas." Gereffi G. Ibid pp.40-42.

(9) Fajnzylber F. Competitividad internacional: evolución y lecciones, Revista de la CEPAL, Núm. 36, Diciembre de 1988, p. 8.

Existe un elevado consenso de un sólido vínculo entre competitividad, incorporación de progreso técnico, dinamismo industrial y aumento de la productividad. El aumento de la competitividad es determinante de los cambios de mediano y largo plazo en la posición relativa de los países dentro de la economía internacional. (10)

Desde esa visión es que Fajnzylber define la competitividad como la capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales, y elevar simultáneamente el nivel de vida de su población. Ello requiere el incremento de la productividad y, por ende, la incorporación de progreso técnico. (11) Al respecto tendría que señalarse que, en la lógica capitalista no necesariamente estaría en el centro elevar el nivel de vida de la población, aunque sobre éste tema siempre la referencia es en términos relativos.

Existen otros recursos de corto plazo que pueden influir en obtener una mejoría sin embargo son limitados, por ejemplo, la devaluación de la moneda en el corto plazo mejora la posición relativa de sus empresas, pero como de por sí no incrementa la productividad, ni estimula la incorporación del progreso técnico, a la larga atenta contra una inserción más eficiente del país que adopte ésta medida.

(10) Ibid, p. 11.

(11) Ibid, p. 13.

Otro recurso, es el que las empresas procuran incrementar su competitividad internacional sobre la base de aprovechar la disponibilidad de mano de obra de bajo costo o bien de compensarse en el mercado interno protegido con la obtención de utilidades elevadas, o de aprovechar franquicias tributarias especiales, de ésta forma es probable que se obtengan utilidades satisfactorias, pero que, para Fajnzylber no tienen que ver con un aumento de la competitividad del país. Sobre el segundo aspecto, nuestro país ofrece una amplia experiencia.

En relación con el bajo costo de la fuerza de trabajo, si bien forma parte de las ventajas comparativas tradicionales de los llamados países en desarrollo, en México, durante la crisis de los ochenta, ha jugado un papel muy importante en la recuperación y obtención de nuevas tasas de plusvalía; por lo cual no es circunstancial o poco importante la política salarial que el gobierno mexicano ha desarrollado y que incluso se puede decir, ha sido estratégica para la recuperación de los beneficios de las empresas, así como de atracción de la inversión extranjera y también en la obtención de ventajas en el exterior mediante una reducción de costos. Sin embargo es insuficiente explicar con el bajo costo de la fuerza de trabajo las ventajas obtenidas, ya que fue necesario alcanzar determinadas condiciones del desarrollo capitalista que posibilitan actualmente competir en una relación de costos y

productividades. Se puede acotar que los avances logrados en materia de competitividad a partir de la disminución de los ingresos por habitante y de la caída sustancial del salario real, señalan límites claros, ya que al mismo tiempo han generado y han sido acompañados de la disminución de los coeficientes de inversión, una caída de los gastos de investigación y desarrollo tecnológico y en los recursos destinados al sistema educativo. (12)

Solo queda señalar que en los años más recientes en México se observa la modificación de estrategias de producción y crecimiento de las empresas más dinámicas vinculadas tanto a un crecimiento del mercado interno bajo nuevas bases, como a un crecimiento que se pueda generar a partir de las exportaciones manufactureras. Lo anterior pasa por una redefinición de la competitividad en México y su inserción en el Mercado Internacional a través de uno de los bloques, a partir de la concreción del llamado Tratado de libre comercio entre México, Estados Unidos y Canadá .

(12) Entre los factores que contribuyen a explicar la diferente competitividad de los países en el sector industrial se destacan:

1) El ritmo de inversión que influirá en el incremento de la productividad. 2) La priorización que se realice en la asignación de recursos para inversión, proceso en el que intervienen las empresas, el sistema financiero y el sector público. 3) La organización empresarial. 4) La infraestructura educacional y de investigación y desarrollo. 5) La estructura sectorial y la absorción de progreso técnico y 6) El uso de instrumentos de política y la dimensión institucional, (políticas financieras, fiscales, etc.). Para un análisis más amplio véase a Fajnzylber F. Competitividad Internacional.. Ibid, pp. 14-22.

En términos generales, el objetivo fundamental de este trabajo es conocer las características de la Industria Hulerá, incluyendo en particular la actividad dirigida a la producción llantera en el período 1980- 1990 y cómo se vio afectada por la crisis y los cambios de la economía nacional. Este estudio se desarrolla con base en cuatro aspectos fundamentales: 1) La evolución económica de la rama industrial en el contexto del sector manufacturero y la división química en la cual se agrupa 2) La Estructura económica de la Industria, en relación prioritariamente al grado de concentración de capital y cadenas productivas por las que se encuentra conformada. 3) Estructura del Mercado del Hule. 4) Empleos, salarios y productividad en la rama.

Cada uno de los aspectos mencionados comprende un capítulo en sí mismo.

Finalmente en el último capítulo de conclusiones, se pretende recoger los elementos relevantes analizados a lo largo del estudio, así como exponer algunas de las perspectivas que se observan para la industria del hule.

Las fuentes utilizadas son principalmente estadísticas, del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática y Banco de México, para el período de referencia. Se presentan los anexos estadísticos. Por último cabe mencionar las limitaciones en relación a la existencia y disponibilidad de información actualizada, que impidieron en algunos aspectos profundizar el análisis.

I.- EVOLUCION ECONOMICA DE LA INDUSTRIA DEL HULE. PERIODO 1980-1990.

I.1.- Contexto económico en relación al sector manufacturero y la división química.

La dinámica y el análisis de la importancia de la industria del hule puede ser entendida en el marco de lo acontecido en la actividad económica del país, en su participación en la industria manufacturera y en particular en la dinámica de la División V de Sustancias Químicas, derivados del petróleo, producción de caucho y plásticos en la cual se encuentra agregada.

Contextualizar el desarrollo de la industria del hule en la década de los ochenta, significa hacer referencia a un período de crisis estructural en el país.

Sin pretender profundizar en los factores y procesos que constituyeron ésta crisis, para lo cual existe una amplia gama de análisis del período, se realiza un rápido reconocimiento de algunos de sus elementos y de lo que ello significó para el desarrollo de la economía y en particular para la rama industrial en estudio.

Dicha crisis mostró el agotamiento de un modelo de desarrollo adoptado durante casi cuatro décadas, la llamada sustitución de importaciones, que conllevó diferentes políticas de industrialización siguiendo una estrategia proteccionista.

Se destaca por algunos analistas, que la estrategia de desarrollo económico planteada por el Estado Mexicano estuvo

basada fundamentalmente en dos aspectos: la protección irrestricta del mercado interno y la creación de un amplio sistema de intervención y regulación estatal de tipo "burocrático" (13)

En general, las políticas económicas adoptadas fueron un instrumento esencial para promover la industrialización y generar una dinámica propia en el mercado interno, al mismo tiempo se pretendía disminuir las presiones sobre el sector externo que su propio crecimiento generaba; éstas sirvieron para fomentar una expansión real del proceso de industrialización. Dentro de las principales razones que explicaron el dinamismo del crecimiento del sector industrial, fue el aprovechamiento de amplios márgenes existentes al principio del período para la sustitución de importaciones, así como la existencia de un creciente mercado interno.

De los principales mecanismos utilizados para poner en práctica las políticas de industrialización se distinguen:

- 1) franquicias fiscales;
- 2) protección frente al exterior;
- y
- 3) medidas de integración industrial.

En el primer caso, la política fiscal alentó a las manufacturas al haberles concedido regímenes preferenciales con respecto a otras actividades económicas, favoreciendo la obtención de altas utilidades y el fortalecimiento de la

(13) Rivera Miguel Angel, El nuevo capitalismo mexicano, Ed. Era, 1992, p.25.

capacidad de ahorro de las empresas ubicadas en dicho sector.

En el caso de la protección frente al exterior, las licencias y aranceles de importación y subsidios a la exportación constituyeron los más importantes mecanismos de fomento industrial. Sin embargo, éste conjunto de políticas posibilitó la existencia de empresas ineficientes e incompetentes.

En las medidas de integración industrial se hizo obligatoria la incorporación de un determinado porcentaje de contenido local en los productos manufacturados, lo que afectó la eficacia, en especial, de la industria productora de bienes intermedios. Al mismo tiempo la inversión pública se dirigió a crear la infraestructura necesaria y las empresas estatales contribuyeron a la formación de un sistema de precios favorable para la industria. En el mismo sentido se adoptó una regulación de las inversiones extranjeras. (14)

Lo anterior, posibilitó a la economía mexicana alcanzar altas tasas de crecimiento. De 1940 a 1950 el PIB real creció a una tasa anual de 6.7%. Durante los años cincuenta el crecimiento del PIB continuó siendo rápido, en aproximadamente un 6.1% anual y en el período de 1960 a 1977, continuó obteniendo un alto dinamismo con una media

(14) Nacional Financiera, S.A. "La Política Industrial" en La Economía Mexicana. Tomo 1, Lecturas Núm 4. Fondo de Cultura Económica, 1973. pp.194-219. y Bueno Gerardo "Las perspectivas de la política de desarrollo industrial en México" Ibid, pp. 220-227

anual del 6.6%; destacándose el acelerado crecimiento de la producción manufacturera que alcanzó tasas superiores a la economía nacional.

De los años cuarenta y cincuenta, en la llamada primera sustitución de importaciones el crecimiento dependió principalmente de la ampliación del mercado interno por la vía de la transferencia masiva de la población del campo a la industria, (15) y uno de los procesos más significativos fue como la proletarización de la fuerza de trabajo coincidió con una fuerte caída de los salarios reales, lo cual trajo un extraordinario fortalecimiento de la concentración del ingreso. El descenso de los salarios se complementó con un incremento de la jornada de trabajo (o de su intensidad), que elevó la rentabilidad del capital y con ella el ritmo de la acumulación. (16)

El cambio experimentado a partir de los años sesenta en la estructura industrial fue que la industrialización pasó de estar basada en la masificación y estandarización de un conjunto de bienes salario a desarrollarse en torno a la producción de bienes de consumo duradero y de medios de producción. (17) La llamada sustitución de importaciones secundaria se distingue por producir internamente una variedad de manufacturas intensivas en capital y tecnología, que antes se importaban por ejemplo los bienes de consumo

(15) La cita es sobre Clark W. Reynolds, en Rivera Miguel Angel, Crisis y reorganización del capitalismo mexicano, Ed. ERA, 1986, p. 25

(16) Rivera Miguel Angel, Ibid, p. 31

(17) en base a Rivera Miguel Angel, Ibid, pp. 33-37.

duradero como los automóviles, bienes intermedios como petroquímicos y acero y bienes de capital como la maquinaria pesada. Al mismo tiempo, ésta producción requería contar con medios de producción con un mayor grado de elaboración, y la producción con economías de escala, lo cual trajo como consecuencia la necesidad de altas inversiones para posibilitar la producción de éste tipo de bienes.

Este proceso conllevó dos efectos: una contradicción planteada respecto al mercado interno, que si bien era en expansión, el hecho de que las modernas industrias de bienes de consumo duradero, concebidas para el mercado de los países altamente industrializados, son inicialmente desproporcionadas con respecto al mercado de los países capitalistas mas atrasados (18) significaba un incremento relativo en sus costos, por el aumento de la composición orgánica del capital. Los niveles de rentabilidad eran, comparativamente menores, dado el elevamiento de la composición orgánica del capital, a menos que se aprovechara toda su capacidad instalada.

El segundo efecto, es que las grandes inversiones de capital requeridas en la producción de éstos bienes llevó a una mayor internacionalización ligada fundamentalmente a las inversiones de capital extranjero.

Al mismo tiempo como todo período de crecimiento planteó el continuar con la importación de bienes de capital

(18) Ibid, p.35

e insumos que no satisfacía el mercado interno y que presionaba a la balanza comercial.

Si bien existían esos riesgos y contradicciones, el capital necesitaba avanzar hacia nuevas áreas de valorización del capital, hacia los cuales canalizar los valores acumulados en los períodos precedentes, lo cual imprimió una presión importante para que el Estado emprendiera un proceso de reorganización económica, caracterizado por una mayor intervención estatal y la adopción de varios instrumentos para fortalecer la acumulación de capital. (19)

El dinamismo de los nuevos sectores en los que se basó esta fase de industrialización trajo como resultado un incremento en el peso de la industria de bienes intermedios y de capital, el aumento general de la tasa de acumulación de capital (su expansión creciente) y algo muy significativo que fue el creciente predominio de la producción sobre el consumo personal, situación que algunos autores señalan como propia de las fases avanzadas de la industrialización de cualquier país (20)

El país y su industrialización, obtuvo un panorama financiero influido favorablemente con la expansión de la economía mundial y la creación y desarrollo de un gran mercado de capitales, en el caso de México esto se realizó a través de la Inversión Extranjera Directa, a diferencia de

(19) Ibid, p.37.

(20) Ibid, p.35

otros países en los cuales se dio a partir de la ayuda externa recibida directamente por los gobiernos en cuestión.

Para el caso mexicano, uno de los resultados mas notables de la dinámica de los sesenta fue la agudización de las tendencias del desarrollo desigual, sobre todo entre aquellas ramas de mayor composición orgánica de capital en la industria y la producción primaria (21), dicha desigualdad adquirió dimensiones de estrangulamiento de algunos sectores y se constituyó en un obstáculo para la acumulación de capital, su expresión se mostró en regiones tradicionalmente estancadas e industrias con un crecimiento inferior a la media nacional. Esta desigualdad contribuyó a desacelerar la expansión económica y replanteo el descenso de la rentabilidad del capital.

Desde el primer lustro de los setenta se perfilaba una de las mayores crisis de importancia en la economía mexicana, (22) sin embargo, con la aparición y explotación de

(21) Ibid, p.47.

(22) A nivel internacional, la crisis económica en éste período es analizada por varios investigadores; entre ellos, Mandel plantea que durante 1974-1975 la economía capitalista experimentó su primera recesión generalizada desde la segunda guerra mundial y fue la primera recesión que afectó simultáneamente a todas las grandes potencias imperialistas; en ese sentido marca que fue la más grave precisamente porque fue general. "Se puede decir que ésta recesión generalizada de 1974-1975 expresa de manera sintética la inversión de la "larga onda expansiva", entonces la nueva "onda larga" se caracteriza por una tasa de crecimiento promedio a largo plazo inferior a la mitad de la tasa de los años cincuenta y sesenta". Mandel Ernest, La crisis 1974-1980, Ed. Era, 1980, México, pp. 12 y 16. Gary Gereffi nos dice: "Las dos décadas que precedieron a la crisis económica global de los setenta presenciaron tasas anuales de crecimiento de la producción industrial mundial (aproximadamente 5.6%) y del comercio mundial (alrededor de

los nuevos yacimientos petroleros, se permitió superar en el corto plazo la restricción externa al crecimiento y proporcionó el financiamiento que el sector público necesitaba para expandir el gasto y reactivar la economía. El salto en las exportaciones de productos petrolíferos y de gas natural permitió al país una evolución particular en la coyuntura económica internacional.

El impacto de la producción petrolera en el resto de la economía del país, permitió que el producto nacional obtuviera aumentos significativos, alcanzando una tasa anual de crecimiento del 8.4% entre 1978 y 1981.

No obstante, México enfrentó en 1982 una crisis económica causada por desequilibrios internos y externos. Se observó un marcado desajuste en las finanzas públicas, combinado con un contexto internacional negativo. La recesión de la economía internacional ocasionó efectos como la disminución del precio del petróleo y otras materias primas, aumentos significativos en las tasas de interés, al igual que la extensión de medidas proteccionistas.

7.3%) sin precedente, tasas de inflación relativamente bajas y elevados niveles de empleo en los países industrializados, así como arreglos monetarios internacionales estables. La expansión del comercio mundial fue muy rápida entre 1960 y 1973, cuando la tasa promedio de crecimiento anual de las exportaciones llegó a casi 9 por ciento. Sin embargo, a partir de 1973 la economía internacional entró en un período problemático. Desde 1973 y hasta el final de la década, el crecimiento anual del comercio mundial cayó a 4.5%, al tiempo que las exportaciones manufactureras de los países en desarrollo comenzaron a enfrentar medidas proteccionistas cada vez más severas en los mercados industrializados.* Gereffi Gary, Repensando la Teoría del Desarrollo en Revista Foro Internacional, Vol XXX, Núm. 1, Julio-Septiembre, 1989, El Colegio de México, p.49.

La manera de financiar el desarrollo nacional basado en un aumento del endeudamiento externo, terminó por limitar las posibilidades de crecimiento. Esto llevó a un desequilibrio creciente de las cuentas externas, un aumento sin precedentes del déficit público, una agudización de las presiones inflacionarias, escasez de capital para la inversión y a una creciente desigualdad social basada en la marginación social y económica de grandes segmentos de la población. La insolvencia financiera del país obligó a contratar menos deuda externa y a realizar negociaciones con los acreedores internacionales.

Sin embargo, las medidas adoptadas de política económica, no fueron suficientes para generar nuevas condiciones de reactivación de la economía mexicana mas estables. Después del ligero repunte en el bienio 1984-1985, caracterizado por un mini-auge exportador, debido a que se apreció que las ramas industriales que se recuperaban con mayor rapidez eran precisamente las de mayor exportación, se enfrentaron dos restricciones importantes: en primer lugar las importaciones crecieron a un ritmo superior a las exportaciones particularmente a partir de 1985, lo cual presionó el superávit comercial surgido desde la recesión de 1982 y la segunda restricción estuvo ligada al crédito bancario que empezó a mostrar signos de escases, que conllevó a desacelerar la reactivación.

La caída del producto se presentó nuevamente en 1986, (23) en especial el nuevo desplome del precio del petróleo y la caída de sus ingresos "considerados por el gobierno la palanca de la autonomía financiera de México, afectó profundamente las finanzas públicas" (24), dado el peso de la deuda externa, la reducción de los ingresos de exportación (industriales y del petróleo) constituyeron un golpe a los intentos de sostener la reactivación económica.

Lo anterior llevó a la adopción de nuevas políticas industriales. La recesión vivida en el país en 1986 en medio de la crisis estructural aceleró el cambio de políticas

(23) "En la medida en que las causas fundamentales de la crisis subsistían, el esfuerzo productivo tendía a "sobrecalentar" la economía, particularmente porque los desequilibrios entre ramas productivas y el escaso dinamismo de la productividad del trabajo presionaban sobre la estructura de costos." "...a fines de 1984 y principios de 1985 se detuvo la acumulación de reservas internacionales, se deterioró la balanza comercial y se reactivó la inflación. El déficit financiero del sector público, por su parte, comenzó a partir de 1985 a crecer aceleradamente.." Rivera Miguel Angel, El nuevo capitalismo mexicano, Ed. ERA, 1992, p. 107

(24) "Empero esos resultados afectaron aún más la insolvencia financiera del gobierno mexicano ante sus acreedores externos. Pues, mientras en 1980 y 1981 los impuestos pagados por PEMEX representaron alrededor del 40 por ciento del total del servicio de la deuda pública, en 1982 apenas representaron el 28 por ciento. La reestructuración del servicio de la deuda que logró el gobierno mexicano entre 1983 y 1985 permitió que el total de los impuestos petroleros representaran entre el 42 por ciento y el 45 por ciento del servicio de la deuda pública. Sin embargo, bajo el impacto de los desplomes petroleros la carga tributaria de PEMEX apenas representaba, del total del servicio de la deuda, el 23 por ciento en 1986 y el 27 por ciento, en 1988." Colmenares Francisco, Pemex: crisis y reestructuración en "La modernización de México" (Arturo Anguiano, coord.), UAM-X, México, 1990. pp. 122 y 123.

económicas dirigidas a adoptar un proceso de liberalización y de apertura de la economía encaminadas a modificar el patrón de la industrialización. (25)

Se ha buscado impulsar el desarrollo industrial vinculado a una mayor apertura de la economía al mercado mundial, realizándose en forma paulatina e impulsando las exportaciones no petroleras. (26)

En ese sentido, la apertura de la economía a la competencia externa ha buscado inducir la eficiencia del aparato productivo, con base en la elevación de la productividad general de la economía y la redefinición de las formas de articulación al mercado mundial. Actualmente se inscribe en la posible participación en uno de los bloques regionales, a través del llamado Tratado de Libre Comercio (TLC).

(25) "En sus aspectos más generales, la transformación a que está sujeta el aparato industrial mexicano suele definirse como una modernización dirigida a superar las ineficiencias de un modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones. En su lugar, se erige ya un modelo definido por su alto grado de apertura al exterior, intentando recuperar así el crecimiento perdido durante la década." Micheli Jordy, La reconversión industrial y la empresa privada: apuntes de una trayectoria, en "La modernización de México (Arturo Anguiano, coord.) UAM-X, México, 1990. p.103.

(26) Rojas Antonio, México: una industria en severa transición, en "El Cotidiano" Núm.31, septiembre-octubre, 1989, p.3.

Al respecto Colmenares señala: "La primera fase de la despetrolización del comercio exterior mexicano (1982-1985) se realizó principalmente por la declinación de los ingresos petroleros. La segunda fase (1986-1988), que se caracterizó por un desplome de los Ingresos petroleros, se combinó con mayor crecimiento de las exportaciones manufactureras." Colmenares Fco., Ibid, p.117.

Dicha estrategia pretende al mismo tiempo, consolidar la estabilización de los precios. La política comercial adoptada incluye la reducción y eliminación de diferentes permisos y tasas arancelarias que forman parte de una estrategia que busca una mayor competitividad de los productos mexicanos altamente protegidos durante décadas y eliminar los sesgos antiexportadores y de rezago de la estructura productiva.

La exportación de manufacturas pasa a ser una parte importante de esa política, donde el mismo sector industrial genere por un lado, sus propias divisas, disminuyendo las presiones sobre el sector externo. Y, por otro, crear las divisas necesarias que la propia deuda externa sigue requiriendo.

La estrategia económica tiene como otro componente relevante, la redefinición del papel del Estado en la economía, buscando un saneamiento financiero que incida en la estabilización de precios y en la efectividad de medidas que en un tiempo ha nombrado de cambio estructural.

Otro de los efectos buscados con la apertura es el acceso a insumos productivos importados para reducir costos que posibiliten una competitividad en el mercado externo.

Para impulsar esa reestructuración productiva y la llamada modernización, se han requerido fuertes inversiones, debido a lo cual se dieron cambios en la normatividad relativa a inversión extranjera directa. En particular se ha

ampliado significativamente el número de sectores abiertos a la participación del capital exterior. (27)

Si bien los efectos de dicha estrategia se empezaron a registrar, en especial en el sector manufacturero a partir de 1988, donde se presentó el aumento de sus exportaciones, cobrando una mayor importancia relativa las exportaciones manufactureras no tradicionales, es necesario observar el proceso de la economía en su conjunto y el comportamiento que determinadas industrias han tenido ante los efectos de la nueva política económica adoptada.

Se puede decir que, la economía recuperó la senda del crecimiento en 1989, aunque permanece la incertidumbre de la profundidad de estos cambios y de los efectos de largo plazo.

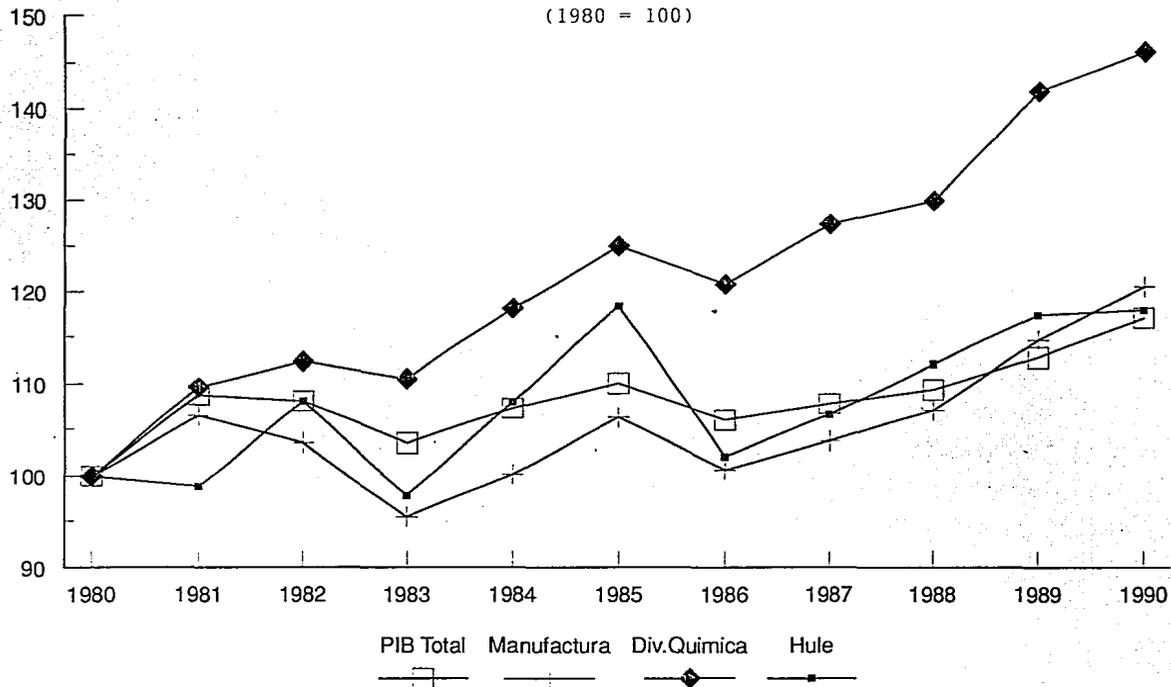
En términos generales en el período de estudio, como se muestra en la gráfica Núm.1 el índice de crecimiento de la producción nacional mantuvo un nivel superior al presentado por el sector manufacturero como tendencia hasta 1988. Lo

(27) Al respecto Gereffi nos dice: "México y Brasil han buscado atraer firmas extranjeras para que ayuden a pasar de la ISI (industrialización sustitutiva de importaciones) a una estrategia de IOE (industrialización orientada a la exportación) diversificada en los ochenta, reestructurando simultáneamente las industrias orientadas hacia el interior a través del desmantelamiento del proteccionismo permanente y de la privatización de muchas empresas públicas con objeto de inducir en las compañías locales mayores niveles de competitividad. La tendencia hacia la liberalización económica y hacia un papel gubernamental reducido en los NICs latinoamericanos, aunada a la debilidad relativa de sus sectores privados locales y al abrumador peso de la deuda externa, significa que los actores económicos y políticos foráneos, tienen una mayor influencia sobre los patrones de desarrollo en la región." Gereffi Gary, Ibid, p.61.

Gráfica 1

INDICE DE CRECIMIENTO DEL PIB DE LA INDUSTRIA DEL HULE

(1980 = 100)



Fuente: SPP, Sistema de Cuentas Nacionales

cual plantea la pérdida del sector manufacturero, como el dinamizador de la Economía Nacional y sus altas tasas de crecimiento en períodos anteriores. Con la reactivación de la economía en el trienio 1988-1990 nuevamente el sector manufacturero vuelve a jugar el puntal de los sectores económicos, superando en tasas de crecimiento a la producción total. Así la Producción Total Nacional pasa a ubicarse en el cuarto lugar en el crecimiento (de las variables seleccionadas), alcanzando un aumento del 17% respecto a 1980. (28)

MANUFACTURAS

El comportamiento tendencial del sector manufacturero fluctuó en el mismo sentido de la producción total y, al igual que ella, tuvo dos caídas drásticas (1983 y 1986), pero con mayor profundidad. Marcó una diferencia con la dinámica de las décadas precedentes, donde sus tasas de crecimiento ahora mostraron desde inicios de la década un crecimiento de nivel inferior a la producción nacional, la

(28) Antes de continuar, se quiere explicitar que de manera aproximada se toma el indicador de la producción, para observar si existe recesión o reactivación, "... hay un criterio para juzgar si hay recesión o reactivación de la actividad económica: la tendencia de la producción material y, estrechamente ligada a ella, la acumulación del capital (el volumen y la nueva inversión de ganancias). Tomar como criterio de la reactivación la amplitud del desempleo o el alza de los salarios reales (de los ingresos reales de la población trabajadora) es equivocarse totalmente acerca de la naturaleza del régimen capitalista. Este constituye un sistema de producción en el que la ganancia y la acumulación del capital son las metas de la actividad económica." Mandel Ernest, La crisis..Ibid, p. 102.

división química y la rama del hule hasta 1988, momento a partir del cual aceleró su dinámica y empezó a revertir su tendencia.

Al igual que en el sector industrial el trienio 1988-1990 debe analizarse tomando en cuenta, además de los cambios de política comercial e industrial, una política central como fue la firma en diciembre de 1987 y puesta en práctica del Pacto de Solidaridad Económica, de periódica renovación (actualmente Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico) con la finalidad prioritaria de reducir la inflación. (29)

Distintos autores marcan que la importancia de ésta "concertación" es que significó un acuerdo entre la fracción de la burocracia "modernizante" y los representantes de la gran burguesía monopolístico-financiera, situación que no se logró en 1983; así no sólo se limitó a combatir la inflación, sino que abarcó la problemática global de la reestructuración. El gobierno conseguía el apoyo de la gran burguesía al plan antiinflacionario y a la

(29) En octubre de 1992 adoptaría el nombre de Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo, entre cuyos objetivos se destaca el evitar las ondas inflacionarias, situación que coadyuve a mantener unas finanzas públicas sanas; al mismo tiempo se señala que la estabilidad de los precios es indispensable para que la inversión se oriente hacia las actividades de mayor productividad. Otro aspecto importante se refiere a la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, que debe asumir ésta propuesta de Pacto para, en base a ella, fijar los salarios mínimos generales y profesionales, también se hace referencia a los salarios contractuales. De ahí que un segundo aspecto importante de lo que ha sido el Pacto es mantener bajo control a los salarios, base de un aumento de la tasa de plusvalía de las empresas.

apertura comercial, mientras se comprometía a racionalizar el gasto público. (30)

La política comercial continuó con el llamado proceso de racionalización de la protección; se intensificó la desgravación arancelaria, estableciéndose el 15 de diciembre de 1987 un arancel máximo de 20 por ciento y eximiendo del requisito de permiso de importación a otras fracciones. Se buscó en los subsiguientes años acelerar la sustitución de permisos previos de importación por aranceles, así como reducir estos últimos (31)

La oferta de manufacturas en 1988 tuvo una influencia favorable, ya que se redujeron en términos reales los costos de producción, en lo que respecta a los insumos y bienes de capital importados y en bienes y servicios producidos por el sector público. Esta acción fue acompañada por una coyuntura financiera favorable, derivada del saneamiento de las finanzas públicas emprendida desde 1983.

Aunque desigual, la demanda interna de manufacturas creció, al tiempo que mejoraron las condiciones para su exportación. Lo anterior se reflejó en un crecimiento de las ventas internas y, con las exportaciones, se anunciaba el inicio de una recuperación general de la economía. En 1989 las manufacturas crecieron el doble que la economía (7%) y en 1990 creció 5.2%, tasas muy superiores al promedio anual del período 1980-1990 de 1.9%.

(30) Rivera Miguel Angel, El nuevo.. pp. 124 y 125.

(31) Banco de México, Informe Anual 1987, p. 127. Informe Anual 1988, p.21.

LA DIVISION QUIMICA

Las industrias comprendidas dentro de la división de sustancias químicas, derivados del petróleo, caucho y plásticos, mostraron un crecimiento sistemático en el período de estudio, con caídas durante 1983 y 1986, pero en promedio, constituyen las de mayor dinamismo.

La dinámica de la producción en la división, reflejó hasta cierto punto el ciclo de la actividad económica general, aunque presentó en gran medida, un curso independiente del movimiento cíclico de la economía. Observó un claro signo de reactivación, alcanzando casi 50% de aumento en el período de estudio, comparado con el crecimiento de casi 21% en manufacturas en términos reales. (Véase cuadro 1)

Sin duda, ese comportamiento responde a la acelerada sustitución de importaciones de productos derivados del petróleo, química y petroquímica básica y secundaria, debido a la importancia que asumió la producción petrolera y la necesidad de racionalizar cada vez mas los ingresos de divisas.

En 1986 la caída generalizada de la actividad económica fue atenuada en la división, siendo inferior a la observada en otros sectores. Ello es explicable básicamente por el comportamiento de la química básica, productora de bienes intermedios, que incrementó sus exportaciones casi en una cuarta parte, al tiempo que internamente se avanzó en sustitución de importaciones.

En 1987 el crecimiento de la división fue superior a la de otros sectores. Para ese año las industrias con mayor crecimiento en la producción fueron las agrupadas en las divisiones de minerales no metálicos, metálicas básicas y química, caucho y plásticos. Su comportamiento positivo estuvo ligado a una ampliación de las exportaciones, así como a la recuperación del mercado interno. En el caso de las industrias metálicas básicas, la mejoría se debió a las exportaciones de automóviles y motores. En la división química las principales causas del crecimiento fueron también las exportaciones y la sustitución de importaciones.

La demanda externa revistió mayor importancia durante 1988 para las divisiones de productos metálicos, maquinaria y equipo; la química y las metálicas básicas; aún así la división química observó una contracción en el ritmo de su actividad, su crecimiento fue menor que las manufacturas y el hule y sólo superior al nacional.

En cambio la división química fue la de mayor dinamismo en 1989; nuevamente las divisiones con mayor producción exportada fueron la de productos metálicos, maquinaria y equipo; química; y metálica básica.

No obstante el alto índice de crecimiento que alcanzó la producción de la división en 1990 en relación a 1980, la variación anual fue menor a la manufacturera. El comportamiento observado en el trienio 1988-1990 estuvo marcado definitivamente por su participación en las exportaciones.

CUADRO 1
 PRODUCTO INTERNO BRUTO 1980-1990
 INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION DEL HULE
 (Millones de pesos a precios de 1980)

ANO	TOTAL NACIONAL	INDUSTRIA MANUFACT.	S. QUIMICAS DER. DEL PETR.	INDUSTRIA DEL HULE
1980	4470077	988900	147257	17466
1981	4862219	1052600	161448	17261
1982	4831689	1023811	165445	18877
1983	4628937	943549	162781	17086
1984	4796050	990856	174015	18856
1985	4919905	1051109	184060	20685
1986	4738640	995848	177970	17832
1987	4819574	1026136	187609	18624
1988	4888891	1058959	191397	19572
1989	5040866	1133636	208901	20518
1990	5236337	1192854	215308	20611
TMCA* 1980-1990	1.59	1.89	3.87	1.67

* Tasa Media de Crecimiento Anual

Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de Mexico, N.S.
 Con base en 1980, Cálculo preliminar 1990.

Continuación CUADRO 1
 PRODUCTO INTERNO BRUTO 1980-1990
 INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION DEL HULE
 (Tasa anual de Crecimiento)

ANO	TOTAL NAL.	IND. MANUF.	S. QUIM. DER. PETR.	IND. DEL HULE
1980	8.3	7.0	9.7	16.0
1981	8.8	6.4	9.6	-1.2
1982	-0.6	-2.7	2.5	9.4
1983	-4.2	-7.8	-1.6	-9.5
1984	3.6	5.0	6.9	10.4
1985	2.6	6.1	5.8	9.7
1986	-3.7	-5.3	-3.3	-13.8
1987	1.7	3.0	5.4	4.4
1988	1.4	3.2	2.0	5.1
1989	3.1	7.1	9.1	4.8
1990	3.9	5.2	3.1	0.5
TMCA*				
1980-1990				

(Indice de Crecimiento)

ANO	TOTAL NAL.	IND. MANUF.	S. QUIM. DER. PETR.	IND. DEL HULE
1980	100.0	100.0	100.0	100.0
1981	108.8	106.4	109.6	98.8
1982	108.1	103.5	112.4	108.1
1983	103.6	95.4	110.5	97.8
1984	107.3	100.2	118.2	109.0
1985	110.1	106.3	125.0	118.4
1986	106.0	100.7	120.9	102.1
1987	107.8	103.8	127.4	106.6
1988	109.4	107.1	130.0	112.1
1989	112.8	114.6	141.9	117.5
1990	117.1	120.6	146.2	118.0
	1.6	1.9	3.9	1.7

Fuente: Elaborado en base a datos del Cuadro 1.

INDUSTRIA DEL HULE

ANTECEDENTES

La expansión de la industria hulera se ubica en el contexto del desarrollo de ramas afines, al proveerlas de diferentes componentes, sin embargo, el análisis de su tendencia dinámica sería parcial sino se observa como parte integrante del desarrollo estratégico que en México ha tenido la industria automotriz, en particular en la producción de automóviles.

La producción llantera ha constituido un eslabón fundamental en el complejo automotriz, al producir uno de los insumos hasta ahora insustituibles, como lo muestran las principales ventas dirigidas en forma prioritaria a las armadoras automotrices y al mercado de reemplazo de llantas.

La industria automotriz fue la rama industrial que a nivel internacional posibilitó el largo período de expansión de la posguerra en los países desarrollados y al mismo tiempo junto con la industria de la construcción "detonó" la recesión de 1974-1975. También se ubica que nuevamente fue el "motor" para estimular la reactivación de los años de 1976-1977 en Estados Unidos, Japón y Alemania Occidental. (32)

Desde finales de los setenta algunos autores plantean una capacidad de producción permanentemente excedente, con excepción de la demanda generada en algunos países en

(32) Mandel Ernest, La crisis 1974-1980, Ed. Era, 1980, México, pp. 64 y 65.

desarrollo y de los llamados en ese momento socialistas, lo cual aunado a la multiplicación de nuevos centros de producción en los países en desarrollo, marca la necesidad de una reestructuración del sector (las grandes firmas más débiles en cierto plazo tienden o a desaparecer o a ser absorbidas por aquellas transnacionales que resistan mejor tanto la recesión como la reestructuración); lo anterior no implica que no se sostenga una demanda corriente, pero ella se encontrará más limitada a una demanda más de sustitución que de ampliación a nuevos mercados fuertes, como sucedió en el período antecedente.

En el caso de México en la década de los setenta se mostró todavía un mercado favorable a la producción automotriz, en particular la producción de automóviles alcanzó tasas anuales promedio del 12% en el período, mostrando su expansión. El ciclo de producción obtuvo de 1970 a 1973 tasas anuales crecientes, empezando a aminorar ligeramente en 1974 y presentando una caída estrepitosa de 1975 a 1977, fue hasta 1978 -coincidiendo con la reactivación de la economía-, donde nuevamente alcanzó tasas de incremento positivas y altas. (véase cuadro 1.c)

En ese período (1970-1980), la industria hulera presentó una gran expansión, alcanzando una Tasa Media de Crecimiento Anual (TMCA) del 9.1%, superior al alcanzado por la economía nacional y el conjunto de la industria manufacturera (6.4 y 6.9% respectivamente), lo que permitió ampliar su participación en la industria manufacturera de

1.4 a 1.8% en ese período. Sólo en 1977 y 1979 se observaron tasas anuales bajas.

La expansión acelerada de la rama tuvo como causa la creciente demanda interna de sus productos y una oferta deficitaria constante en ese período, donde todavía para 1981, la demanda de hule superaba la producción interna. La creciente demanda del mercado interno había permitido la duplicación de su producción en el período de 1970 a 1980.

Lo cual posibilitó continuar con altas tasas de inversión que aumentaron su capacidad productiva. Se adoptaron equipos y tecnologías que permitían obtener una alta productividad en el trabajo industrial, que se habían desarrollado en la rama industrial previamente en Europa y en Estados Unidos; las empresas adquirieron por ejemplo nuevas prensas, mezcladoras computarizadas, nuevas máquinas de construcción de llantas de alta capacidad, se instalan bamburis modernos de superior capacidad y eficiencia, que en general revolucionaron a la industria internacionalmente y que tuvieron como consecuencia un incremento de la productividad en el trabajo, basada en una fuerte inversión en innovación tecnológica. En particular se destaca la producción de la llanta radial, que va a desplazar a la llanta de tipo convencional o estandarizada. Ello explica que la productividad en el trabajo alcanzada en la rama del hule al iniciar la década de los ochenta fuese tan alta (superior a la industria manufacturera y la división química), dicha productividad plantea un incremento de la

plusvalía relativa, característica sobresaliente de la tercera revolución tecnológica.

Estos cambios en México se planearon y se fueron dando desde antes de los ochenta, así cuando la crisis de sobreproducción alcanza a la industria (su llegada fue tardía) dichos cambios ya no era posible frenarlos, a riesgo de sufrir mayores costos; ello se ejemplifica con la empresa más grande en México: la Good Year Oxo, cuando quiso frenar la ampliación y modernización de su planta (para 1983 todavía tenía fuertes inversiones en la ampliación) ante la situación crítica del país, ya no le convenía hacerlo.

En general, si bien las inversiones ayudaron a un incremento de la eficiencia y productividad -que además es condición para mantenerse en un nivel de competitividad-, la reducción del mercado interno en los años de mayor recesión planteó capacidades productivas excedentes, que fluctuaron en el período de 1981-1989 en un 20%, ello trajo como consecuencia que el incremento de la composición orgánica del capital (dada por la mayor inversión en tecnología y activos fijos) no se viera totalmente compensada por el incremento de la plusvalía relativa obtenida por la mayor productividad alcanzada con la baja de los costos por unidad producida. No por la insuficiencia absoluta de beneficios que seguramente aumentaron fuertemente, sino por la presión de la capacidad excedente; sus costos fijos se incrementaron con la subutilización de la capacidad instalada, lo cual presionó a una tendencia hacia la baja en su rentabilidad

(caída de la tasa de ganancia). Uno de los mecanismos utilizados por los grandes monopolios, es que éstos pueden hasta cierto punto suprimir la competencia en los precios, e incluso aumentarlos en caso de descenso de la tasa de utilización de su capacidad productiva, a fin de compensar así el alza de los costos fijos por unidad producida resultante de la subutilización de la capacidad instalada. Logran así mantener sus márgenes de beneficio y evitar un descenso catastrófico de la tasa de ganancia; sin embargo como se verá más adelante, en el largo plazo estas medidas no se pueden sostener, sino es que se desarrolla una reestructuración de los factores que compensen la caída de la tasa de ganancia.

Debido al grado de internacionalización de la rama en relación a la producción llantera, de mayor peso en ella, nuestro análisis aborda algunos de los mecanismos que las empresas transnacionales se dieron a partir de la crisis mundial de 1974-1975.

Como producto de la crisis y recesión generalizada, la competencia internacional se acentuó y se conjugó con el ascenso de medidas proteccionistas de las principales potencias industriales, ante lo cual las transnacionales reaccionaron de dos maneras diferentes:

- 1) Acentuando el desplazamiento de sus centros de producción hacia países donde pueden disfrutar de salarios mas bajos, intentando compensar de ésta forma, con la obtención de una mayor tasa de plusvalía sus tasas decrecientes de ganancia.

En éste sentido no solamente se dan las crecientes exportaciones de capitales de Japón hacia el Este y el Sudeste asiático, de Estados Unidos hacia México y el Extremo Oriente, sino además el rápido ascenso de la fusión o la absorción de empresas en Estados Unidos por las grandes transnacionales europeas (33), como fue el caso de la empresa llantera Michelin (Europea), tendencia que se acentuaría durante los años ochenta, como una forma también de sortear las tendencias proteccionistas de los principales países industrializados.

Es necesario explicitar que la expansión de las transnacionales hacia los países en desarrollo o dependientes no se reduce al fenómeno de la búsqueda de costos salariales más bajos, sino también y de manera importante al nuevo empleo de equipos y/o tecnologías ya superado en los países donde la producción se efectúa en grandes series y que puede utilizarse más tiempo con ganancia en mercados más estrechos. Al mismo tiempo desde ese período Estados Unidos comienza a perder su preponderancia en el campo de las exportaciones de capitales, tras haberla perdido ya en el campo de las exportaciones de las mercancías manufacturadas, si a ello se auna la distancia mantenida en la productividad en el trabajo, su preponderancia en el campo financiero será cada vez más atacada. (34)

(33) Ibid, p.130.

(34) Ibid, pp.131 y 132.

2) Por acuerdos de cooperación, convenios y concentraciones, cada vez más importantes a escala europea y en el Japón. Las metas serían la racionalización vertical, en la búsqueda de una reducción de costos en insumos y productos intermedios, que puede incluir la utilización de ventajas comparativas, ello en la lógica de un aumento de la tasa de ganancia.

LOS OCHENTA

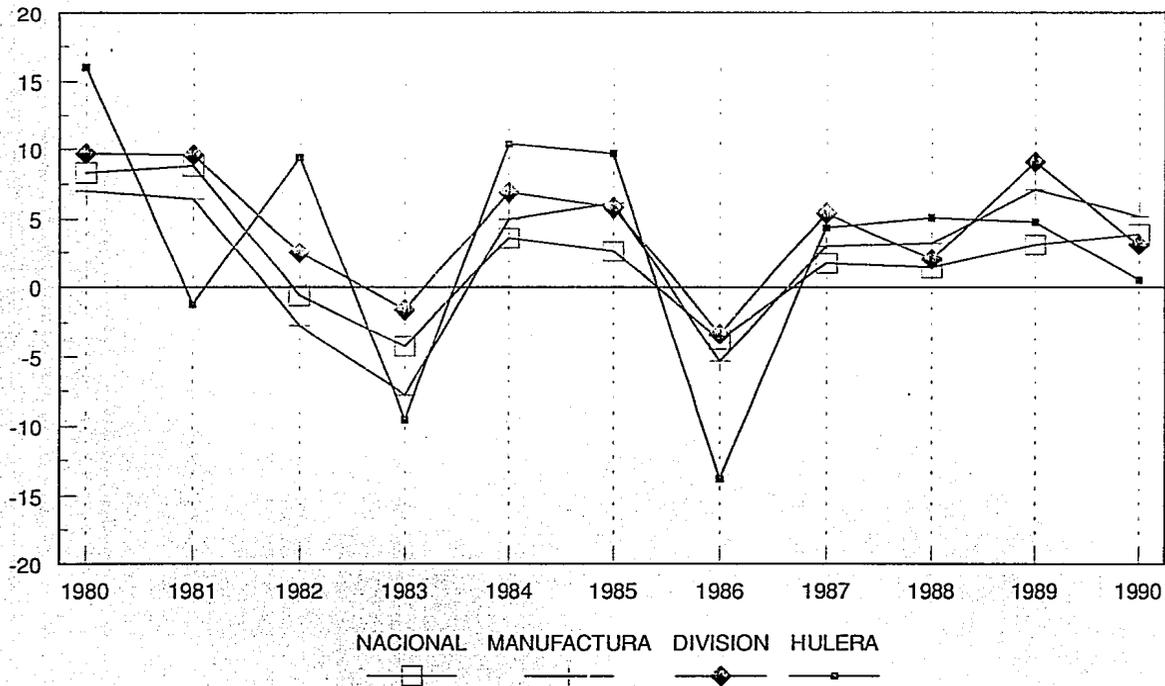
En la década de los ochenta (véase cuadro 1) la tendencia de la producción de la industria del hule es creciente, aunque el comportamiento mostró ritmos poco armónicos. El crecimiento y la dinámica son mayores que lo observado en el conjunto de las manufacturas y la actividad económica general, pero menores al crecimiento de la división de sustancias químicas. Sin embargo, dicha tendencia cambia en 1990, aminorando su ritmo de producción con respecto a las manufacturas, cayendo al tercer lugar y con un índice acumulado para 1990, de aproximadamente 18% de crecimiento respecto a 1980.

Lo anterior hizo que entre 1980-1990 la TMCA de la industria hulera fuera inferior a la división química y similar a las del PIB nacional y manufacturas (ver cuadro 1). Este crecimiento moderado contrasta con el alcanzado en la década precedente.

La rama hulera, mostró casi para todos los años un comportamiento de sobrerreacción, debido a que en los años de recesión fue más fuerte la contracción en la industria del hule, y en los años de reactivación también fue más

Gráfica 2

PRODUCTO INTERNO BRUTO TASA ANUAL DE CRECIMIENTO 1980-1990



Fuente: SPP, Sistema de Cuentas Nacionales

dinámico el crecimiento, como se puede constatar en la gráfica 2.

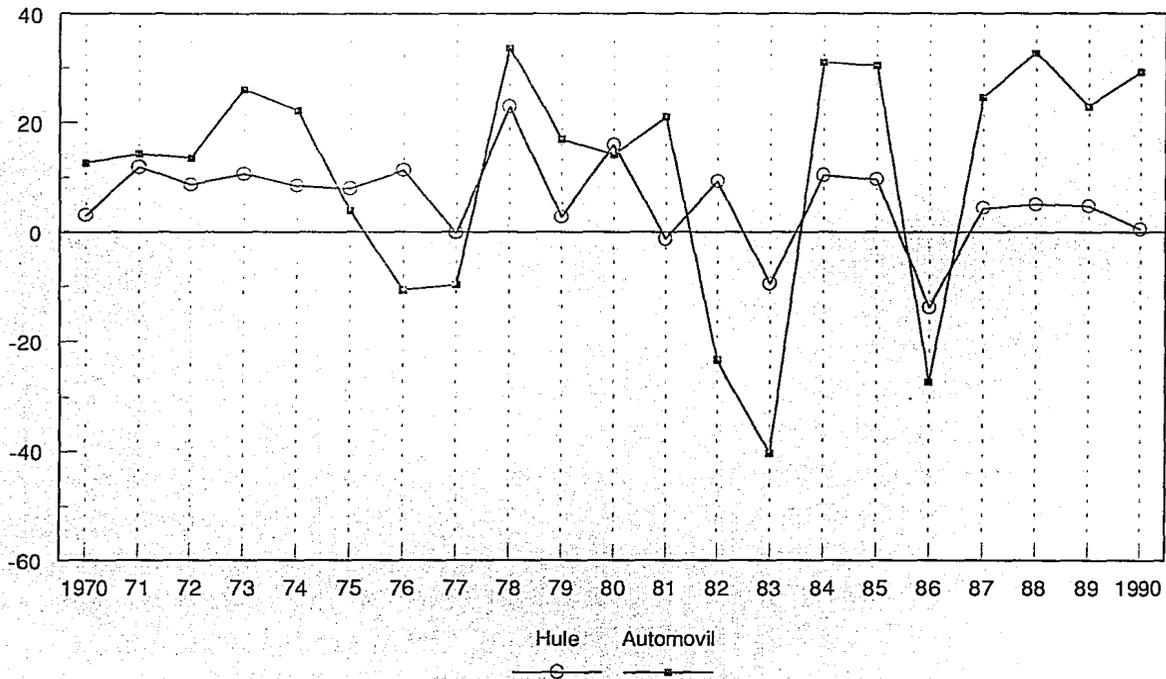
El comportamiento errático de la dinámica de la producción hulera respondió principalmente a las variaciones de producción de automóviles afectada principalmente por los cambios en el mercado interno y por su inserción en la producción de automóviles en el contexto internacional. (Véase gráfica 3)

En 1980, la producción de automóviles presentaba altas tasas de crecimiento pero en una tendencia de desaceleramiento, sin embargo el siguiente año mostró una rápida expansión, obteniendo para 1981 la industria automotriz en su conjunto, los niveles más altos de producción desde su establecimiento en México. En comparación, la industria del hule si bien creció aceleradamente en 1980, presentaba un rezago con respecto a la producción de automóviles, lo cual se agudizó durante 1981 en cuyo año en lugar de crecer conforme la demanda interna ejercida, presentó variaciones negativas, contradictoriamente con el crecimiento de la producción de automóviles.

Durante 1981 y 1983 la producción de hule disminuyó drásticamente, la caída en 1981 se debió en buena medida a la huelga de trabajadores de la industria por revisión salarial y de contrato, con una duración de 45 días. Al tratarse de una rama de oferta limitada, no se pudo recuperar el nivel de producción el resto del año, situación

Gráfica 3

PRODUCTO INTERNO BRUTO TASA ANUAL DE CRECIMIENTO 1970-1990



Fuente: SPP, Sistema de Cuentas Nacionales

CUADRO 1.C
TASA ANUAL DE CRECIMIENTO DEL PIB
INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION DEL HULE

AGO	Industria del hule	Autonóviles
1970	3.1	12.7
1971	11.9	14.4
1972	8.7	13.6
1973	10.7	26.1
1974	8.5	22.2
1975	8.0	3.9
1976	11.3	-10.7
1977	-0.2	-9.7
1978	22.9	33.8
1979	2.8	17.1
1980	16.0	14.2
Tasa Anual	9.43	12.51
1981	-1.2	21.10
1982	9.4	-23.40
1983	-9.5	-40.20
1984	10.4	31.00
1985	9.7	30.40
1986	-13.8	-27.20
1987	4.4	24.60
1988	5.1	32.80
1989	4.8	22.90
1990	9.5	29.30
Tasa anual	1.98	10.13

Nota: la tasa anual es promedio.

Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de Mexico, con base en 1980. Cálculo preliminar 1990, en revista Macro Asesoría Económica, S.C.

influida por la importación masiva de llantas a la que se recurrió por parte de empresas filiales en México, dichas importaciones se duplicaron en relación a las realizadas el año anterior, ejerciendo efectos negativos apreciables.

1982 mostró una demanda interna insatisfecha en hule, que empujó a una reactivación altamente positiva de 9.4% por fuera de la lógica de la producción manufacturera y de la producción de automóviles.

El estallido de la crisis a fines de 1982 y la desaceleración de la actividad económica en 1983, tuvo graves repercusiones en la contracción del mercado interno y en la producción de automóviles, en éste último disminuyó del nivel récord de producción de 597,118 vehículos en 1981 hasta un mínimo de 285,485 unidades en 1983, es decir, en dos años se redujo la producción a la mitad. (35) Ello contrajo tanto el mercado de llantas de reposición, como la demanda de las armadoras automotrices a niveles tales, que la producción hulera cayó en -9.5%.

A partir de ese momento el déficit de la producción llantera respecto al nivel de demanda del mercado interno, se redujo de forma importante, lo que incidió en los años posteriores, a favor de las exportaciones llanteras, y en una caída tajante de las importaciones, visto claramente en el volumen más que en valor del producto final.

(35) En base a datos aportados por Macro Asesoría económica con base en información de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), 1991

Al mismo tiempo la mayor sustitución de importaciones en que avanzó la división química, favoreció la reducción del valor de insumos utilizados en la rama.

En 1984 el crecimiento de la producción de automóviles y camiones tuvo un efecto positivo sobre industrias que proporcionan insumos, tales como los fabricantes de cubreasientos, llantas y cámaras, lámina, vidrio, carrocerías y partes para automóviles. En ese sentido no sólo las industrias de bienes de utilización intermedia se vieron favorecidas por el crecimiento de las exportaciones, como las mostradas por las ramas de automóviles y motores en 1984 y 1985, sino que además, la recuperación del sector industrial en su conjunto propició el ensanchamiento de la demanda interna de estos productos.

La industria llantera presentó una fuerte demanda en 1984 lo que impactó en la producción e importación de butadieno y estireno, que crecieron en forma considerable. Si las importaciones fueron superiores a lo previsto también se debió a que durante 1984, la nueva planta para la elaboración de estos productos en el Complejo de la Cangrejera, no arrojó los resultados esperados.

En el bienio 1984-1985 la industria del hule mostró tasas de crecimiento anual superiores a otros sectores, siendo de 10.4 y 9.7% respectivamente, (mientras el PIB de automóviles creció 31 y 30 % respectivamente).

1985 fue el punto álgido de crecimiento, respondiendo a la recuperación de la economía a nivel general y a una

ampliación de la demanda interna que aceleró la producción y las ventas de las armadoras automotrices, cuestión que dinamizó la producción y ventas de la industria llantera; el siguiente año cae drásticamente la producción de automóviles de 398,192 unidades en 1985 a 272,168 vehículos en 1986, teniendo un efecto estrepitoso en la industria del hule, ubicándose casi al mismo nivel de producción de 1980, la variación anual fue de -13.8%.

La contracción profunda de la industria del hule en 1986 repercutió en la caída de la producción de insumos que la nutren como el óxido de magnesio, resinas, hule sintético y negro de humo.

Hasta ese momento la industria hulera con tasas de crecimiento más marcadas sigue de una u otra forma a la dinámica de la influencia cíclica de la economía, así como responde a las claras limitaciones de la oferta de producción de la rama, a lo cual se aunán las estrategias de crecimiento de las empresas, en especial las transnacionales.

Sin embargo para el período 1987-1990 las tasas de crecimiento del ensamble de automóviles son significativamente superiores y constantes, respecto a la producción de hule, en ésta última -como veremos más adelante- si bien se mostró un crecimiento sostenido, dicha dinámica se rompió en 1990.

El crecimiento positivo en la industria del hule en 1987, superior a la producción total, a las manufacturas y

sólo ligeramente inferior a la división química. Reflejó principalmente la demanda generada ante un repunte en la fabricación de automóviles.

Se registran efectos relacionados con la apertura comercial, el primero fue que la liberalización económica redujo el valor de los insumos importados, lo que contribuyó al cambio en los precios internos del producto final, altamente monopolizado hasta inicios de la década. El segundo fue que nuevamente a finales de 1987 empezaron a crecer las importaciones de llantas (en volumen) siendo más evidente a partir de 1988.

Durante 1988 y 1989 el PIB del hule creció en forma sostenida (con tasas anuales de aproximadamente el 5%), como resultado de la estabilidad y crecimiento en la producción y exportación de automóviles. El mercado interno fue el elemento dinamizador de la industria automotriz, los principales determinantes de esta recuperación fueron la política cambiaria y la concertación de precios instrumentada desde finales de 1987; lo anterior provocó que los precios de los vehículos se mantuvieran casi estables, razón por la cual se volvieron relativamente baratos y su demanda aumentó. A ello se aunó la falta de reposición del parque vehicular durante los años de recesión y en especial la mayor disponibilidad y menor costo del crédito. Al mismo tiempo en la industria automotriz se buscaron otros mercados, logrando un crecimiento sustancial de sus exportaciones. Como resultado de la recuperación del mercado

interno y la incursión en el externo, en 1989 se logró superar la producción de unidades registrada a principios de la década, continuando esta tendencia ascendente y alcanzando 820,558 unidades en 1990.

Sin embargo, mientras el PIB de automóviles creció 29.3% en 1990, se conjugaron elementos tanto internos como efectos de la apertura comercial, que impactaron de manera negativa en la industria del hule: junto con la caída en la producción se presentó la caída en las exportaciones, éste último como efecto de la recesión en Estados Unidos. El crecimiento anual de la producción hulera fue de sólo 0.5%, es decir 3.5% puntos por abajo del promedio nacional, situación que se atribuye al aumento significativo en las importaciones.

Uno de los procesos que se distingue del desarrollo de la industria del hule en la década, es la forma diferenciada en que avanza su valor expresado por el PIB y, el crecimiento del volumen que tendió a crecer de forma más acelerada. Como se puede observar en el cuadro 1. D, en el caso de la división química en la década, el PIB fue superior al volumen; para las industrias manufactureras el volumen creció más rápidamente que el PIB a partir de 1983, siendo ligeramente más amplia dicha diferencia a partir de 1986, situación que se continuó hasta 1990.

Sin embargo el diferencial del aumento del volumen será significativamente mayor en el caso del Hule. De 1980 a 1981 el crecimiento del PIB todavía fue superior al volumen,

CUADRO 1.D
COMPARATIVO DE INDICES DE PRODUCCION Y VOLUMEN 1980-1990
(Indice de crecimiento)

ANO	PIB NAL.	PIB MANUF	VOLUMEN MANUFACTURAS	PIB QUIMICA	VOLUMEN QUIMICA	PIB DEL HULE	VOLUMEN DEL HULE
1980	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1981	108.8	106.4	106.0	109.6	105.7	98.8	97.6
1982	108.1	103.5	103.7	112.4	109.2	108.1	110.5
1983	103.6	95.4	95.8	110.5	108.3	97.8	103.4
1984	107.3	100.2	101.1	118.2	113.0	108.0	114.5
1985	110.1	106.3	108.3	125.0	118.9	118.4	125.1
1986	106.0	100.7	104.4	120.9	116.4	102.1	113.7
1987	107.8	103.8	108.5	127.4	121.0	106.6	120.9
1988	109.4	107.1	111.7	130.0	123.2	112.1	127.3
1989	112.8	114.6	119.0	141.9	132.3	117.5	135.9
1990	117.1	120.6	125.2	146.2	140.5	118.0	134.1
TMCA*	1.6	1.9	2.3	3.9	3.5	1.7	3.0
1980-1990							

Fuente: Elaborado en base a datos del Cuadro 1.
e Indices de Volumen, Archivo Histórico. BANXICO.

reflejando un déficit de la oferta de la rama, sin embargo a partir de 1982 se invierte la tendencia.

Se considera que de los elementos más importantes que influyeron en la relativa caída del precio reflejado en la tendencia anteriormente descrita, se encuentra en primer lugar, los avances en la innovación tecnológica y sus efectos en el incremento sustancial de la productividad, que se combinaron con la obtención de insumos más baratos a partir de la mayor sustitución en que avanzó la división química, ello fue lo que más influyó hasta 1985. Sin embargo a partir de 1986 y hasta 1990, el diferencial aumentó significativamente, lo que permite concluir que la incidencia de la crisis en 1986 fue mayor, lo que aceleró la competencia en los precios (situación que había sido aletargada por las principales empresas transnacionales, que pueden hasta cierto punto sostener un control sobre los precios monopólicos) y al mismo tiempo continuó la disminución de los costos, tanto de los insumos por la apertura comercial, como por el costo de la fuerza de trabajo; éste elemento de la caída del salario real fue un fenómeno más amplio que ha jugado a favor de un incremento de los beneficios en las empresas.

La mayor competencia generada tanto por la sobreproducción, como por la apertura comercial, obligó a una reducción de los precios, reflejándose los cambios existentes a nivel de la productividad de la rama. Para conservar el mercado, lo que se busca es incrementar la

productividad e incrementar volúmenes de producción para compensar la pérdida en valor. También es posible pensar que la caída del valor fue fundamentalmente en "otros productos de hule" de uso estandarizado (so-called commodity) en el que ha repercutido una revolución de sus costos a partir de las nuevas técnicas utilizadas, pero como se verá, esta tendencia también se observa en la producción llantera.

La disminución en la producción en 1990, refleja que la industria está cayendo en una situación de poca competitividad, pues el aumento de las importaciones del producto final ha continuado en forma acelerada, desplazando parcialmente al producto generado en el país.

También es posible que estemos asistiendo a un cambio (objetivado a partir de 1988, año en que las importaciones y las exportaciones crecen de manera sustancial) en la estrategia de crecimiento de las empresas transnacionales ubicadas en la rama, que avanzan en una reestructuración productiva.

Esta reestructuración productiva, se corresponde directamente con las formas de organización industrial ligadas, en el caso de las empresas transnacionales, al comercio intraindustrial en especial con Estados Unidos.

Se distingue como comercio intraempresa, aquellas operaciones de exportación e importación que las filiales o

subsidiarias mexicanas destinan o reciben de otras filiales del mismo conglomerado transnacional. (36)

De acuerdo a los últimos aportes al respecto, es que bajo este comercio intraempresa se benefician las empresas transnacionales a través de la utilización de economías de escala y de alcance que la dimensión internacional de esos conglomerados otorga.

Es factible que el desarrollo reciente de las exportaciones mexicanas de hule, se haya dado como respuesta a la reestructuración industrial de los Estados Unidos y de las filiales europeas ubicadas ahí. El comercio intraempresa en dado caso subraya otras ventajas competitivas de naturaleza corporativa.

Las economías de escala han sido un factor de competitividad reconocido con anterioridad; su importancia se relaciona con el papel que desempeñan los costos fijos unitarios en el nivel de competitividad de las diferentes empresas. La variante, al ligarlo con el comercio externo, es que en la medida que el productor de un país relativamente grande se beneficie de repartir sus costos fijos entre un mercado de consumidores nacionales relativamente más extenso podrá entonces competir de manera más ventajosa en los mercados de exportación. De hecho, en ésta visión, el prerrequisito implícito en la competitividad

(36) Para mayor referencia sobre el análisis de comercio intraempresa, véase Unger Kurt y Saldaña, "Las Economías de Escala y de Alcance en las Exportaciones Mexicanas más Dinámicas", en el Trimestre económico, Julio de 1988, FCE, México, 1988.

internacional es el alcance de economías de escala en las ventas al mercado interno, las que permitirán entonces competir en otros mercados.

En otra variante se destaca la especialización arbitraria y ex-ante de un país o de la filial de una ET de ese país en ciertas industrias o productos con el fin de conjuntar las economías de escala que sólo varios mercados nacionales juntos son capaces de otorgar.

Dentro de la internacionalización de la producción, se reconoce cada vez más, las economías de alcance de conglomerados que se organizan para obtener las ventajas de empresas cuya producción está verticalmente integrada, o bien de actividades diversificadas, pero que se benefician de ciertos activos de uso común. "Las economías de alcance con frecuencia conducen a las empresas a mantener la propiedad de la tecnología o de ese tipo de activos (como opción opuesta a su comercialización) cuya optimización se logra por medio de nuevas inversiones dirigidas a la integración vertical u horizontal o hacia la diversificación en otros productos." (37) Desde ésta visión las exportaciones de la empresas filiales en México ú otros países pueden explicarse como consecuencia natural de la estrategia corporativa de interiorización de ciertos activos aplicada en el contexto internacional. Dentro de las exportaciones realizadas entre filiales se darían economías

(37) Unger Kurt y Saldaña, Ibid, p. 485.

en las funciones de mercadeo y financiamiento a diferencia cuando se da el comercio entre empresas independientes.

El caso de la industria del hule se podría ubicar en aquellas empresas (38) y productos de exportación en que participan empresas de capital extranjero, pero cuyas particularidades estaría dada por: menor orientación a los mercados externos, a los que se acude con excedentes una vez que el mercado interno otorga las economías de escala básicas, consistiendo la exportación en productos relativamente maduros en que la competencia y el cambio tecnológico se orientan a reducir costos. Estas empresas también presentan ciertas economías de alcance por su pertenencia a grandes grupos corporativos, pero éstos son grupos esencialmente diversificados por lo que se dan economías más de tipo financiero y administrativo que economías por virtud de la integración vertical de la

(38) No todas, estamos explicitando el caso de las empresas filiales por ser significativas en la rama. Hay que considerar que existen empresas independientes como posiblemente sea Hules Mexicanos que están comercializando internacionalmente, pero que no es dentro del esquema intraempresa, sino de empresa independiente a otras empresas en las que muy seguramente se encuentren empresas transnacionales. En éste caso el tipo de exportación son commodities o insumos intermedios estandarizados, no diferenciados, que como tales compiten en mercados internacionales abiertamente y por comparación de precios. Este tipo de exportaciones descansan en la ventaja comparativa que otorga la oferta nacional abundante de materiales petroquímicos a precios muy competitivos, productos en los que la materia prima suele constituir más del 65% del costo de producción. Otra condición que ha permitido la entrada de empresas de capital nacional al mercado internacional es la difusión tecnológica que ha caracterizado tanto la tecnología del proceso para esos productos, como los equipos que la incorporan. Situación diferente para el caso de las llanteras.

producción. Sin embargo para la industria del hule, existiría otra característica que explicaría la nueva capacidad de exportación de la subsidiaria mexicana, que se corresponde más bien a aspectos estratégicos relacionados con el reparto geográfico mundial de zonas de abastecimiento concentrando la producción de cada línea de productos en un número limitado de plantas de alcance regional.

Consideramos que éste último aspecto termina de explicar la situación actual en particular de las empresas llanteras en el marco del Tratado de libre comercio.

De las razones, ya conocidas, es la rigidez en el diseño de planta y que supone la operación con una escala muy superior a la que otorga el mercado interno, y segunda que tal restricción de escala mínima eficiente conduce a repartir las plantas o las líneas de productos de una misma empresa transnacional entre diferentes países, integrándolos a todos en una red de mutuas exportaciones e importaciones que permite una mejor racionalización para la operación del conjunto.

En éste sentido es que está planteada la reestructuración en las empresas llanteras, en términos de racionalizar la producción, reduciendo líneas de producto para que por medio de las economías de escala se obtenga una mayor productividad, que de hecho se ha empezado a realizar desde la apertura comercial, pero que se espera se pueda realizar más ampliamente a partir de la concreción del TLC.

Por ejemplo, si en una empresa llantera, antes de la apertura comercial, antes de la eliminación de derechos de importación se manejaba en una planta, en un número aproximado de 90 líneas, 90 medidas de llantas, se producían 90 tipos y medidas de llantas de la planta; con la apertura comercial se redujeron estas líneas y el resto se importa, la misma empresa lo importa para cubrir el mercado nacional. Ahora bien, no es que reduzcan el total de llantas que vienen produciendo, sino que las mantienen pero ahora en menores medidas de llantas, entonces el resto de llantas están siendo dirigidas hacia la exportación.

Lo que aconteció en 1990 es que, como el mercado con el que se realiza el total de exportaciones y la mayoría de las importaciones, es Estados Unidos, entonces al entrar en recesión desde los 90' plantea una fuerte complicación para el desarrollo de ésta nueva reestructuración, en especial para el mercado nacional y la balanza comercial de la industria, aquí pesará nuevamente la política de la corporación que puede afectar los niveles de crecimiento de la producción en México.

Otros de los elementos fundamentales que se deben integrar para tener una visión más amplia acerca del grado de competitividad de la rama y las estrategias de crecimiento, es el relacionado con las inversiones y con ello las innovaciones tecnológicas y del abastecimiento de insumos productivos, ambos a desarrollar en el siguiente apartado.

Sólo queda señalar por lo pronto, que el contexto internacional es adverso, al mostrar una sobreoferta hulera y llantera, marcada de forma especial por la recesión desde los 90' en los Estados Unidos. Si esta industria logra superar los obstáculos hoy planteados, sabe que requiere fuertes inversiones para satisfacer la demanda de llantas de equipo original en el mercado doméstico y en el de exportación durante los próximos años, de manera competitiva.

I.2. Participación en el PIB.

Como se ha mencionado, en los ochenta el sector manufacturero fue de los más afectados por la crisis, debido a lo cual su participación en la producción nacional fue tendencialmente a la baja de 1980 a 1988, recuperándose sólo en los dos últimos años de la década. Ello es particularmente grave debido al peso adquirido tanto en su aportación al PIB, como en la generación de empleo. Los años de mayor descenso fue en el bienio 1983-1984. (véase cuadro 1.b).

En cambio, la división de sustancias químicas y derivados del petróleo reflejó una mayor participación en el período, incluso en años de crisis, tanto en la producción nacional como manufacturera, respecto a ésta última obtuvo una dinámica más acelerada, que tendió a estabilizarse en el trienio 1987-1990.

CUADRO 1.B
 PRODUCTO INTERNO BRUTO 1980-1990
 INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION DEL HULE
 (Indice de participación)

ANO	TOTAL NAL.	IND. MANUF.	S. QUIM. DER.PETR.	IND. DEL HULE
1980	100.00	22.12	3.29	0.39
1981	100.00	21.65	3.32	0.36
1982	100.00	21.19	3.42	0.39
1983	100.00	20.38	3.52	0.37
1984	100.00	20.66	3.63	0.39
1985	100.00	21.36	3.74	0.42
1986	100.00	21.02	3.76	0.38
1987	100.00	21.29	3.89	0.39
1988	100.00	21.66	3.91	0.40
1989	100.00	22.49	4.14	0.41
1990	100.00	22.78	4.11	0.39

ANO	IND. MANUF.	S. QUIM. DER.PETR.	IND. DEL HULE	S. QUIM. DER.PETR.	IND. DEL HULE
1980	100.00	14.89	1.77	100.00	11.86
1981	100.00	15.34	1.64	100.00	10.69
1982	100.00	16.16	1.84	100.00	11.41
1983	100.00	17.25	1.81	100.00	10.50
1984	100.00	17.56	1.90	100.00	10.84
1985	100.00	17.51	1.97	100.00	11.24
1986	100.00	17.87	1.79	100.00	10.02
1987	100.00	18.28	1.81	100.00	9.93
1988	100.00	18.07	1.85	100.00	10.23
1989	100.00	18.43	1.81	100.00	9.82
1990	100.00	18.05	1.73	100.00	9.57

Fuente:Elaborado en base a datos del cuadro 1

La participación de la industria del hule en la producción nacional, mostró estabilidad, bajó en algunos años aunque se recuperó; los años en que más aumentó su participación fueron 1985 y 1989, pero en general mantuvo su tendencia. De manera parecida fue su participación en la manufactura, representó 1.8% en 1980 y los años de niveles inferiores a ese año fue en 1981 y 1990. Durante la reactivación de 1985 alcanzó su participación más alta, llegando a ser casi el 2% del total de la producción manufacturera. En general en el período de estudio incrementó ligeramente su peso en la manufactura, con excepción de 1990.

En cambio la participación de la producción de hule en la división química, disminuye claramente, pasando de representar 12% en 1980 a 9.6% en 1990, lo cual revela un crecimiento más lento; incluso en 1985, uno de los años de mayor dinamismo, su participación en la división fue ligeramente inferior a 1980; esa pérdida se debió a la expansión acelerada de la división química que avanzó en la sustitución de importaciones de insumos, colocándose a finales del período en el tercer y segundo lugar de las divisiones con mayor participación en las exportaciones en la industria manufacturera.

I.3. Producción Bruta, Consumo Intermedio y PIB en la industria del Hule.

Como se indica en el Cuadro 2 el Producto Interno Bruto (PIB) de la industria del hule representó aproximadamente el 51% de la Producción Bruta en el período 1980-1988, mientras el restante 48.5% representó el consumo intermedio; ello marca en primer lugar, una tendencia muy estable en la relación entre valor generado durante el año (PIB) y el consumo intermedio utilizado. La relación entre consumo intermedio y la producción de la actividad tenderá a permanecer relativamente constante en el tiempo, a menos que se presenten cambios en tecnología, en los precios relativos, o en la composición en el producto de importancia considerable, cuestión que en la industria del hule no se ve reflejada en el transcurso de la década de los ochenta.

En segundo lugar, La relación entre éstos mismos factores para la industria manufacturera presentó una mayor proporción ocupada por el consumo intermedio de 57 a 58%, que el PIB que generan. Lo cual indicaría procesos productivos más integrados para el caso de la hulera, así como más intensivos en capital.

CUADRO 2
 CUENTA DE PRODUCCION 1980-1990
 INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION DEL HULE
 (Millones de Pesos a Precios de 1980)

ANO	PRODUC. BRUTA (1)	CONSUMO INTERMEDIO (2)	P.I.B. (3)	REMUNER. ASALAR. (4)	IMPUESTOS IND-S. (5)	EXC. BRUTO DE EXPLOT. (6)
1980	33863	16397	17466	6630	1425	9411
1981	33688	16427	17261	7600	1406	8255
1982	36684	17897	18877	7607	1474	9796
1983	33364	16278	17035	4662	1831	10593
1984	36647	17791	18956	4571	1943	12342
1985	40091	19406	20695	4987	2194	13497
1986	34885	17046	17839	4503	1888	11441
1987	36388	17752	18636	3982	1903	12739
1988	38193	18621	19572	4615	2049	12908
1989	40038	19526	20518	n.d	n.d	n.d
1990	n.d	n.d	20611	n.d	n.d	n.d
TMCA						
1980-1990	1.9	2.0	1.7	-4.4	4.6	4.0

* Tasa Media de Crecimiento Anual

Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales y datos de la Dirección de Contabilidad Nacional y Estadísticas Económicas.

ANO	Participación Porcentual					Indice de crecimiento de la participación de Asalariados y Excedente en el PIB	
	PART. % 2/1	PART. % 3/1	PART. % 4/3	PART. % 5/3	PART. % 6/3	SALARIOS	EXC. BRUTO DE EXPLOTACION
1980	48.4	51.6	38.0	8.2	53.9	100.0	100.0
1981	48.8	51.2	44.0	8.1	47.8	116.0	88.8
1982	48.5	51.5	40.3	7.8	51.9	106.2	96.3
1983	48.8	51.2	27.3	10.7	62.0	71.9	115.1
1984	48.5	51.5	24.2	10.3	65.5	63.9	121.5
1985	48.4	51.6	24.1	10.6	65.3	63.5	121.1
1986	48.9	51.1	25.2	10.6	64.1	66.5	119.0
1987	48.8	51.2	21.4	10.2	68.4	56.3	126.9
1988	48.8	51.2	23.6	10.5	66.0	62.1	122.4
1989	48.8	51.2	n.d	n.d	n.d	n.d.	n.d.
1990	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d.	n.d.
TMCA							
1980-1990							

* Tasa de Fuente: Elaborado en base a cuadro 2.

I.4. Actividades de la Industria del Hule y su evolución.

La industria de la transformación del hule se conforma por una gran variedad de productos que van desde la producción de llantas y cámaras, bandas transportadoras, pasillos y tapetes de hule, mangueras y bandas para automóvil y uso industrial, empaques, productos de moldeados, anillos, juntas, soportes, hasta suelas y tacones, recubrimientos de hule vulcanizado, productos especializados y de uso médico; siendo así principalmente abastecedora de insumos y productos intermedios a casi todo el sector industrial. Este tipo de productos abastece primeramente a la propia industria del hule, pero tiene en especial a la industria automotriz a donde se canalizan aproximadamente dos terceras partes de la producción.

De acuerdo al tipo de producción la Clasificación de Sistema de Cuentas Nacionales ha definido tres grupos de actividades en la rama 41 Productos de hule y se conforma por: 1) Llantas y Cámaras, 2) Vulcanización de llantas y 3) Otros productos de hule. De ellas la de mayor importancia corresponde a Llantas y cámaras. (39)

(39) De acuerdo a la Clasificación Mexicana de Actividades y Productos (CMAP) 1989, la rama Industria del Hule (3550), se encuentra integrada por las clases 355001 Fabricación de llantas y cámaras; 355002 Revitalización de llantas y cámaras; 355003 Fabricación de piezas y artículos de hule natural o sintético. INEGI, Clasificación Mexicana de Actividades y Productos (CMAP), Censos Económicos 1989; Aguascalientes, Ags., 1992, p.86.

Es necesario explicitar el carácter diferenciado de cada clase de grupo, ya que si bien existe una relación e integración en algunos casos, como es entre insumos de "otros productos de hule" que utiliza la industria llantera, existen diferencias que van a marcar tendencias de acuerdo a las características de cada grupo, por ejemplo la industria llantera si bien depende más de la dinámica del mercado interno, también responde al comportamiento de algunos indicadores de la economía internacional, particularmente de la dinámica de Estados Unidos, tanto por las empresas matrices y la racionalización y políticas que ellas se den, así como por el comportamiento de la industria automotriz. Entonces, si bien "otros productos de hule" se influye por la dinámica de la industria llantera, también se encuentran presentes otros sectores demandantes de la economía nacional, por lo cual su comportamiento es más cíclico y al mismo tiempo depende menos de las decisiones de las transnacionales, aunque existen también grandes empresas tanto nacionales o internacionales, e incluye medianas y pequeñas empresas.

1) En la actividad industrial de llantas y cámaras para llantas (SIC 3011) las empresas producen fundamentalmente llantas, cámaras y otras partes de éste tipo, para diferentes tipos de vehículos como por ejemplo autobuses, camiones de carga, bicicletas, tractores, automóviles, etc.. Esta manufactura es fuertemente dependiente de la

disponibilidad de hule natural, resinas de hule sintético y carbón negro (negro de humo).

2) En vulcanización de llantas, se encuentran incluidas las plantas recubridoras de llantas y es una actividad conformada por establecimientos de menor tamaño.

3) Otros productos de hule; se puede decir que es el grupo mas variado, ya que incluye una amplia gama de productos; prioritariamente interesa destacar los insumos y materias primas utilizadas por la misma industria del hule, debido a lo cual se realiza una breve revisión de que comprende a los hules sintéticos y sus principales características.

El hule sintético (SIC 2822) incluye los materiales que se derivan de los insumos petroleros que usualmente están sujetos a varios tipos de procesos de moldeado (como son la compresión, la transferencia y el moldeo por inyección), dependiendo de las características que se requiera imprimir al producto final. El hule sintético (SR) llamados "elastómeros" son incorporados de manera individual, sencilla o combinada con hule natural dentro de una amplia variedad de productos usados como amortiguadores; control de ruido y vibraciones, sellado; protección contra corrosión, abrasivos y fricción; aislamiento eléctrico y térmico y otros usos.

La industria está ampliamente dividida en dos categorías de productos. Unos son los llamados "bienes de usos" (so-called commodity) o de propósitos generales, elastómeros, incluidos el látex de estireno-butadieno,

polycloropreno, nitrilo, etileno- propileno monómero dieno, carboxilatos de estireno butadieno, polibutadieno, y butadieno-estireno sólido.

El otro grupo son los intensivos en investigación, especializados hules elastómeros, o como se les llama también elastómeros termoplásticos (TPEs).

Los hules sintéticos de uso general son ampliamente utilizados en la manufactura de llantas (SIC 3011) y productos de hule misceláneos en la industria. Por otro lado los elastómeros especializados son usados en una amplia gama de productos que son sujetos a condiciones extremas (de temperatura químicas y presión), o donde el bajo peso es importante.

1.4.1 Participación de las actividades.

Ahora bien, de acuerdo a la participación de las distintas actividades que conforman la producción del PIB del Hule, mostró que: la producción llantera contribuye con casi el 70% y mantuvo el mismo peso en el PIB total del hule, en todo el período. El bienio 1984-1985 fueron los años en la década de los ochenta, dónde se presentó la participación llantera más alta en la estructura del hule, para pasar a estabilizarse en los años posteriores. (Véase Cuadros 3 y 4)

Ante la recesión económica del país, la actividad de vulcanización creció en el período de forma constante, ya que en lugar de la compra de equipo nuevo se tendió a recurrir a la revitalización, por lo cual ésta actividad

CUADRO 3
INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION DEL HULE
CUENTA DE PRODUCCION POR GRUPO DE ACTIVIDAD, 1980-1990
(Millones de Pesos a Precios de 1980)

AÑO	TOTAL	PRODUCCION BRUTA			CONSUMO INTERMEDIO			
		LLANTAS CAMARAS	VULCAN.	OTROS HULE	TOTAL	LLANTAS CAMARAS	VULC.	OTROS HULE
1980	33863	21142	5754	6967	16397	9307	3492	3598
1981	33688	20169	6265	7253	16427	8878	3803	3746
1982	36684	22960	6778	6946	17807	10107	4113	3587
1983	33364	20761	6974	5629	16278	9139	4232	2907
1984	36647	23383	7175	6090	17791	10293	4354	3144
1985	40091	25857	7434	6800	19406	11383	4511	3512
1986	34885	21692	7590	5595	17046	9549	4606	2890
1987	36388	22707	7687	5978	17752	9996	4665	3087
1988	38193	23785	7906	6479	18621	10471	4798	3329
1989	40038	n.d.	n.d.	n.d.	19520	n.d.	n.d.	n.d.
1990	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
TMCA*								
1980-89	1.88	1.48	4.05	-0.90	1.96	1.48	4.05	-0.97

*Tasa Media de Crecimiento Anual

Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de Mexico.

AÑO	TOTAL	PRODUCTO INTERNO BRUTO			REMUNERACION DE ASALARIADOS			
		LLANTAS CAMARAS	VULC.	OTROS	TOTAL	LLANTAS CAMARAS	VULC.	OTROS HULE
1980	17466	11835	2262	3369	6630	4549	785	1296
1981	17261	11291	2463	3507	7600	5282	897	1421
1982	18877	12853	2665	3359	7607	5469	966	1172
1983	17086	11622	2742	2722	4662	3329	653	680
1984	18856	13090	2821	2945	4571	3213	663	695
1985	20685	14474	2923	3288	4987	3515	676	796
1986	17839	12143	2984	2705	4503	3291	687	525
1987	18636	12711	3022	2891	3982	2881	581	520
1988	19572	13314	3108	3150	4615	3524	574	517
1989	20518	13918	3223	3377	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1990	20611	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
TMCA*								
1980-89	1.67	1.82	4.01	0.03	-4.43	-3.14	-3.84	-10.85

CUADRO 4
INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION DEL HULE
CUENTA DE PRODUCCION POR GRUPO DE ACTIVIDAD, 1980-1988
(Estructura Porcentual)

AÑO	PRODUCCION BRUTA				CONSUMO INTERMEDIO			
	TOTAL	LLANTAS CAMARAS	VULC.	OTROS	TOTAL	LLANTAS Y CAMARAS	VULC.	OTROS HULE
1980	100	62.43	16.99	20.57	100.00	56.76	21.30	21.94
1981	100	59.87	18.60	21.53	100.00	54.05	23.15	22.80
1982	100	62.59	18.48	18.93	100.00	56.76	23.10	20.14
1983	100	62.23	20.90	16.87	100.00	56.14	26.00	17.86
1984	100	63.81	19.58	16.62	100.00	57.86	24.47	17.67
1985	100	64.50	18.54	16.96	100.00	58.66	23.25	18.10
1986	100	62.18	21.76	16.94	100.00	56.02	27.02	16.95
1987	100	62.40	21.13	16.43	100.00	56.31	26.28	17.39
1988	100	62.28	20.70	16.96	100.00	56.23	25.77	17.88
1989	100	n.d.	n.d.	n.d.	100.00	n.d.	n.d.	n.d.
1990	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

AÑO	PRODUCTO INTERNO BRUTO				REMUNERACION DE ASALARIADOS			
	TOTAL	LLANTAS CAMARAS	VULC.	OTROS HULE	TOTAL	LLAN.CAM.	VULC.	OTROS HULE
1980	100.00	67.76	12.95	19.29	100.00	68.61	11.84	19.55
1981	100.00	65.41	14.27	20.32	100.00	69.50	11.80	18.70
1982	100.00	68.09	14.12	17.79	100.00	71.89	12.70	15.41
1983	100.00	68.02	16.05	15.93	100.00	71.41	14.01	14.59
1984	100.00	69.42	14.96	15.62	100.00	70.29	14.50	15.20
1985	100.00	69.97	14.13	15.90	100.00	70.48	13.56	15.96
1986	100.00	68.07	16.73	15.16	100.00	73.09	15.26	11.65
1987	100.00	68.21	16.22	15.51	100.00	72.35	14.59	13.06
1988	100.00	68.03	15.88	16.09	100.00	76.36	12.44	11.20
1989	100.00	67.83	15.71	16.46	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1990	100.00	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

Fuente:Elaborado en base al cuadro 3.

aumento su peso en el total de la rama. En consecuencia, en los años de reactivación económica se presentó una ligera baja, como fue el caso para 1985 y 1988. Ello indica que una mayor distribución de ingresos significó una disminución de ésta actividad.

Esta actividad es una de las de menor proporción de capital fijo por establecimiento, razón que explica que la proporción del Producto Interno Bruto que genera sea menor en relación con su participación en la Producción Bruta Total, lo que implica que el valor agregado que se transfiere al producto final es poco debido al menor peso en el uso de tecnologías.

El PIB de otros productos de hule tuvo una tendencia a decrecer en su participación en la rama en el período de estudio; ello estuvo marcado por una tendencia internacional más amplia, dónde el consumo de materiales standard (SR) de los hules sintéticos en los últimos años, se vieron afectados de manera adversa, por la transición de las llantas para automóvil convencionales a radiales y de alto rendimiento, también fueron afectadas, en el mismo sentido, por la caída de ventas de equipo original y llantas de repuesto. Sólo un pequeño porcentaje de los embarques totales de la industria, de los llamados elastómeros termoplásticos -TPEs- se han beneficiado por el crecimiento de la demanda de autopartes ligeras y materiales químicos inertes. Avances significativos en las tecnologías del mezclado y tecnologías de reacción están reemplazando viejas

tecnologías de mezclado y disminuyendo los costos de producción de los elastómeros termoplásticos-TPEs.

Los productos agrupados en esta actividad de "Otros productos de hule" a partir de 1983 mostraron una tendencia estable en su participación, presentando un comportamiento más cercano al ciclo de la economía nacional.

Existe una menor participación del PIB de ésta actividad, en relación a la participación de su Producción Bruta, es decir que el valor agregado que generan es menor relativamente en ésta actividad a la media de la rama.

I.4.2. Evolución del PIB por Actividades.

Los índices de crecimiento del producto por actividades (1980=100) muestran un comportamiento similar del PIB de la rama y la producción llantera, notándose la influencia significativa de ésta última. (Véase cuadro 3.b y gráfica 4) Ambos aumentan de manera similar en 17 y 18% respectivamente en 1989, último año con registro por actividades.

El mayor índice de producción de la rama fue en 1985, posteriormente sólo hasta 1989-1990 recupera ése índice acumulado. Así en el primer lustro de los ochenta se presentó un crecimiento significativo hasta el bienio 1984-1985, y en el segundo lustro sólo se volverá a alcanzar un nivel de producción similar en el bienio 1989-1990.

CUADRO 3.B
INDUSTRIA DEL HULE 1980-1990
Indices de crecimiento del PIB y Remuneración asalariada

AÑO	PRODUCTO INTERNO BRUTO				REMUNERACION DE ASALARIADOS			
	TOTAL (1)	LLANTAS (2)	VULC. (3)	OTROS (4)	TOTAL (5)	LLANTAS (6)	VULC. (7)	OTROS (8)
1980	100	100	100	100	100	100	100	100
1981	99	95	109	104	115	116	114	110
1982	108	109	118	100	115	120	123	90
1983	98	98	121	81	70	73	83	52
1984	108	111	125	87	69	71	84	54
1985	118	122	129	98	75	77	86	61
1986	102	103	132	80	68	72	88	41
1987	107	107	134	86	60	63	74	40
1988	112	112	137	93	70	77	73	40
1989	117	118	142	100	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1990	118	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

PARTICIPACION DE LA REMUNERACION
DE ASALARIADOS EN EL P.I.B.

Indices de crecimiento
ASALARIADOS/ PIB

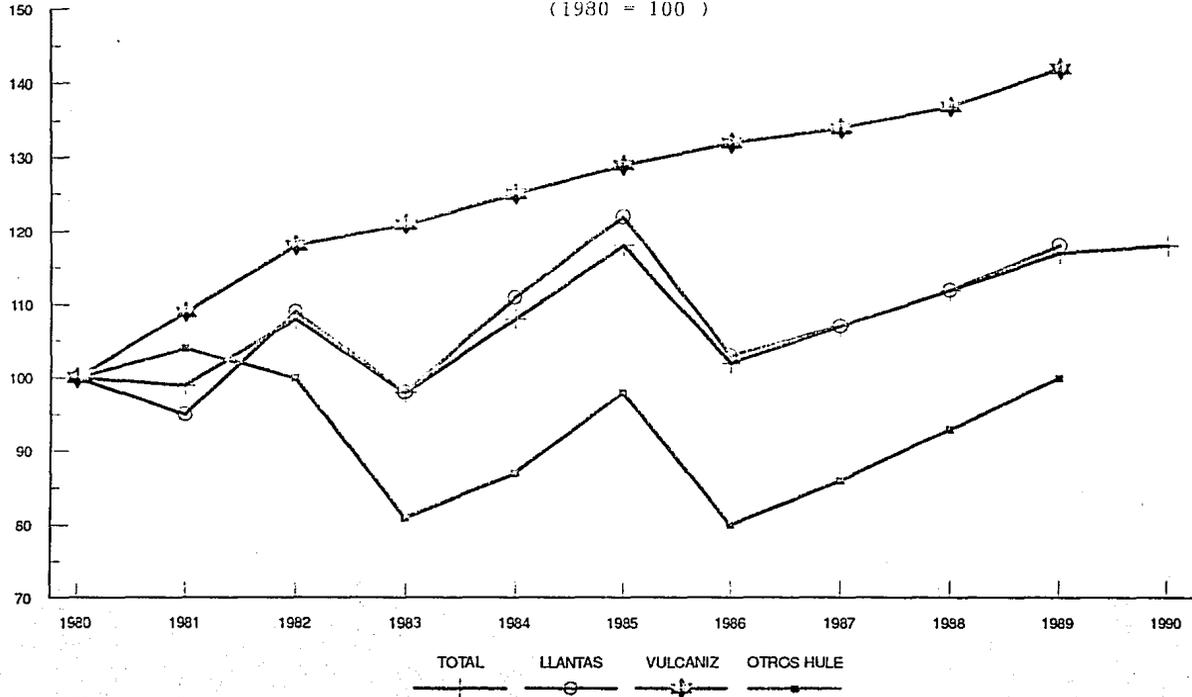
AÑO	PARTICIPACION DE LA REMUNERACION DE ASALARIADOS EN EL P.I.B.				Indices de crecimiento ASALARIADOS/ PIB			
	TOTAL (5/1)	LLANTAS (6/2)	VULCANIZACION (7/3)	OTROS (8/4)	TOTAL	LLANTAS	VULC.	OTROS
1980	37.96	38.44	34.70	38.47	100	100	100	100
1981	44.03	46.78	36.42	40.52	116	122	105	105
1982	40.30	42.55	36.25	34.89	106	111	104	91
1983	27.29	28.64	23.81	24.98	72	75	69	65
1984	24.24	24.55	23.50	23.60	64	64	68	61
1985	24.11	24.28	23.13	24.21	64	63	67	63
1986	25.24	27.10	23.02	19.41	66	71	66	50
1987	21.37	22.67	19.23	17.99	56	59	55	47
1988	23.58	26.47	18.47	16.41	62	69	53	43
1989	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1990	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

Fuente: Elaborado en base al cuadro 3.

Gráfica 4

INDICE DE CRECIMIENTO DEL PIB DE LA IND. DEL HULE, ACTIVIDADES QUE LA CONFORMAN

(1980 = 100)



Fuente: SPP, Sistema de Cuentas Nacionales

En el caso de la producción llantera la caída de la producción en 1981 y 1983 fue más profunda, mostrándose que existió una compensación en el crecimiento de las otras actividades de la rama. El punto máximo de producción también fue 1985 con un incremento del 22% respecto al año base, pero representó un incremento superior respecto a 1981 de casi una tercera parte de la producción, para caer precipitadamente durante 1986, siendo una de las variaciones negativas más importantes.

La producción de Vulcanización (PIB) fue la actividad que más creció constantemente, sin una sola caída, aún en los momentos de recesión, alcanzando el índice mas alto entre las actividades que conforman la rama (42% en 1989).

El índice del PIB de "Otros Productos de Hule", sólo mostró en 1981 un incremento respecto a 1980, para volver a su nivel anterior de producción el siguiente año. Los años posteriores mostraron un nivel de producción inferior a 1980 con una tendencia mas cíclica, en 1989 apenas logra alcanzar el nivel de producción de 1980. Lo anterior se explica en el marco de la crisis, donde la sobreproducción va a implicar forzosamente un aumento considerable de quiebras y hundimientos de empresas, donde las medianas y pequeñas empresas se ven más afectadas que las grandes firmas, entonces mientras mas prolongada sea la recesión, serán mayores los efectos negativos para éste tipo de empresas, planteando al mismo tiempo la forma desigual en que afecta a distintos sectores y actividades.

Aquí reaparece la vieja función objetiva de las crisis, que es hacer caer aquellas empresas menos rentables. Ello es agravado también por el clima de inflación creciente y el endeudamiento creciente de dichas empresas, que hace más ilusoria su recuperación.

La crisis de los ochenta y la reestructuración que conlleva, ofrece en perspectiva para los 90' a las actividades de éste grupo, que va a continuar un proceso de concentración y centralización, si bien ya no tan agudo como en los momentos recesivos, si bajo el marco del TLC y las medidas de apertura comercial; se prevé una posible reducción del número de empresas, en especial las micro, pequeñas y algunas medianas, lo cual no significa que las inversiones a nivel global disminuyan, sino que existen algunas empresas medianas y grandes que son las que están creciendo, incluso no sólo para la producción interna, sino en productos dirigidos a la exportación.

I.5. Volumen y Valor de la producción de llantas.

La tendencia de la producción llantera en cuanto al volumen de producción fue a crecer de manera significativa. Los años de mayor aumento en el volumen fueron 1985 y 1988.(40) La primera parte de la década fue mas lento el crecimiento, presentando variaciones negativas, pero a partir de 1984 se dio una reactivación, con excepción de 1986.

Conforme la misma fuente, el valor la producción llantera sufrió un cambio en los ochenta en relación a la década que le precede. En los setenta se conjugaron diferentes factores, que posibilitaron un producto cuyo valor crecía más rápido que el volumen generado. Uno de los factores mas determinantes fue resultado de la insuficiencia de producción respecto a la demanda ejercida, al que se sumó la alta concentración de capital, e inversión necesarias para ingresar como empresas dedicadas a la producción llantera y como consecuencia el grado de monopolización del producto. La existencia de sólo seis empresas en el mercado, repercutió en la utilización de precios monopólicos. A ello se agregó la protección del mercado interno a través de los permisos y aranceles utilizados para la importación de productos terminados, situación que tiende a modificarse en los ochenta.

(40) La fuente utilizada en éste caso es con base a datos obtenidos por la Unidad Coordinadora de Políticas, estudios y Estadísticas del trabajo presentadas en el cuadro 5.

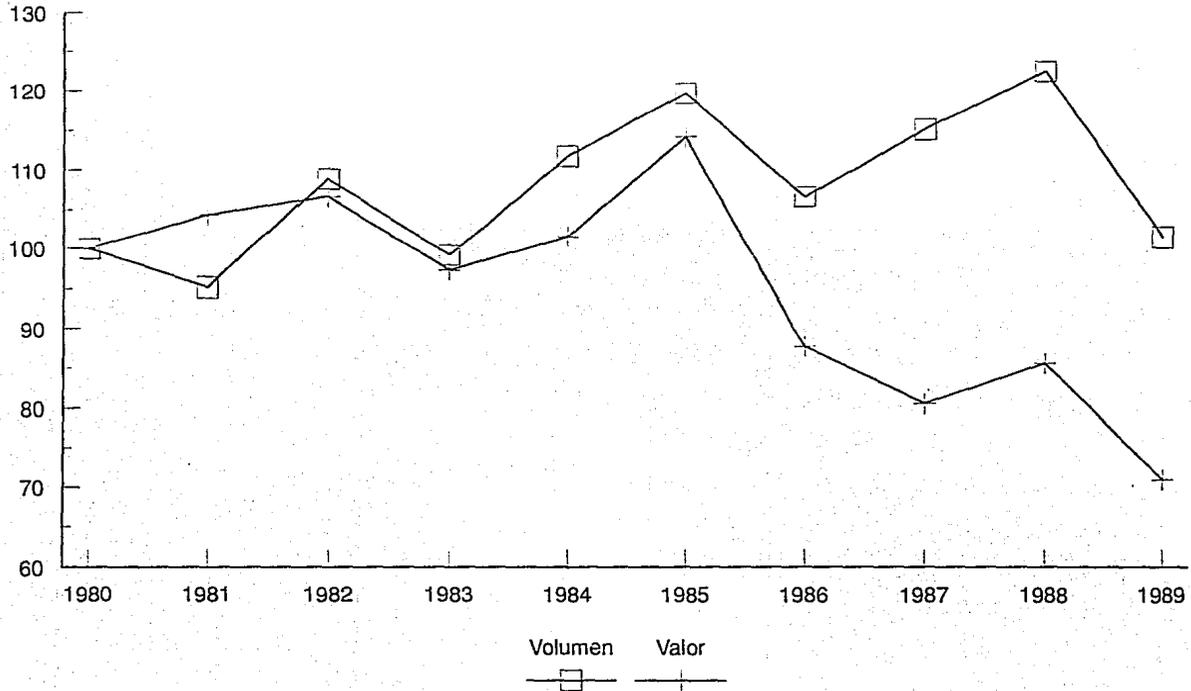
Como se observa en la gráfica 5, esta tendencia se mantuvo hasta 1981, año en el que se conjugó con una producción deficitaria, que llevó ampliar la brecha entre volumen y valor del producto. Sin embargo, en 1982 tiende a igualarse el valor y el volumen, a partir de ese momento, empieza la pérdida del índice del valor producido, profundizándose en los años posteriores a 1985, dónde mientras el índice del volumen crece, su valor cae a niveles por abajo de los alcanzados en 1980. (Véase cuadro 5)

En el pasado el proteccionismo en países como México fue un elemento de atracción a la inversión extranjera, porque le permitió operar con limitada competencia y alta rentabilidad. Lo anterior posibilitó que una de las características de la producción llantera fuera el precio de monopolio del producto, independientemente de que la diferenciación del producto (llanta convencional, radial, etc.), les permitiera ganar ventajas a unas empresas con respecto a otras, al innovar y ganar nuevos mercados.

El cambio de tendencia entre volumen y valor en la década de los ochenta, estaría indicando varios aspectos: 1) la posibilidad de una producción suficiente para la demanda ejercida en el mercado interno, 2) Un abasto también adecuado de materias primas, tanto en el mercado interno, como importadas. 3) Una mayor competencia con productos importados que fueron permitiendo una adecuación del precio del producto a precios internacionales. 4) Una revolución en el valor del producto, resultado de innovaciones

Gráfica 5

INDICE DE CRECIMIENTO DEL VOLUMEN Y VALOR DE LLANTAS, 1980-1990



Fuente: I, II y VI Informes de Gobierno

CUADRO 5
INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION DEL HULE
VOLUMEN Y VALOR DE LA PRODUCCION DE LLANTAS*, 1980-1989

AÑO	V O L U M E N			V A L O R		
	(Miles de Piezas)	INDICE (1978=100)	INDICE (1980=100)	Millones pesos'78	INDICE (1978=100)	INDICE (1980=100)
1980	8749	111.6	100.0	9598.6	114.0	100.0
1981	8328	106.2	95.2	10015.1	118.9	104.3
1982	9522	121.4	108.8	10229.6	121.5	106.6
1983	8676	110.6	99.2	9337.5	110.9	97.3
1984	9779	124.7	111.8	9749.2	115.8	101.6
1985	10472	133.5	119.7	10960.9	136.1	114.2
1986	9330	119.0	106.6	8436.5	100.2	87.9
1987	10075	128.5	115.2	7735.7	91.9	80.6
1988	10720	136.7	122.5	8230.8	97.7	85.8
1989	8892	113.4	101.6	6827.0	81.1	71.1
1990						
TMCA**	2.6			-1.9		
1980-1988						

*Considera llantas para automóvil y camión.

** Tasa Media de Crecimiento Anual.

En 1989 considera de Enero a Septiembre.

Fuente: Elaborado por la U.C.P.,E. y E.T., con base en datos obtenidos del I, II, y VI Informe de Gobierno Anexo, Sector Comercio y Fomento Industrial, y Anexo Estadístico 1988, Presidencia Informe de la República.

tecnológicas, baja en el costo de los insumos y/o un incremento en la productividad.

I.5.1 Variaciones de precios general y de llantas.

Al comparar el índice nacional de precios al consumidor (INPC) general y de llantas se observa que el nivel de oferta llantera sigue siendo limitada; es decir, no cuenta con amplios márgenes de producción, situación que debe ser analizada bajo un contexto donde las políticas empresariales de producción influyen y el grado de monopolización permite que en los años de mayor índice inflacionario, como fueron 1983 y 1987, el índice de precios de la producción llantera obtuviera un precio superior al general (Véase cuadro 6 y gráfica 6). Esto se debe a razones diferentes: en el primer caso, influyó la contracción de la producción llantera de -9.5%, situación que permitió a las empresas sostener precios superiores a la inflación.

En el caso de 1987 se dio una reactivación mayor a otros sectores de la producción. La alta demanda de la producción de automóviles trajo como efecto una mayor demanda de llantas, aumento en el precio y un crecimiento de las importaciones. Si bien el índice de precios es superior al general, en cuanto a valor global no logra alcanzar los índices de valor logrados antes y en los primeros años de los ochenta. Como se ha mencionado esto lleva a dos consideraciones: o bien muestra el grado de sobrevaloración en que se encontraba este producto en la década anterior, o

una revolución del valor de este producto o bien, en su caso, una combinación de ambos. En los años de producción más estables, así como en los tres últimos se puede observar un índice de precios con un nivel por abajo de los precios generales, sorprendente en esta rama.

Como resumen se tiene que la crisis económica durante la década de los ochenta y los efectos ocasionados en la industria del automóvil, repercutió en un mayor impacto de los momentos de recesión o crecimiento en la industria del hule. El comportamiento errático de la dinámica del hule, respondió en primer lugar, al colapso que en el mercado interno sufrió la industria del automóvil con el estallido de la crisis en 1983, aunque ésta última recompuso su producción al dirigirse hacia el mercado externo. Otro elemento del porqué el mayor impacto de crecimiento o caída de la producción del hule, ha sido la limitada oferta de producción que mantiene en el mercado interno.

Al iniciar los ochenta, la industria del hule presentó un rezago en relación a la dinámica acelerada de la industria del automóvil; dicho rezago se presentaba como efecto de las limitantes de la oferta hulera. Sin embargo con el estallido de la crisis y la caída de la producción de vehículos de su nivel récord de producción alcanzado en 1981 a casi la mitad en 1983, ocasionó un efecto estrepitoso en la industria del hule, situación que en el ciclo más largo se volvió a repetir en 1986. A ello se aunaron las

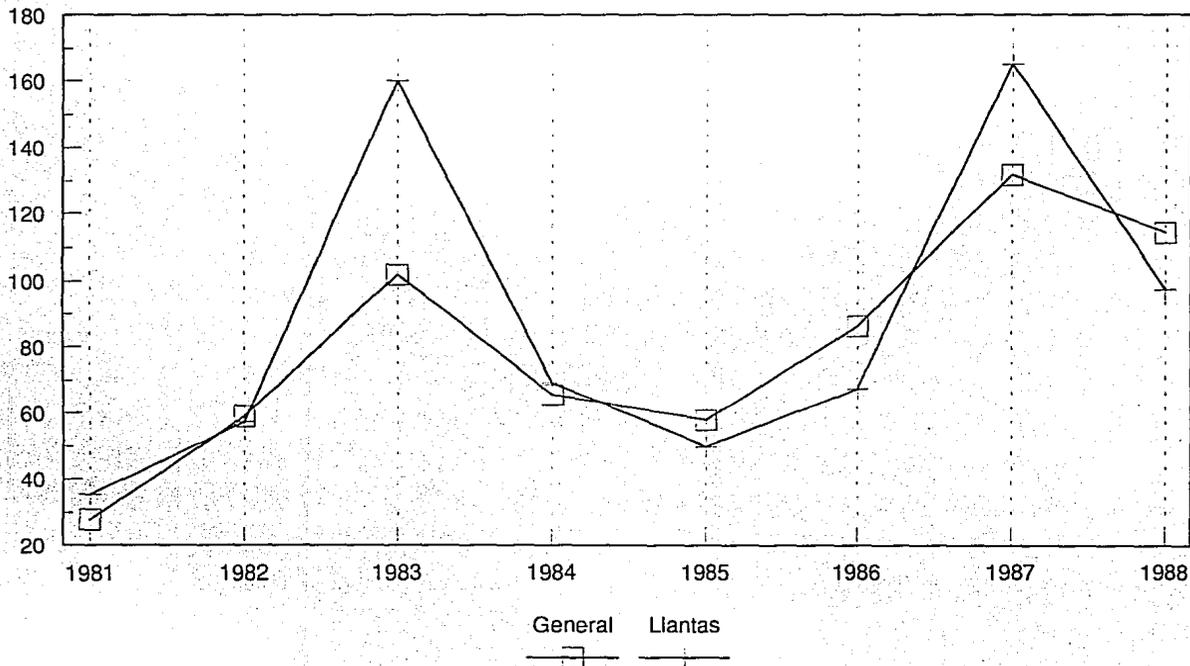
estrategias de crecimiento de las empresas transnacionales ubicadas en éste sector.

Hasta ése momento la industria hulera sigue de una u otra forma la dinámica de la recesión interna, sin embargo para el período 1987-1990 las tasas de crecimiento del ensamble de automóviles son significativamente superiores y constantes, respecto a las mostradas por la producción de hule, donde si bien se mostró un crecimiento sostenido, se rompió esa dinámica en 1990.

Mientras para la industria del hule el mercado interno sigue siendo la base de su dinámica -a pesar de una mayor participación de la producción dirigida a exportaciones-, en la del automóvil, México se perfila como una importante plataforma de exportaciones en especial hacia E.U.; a ello se agrega la necesidad de una mayor capacidad competitiva de la industria hulera a nivel internacional, a partir de la apertura creciente del mercado interno.

Gráfica 6

Índice Nat. de Precios al Consumidor General y Llantas, Variación anual



Fuente: Unidad Coordinadora de Políticas,
Estudios y Estadísticas del Trabajo

CUADRO 6
INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION DEL HULE
VARIACIONES ANUALES DE INDICES DE PRECIOS, 1981-NOV 1989
(%)

AÑO	I.N.P.C._1/		I.N.P.P._2/		PRODUCTOS DE HULE		I.N.P. DE MATERIAS PRIMAS PRODUCTOS DE HULE	
	GENERAL	LLANTAS	GENERAL	LLANTAS	GENERAL	LLANTAS	GENERAL	LLANTAS
1981	27.9	35.4	25.5	N.D.	N.D.	22.6	N.D.	N.D.
1982	58.9	57.3	57.5	N.D.	N.D.	56.4	N.D.	N.D.
1983	101.9	159.9	99.3	151.3	135.6	116.2	N.D.	N.D.
1984	65.4	69.0	63.6	74.5	58.7	71.8	N.D.	N.D.
1985	57.7	49.7	55.3	53.8	46.1	53.3	N.D.	N.D.
1986	86.2	67.3	79.5	81.1	105.2	84.2	89.2	91.2
1987	131.8	165.2	145.3	162.6	178.4	141.7	130.7	153.9
1988	114.2	97.4	99.3	75.5	120.8	112.6	107.2	102.0

1/ Base, 1978= 100 2/ Base, 1980= 100 N.D. No Disponible

Fuente: Elaborado por la Unidad Coordinadora de Políticas, Estudios y Estadísticas del Trabajo, con base en datos obtenidos de los Indices de Precios del Banco de Mexico.

II. ESTRUCTURA ECONOMICA DE LA INDUSTRIA

II.1 Concentración de capital por actividades

Uno de los objetivos de éste trabajo ha sido mostrar como la industria del hule cuenta con una actividad, la producción llantera que concentra la mayor parte del capital medido en éste caso de acuerdo al flujo de inversión en activos fijos, y por otro lado, en el extremo se encuentran pequeños e innumerables establecimientos cuyos requerimientos de activos fijos son mínimos, pero que han sido importantes en el número de empleos generados (41).

De acuerdo ha este objetivo es que tanto el número de establecimientos, empleos, remuneraciones, etcétera, han sido agrupados no en torno a la producción bruta o el valor agregado generado, sino en base a rangos por activos fijos, a través de los cuales se indica el tamaño del establecimiento y su concentración de capital (42). Los datos a analizar se refieren principalmente al censo industrial de 1985 y posteriormente se toma un comparativo entre 1985 y 1988. (Véase cuadro 7)

(41) Lo anterior implica una limitante en términos comparativos estrictos con respecto al tamaño del establecimiento, dónde en las encuestas se establece su tamaño en base al número de trabajadores, microindustria, pequeña industria, mediana industria y gran industria, por lo cual no se podrá comparar estrictamente en ese aspecto con la industria manufacturera, sin embargo para el objetivo planteado, nos sirve más el indicador de activos fijos.

(42) Uno de los indicadores que acerca al grado de inversión y de concentración de capital, es el de total de activos fijos, que contempla activos en propiedades como construcciones e instalaciones fijas, maquinaria y equipo de producción, terrenos y otros

Como antecedente acerca del grado de concentración de capital en la rama, se encuentra un estudio sobre la relación concentración-rentabilidad en la industria manufacturera mexicana, éste fue realizado con base en estadísticas censales correspondientes a los años de 1970-1975, el estudio presenta 6 grupos de ramas industriales, ordenados de mayor a menor para niveles de concentración y para niveles de márgenes de ganancia. Como resultado se obtuvo que, la industria del hule se colocó en el primer grupo constituido por un total de 3 ramas, como las más concentradas en la industria manufacturera. Al mismo tiempo se observó que los márgenes y tasas de ganancia eran muy elevados y se presentó una baja relación capital-producto, lo que llevó a concluir que en los sectores muy concentrados el poder de mercado de las empresas, explicado además por la diferenciación de productos, les permitió tener sustanciales tasas y márgenes de ganancia. (43)

El alto grado de concentración de la rama, se encuentra en estrecha relación con la existencia de Empresas Transnacionales a su interior. Debido a ello se toma la relación que Fajnzylber y Tarragó marcan, entre la estructura sectorial de éste tipo de empresas en el país de origen con las del país receptor.

La primera consideración, es que pertenecen en términos amplios al grupo de empresas dominantes en el país de

(43) Martínez J. de Jesús y Jacobs E. "Competencia y concentración: el caso del sector manufacturero, 1970-1975" en Rev. Economía Mexicana Núm. 2, CIDE, 1980. p. 145

origen. Así, desde el punto de vista de su capacidad financiera y tecnológica, la estructura sectorial de sus actividades en el exterior debería reflejar, cuando menos parcialmente, las características de las actividades productivas de esas empresas en el país de origen. (44)

Sin embargo el grado de representatividad de la estructura sectorial de la Empresa Transnacional del país de origen en el exterior, adopta distintas modalidades: exportaciones de bienes, otorgamiento de licencias, e inversión directa. El que adopte una modalidad u otra en un sector dependerá, entre otras razones, del tamaño, la estructura y el dinamismo del mercado interno, del grado de competitividad con respecto a empresas de otros países, la estructura de los mercados internacionales, el grado de difusión tecnológica a nivel internacional, la capacidad financiera de las empresas y la política de los países receptores. (45)

Así la relación entre el sector productivo del país de origen con el país receptor, no se realiza de forma lineal, sino que depende del sector, del país o países y de como se desarrolle la industria en un período determinado.

Del trabajo de Fajnzylber y Tarragó se rescata que, en la fabricación de neumáticos -así como en los productos químicos intermedios y los bienes de capital, en distintos países- se tienen por lo menos dos características en común:

(44) Fajnzilber F. y Martínez Tarrago, Las Empresas Transnacionales. Fondo de Cultura Económica, 1976, pg 36.

(45) Ibid, p. 36

"alto grado de concentración a nivel mundial determinado por la existencia de barreras a la entrada, asociadas a la magnitud de las inversiones y al ritmo acelerado de innovación tecnológica y segundo, un rápido crecimiento de la demanda." El establecimiento de una Transnacional en uno de éstos rubros en un mercado, induce la llegada de las otras firmas que integran la estructura oligopólica, a nivel mundial, sin que la primera pueda evitarlo, a menos que esté dispuesta a enfrentar las represalias en otros mercados. A ello se agrega que en neumáticos, una importante barrera a la entrada ha sido el control sobre abastecimiento de la materia prima. (46)

Las anteriores observaciones permiten contextualizar el análisis de estructura de la rama, fijado o ubicado en 1985. En el se obtuvo que, de un total de 509 establecimientos que conforman la rama, se distribuyen de acuerdo al rango de activos fijos de la siguiente forma: El 76% de los establecimientos se encuentran en un tamaño de establecimiento con una inversión en activos fijos del rango de 0 a 50 millones de pesos, es decir que 3/4 partes de los establecimientos en la industria del hule correspondió a pequeños establecimientos.

De los establecimientos restantes, sólo el 3% cuenta con activos fijos por arriba de 1500 millones de pesos y el restante 21% de los establecimientos variará contando con activos de 51 a 1500 millones de pesos.

(46) Ibid, p. 38.

Como conclusión, de acuerdo a los establecimientos y su tamaño observado por la inversión en activos fijos tenemos un amplio número disperso de pequeños establecimientos que conforman la mayoría de la rama y un reducido número de alta concentración de activos. (47)

Para obtener el grado de concentración del total de activos de la rama, se observó su distribución en 1985: se tuvo que 76% de los establecimientos ubicados en el rango con activos de 0 a 50 millones de pesos, sólo concentraron el 3% del total de activos fijos, situación que brinda una idea precisa de la pequeña magnitud y capacidad productiva de éstos; en relación a actividades, aunque se presenta más adelante, se puede decir que una buena parte va ha estar integrado por pequeñas empresas dedicadas a la vulcanización.

Los establecimientos con inversiones en activos fijos en rangos mayores a 1500 millones de pesos, concentraron el 82% del total de activos fijos de la rama, lo que nuevamente permite deducir el tamaño de la gran empresa que se ubica en la Industria del Hule, al mismo tiempo permite pensar en las barreras a la entrada dadas simplemente por la magnitud de la gran empresa y la estructura de monopolio ú oligopolio en la que se encuentra.

(47) Existen señalamientos metodológicos, dónde se considera que el nivel de concentración en la industria manufacturera se encuentra subvaluado porque la unidad censal considerada es el establecimiento, que puede asociarse con la planta, y no la empresa; y son precisamente las mayores empresas las unidades económicas que tienden a estar compuestas de varias plantas.

Mientras, el restante 21% de los establecimientos con tamaños de unidades que van de 51 a 1500 millones de pesos concentran el 15% de los activos fijos totales. Si bien el rango ubicado aquí es bastante amplio, ello se realizó con el fin de ejemplificar los extremos del nivel de concentración de capital.

Uno de los elementos que permite explicar la concentración a través del crecimiento en el tamaño de las empresas, es la existencia de economías de escala accesible sólo a plantas de gran tamaño, que conducen a una diferenciación del margen de ganancia dentro de la propia industria. El acceso diferencial a las economías de escala y a las innovaciones tecnológicas entre empresas e industrias, relacionado con la concentración puede explicar mayores márgenes de ganancia, debido a la mayor intensidad de capital implicado que posibilita a las grandes empresas elevar aceleradamente su productividad. (48)

Sin embargo el anterior proceso no implica necesariamente que la alta concentración conduzca a la desaparición de las otras actividades de la industria, sino más bien, se establecen como actividades complementarias en la pequeña y mediana industria, aunque en períodos de crisis la competencia entre ellas se agudizará y serán las primeras en caer. Características especiales adoptarán las pequeñas unidades dedicadas a la vulcanización ya que ellas tenderán

(48) Martínez J. de Jesús y Jacobs E. "Competencia y concentración: el caso del sector manufacturero, 1970-1975" en Rev. Economía Mexicana Núm. 2, CIDE, 1980. p. 134

a proliferar cuando las circunstancias económicas se muestran adversas.

La importancia de las pequeñas unidades económicas que concentran el 3% de los activos totales, se encuentra relacionada también con su capacidad para generar el 24% del empleo en la rama, lo que indica una proporción de activos-empleo generado de 1 a 8; es decir con el 1% de los activos se crean 8% del total de puestos en éstas empresas. Otorgan empleo al 24% de personal ocupado, pero percibe sólo el 10% de las remuneraciones totales, de donde se deduce que se trata de salarios más bajos; aunque, la masa salarial percibida si presenta una relación directa con el valor agregado censal que generan en el año. En conclusión para lo pequeños establecimientos se requiere un mayor número de trabajadores para generar el producto y masa salarial, por lo cual podemos hablar de salarios mas pequeños por trabajador.

Mientras las unidades económicas de mayor tamaño, que concentran el 82% de los activos, generan el 43% de los puestos ocupados. Es decir por cada 1% de los activos fijos se crea la mitad de un puesto de trabajo en la gran empresa; éste 43% del personal ocupado percibe el 70% de las remuneraciones salariales, quedando claramente establecido que es el sector con mayor capacidad de defensa de la percepción salarial al interior de la rama y obtiene el nivel salarial más alto; la remuneración salarial se ve correspondida con el valor agregado generado, para el año de

estudio, aunque en un período más amplio se encuentren ligeras diferencias. En la gran empresa el número de trabajadores ocupados tiene una relación inversa a los activos fijos requeridos, pero con salarios mas altos, por la masa salarial que logran concentrar.

Las unidades medias que concentran el 15% de los activos crearon el 33% de los puestos, dejando ver una relación de la cual aproximadamente por cada 1% de los activos se crearon 2 puestos. El 33% del personal ocupado percibió el 20% de la remuneraciones totales de la rama, lo que permite ver que son salarios ligeramente menores a la proporción de empleos generados, pero las remuneraciones se corresponden directamente con el valor agregado generado durante el ejercicio. Se deduce que el número de empleos generado en establecimientos de unidades medias es superior al valor agregado que están aportando y este se corresponde con las remuneraciones salariales percibidas.

La tendencia de alta concentración se mantiene al relacionar las variables de producción e insumos con respecto a las unidades medidas en activos fijos.

Las pequeñas unidades generaron el 10% de la producción bruta, consumieron 9.7% de los insumos totales, de los cuales las materias primas presentaron la misma proporción en el año y generaron el 9.2% del valor agregado censal. Las unidades medias produjeron el 20.7% de la producción bruta, consumieron el 21.3% de los insumos totales de los cuales las materias primas presentaron casi la misma proporción y

se generó el 19.8% en valor agregado. A las grandes empresas les correspondió el 69.2% de la producción bruta total, consumieron casi la misma proporción de insumos totales y de materias primas y generaron el 71% en valor agregado.

Para 1985, de acuerdo a una distribución aproximada del tipo de actividades que conforman la rama, se tiene que de los 509 establecimientos registrados en la industria del hule, el 6% se dedica a la producción de llantas, el 28% a la Vulcanización y regeneración de llantas y el 66% a la fabricación de piezas y artículos de hule natural o sintético. (Véase gráfica 7 y 8)

La producción de llantas y cámaras, 6% del total de establecimientos de la rama, concentró 73% del total de activos fijos, y empleó 39% del personal ocupado, que percibió el 69% de las remuneraciones salariales en el año de referencia.

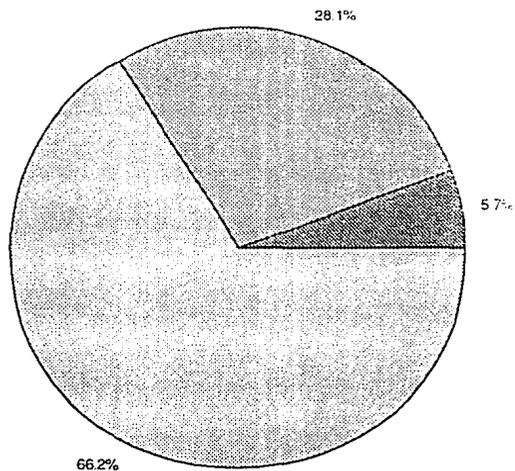
A la actividad de revitalización y vulcanización de llantas, le correspondió el 28% de los establecimientos pero sólo contó con el 4% de los activos fijos y empleó al 10% del personal ocupado, que recibió sólo el 4.6% de las remuneraciones de la rama.

En otros productos de hule se encontró el mayor número de establecimientos, siendo 66% del total, los cuales funcionaron con el 22% del total de activos fijos, generó el 51% del personal ocupado y le correspondió el 27% de las remuneraciones salariales.

Gráfica 7

INDUSTRIA DEL HULE, 1985

(Estructura % por número de establecimientos)



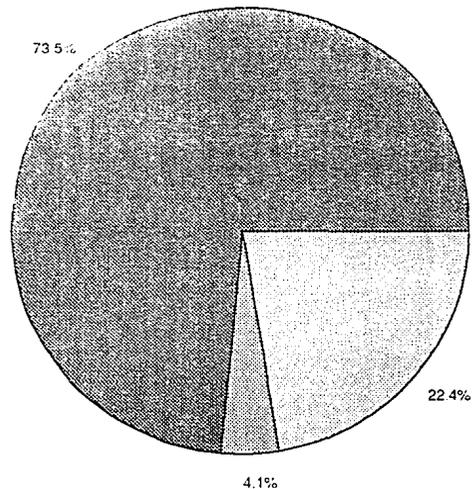
■ Lantas ■ Vulcaniz. ■ OtrosHule

Fuente: INEGI, XI Censo Industrial, México 1985

Gráfica 8

INDUSTRIA DEL HULE, 1985

(Estructura % por valor de los activos)



■ Lantas ■ Vulcaniz. ■ OtrosHule

Fuente: INEGI, XI Censo Industrial, México 1985

CUADRO 7
INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION DEL HULE
PERSONAL OCUPADO TOTAL (PROMEDIO) Y SUS REMUNERACIONES, 1985. (Millones de pesos)

	Núm.Unidades censadas	Total Obreros	Emplead.	Personal no remunerado	Remuneración Personal Ocupado				
					Total	Salarios Obreros	Sueldos	Prestaciones	
TOTAL NACIONAL	135075	3269350	2281055	727278	261017	3411861	1545965	912427	953469
IND.MANUFACTURERA	129401	2576775	1721570	594993	260212	2638819	1172037	744568	722214
SUST.QUIM,DER.PETR	4666	438791	239417	108058	91316	512515	215432	159802	137281
IND.DEL HULE	509	32716	24406	8030	280	60536	27082	12431	21023
DE 0 a 50	388	7864				5903			
DE 51 a 1500	106	10796				12450			
DE 1501 Y MAS	15	14056				42183			

	Núm.Unidades censadas	Total Obreros	Emplead.	Personal no remunerado	Remuneración Total	Salarios Obreros	Sueldos	Prestaciones
TOTAL NACIONAL		69.8	22.2	8.0	45.3	26.7	27.9	
IND.MANUFACTURERA		66.8	23.1	10.1	44.4	28.2	27.4	
SUST.QUIM,DER.PETR		54.6	24.6	20.8	42.0	31.2	26.8	
IND.DEL HULE	100.0	100.0	74.6	24.5	0.9	100.0	44.7	20.5
1 DE 0 a 50	76.2	24.0			9.8			
2 DE 51 a 1500	20.8	33.0			20.6			
3 DE 1501 a 3000	2.9	43.0			69.7			

Fuente: Elaboración en base a INEGI, XII Censo Industrial, 1986, Datos por Rama de Actividad y por Entidad Federativa, Referentes a 1985, Censos Económicos 86, Aguascalientes, Ags., 1991, pg.19 y 20.

Continuación CUADRO 7

Unidades Económicas Observadas y Activos Fijos a nivel Nal. por estrato de valor de los activos fijos Índice
 Total de Formación Prod. Valor Insumos Mats.primas V.A. Millones Millones V.A.C/
 Activos Act.Fijos Bruta de Bruta de la Totales mats.const. Censal pesos pesos V.A.C/
 al 31Dic. al 31Dic. Capital Total de la P.Ind. consumidos Bruto A. Fijos/ V.A.C./ Manuf.=
 Fijo P.ocupado Act. Fijos 100

TOTAL NACIONAL	32928154	28271093	2041023	27245688	25002592	15141421	9979621	12104267	8.6	0.4281	105.2
IND.MANUFACTUR.	19597676	15561199	1074615	19131837	17675922	12796727	8836331	6335110	6.0	0.4071	100.0
DIV. SUST.QUIM	5220664	4344568	343929	4419641	4281274	2729545	1864423	1690096	9.9	0.3890	95.6
IND.DEL HULE	228580	178352	14818	304737	293503	196973	141448	105901	5.5	0.5938	145.9
DE 0 a 50	9265	4851	1863	30870	26901	19202	13735	9805		2.0212	496.5
DE 51 a 1500	39031	27136	4002	63116	59643	42150	28489	20966		0.7726	189.8
DE 1501 Y MAS	180284	146365	8953	210751	206959	135621	99224	75130		0.5133	126.1

Total de Formación Prod. Valor Insumos Mats.primas V.A.
 Activos Act.Fijos Bruta de Bruta de la Totales mats.const. Censal
 al 31Dic. al 31Dic. K fijo Total de la P.Ind. consumidos Bruto

TOTAL NACIONAL											
IND.MANUFACTUR.											
DIV. SUST.QUIM											
IND.DEL HULE	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0			
1 DE 0 a 50	4.1	2.7	12.6	10.1	9.2	9.7	9.7	9.3			
2 DE 51 a 1500	17.1	15.2	20.6	20.7	20.3	21.4	20.1	19.8			
3 DE 1501 a 3000	78.9	82.1	69.7	69.2	70.5	68.9	70.1	70.9			

CUADRO 7 A
INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION DEL HULE
CARACTERISTICAS POR RAMA Y CLASE DE ACTIVIDAD, 1985.
(Millones de pesos)

	Unidades censadas	Pers.Oc. Total Promedio	Remuner. Personal Ocupado	Total de Activos al 31 Dic.	Total de Act.Fijos al 31 Dic.	Act.Fijos/ personal ocupado	Valor Agregado C. B.	V.A.C.B./ oc. prom.
Ind. Hule	509	32716	60536	228589	178352	5.5	105901	3.2
Llantas	29	12656	41505	162503	131081	10.4	63643	5.0
Vulcaniz.	143	3414	2814	11051	7314	2.1	3605	1.1
Otros Hule	337	16646	16217	55026	39957	2.4	38653	2.3

*Fabricación de llantas y cámaras

**Revestimiento de llantas y cámaras

***Fabricación de piezas y artículos de hule natural y sintético.

Fuente: Elaboración en base a INEGI, XII Censo Industrial, 1986, Datos por Rama de Actividad y por Entidad Federativa, Referentes a 1985, Censos Económicos 86, Aguascalientes, Ags., 1991.

En el cuadro 7 B, se establece un comparativo entre los años de 1985 y 1988, años que cubre el XII y XIII Censo Industrial, en él no se registran variaciones significativas en la estructura y el peso que mantienen cada una de las clases de actividad y sus principales indicadores.

Existió un pequeño crecimiento en el número de establecimientos, de 509 para 1985 pasó a 533 en 1988 (49), no siendo representativo de cambios importantes.

Respecto a la estructura por actividades como se observa, el mayor número de establecimientos (dos terceras partes), se ubicó para ambos años en la fabricación de piezas y artículos de hule natural y sintético, y el menor número de ellos fue para la producción llantera (6 y 5 % en cada año).

La distribución de Activos Fijos presenta aproximadamente el mismo peso de las actividades en cada uno de los años.

La producción llantera concentró un poco más de las dos terceras partes de dichos activos; la otra actividad importante de concentración de activos fue la fabricación de piezas y artículos de hule; aquí se registró una variación significativa ya que pasó de concentrar el 22.4% al 28.9%, de donde se puede deducir que una mayor competencia entre empresas pequeñas y medianas las ha llevado a aumentar su

(49) se trata de 563 establecimientos si se toman en cuenta las unidades auxiliares. Algunos datos de 1990 señalan que se encuentra integrada aproximadamente por 350 Empresas. SECOFI. Monografía 16, TLC. "Manufacturas de Hule" p.5

CUADRO 7 B
INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION DEL HULE
ESTABLECIMIENTOS, PERSONAL OCUPADO Y ACTIVOS FIJOS POR ACTIVIDAD 1985-1988.

	Número de Establecimientos		Total de Activos Fijos el 31 de Dic. Netos		Personal Ocupado (Total promedio)		Act. Fijos Netos por persona ocupada (Millones de pesos corrientes)	
	1985	1988	1985	1988	1985	1988	1985	1988
Industria del hule (núm. absolutos)	509	533	178352.0	1180900.9	32716	30431	5.5	38.8
Fabricación de llantas y cámaras	5.7	4.9	73.5	67.7	38.8	36.7	10.4	71.7
Revitalización de llantas y cámaras	20.1	27.0	4.1	3.4	10.4	10.0	2.1	13.2
Fab. de piezas y arts. de hule	66.2	68.1	22.4	28.9	50.8	53.2	2.4	21.1

	Insumos Totales		Valor Agregado Censal Bruto		Remuneraciones Asalariadas		Valor Agregado C.B. por Persona Ocupada (Millones de pesos)	
	1985	1988	1985	1988	1985	1988	1985	1988
Industria del hule (núm. absolutos)	196973	1585854.6	105901.0	1067652.4	60536	370684.2	3.2	35.0
Fabricación de llantas y cámaras	71.0	62.3	60.0	71.1	68.6	63.1	5.0	67.9
Revitalización de llantas y cámaras	7.0	4.8	3.4	3.0	4.6	4.3	1.0	10.4
Fab. de piezas y arts. de hule	23.0	32.8	36.4	25.9	26.8	32.6	2.3	17.0

Fuente: Elaborado en base a INEGI, XII Censo Industrial, Datos por Rama de Actividad y por Entidad Federativa Referentes a 1985, Censos Económicos, 1986, Aguascalientes, Ags., 1991, pg. 19 y 20. Y XIII Censo Industrial, Industrias Manufactureras, Censos Económicos 1987, Aguascalientes, Ags., 1992, pg. 28, 29 y 164.

inversión para poder sostenerse en el mercado y seguramente también a una mayor concentración de capital. Este fue uno de los cambios más significativos. La repercusión fue que aumentó la proporción de activos fijos netos por persona ocupada en ésta actividad. Nuevamente aquí se hace evidente que la relación más alta de activos fijos-persona ocupada fue para la producción llantera.

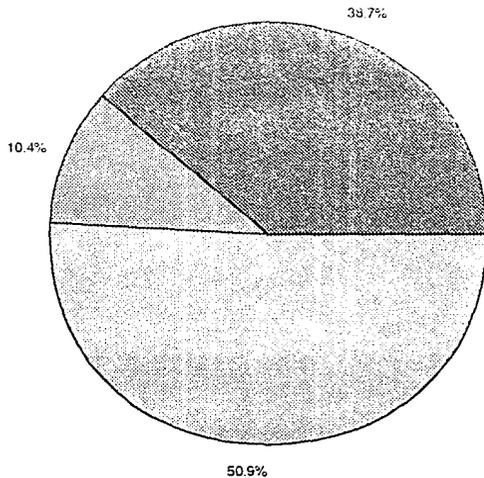
Al relacionar el personal ocupado, las remuneraciones asalariadas y el valor agregado censal bruto, se obtiene la importancia de la fabricación de otros productos de hule en la generación de empleo, aproximadamente el 50% de la rama, aunque no es desdeñable el de las otras actividades, como se observa en las gráficas 9 y 10.

También se dio un aumento importante del Valor Agregado Censal Bruto en la producción llantera en 1988 respecto a 1985, pasando a representar del 60 al 71%, lo que se combinó con una ligera disminución en el personal ocupado. Deduciéndose que se está generando un incremento de la productividad en la actividad llantera combinada con una continuación de la pérdida salarial real, ya que se observa una ligera disminución de la masa salarial de ésta actividad en el total de la rama.

La productividad, medida por la obtención del valor agregado censal entre el personal ocupado, es definitivamente más alta para la producción llantera y observa una relación directa con la proporción de activos fijos utilizados en cada actividad.

Gráfica 9

INDUSTRIA DEL HULE, 1985 (Estructura % por personal ocupado)

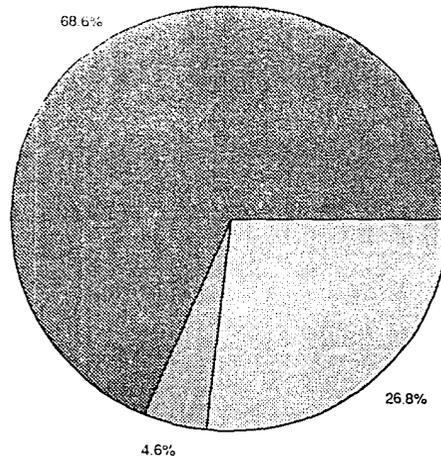


■ Lantas ■ Vulcaniz. ■ OtrosHule

Fuente: INEGI, XI Censo Industrial, México 1985

Gráfica 10

INDUSTRIA DEL HULE, 1985 (Estructura % de las remuneraciones totales al personal ocupado)



■ Lantas ■ Vulcaniz. ■ OtrosHule

Fuente: INEGI, XI Censo Industrial, México 1985

La distribución por entidad federativa de la industria del hule muestra que en los Estados de mayor concentración de activos fijos, es donde existe producción llantera, con ligeras variantes como el Estado de México, donde además se suma una fuerte actividad de otros productos de hule. El cuadro 7 C, muestra que el primer lugar lo ocupa el Distrito Federal concentrando aproximadamente una tercera parte de los activos fijos para 1985 y 1988; en segundo lugar está Jalisco con 22.3 y 18 por ciento respectivamente; en tercer lugar el Estado de México con 15.6 y 12.6 por ciento, el 4o lugar para 1988 lo ocupó Querétaro (50), y en Quinto lugar San Luis Potosí con 11% en 1985 y 7.8% en 1988), otros Estados importantes son Morelos y Guanajuato. Estos Estados concentraron 91.1% y el 87.3% de los activos fijos en 1985 y 1988.

En las cinco entidades de mayor concentración de activos fijos se generó un poco más del 70% del empleo, ocupando los tres primeros lugares para ambos años el Distrito Federal (D.F.), el Estado de México y Jalisco, .

Las dos terceras partes del empleo en orden descendente se generó en tres entidades, en el D.F. (28% y 27.3), Edo. de México (21% y 22%) y Jalisco (17.4% y 16.4% para 1985 y 1988). Al mismo tiempo en 1988 se registró un aumento en Nuevo León, Coahuila, Chihuahua y Tamaulipas, Estados donde la industria maquiladora ha crecido rápidamente.

(50) Para 1985 existe una insuficiencia en el registro, ya que faltan estados como Querétaro en el cual existe producción llantera

CUADRO 7 C
INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION DEL HULE
ESTABLECIMIENTOS, PERSONAL OCUPADO
Y ACTIVOS FIJOS NETOS POR ENTIDAD.
Datos referentes a 1988.

	Número de Estableci- mientos	Personal Ocupado Total (Promedio)	(%)	Activos Fijos Netos el 31 Dic. (Millones de pesos)	(%)
Total Nacional	533	30431	100.0	1180900.9	100.0
Aguascalientes	5	168	0.6	1507.4	0.1
Baja California	**	136	0.4	430.1	0.0
Baja California Sur	**	1	0.0	3.1	0.0
Campeche	**	66	0.2	518.6	0.0
Coahuila	11	591	1.9	10157.9	0.9
Colima	**	7	0.0	120.4	0.0
Chiapas	5	106	0.3	1979.1	0.2
Chihuahua	9	509	1.7	4557	0.4
Distrito Federal	124	8312	27.3	423380	35.9
Durango	**	69	0.2	1077.1	0.1
Guanajuato	80	2354	7.7	69693.6	5.9
Guerrero	**	4	0.0	62.2	0.0
Hidalgo	9	417	1.4	26857.7	2.3
Jalisco	71	4988	16.4	212343.3	18.0
Mexico	66	6695	22.0	149054.1	12.6
Michoacán	**	222	0.7	2513.5	0.2
Morelos	**	571	1.9	48392.1	4.1
Nayarit	**	1	0.0	-	-
Nuevo León	37	1219	4.0	16543.1	1.4
Oaxaca	5	222	0.7	4058.1	0.3
Puebla	17	298	1.0	2958.1	0.3
Queretaro	7	851	2.8	105143.9	8.9
Quintana Roo	**	9	0.0	48.2	0.0
San Luis Potosí	12	1106	3.6	92262.1	7.8
Sinaloa	**	84	0.3	401	0.0
Sonora	**	53	0.2	737.5	0.1
Tabasco	**	32	0.1	509.4	0.0
Tamaulipas	9	886	2.9	1388.2	0.1
Tlaxcala	**	183	0.6	520.4	0.0
Veracruz	11	187	0.6	1449.7	0.1
Yucatán	5	47	0.2	1308	0.1
Zacatecas	**	37	0.1	926	0.1

Nota: la suma de los establecimientos distribuidos en las entidades es 483, en el registro aparecen asteriscos, no especificando las cantidades.

Fuente: INEGI, XIII Censo Industrial, Industria Manufacturera, Censos Económicos 1989, Aguascalientes, Ags., 1992. pp. 223-311.

II.2. Estructura de la Industria. Cadenas productivas e integración.

De acuerdo a los datos que reporta la cámara de la industria cuatro tipos de materias primas son las que ocupan el 79% del total del volumen que consume la industria; el grupo de hules sintéticos representó aproximadamente el 31%; el hule natural 12%; cuerdas para llantas el 26% y negros de humo el 10%. Esta estructura es representativa para el global de la rama, pero variará de acuerdo a los diferentes subsectores que la conforman. La participación de dichos materiales en el costo total se modifica de acuerdo a los índices de precios que alcanzan en el mercado interno y en las importaciones.

Una relación que es importante establecer, cuando menos de forma aproximada, es el peso de los insumos importados en el total de insumos de la rama (nacionales e importados). De acuerdo a la matriz de insumo-producto para los años de 1970, 1975 y 1980 la participación de los insumos importados ha sido de 20%, 12% y 19%, respectivamente (véase cuadro 8) es importante dejar señalado esto, ya que uno de los cuestionamientos a la rama del hule es su falta de integración, por lo cual supuestamente se ha tendido a recurrir a la importación de insumos externos lo que se ha utilizado como argumento para justificar el encarecimiento del precio del producto final. Lo anterior se ha afirmado más categóricamente para el caso de la producción llantera.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

CUADRO 8
INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION DEL HULE
MATRIZ DE INSUMO PRODUCTO DE 1970, 1975 Y 1980
ESTRUCTURA DE VENTAS Y COSTOS (Principales renglones)
(Millones de pesos a precios de productor)

SECTORES VENDEDORES	1970	1975	1980
Núm. de rama Conceptos			
3 Silvicultura	0.0	228.4	381.0
5,8,9,10 Carbón, minerales met., canteras, otros	24.3	27.1	60.0
24,26,27,28 Hilados, textiles, de vestir y cueros.	184.4	87.1	317.0
30,31,32 madera, papel y cartón, imprentas y edit.	59.6	74.1	213.0
33,34,35 Ref. petróleo, petroquímica y química básica	117.8	61.3	135.0
37 Resinas sintéticas, plásticos y fibras	207.5	1065.2	4117.0
39,40 Jabones, perfumes..., otras ind. químicas	51.5	308.7	1548.0
41 Productos de hule	50.4	427.3	1292.0
42,45,46,47 Plásticos, minerales, básicas de hierro y met.	20.4	38.3	79.0
50 Otros productos metálicos	11.8	56.9	201.0
51 Maquinaria y equipo no eléctrico	0.6	10.0	51.0
54,55,56 Equipos electrónicos, ap. eléctricos, vehículos	3.5	18.5	66.0
61 Electricidad	41.7	77.9	496.0
62 Comercio	288.1	507.8	2532.0
63 Rest. y hoteles	17.9	89.6	242.0
64,65 Transporte y Comunicaciones	115.0	172.0	685.0
66 Servicios financieros	12.6	61.1	88.0
67 Alquiler de inmuebles	35.1	47.7	247.0
68 Servicios profesionales	120.1	118.2	112.0
72 Y 71 Otros servicios	29.1	85.8	411.0
Otros varios	6.1	0.0	0.0
73 TOTAL INSUMOS NACIONALES	1397.5	3563.0	13273.0
74 TOTAL DE IMPORTACIONES	357.4	466.7	3124.0
75 TOTAL DE INSUMOS NACIONALES E IMPORTADOS	1754.9	4029.7	16397.0
76 VALOR AGREGADO BRUTO	2102.5	4260.6	17466.0
a Remuneración de asalariados	691.4	1860.6	6630.0
b Superávit Bruto de Explotación	1251.2	2071.3	9411.0
c Impuestos Indirectos Netos de Subs.	159.9	328.7	1425.0
TOTAL VALOR BRUTO PRODUCCION Y DEM.FINAL	3857.4	8290.3	33863.0
V.A.B./T.V.B.	54.5	51.4	51.6
Rem de Asal/T.V.B.	17.9	22.4	19.6
Rem de Asal/V.A.B.	32.9	43.7	38.0
Importaciones/Insumos Nacionales	25.6	13.1	23.5
Importaciones/Total de Ins. Nals. e Importados	20.4	11.6	19.1

Fuente: Elaborado en base a la Matriz de Insumo Producto para los años 1970, 1975 y 1980.

Continuación CUADRO B

INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION DEL HULE
 MATRIZ DE INSUMO PRODUCTO DE 1970, 1975 Y 1980
 ESTRUCTURA DE VENTAS Y COSTOS (Principales renglones)
 (Millones de pesos a precios de productor)

SECTORES	COMPRADORES	1970	1975	1980
Núm. de rama Conceptos				
1 Agricultura		236	372.5	935.0
28 Cuero y sus productos		74.3	150.7	399.0
41 Productos de Hule		50.4	427.3	1292.0
51 Maq. y equipo no electrico		27.5	145.4	462.0
56 Vehículos automóviles		319.3	1151	3350.0
60 Construcción instalaciones		136	418.8	3957.0
64 Transporte		1172.6	2423.9	10808.0
72 Otros servicios		234.2	400.1	1647.0
Otras Ramas		568.2	771.7	2257.0
TOTAL DEMANDA INTERMEDIA:		2818.5	6261.4	25107.0
Exportaciones		15.8	46.5	536.0
TOTAL DEMANDA FINAL		1038.9	2028.9	8756.0
VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION:		3857.4	8290.3	33863.0
Dem. Int./V.B. de la producción		73.1	75.5	74.1
P. Hule/Demanda Intermedia		1.8	6.8	5.1

Fuente: Elaborado en base a la Matriz de Insumo Producto para los años 1970, 1975 y 1980.

De aquí se desprende que las políticas de sustitución de importaciones, apertura comercial y precios que se adopten en el sector que abastece de bienes de uso intermedio, en particular en materias primas, repercuten en el desarrollo de la industria así como deriva en una estructura de costos competitiva o no, más allá de las ventajas salariales y energéticas existentes en el país.

De acuerdo a la matriz de insumo-producto de 1980 se deduce que el origen de los insumos utilizados en la rama son en aproximadamente un 80% dependientes del país, y que posiblemente el restante 19% esta siendo de importación por el peso del hule natural en las importaciones, así como de algunas otras materias primas y bienes de capital.

En la década de los ochenta la demanda de insumos importados combinada con la insuficiencia de divisas presentada en el país y los desequilibrios generados, hizo avanzar en una sustitución de importaciones en sectores ligados más directamente a la producción de paraestatales, como fue la división química; esto favoreció a ramas industriales como la hulera al obtener un mayor abastecimiento de insumos y avanzando en una disminución de costos, lo que probablemente contribuyó al cambio dado a partir de 1982 entre el precio del producto final y el volumen, que a diferencia de otros años empezó la disminución en términos relativos de su valor en relación al volumen alcanzado.

El origen de las materias primas utilizadas en la industria dependen fundamentalmente de los derivados de la petroquímica básica (PEMEX), debido a que ella suministra los insumos de la petroquímica secundaria y ésta a su vez la química básica. Siendo dichas ramas las principales generadoras de las cadenas productivas de las materias primas de los productos de hule, como ejemplo de lo anterior se puede citar al estireno, butadieno y acrilonitrilo, bases para la fabricación de los hules sintéticos. El aceite de conversión utilizado en la fabricación de los negros de humo los llamados "hulequímicos" que se componen de diversas fórmulas, etc. En el renglón de fibras artificiales y sintéticas, tenemos que la cuerda de poliéster se produce a base de paraxileno y óxido de etileno, productos de PEMEX. La cuerda de nylon utiliza ciclohexano y amoniaco para producir la fibra, etc. (51)

La importancia de analizar la composición y costos de los principales insumos utilizados en la rama del hule, permite ubicar que para 1990 entre las principales causas de la disminución en la rentabilidad se encuentra si bien en la contracción del mercado internacional, también tiene como causa el incremento de costos de los insumos, principalmente en los derivados de petróleo. Esto último fue resultado del comportamiento del precio del crudo que generó la crisis del Golfo Pérsico. Dentro de las ramas de actividad económica

(51) Revista de la C.N.I.H. "Hule para el progreso", Agosto de 1990. p.10

que en 1990 enfrentaron los mayores aumentos en los precios de sus materias primas de origen nacional se encuentra la petroquímica básica, cuyo aumento fue del 39.7%, mientras que la media de los precios de bienes de utilización intermedia fue de 23.7%. En las importadas para productos de hule fue de 24.8% mientras que la media de materias primas en precios para productos importados fue del 15%. (52)

Una de las primeras conclusiones en relación a las ventajas comparativas tradicionales, como ha sido el de energéticos y sus derivados, puede indicar que los insumos utilizados dependientes en su mayoría de los derivados de la petroquímica básica (PEMEX), no estén proporcionando la calidad o costos requeridos para competir en el mercado internacional, situación que se refuerza al facilitarse las importaciones. Este panorama adquiere una magnitud inesperada, en especial para las empresas de hule sintético, si se piensa que ha existido durante varios años una subvención a través de los precios bajos (en comparación con los existentes a nivel internacional) que otorga PEMEX a las empresas privadas.

En el mediano plazo, la evolución de las empresas dedicadas a la producción de hule sintético, va a depender en forma prioritaria de las posibilidades de desarrollo tecnológico, principalmente el relacionado con el uso y producción de nuevos materiales.

(52) Banco de México, Informe Anual 1990, p. 135.

Por tal motivo se observa que existe una permanente preocupación en todas las empresas relacionadas con la actividad, que se materializa en la canalización de recursos a la investigación y desarrollo de nuevos productos.

De acuerdo a estudios recientes, internacionalmente las empresas están buscando por un lado nuevos materiales y nuevos diseños para llantas, como por ejemplo la "Cooper Tire & Rubber Company" que acaba de adquirir una planta en Albany, Georgia con la cual se pretenden colocar en el número uno en el tipo de llanta ligera reforzada con una placa de acero y de tamaño medio. Existen otras donde la preocupación por los costos las ha llevado a una mayor integración vertical, buscando sostener su posición financiera y rentabilidad, por ejemplo la empresa norteamericana B. F. Goodrich con subsidiarias en más de seis países (incluyendo México), sus actividades comprenden la producción de diversos materiales químicos, plásticos, llantas, frenos y llantas para aviones. Esta empresa ha experimentado una reestructuración en su producción, donde hules y llantas contribuyen con dos terceras partes del total. Entre los principales planes de Goodrich está el de orientar su producción a productos con mayor valor agregado, como estrategia para enfrentar la contracción de la demanda y las bajas expectativas de recuperación de la actividad económica.

Las tendencias hacia una integración más vertical, en la búsqueda de disminución de costos, con la aplicación de

las llamadas economías de alcance, pareciera ser una estrategia que se están dando las empresas de ésta rama a nivel internacional, en sus matrices, como hemos visto, tanto en Estados Unidos como en Europa, ya sea Michelin, Good Year Oxo u otros como Pirene, donde se cuenta con plantas productoras de hule sintético, algunas plantas productoras de cuerdas, tanto de cuerdas sintéticas como de acero. Si se pensara en una integración vertical desde las empresas llanteras para países como México, tal pareciera que los volúmenes producidos actualmente se consideran insuficientes para proyectos de esa magnitud, además que existe un abasto hasta ahora importante y suficiente de materias primas e insumos otorgada por empresas independientes; el grado de internacionalización de la rama y la búsqueda de ventajas comparativas y competitivas, le permite participar por un lado, con las clásicas ventajas comparativas como lo han sido los energéticos y mano de obra, y con la producción de economías de escala, en el mercado internacional.

En el caso de empresas como Negromex y Hulemex, para sostener en 1990 sus ventas en el mercado interno, tuvieron que mantener la política de disminución de precios con los principales clientes, para no ser desplazados por los competidores extranjeros.

Como conclusión, la política de precios del petróleo y sus derivados a nivel internacional, es algo que repercute directamente -mediando los avances tecnológicos en la

división química- en los costos de insumos y rentabilidad de las empresas de hule y llantas, por lo cual la búsqueda de materiales sustitutos y por ende el aumento de gastos en investigación y desarrollo tecnológico es prioritaria para disminuir el precio de sus materiales y lograr una mejor posición en la competencia internacional. El panorama a principios de los noventa en relación a los precios del petróleo, cambio a una cierta estabilidad de precios.

La perspectiva en relación al TLC y las materias primas, permite señalar que la reducción de aranceles para la importación y exportación de petroquímicos en la región, puede fortalecer la posición de éstas empresas al disminuir sus costos. Actualmente la mayor parte de importaciones de insumos cuenta con un arancel del 15% (aproximadamente el 75% de las importaciones de insumos), entonces el acuerdo de libre comercio permitiría una reducción de costos al disminuir o eliminarse el arancel para materias primas como por ejemplo en hule sintético, negro de humo, cuerdas para llantas, que como se ha señalado son las más importantes, ello plantea que los productores nacionales deberán ser mas competitivos, readecuando sus precios, ya que actualmente sus precios son calculados de acuerdo al costo en el mercado internacional agregándole el costo del arancel. Para ello toma carácter de imperativo una mayor inversión orientada a obtener una base tecnológica que le permita ser más eficiente y mantenerse en el mercado; a excepción que se plantee, que al igual que en la década de los ochenta el

costo sea asumido exclusivamente por los trabajadores a partir de la caída de los salarios reales, ello en el largo plazo es insostenible ya que los niveles de productividad alcanzados tiene límites reales ante una misma tecnología, incluso por los niveles ya alcanzados de deterioro de las condiciones de vida de los trabajadores -que garanticen una mano de obra adecuada- incluso no tanto por los niveles de organización o resistencia social. Y porque en última instancia no hace más competitivas a las empresas, aunque les permita sortear o compensar en un tiempo sus pérdidas. La contraparte es que es posible prever el quiebre de firmas que no logren alcanzar esta readecuación; ello pensando en que no se de una competencia desleal, a través del respeto de las normas obligatorias, normas de calidad.

II.3 Inversión.

Sobre éste aspecto existe deficiencia en el registro de información actualizada, por lo cual se aborda desde algunos indicadores.

En primer lugar, las Estadísticas Industriales (53) presentan una muestra de la rama del hule para el año de 1980, que cubre 12 empresas, que representan el 57.1% de las empresas con Participación Extranjera y el 96% del capital extranjero invertido.

De esa muestra altamente representativa de empresas con capital de participación extranjera se obtuvo que en la producción llantera se ubicaron empresas con una participación extranjera superior al 75% y de acuerdo a la clasificación utilizada la más alta, tanto en 1970 como en 1980.

En otros artículos de hule para 1970 se contemplan empresas con un rango de entre 50% y 25% de participación extranjera, pero en 1980 sólo se registraron empresas con una participación extranjera inferior al 25%.

Para la producción de vulcanización de llantas simplemente no se registraron datos de participación extranjera.

Al presentarnos las principales características por clase de actividad, existen ciertas modificaciones, por ejemplo: del total de 12 empresas con participación

(53) INEGI. Información por tipo de empresa e índices de concentración. Véase Cuadro 9.

CUADRO 9
 INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION DEL HULE
 COBERTURA DE LAS EMPRESAS CON PARTICIPACION EXTRANJERA, 1980.

Rama y Actividad en la Industrial	Núm de Emps. Cubiertas en la Muestra	Núm. Total de Empresas del Listado	Cobertura en relación a:	
			% Num. de Empresas	% Capital Invertido
30 Hule	12	21	57.1	96

Nota: La clasificación de rama corresponde a la del Censo Industrial de 1970.

PARTICIPACION DE EMPRESAS EN LA PRODUCCION,
 por Clase de Actividad 1970-1980.

		1970	1980
Rama 41	PRODUCTOS DE HULE		
	54101 LLANTAS Y CAMARAS	A	A
	54102 VULCANIZACION DE LLANTAS	D	D
	54103 OTROS ARTICULOS DE HULE	C	D

Nota: Participación extranjera superior a 75% (A);
 Entre 75% y 50% (B); entre 50% y 25% (C) e inferior a 25% (D).

EMPRESAS CON PARTICIPACION EXTRANJERA MAYORITARIA:

Principales características por clase de actividad, 1980.

Clave	Actividad Industrial	Número		Millones de Pesos Corrientes			Núm. de
		de Empresas	de Establ.	Produc. Bruta	Valor Agregado	Remunerac. al per. oc.	Personas Ocupado
Rama 41	Productos de Hule						
54101	Llantas y Cámaras	4	8	14338.0	6613.3	3096.5	8428
54103	Otros Arts. de Hule	4	4	1669.3	695.7	447.2	2454

EMPRESAS CON PARTICIPACION EXTRANJERA MINDRITARIA:

Principales características por clase de actividad, 1980.

Clave	Actividad Industrial	Número		Millones de Pesos Corrientes			Núm. de
		de Empresas	de Establ.	Produc. Bruta	Valor Agregado	Remunerac. al per. oc.	Personas Ocupado
Rama 41	Productos de Hule						
54101,	Llantas y cámaras;						
54103	otros prods. hule	4	5	1855.6	779.9	348.9	1546

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS CUATRO MAYORES EMPRESAS, 1980.
por clase de actividad

Rama 41	Productos de Hule						
54101,	Llantas y cámaras;		6	13673	6381.3	2767.6	7431
54102	Vulcaniz. de llantas		4	460.8	154.8	56.4	425
54103	otros prods. hule		4	2749.5	1004.3	577.9	3024

Fuente: INEGI. Estadísticas Industriales. Información por tipo de Empresa e Índices de Concentración. Pg.23,25,36,40,63.

extranjera 8 fueron de participación extranjera mayoritaria y 4 de participación minoritaria. De las 8 con participación mayoritaria 4 se ubicaron en el sector llanero y 4 en otros artículos de hule, es para éste último caso donde en los anteriores datos se consideraba con una participación inferior al 25% en 1980. Las cuatro de participación extranjera minoritaria se ubicaron también en la actividad de otros productos de hule.

El XIII Censo Industrial, con datos referentes a 1983 (véase cuadro 9a), incluyó información sobre la participación de capital extranjero (no siendo así en Censos anteriores), que para el caso de la industria del hule arrojó los siguientes indicadores:

Los establecimientos con participación de capital extranjero representó el 4.7% del total y sin participación fueron el restante 95.3%.

Ese 4.7% de establecimientos con participación de capital extranjero concentró el 56.4% de la inversión de Activos Fijos Netos y generó el 50% del valor agregado censal. Mientras las empresas sin participación mantuvieron el restante 43.6% de los Activos Fijos, así como contribuyeron con el otro 50% del valor agregado censal.

Internamente, de las empresas con participación de capital extranjero, las de mayor importancia y peso en la estructura industrial fueron las que cuentan con una participación mayor al 49% de capital extranjero. Sin embargo al buscar un indicador que nos acerque al grado de

CUADRO 9 A
INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION DEL HULE
PARTICIPACION DE CAPITAL EXTRANJERO
Y CARACTERISTICAS PRINCIPALES
Datos referentes a 1989.

Rama de Actividad y participación de capital extranjero	Número de estableci- mientos censados	Personal Ocupado Total (promedio)	Remune- raciones totales al personal	Activos Fijos Netos el 31 de Dic.	Act. Fijos Netos por Trabajador	Producción Bruta Total	Valor Agregado Censal Bruto
Rama 3550 Industria del hule	533	30431	370684.2	1180900.9	38.8	2653507	1067652.4
Con participación de capital extranjero (% en el total)	25 4.7	9668 31.8	199772.4 53.9	666106.9 56.4	68.9	1278624.1 48.2	541229.5 50.7
Participación de capital extranjero mayor al 49% (% en el total)	13 2.4	6546 21.5	140709.4 38.0	401563.6 34.0	61.3	752381.6 28.4	233459.2 21.9
Participación de capital extranjero menor o igual al 49% (% en el total)	12 2.3	3122 10.3	59063 15.9	264543.3 22.4	84.7	526242.5 19.8	307770.3 28.8
Sin participación de capital extranjero (% en el total)	508 95.3	20763 68.2	170911.8 46.1	514794 43.6	24.8	1374882.9 51.8	526422.9 49.3

Fuente: INEGI, XIII Censo Industrial, Industrias Manufactureras,
Censos Económicos 1989, Aguascalientes, Ags., 1992, pg. 126.

intensidad de capital requerido o invertido, para lo cual se utilizó la proporción de Activos Fijos Netos entre el personal ocupado, de acuerdo al tipo de empresa con participación de capital extranjero, se encontró que existe una mayor intensidad en el caso de las empresas con participación de capital extranjero menor o igual al 49% (84.7 millones de pesos corrientes por persona) siendo ligeramente menor para las empresas con participación extranjera mayor al 49% (61.3 millones de pesos corrientes por persona).

Otra fuente utilizada (véase cuadro 10) presenta las empresas con participación de capital extranjero para el año de 1989, de la cual nos interesa destacar las empresas productoras llanteras. Como se ha mencionado de 6 empresas llanteras en total, cinco son de inversión extranjera, subsidiarias de empresas transnacionales: Good Year Oxo, Goodrich Euzkadi, General Popo, Uniroyal y Firestone. (54)

(54) Brevemente se desea reseñar que su instalación en México data desde 1924 año en que la General International Company produce la primera llanta en nuestro país. Posteriormente, en 1932 se instala la Good Year Oxo, en 1934 la Hulera Uniroyal, en 1936 se formaliza la Hulera B.F. Goodrich Euzkadi; en 1950 se fusionan Hulera "El Centenario" (que producía llantas desde 1936) con la transnacional Firestone Company, y finalmente la única mexicana en 1970 la Cía hulera Tornel. Es evidente que la composición de su producción ha ido variando de acuerdo a los periodos de industrialización de nuestro país, donde otros productos de hule tenían un peso importante en la producción de esas plantas, situación que se fue modificando. En base a Millán Alarid. "Historia de la lucha de los trabajadores de la compañía Goodrich Euzkadi (1931-1986)", Centro de Estudios del Movimiento Obrero Regional, A.C.-Universidad Autónoma de Sinaloa, 1990 p. 20.

CUADRO 10
INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION DEL HULE
EMPRESAS CON PARTICIPACION DE CAPITAL EXTRANJERO, SEPTIEMBRE 1989
(Millones de pesos corrientes)

EM P R E S A	CAPITAL SOCIAL (1)	INVERSION EXTRANJERA (2)	PART. % (2/1)	PAIS DE ORIGEN
FABRICACION DE LLANTAS Y CAMARAS				
1.-Productos Ind. Goodyear	33906.7	33906.7	100.0	ESTADOS UNIDOS
2.-Uniroyal, S.A.	2000.0	2000.0	100.0	ESTADOS UNIDOS
3.-Cía H. Good Year Oxo	150.0	150.0	100.0	ESTADOS UNIDOS
4.-General Tire & Rubber Co.	5.4	5.4	100.0	REP. FED. ALEMANA
5.-General Tire de Mexico./1	46479.6	43179.6	92.9	REP. FED. ALEMANA
6.-Hulera "El Centenario"/2	369.6	181.1	49.0	ESTADOS UNIDOS
7.-Industrias Queretanas.	10.8	5.3	49.1	ESTADOS UNIDOS
8.-Cía. Hulera Euzkadi	2704.0	1108.6	41.0	ESTADOS UNIDOS
9.-Schrader Scomex automotriz	29.5	11.8	40.0	ESTADOS UNIDOS
FABRICACION DE OTROS PRODS.HULE				
1.-Gates Rubbers de Mexico	287.1	287.1	100.0	ESTADOS UNIDOS
2.-Brownville Rubber, Co.	42.5	42.5	100.0	ESTADOS UNIDOS
3.-Extremultus de Mexico, S.A.	35.0	35.0	100.0	REP. FED. ALEMANA
4.-Productos Edmont de Juárez	728.1	727.3	99.9	ESTADOS UNIDOS
5.-Vitafrío, S.A. de C.V.	604.0	296.0	49.0	ESTADOS UNIDOS
6.-Aeroquip Mexicana	220.5	108.0	49.0	ESTADOS UNIDOS
7.-Parker Seal de Mexico	18.0	8.8	48.9	ESTADOS UNIDOS
8.-Astilleros Neumáticos Durray	11.8	5.8	49.2	ESPAÑA
9.-Carsonite de Mexico, S.A.	10.0	4.9	49.0	ISLAS CAYMAN
10.-Materiales Dispersos, S.A.	1.0	0.5	50.0	ESTADOS UNIDOS
11.-Globos Metalizados, S.A.	20.0	8.0	40.0	ESTADOS UNIDOS
12.-Hulva, S.A.	75.0	17.7	23.6	ESTADOS UNIDOS

1/ Antes General Popo, S.A.

2/ Firestone

Fuente: Elaborado por la Unidad Coordinadora de Políticas, Estudios y Estadísticas del Trabajo, con base en datos obtenidos de la Dirección Gral. de Inversiones Extranjeras, SECOFI.

Good Year Oxo con capital e inversión 100% de Estados Unidos, es empresa subsidiaria de una de las transnacionales más importante dedicada a la producción de llantas "Good Year Tire and Rubber Company".

Goodrich Euzkadi, subsidiaria de "The B. F. Goodrich Company" en México presenta aproximadamente el 41% de inversión estadounidense, (esta empresa se asocia con Continental de capital alemán).

General Popo, subsidiaria de The General Tire et Rubber Co. con inversión en México del 93% de la República Federal Alemana. Estas tres empresas son las de mayor participación en la producción y ventas.

Firestone -también llamada Hulera el Centenario- muestra una inversión del 49% de Estados Unidos, a nivel internacional ha reforzado sus posiciones debido a la fusión de algunas de las empresas mas grandes productoras de hule como es el caso de Bridgstone y Firestone (Bridgstone se presenta como capital Japonés).

Por último se encuentra Uniroyal, subsidiaria 100% de Estados Unidos (Esta empresa aparece como adquirida por Michelin de capital francés).

La única empresa llantera de capital nacional es Tornel.

Al mismo tiempo en la propia rama, pero dedicadas a la producción de insumos de las llanteras y otros productos de hule se encuentra Negromex y Hulemex.

CAMBIOS EN LA DECADA

La competencia internacional agudizada en los ochenta ha planteado una reestructuración a nivel mundial en la industria llantera, que ha llevado a cambios significativos en el esquema de propiedad; se trata de una reestructuración marcada por la concentración y centralización del capital a nivel internacional, donde se ha dado un rápido ascenso de la fusión o absorción de empresas estadounidenses por empresas transnacionales europeas y japonesas, así como una innovación en la cooperación y convenios interempresariales. Para 1978, las empresas estadounidenses representaron el 56% del total del mercado mundial, las europeas el 36% y las japonesas el 8%. Para 1989, la proporción de los Estados Unidos había caído al 22%, mientras que las europeas habían crecido al 42% y las japonesas al 36%. (55) Las compañías que actualmente controlan el mercado pueden relocalizar sus recursos sobre una base global, para de ésta manera realizar o alcanzar mejores beneficios, ya sea dispersando, diversificando o esparciendo la investigación y el desarrollo y la inversión, de esa manera distribuyendo de manera global los costos y, al mismo tiempo alcanzando economías de escala en el abastecimiento de materiales, en la manufactura y en la distribución de los servicios.

Lo anterior muestra una reestructuración de la rama a nivel internacional muy importante, realizada en primer

(55) U.S. INDUSTRIAL OUT LOOK '92, Business Forecasts for U.S. Department of Commerce, International Trade Administration, p.

lugar por efecto de una agudización de la competencia internacional, pero que ha llevado a reordenar y racionalizar sus recursos que le permitan la obtención y crecimiento de la tasa de ganancia en un largo plazo, condición fundamental para un nuevo período de expansión. Al mismo tiempo les posibilita sortear las barreras proteccionistas de los principales países industrializados.

Para Fajnzylber la intensificación de la competencia internacional y el surgimiento de un nuevo patrón tecnológico y los rápidos cambios en las preferencias del mercado explican la tendencia a la innovación que se gesta en la estructura organizativa empresarial, así como en las relaciones interempresariales. (56)

Los efectos de los cambios en la propiedad acontecidos internacionalmente se corresponden con cambios en las empresas ubicadas en México, manteniendo el mismo número de empresas llanteras filiales.

Good Year Oxo sigue siendo propiedad 100% de Estados Unidos. La Cía Hulera Euzkadi se asoció con Continental,

(56) Para Fajnzylber, La organización empresarial es otro de los factores condicionantes de la competitividad internacional, en ella se destaca las modalidades que adquiere la cooperación entre empresas, de las que se distinguen desde, empresas-redes: ensambladores, proveedores, comercializadores y centros de investigación tecnológica, que se vinculan por medio de acuerdos flexibles con instancias centrales de coordinación para los aspectos financieros, publicitarios, y de estrategia corporativa; hasta esquemas cooperativos de investigación y desarrollo en empresas productoras de una misma rama a nivel de los tres países más industrializados. Fajnzylber, Competitividad Internacional: Evolución y Lecciones, Revista de la CEPAL Núm. 36, Dic., 1988., pp. 15-17.

propiedad alemana, para formar un bloque en México, Euzkadi con tecnología de Continental.

The General Tire et Rubber de Estados Unidos fue adquirida por Continental, ahora Continental es propietaria de General (Popo) de México.

Bridgstone de capital Japonés, que se fusionó con Firestone en todo el mundo, ahora es propietaria de Firestone en México.

Michelin de capital francés que compró a Uniroyal, ahora es propietaria de Uniroyal en México.

Y Tornel sigue apareciendo como empresa de capital nacional.

INVERSION Y TECNOLOGIA

A otro nivel se tiene que, el ritmo de la inversión, es uno de los factores condicionantes de la competitividad internacional, de relevante importancia ya que explica el incremento de la productividad o su retraso por su relación directa con la innovación tecnológica, y por lo tanto su mejor o peor inserción a nivel competitivo en el mercado internacional. De hecho los países cuya tasa de inversión se queda a la zaga, ven debilitarse el ritmo de crecimiento de su productividad y por consiguiente de su competitividad.

Sin embargo el que ésta inversión fluya o no, es un proceso que debe ser analizado en la lógica de, hasta donde se están obteniendo ganancias suficientes que justifiquen que el capital busque en éste sector una de las fuentes de su valorización.

El hecho de ser empresas filiales llanteras en México, hace que cuenten con equipo y procesos productivos con tecnología de punta, por lo cual se ha logrado obtener un alto nivel de competitividad, sin embargo éste ha sido obstruido al mismo tiempo por el grado de monopolio y protección en el mercado interno, así como otros factores que iremos desglosando.

Se puede decir que efectivamente los cambios dados a partir de la revolución tecnológica -impulsada principalmente por el desarrollo de la informática- permite obtener otras condiciones en la infraestructura de la producción, como son las mismas telecomunicaciones, el transporte barato, etc., que transforma las ventajas comparativas existentes en los llamados países de industrialización reciente.

Históricamente en la fase de expansión abierta desde la 2a posguerra, las grandes compañías transnacionales, han trasladado operaciones productivas hacia los países en desarrollo, sin embargo este proceso encontró límites tecnológicos bien definidos: las empresas generalmente retuvieron la producción automatizada en el país de origen y trasladaron los procesos trabajo-intensivos hacia el exterior. Las razones para ello fueron claras; en efecto, sólo en las economías desarrolladas podría hallarse, en cantidad suficiente, la masa necesaria de trabajadores altamente calificados y una infraestructura industrial avanzada, aspectos que son críticos para una producción

automatizada". (57) En tales condiciones los factores que atraían las actividades de ensamblado, caracterizadas por ser intensivas en trabajo, han sido la baratura de la fuerza de trabajo y en especial la flexibilidad laboral, ambos factores encontrados en las economías en desarrollo. De ahí que con la evolución de las nuevas técnicas, donde se posibilitó la automatización de una buena parte de los procesos de ensamblado se abrió una tendencia de reinstalación de éstos procesos en las economías desarrolladas, siempre y cuando los costos que ello implicaba fuesen menores a los obtenidos en las economías en desarrollo. (58)

Así la alternativa entre producción doméstica compleja y operaciones trabajo-intensivas en el exterior, adopta una forma fundamental. Junto con el mayor desarrollo de nuevas tecnologías se plantean nuevas formas que adopta el capitalismo y las grandes empresas para superar las tendencias de un ciclo económico menos dinámico que el de la

(57) Shaiken H. y Herzenberg S., Automatización y Producción Global, Facultad de Economía, UNAM, México, 1989, p.12.

(58) Al respecto habría que señalar que a mediados de los ochenta se abrió una polémica en torno a lo que se caracterizaría como "relocalización", en la cual "por efecto de la aplicación de la microelectrónica y la informática al proceso productivo, los requerimientos de materias primas y fuerza de trabajo no sólo eran menores, sino también decrecientes. Por lo tanto las ventajas comparativas sobre las cuales los países en desarrollo basaron tradicionalmente su inserción en el mercado mundial tendían a quedar invalidadas" a ello se sumaba el argumento de que la economía flexible descartaba las economías de escala por la producción en pequeñas series. Sin embargo más tarde se reconocería que los costos salariales aún siguen siendo importantes en la competencia internacional. Véase, Rivera Miguel Angel, El nuevo ..., pp. 64 y 65.

expansión precedente. La reestructuración y la globalización de la economía traen la discusión sobre la división del trabajo y el tipo de tecnologías y equipo que se trasladaba de las economías industrializadas, para continuar su uso en países en desarrollo, que se caracterizaban por un menor desarrollo tecnológico al alcanzado en los grandes centros. Ello implicaba al mismo tiempo el contar con el proteccionismo de éstos países (mercados cautivos) y su reduitabilidad que era garantizada con una menor competencia a nivel mundial. Sin embargo la misma globalización y la reestructuración realizadas por una mayor competitividad por los mercados lleva a que las plantas industriales en especial las transnacionales sean concebidas en países como México, no como plantas mexicanas, sino como plantas competidoras a nivel mundial. En dado caso la decisión de que tipo de tecnología debe ser adoptada, estará influida por un aprovechamiento de los costos del trabajo, en especial de la flexibilidad de ella.

En el largo plazo la nueva tecnología en las plantas mexicanas es uno de los factores más importantes para elevar su productividad y su desempeño en cuanto a calidad, respecto a sus contrapartes fundamentalmente en E.U.

Sin embargo el tomar la decisión sobre si adoptar las tecnologías más avanzadas a nivel mundial o bien disminuir la escala de estas tecnologías para acomodarlas a los

niveles de menor calificación y a la infraestructura menos desarrollada en México involucra otros factores. (59)

Por un lado, el adoptar en sus primeros años de operación, equipo de alta tecnología puede requerir de un largo período para lograr un mejor desempeño respecto a la maquinaria rehabilitada. El operar con eficiencia es un objetivo prioritario, ya que aún con bajos niveles de salarios los costos unitarios de producción podrían ser altos, si la máquina intensiva en capital fuera utilizada ineficientemente. Al mismo tiempo el rendimiento de la maquinaria es altamente dependiente de la capacidad de la fuerza de trabajo. Las plantas mexicanas también requieren obtener niveles de calidad comparables con sus contrapartes en especial en E.U., dada la importancia de la calidad en los mercados altamente competitivos.

Como se ve la obtención de costos de producción significativamente más bajos no solamente se relacionan con la baratura de la fuerza de trabajo y su flexibilidad, sino también se influyen por otros factores, por ejemplo abatir los costos de materiales, fletes y herramientas de producción, garantizando fuentes locales de abastecimiento de bajo costo; que implica el contar con la infraestructura suficiente, los proveedores, una fuerza de trabajo con

(59) Las líneas de reflexión siguientes se toman en base al estudio reciente sobre producción de motores de automóvil en México, Estados Unidos y Canadá realizado por Harley Shayken y del cual se deducen algunas conclusiones que muestran las posibles consideraciones para desarrollar una vía de alta tecnología o no.

determinada calificación, y con condiciones gubernamentales que les garantice su instalación.

De hecho, se puede decir que el adoptar la ruta de alta tecnología, introduciendo sistemas de fabricación altamente automatizados y avanzados, plantea que uno de los problemas centrales es si la planta mexicana que lo adopta tiene la capacidad para dominar procesos de manufactura complejas.

En segundo lugar, este tipo de plantas tienen una larga vida esperada y la utilización de tecnología menos avanzada en un principio, podría provocar una desventaja real en los años siguientes, además de que ha veces la combinación de tecnologías mas manuales es muy difícil.

En tercer lugar la automatización provee un control tecnológico más efectivo de la velocidad del trabajo, ya que a medida que los operadores pueden cargar o descargar la máquina, así pueden controlar de alguna manera la velocidad de producción.

Cuarto, el hecho de que en la fuerza de trabajo no exista una predisposición contra los sistemas automatizados o ideas preconcebidas de como utilizarlas favorece su desempeño.

Por último, los costos de diseño pueden ser minimizados al emplearse maquinaria similar en E.U. y en México.

En otro número de casos, otros factores determinaran el uso de equipos menos automatizados; el factor más importante es el de los costos laborales, particularmente en las operaciones de ensamblado.

En parte estas consideraciones estarán presentes para adoptar una u otra tecnología, en especial el tomar en cuenta las ventajas comparativas con las que en determinadas ramas se ha contado, así como en forma fundamental, si el adoptar una opción garantiza una mayor rentabilidad intraempresa a nivel mundial. (60)

INVERSION Y CAPACIDAD UTILIZADA

Como se ha mencionado, en la rama del hule, las inversiones sustanciales realizadas antes de los ochenta posibilitó a inicios de la década una alta productividad en el trabajo en relación a otras industrias y sectores productivos. Sin embargo, en la misma medida que el mercado interno encontró límites a la producción, se pasó a una desinversión que a finales de los ochenta plantea rezagos tecnológicos: "debido a la contracción del mercado interno y a la importación masiva de llantas de baja calidad, la capacidad realmente utilizada en los últimos 8 años por esta industria fue de 80%, lo cual dio como resultado que el

(60) Existen otros cambios relacionados con la mayor competitividad de las empresas, en especial las japonesas. Nuevamente la industria automotriz es ejemplo de los cambios más importantes a nivel de organización industrial y el diseño de plantas; básicamente ello significa una planta más chica o con una menor superficie, una mayor densidad de máquina, pasillos más cortos, estos criterios fueron adoptados para introducir los conceptos inventario de justo a tiempo en el diseño mismo de la planta; la forma de organización de justo a tiempo les permite tener ahorros sustanciales en el capital invertido, así como una mayor rapidez de la circulación de capital, aunque también plantea una mayor coordinación en la planeación con proveedores y clientes. Uno de los criterios que ha pasado a tener una mayor relevancia es el de la calidad y por lo tanto el menor número de rechazos en su producción.

ritmo de inversión de la industria llantera de los años de 1981 a 1989 tuviera una reducción neta del 66.3%." (61)

De acuerdo a un estudio reciente de Antonio Rojas (62) y al cuadro 10 A que incluye principalmente a las ramas de gran dinamismo exportador, donde se presenta la capacidad utilizada de acuerdo al tamaño de la empresa y rama para los años de 1985 y 1986, se observa que el porcentaje de mayor capacidad ociosa se localizó en la microindustria. Aquí de las industrias que mayor capacidad utilizaron fueron la industria de bebidas, de maquinaria y equipo eléctrico, de hule y plástico (61 y 56.7 por ciento respectivamente para los años mencionados) y química, sus mínimos se localizaron en calzado y cuero, textil y prendas de vestir. En la pequeña industria los máximos de capacidad utilizada se localizó en hule y plástico (73.3 y 70.3 por ciento respectivamente), calzado y cuero y los mínimos fueron en productos metálicos y en maquinaria y equipo no eléctricos. En la mediana industria las de mayor capacidad utilizada fueron hule y plástico (90 y 88.8% respectivamente) y bebidas. Para el caso de la gran industria, las de máxima capacidad utilizada son hule y plásticos (80 por ciento para ambos años), química y minerales no metálicos.

En general el panorama presentado indica como la recesión afectó a las empresas y ramas industriales

(61) Revista de la Cámara Nacional de la Industria Hulera (C.N.I.H.): "Hule para el progreso", Agosto de 1990. p.9.

(62) Rojas, José Antonio, México: una industria en severa transición, en Revista "El Cotidiano", Núm. 31 septiembre-octubre, 1989.

CUADRO 10 A

Capacidad utilizada por tamaño de empresa y por rama 1985-1986
(porcentajes)

Rama	Micro		Pequeña		Mediana		Grande	
	1985	1986	1985	1986	1985	1986	1985	1986
Promedio	55.5	57.5	60.2	61.2	66.0	64.8	66.4	65.6
Alimentos	51.9	58.3	58.4	60.3	65.1	57.3	69.7	71.4
Bebidas	63.7	60.3	58.5	61.8	75.7	74.0	68.7	65.8
Textil	42.5	56.6	62.8	62.5	64.4	71.4	65.0	66.7
Prendas de vestir	47.7	53.0	63.3	63.6	54.0	57.5	63.6	62.1
Calzado y Cuero	40.0	40.0	71.6	69.2	62.6	63.6	62.5	62.5
Mat. y Ac. Madera	56.7	60.0	52.0	60.0	n.d.	n.d.	60.0	65.0
Ed. Imprenta	58.7	58.8	60.3	64.4	66.4	70.0	46.7	46.7
Química	60.0	60.0	62.5	65.8	n.d.	50.0	77.3	72.3
Hule y plásticos	61.0	56.7	73.3	70.3	90.0	89.8	80.0	80.0
Minerales no Met.	53.5	53.2	64.1	63.8	67.0	69.6	74.3	75.3
Prod. Metálicos	58.0	59.7	52.0	52.5	60.0	61.1	62.0	60.0
M. y Eq. no Electr.	56.9	52.4	59.7	55.9	76.3	49.3	50.7	42.7
M. y Ap. Electr.	62.5	65.2	57.5	57.1	63.0	67.6	69.4	69.6
Otras Manufacturas	58.6	52.0	61.4	65.1	70.0	78.3	80.0	80.0

Fuente: Antonio Rojas Nieto, con datos de SECOFI y Japan International Cooperation Agency, La industria mexicana por escala productiva (1987), Mexico, 1988.

Mexico: una industria en severa transición, en "El Cotidiano" Núm. 31, 1989, pg.14.

forzándolas a actuar con márgenes de capacidad ociosa muy importante.

Se deduce claramente que tanto en la pequeña, mediana y la gran industria de las ramas seleccionadas, la industria del hule y plásticos ocupa el primer lugar de las ramas que mayor capacidad instalada utilizaron; siendo mayor para el caso de la mediana industria donde alcanza aproximadamente el 90%.

Uno de los elementos por el cual las inversiones en el caso del hule, no han continuado como fue en épocas precedentes ha sido el excedente de su capacidad productiva (aproximadamente del 20%) que presiona a que la reactivación de las inversiones sean más lentas, no por la ausencia de beneficios que ellas generen, sino porque son insuficientes, ante el riesgo fundamentalmente de no contar con nuevos mercados importantes y más aún con la recesión iniciada en E.U. desde 1990 y que se prorroga cuando menos hasta fines de 1992, principal mercado de exportación dentro de la distribución regional. A lo cual se pueden anexar incertidumbres monetarias importantes. Ello provocará que se limiten los grandes proyectos de inversión de largo plazo; lo cual no significa que a principios de los 90' no empiece a fluir cierta inversión, ésta se ha empezado a dar, pero es hasta ahora previendo un crecimiento lento y más bien de sostenimiento de la capacidad productiva instalada.

Del análisis realizado para las ramas de gran dinamismo exportador Rojas señala un riesgo importante "Si aceptamos -

como de hecho sucede- que las exportaciones de mayor intensidad de capital de rama se identifican prácticamente con las grandes empresas, resulta relativamente riesgoso reconocer capacidades utilizadas en hule y plásticos, química y minerales no metálicos, superiores al 75%, pues una reactivación del mercado interno puede representarles serios problemas: desabasto interno con sus consecuencias para otras ramas- dado que todas son de insumos industriales- y, probablemente, caída de su dinamismo exportador, con sus efectos financieros correspondientes.."

(63)

La posibilidad del TLC abre mayores perspectivas a que dicha inversión fluya, pero la movilidad de factores como es la inversión del capital a sectores en específico se diseñan como medidas de mediano y largo plazo.

Otro de los elementos que jugó un papel importante en la desinversión en la rama, ha sido la caída del costo de la fuerza de trabajo, la disminución del salario real, situación que se prorroga hasta inicios de los 90', ello compensó de manera importante la caída de la tasa de plusvalía, en especial si se realiza un comparativo de salarios y productividades entre México y Estados Unidos; sin embargo este recurso no es suficiente en el largo plazo si como hemos visto la industria tendrá que buscar una mayor competitividad.

(63) Rojas, José Antonio, Ibid, pp. 13 y 14.

Lo acontecido en la rama del hule marca una diferencia importante con respecto a la industria automotriz que no ha dejado de llevar a cabo inversiones. A principios de la década, las realizaron con miras a satisfacer el mercado nacional; después, con el propósito de adecuar la planta al mercado internacional y posteriormente para ampliarla.

III. ESTRUCTURA DE MERCADO DEL HULE

III.1 Mercado Interno.

Durante varias décadas, el mercado interno fue el elemento dinamizador de la industria del hule y en particular, de la industria llantera.

La industria del hule ha sido una de las ramas participante de las distintas fases de sustitución de importaciones. Estas últimas se han dado en tanto las necesidades de importación crecen a la misma velocidad que la demanda de productos industriales y la capacidad para importar dependió en fases anteriores, del crecimiento de la demanda de productos primarios por parte de los países industriales; en general se apunta que el tipo de proceso industrializador contribuyó al déficit del sector externo.

Al mismo tiempo, se distingue en el proceso de industrialización la inexistencia de la producción de bienes de capital durante sus primeras fases.

Las ramas que jugaron el papel más activo en la sustitución de importaciones en los sesenta, y en las cuales se basó el dinamismo del sector manufacturero, son la industria química, la del hule, la de maquinaria y aparatos eléctricos, la de maquinaria no eléctrica, y la del transporte, en especial la automotriz (64).

A partir de 1962 la industria llantera tuvo un repunte en un proceso paralelo al de sustitución de importaciones

(64) Casar José I., "Ciclos económicos en la Industria y sustitución de importaciones: 1950-1980", en Rev. Economía Mexicana Núm. 4, CIDE, 1982. pp. 77-97.

que llevó la industria automotriz; como efecto, en esa etapa se estimuló el surgimiento de un número creciente de empresas de autopartes y una mayor conexión entre empresas armadoras de vehículos y productoras de partes y componentes. Las características propias de la industria automotriz le llevaron a vincularse de manera estrecha con otras ramas, provocando importantes efectos multiplicadores. (65) A ello se aunó la política del gobierno mexicano de incentivos fiscales y económicos a la inversión extranjera.

En los setenta se dio un nuevo repunte en la expansión de la industria automotriz y del mercado interno, correspondiéndole un fuerte dinamismo en el hule, que se reflejó en fuertes inversiones y en la instalación de nuevos establecimientos ubicados prioritariamente fuera del Valle de México. En 1970 se inicia la construcción de la planta Núm. 4 de Goodrich Euzkadi en el Salto, Jalisco; General Popo instala en 1974 una nueva planta en la ciudad de San Luis Potosí; al mismo tiempo, en Cuernavaca, Morelos se construye una planta de Firestone y, en 1976 Good Year Oxo instala una planta en Monterrey, Nuevo León. La descentralización también fue influida por las políticas de industrialización del gobierno que para ello ofreció exenciones de impuestos a las empresas que se instalaran en provincia. También fue en 1970 cuando se produjo la primera llanta radial, que sólo se elaboraba en Europa y Estados

(65) SECOFI. Monografía Núm... 10, "Sector Automotriz", TLC en América del Norte, p. 5

Unidos, y para 1979, se lanza al mercado la primera llanta "P-Métricas" (Radial T/A). Siendo hasta 1981, cuando se produce la primera llanta radial para camiones de transporte de pasajeros (66).

En los setenta, las ventas totales de la industria llantera, tomadas en miles de unidades, se incrementaron en 161.1%, reflejando su alto dinamismo. Las ventas de la industria llantera nacional se dirigieron a equipo original y de reemplazo, como efecto del desarrollo dinámico de la industria automotriz.

Si bien el mercado interno siguió siendo el elemento más importante en los ochenta, las ventas totales de la producción llantera sufrieron una disminución en el ritmo de expansión, entre 1980 y 1989 se incrementaron en sólo 28.8%, lo cual perfila dos momentos diferentes en lo que respecta a la demanda ejercida en el mercado nacional, en la política de inversiones que realizaron las empresas llanteras y en las repercusiones que ello tuvo en el comportamiento de la producción y el empleo.

En ambas décadas se mostró un mayor dinamismo de las unidades dirigidas al equipo de reemplazo; en términos absolutos las ventas de llantas pasaron de 3492 en 1970 a 9119 en 1980 y para 1989 se vendieron 11750 (miles de unidades).

(66) Los datos son en base a Millán Alarid. Ibid. pp. 16, 17 y 23.

CUADRO 10 B
INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION DEL HULE
MERCADO LLANTERO

VENTAS DE LA INDUSTRIA LLANTERA NACIONAL A
EQUIPO ORIGINAL Y REEMPLAZO

	(Miles de Unidades)			INCREMENTO (%)		
	1970	1980	1989	70-80	70-89	80-89
Equipo Original	1,055	2,319	2,685	119.8	154.5	15.8
Reemplazo	2,437	6,800	9,065	179.0	271.9	33.3
Totales	3,492	9,119	11,750	161.1	236.5	28.8

Nota: No se incluyen llantas de bicicleta y motocicleta.

VENTAS DE LA INDUSTRIA LLANTERA NACIONAL
POR TIPO DE LLANTA

Tipo de Llanta	(Miles de Unidades)						
	1970	1975	1980	1989	1970	1980	1989
Auto	2,200	3,330	5,414	6,596	63.0	59.0	56.0
Camioneta y Camión	1,220	1,966	3,528	5,020	35.0	39.0	43.0
Agrícola	72	87	177	134	2.0	2.0	1.0
Totales	3,492	5,383	9,119	11,750	100.0	100.0	100.0

Nota: No se incluyen llantas de bicicleta y motocicleta.

Fuente: Cámara Nacional de la Industria Hulera (C.N.I.H.).
Revista "Hule para el Progreso", Agosto de 1990. Pg.8

CUADRO 10 B ANEXO

INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION DEL HULE
 CONCENTRACION DE VENTAS, 1987-1988
 (Millones de Pesos Corrientes)

E M P R E S A	1 9 8 7		1 9 8 8	
	VENTAS	PART. %	VENTAS	PART. %
TOTAL	543340	100.0	1033778	100.0
CIA HULERA EUZKADI, S.A.	180104	33.7	364828	35.3
HULES MEXICANOS, S.A.	127289	23.8	255260	24.7
GENERAL POPD, S.A. DE C.V.	104038	19.5	200512	19.4
UNIROYAL, S.A. DE C.V.	88088	16.5	172291	16.6
H."EL CENTENARIO" (FIRESTONE)	34821	6.5	40887	4.0

Nota: en el cuadro no aparece la concentración de ventas de Good Year Dxo y de Tornel.

Fuente: Elaborado por la Unidad Coordinadora de Políticas, Estudios y Estadísticas del Trabajo, con base en datos obtenidos del Anuario Financiero 1987 y 1988, Bolsa Mexicana de Valores; y de la Revista Expansión, 2a quincena de Agosto de 1987.

Las Ventas de la industria llantera nacional de acuerdo al tipo de llanta (auto, camioneta y camión, agrícola) tuvieron un ligero cambio en su composición, ya que las llantas para auto disminuyeron relativamente su participación, pasando de representar el 63% en 1970 al 56% en 1989, mientras las llantas para camioneta y camión crecieron, pasando de representar en el total de cada año del 35% en 1970 a 43% en 1989; lo anterior se relaciona también con la producción de la llanta radial en México, utilizada prioritariamente para camioneta y camión.

III.2. Mercado Externo.

Ha existido una tradición de las importaciones del hule para satisfacer la demanda interna. Históricamente esta ha pasado de coeficientes de importación a demanda interna del 27% en 1950, a 22% en 1960, llegando a representar el 12.4% en 1970 y alcanzando 11.8% en 1975. (67) Para algunos investigadores, los períodos de crecimiento sostenido realizados a través de la sustitución de importaciones se han alternado con períodos de fuertes fluctuaciones de corto plazo; sin embargo, a finales de los sesenta, parece ser generalizado un momento de agotamiento de la sustitución de importaciones en las manufacturas, lo cual explicaría la tendencia en varias ramas a estabilizarse la producción en

(67) Ros Jaime y Vázquez A. "Industrialización y comercio exterior", en Rev. Economía Mexicana Núm. 2, CIDE, 1980, pp. 29 y 49-55. y José I. Casar. "Ciclos Económicos en la industria y sustitución de importaciones: 1950-1980" en Rev. Economía Mexicana, Núm.4 CIDE, 1982. pp. 88 y 91.

los años setenta o bien a que el proceso de inversión industrial tendió a concentrarse en ramas con menores márgenes de sustitución.

Si bien las inversiones se dirigieron a ampliar actividades ya existentes, en industrias como la del hule, que dependen de bienes de capital utilizados en procesos productivos altamente competitivos tecnológicamente, implicó también en determinados años un crecimiento del coeficiente de importación. A ello se suma el peso de insumos intermedios, que no son accesibles o competitivos en el mercado nacional o cuya demanda no genera necesariamente su producción en el mercado interno.

Para 1980 las importaciones en la rama representaron el 14% de la demanda interna, aunque en general, durante los ochenta la industria del hule presentó una caída de la participación de las importaciones en la demanda interna, con excepción de 1981 y a partir de 1988. (véase Cuadro 11).

Lo anterior se explica por que el aparato industrial no crece de manera uniforme en las distintas fases del ciclo económico. Durante los periodos de expansión, las ramas productoras de bienes de consumo durable, de bienes de capital y la industria de la construcción, tienden a aumentar su ritmo de expansión en mayor medida que las ramas productoras de bienes de consumo no durable y otros. Por ello, las ramas que normalmente tienen un coeficiente de importación a demanda interna más alto, en periodos de auge y de mayor demanda, tenderán a presionar al alza a las

importaciones como proporción del producto, lo que introduce una fuerte tendencia al desequilibrio externo cada vez que la economía aumenta su ritmo de crecimiento. En los momentos de recesión acontecerá lo contrario. Un segundo elemento estructural es que en los períodos de crecimiento intenso de la demanda, tienden a crearse condiciones favorables para modernizar y ampliar las industrias tradicionales, lo que en ocasiones genera condiciones favorables para introducir cambios tecnológicos sustanciales que, si bien aumentan la productividad, se traducen en el corto plazo en importaciones de bienes de capital que no se utilizaban previamente y que no se producen en el país. A lo anterior, se aunan medidas de política económica entre las que destacan las políticas de liberalización. (68)

El desabasto por la caída en la producción hulera en 1981, provocó que las importaciones de la rama cubrieran el 17.2% del Consumo Nacional Aparente (CNA). Durante 1983 el nivel de oferta dentro de la industria se compensó con el nivel de contracción de la demanda.

La producción interna y la reactivación de la demanda en el mercado interno tuvo un crecimiento significativo en 1984 y 1985 lo que provocó, en ramas como la hulera una presión sobre la demanda de las importaciones.

Aún así, el bienio 1986-1987 todavía presentó niveles inferiores de importación respecto a 1980, pero la tendencia

(68) CIDE. Evolución reciente y perspectivas de la economía mexicana Rev. Economía Mexicana Núm. 4, 1982. pp. 9-21.

CUADRO 11

INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION DEL HULE
 ESTRUCTURA DE MERCADO, 1980-1988
 (Millones de Pesos a Precios de 1980)

AÑO	PRODUC.	MERCADO EXTERNO		DEMANDA	PARTICIPACION PORCENTUAL		
	BRUTA (1)	EXPORT. (2)	IMPORT. (3)	(C.N.A./1) (4=1-2+3)	Importac. en la Dem. (5=3/4)	Exportac. en la P.B. (6=2/1)	P.B.- Export
1980	33863	170	5410	39103	13.8	0.5	33693
1981	33688	167	6556	40477	17.2	0.5	33521
1982	36684	615	4177	40246	10.4	1.7	36069
1983	33364	1239	2913	35039	8.3	3.7	32125
1984	36647	1697	3152	38102	8.3	4.6	34950
1985	40091	1030	3947	43008	9.2	2.6	39061
1986	34885	1961	4209	37124	11.3	5.6	32924
1987	36388	2796	4724	38300	12.3	7.7	33592
1988	38193	3074	6747	41843	16.1	8.0	35119
T.M.C.A. 1980-88	1.5	43.6	2.8	0.9			

1/ Consumo Nacional Aparente.

Fuente: Elaborado por la Unidad Coordinadora de Políticas, Estudios y Estadísticas, del Trabajo, con base en datos del Anuario y listados Estadísticos del Comercio Exterior, S.P.P., y para P.B. tomado de S.C.N.

a crecer se perfilaba, pasando a representar en el CNA de 9% en 1985 a 12% en 1987.

La participación de las importaciones en la demanda interna en 1988 fue superior al nivel que mantuvieron en 1980 porque a pesar del alto nivel de oferta que presentó la industria no sólo en valor sino en volumen, la demanda fue mas alta, ocasionada por las armadoras automotrices que desde 1987 mostraron un nuevo repunte, en particular las ventas internas tuvieron altas tasas de crecimiento entre 1987 y 1989.

El caso de los coeficientes de exportación en relación a la producción bruta, fueron insignificantes de 1950 a 1976; es para ese último año cuando se alcanzó apenas el 1.2%.

Sin embargo, con la crisis económica en los ochenta la producción dedicada a la exportación cobró mayor importancia para la industria.

Aún con márgenes de oferta limitados, como se puede observar a partir de los coeficientes de importación, durante los ochenta la contracción del mercado interno permitió una caída de los niveles del precio monopolico, a niveles antes no contemplados; por lo cual obligó a las empresas de la producción llantera a crecer no sólo bajo una diferenciación de sus productos, sino a incursionar en nuevas políticas de crecimiento, que en éste caso indican la búsqueda de mercado hacia el exterior compensando incluso, tal vez la caída del valor de su producción.

A partir de 1983, coincidiendo con la contracción del mercado interno, se registró una mayor participación en las exportaciones, al representar de 0.5% en 1980 a 8% en 1988 de la producción bruta.

III.3.-Balanza Comercial de la Industria del hule (69)

III.3.1 Contexto

La balanza comercial manufacturera históricamente ha constituido una restricción para el crecimiento de la economía dada por la insuficiencia de divisas derivadas del déficit comercial en éste sector. A ello han correspondido distintas políticas industriales orientadas, por un lado, a obtener las divisas que permitan el desarrollo mismo del proceso industrializador y por otro, a la importación de bienes necesarios para satisfacer el mercado interno.

En México, al igual que en los restantes llamados NIC's de América Latina y del este de Asia las manufacturas han constituido la base del desarrollo de las regiones. Sin embargo a diferencia de los llamados cuatro tigres del sudeste asiático cuyas economías han tenido una mayor

(69) Los datos estadísticos para la balanza comercial de hule y llantas, así como de importaciones para funcionamiento se elaboraron en base a datos obtenidos de BANXICO, Indicadores de Comercio Exterior e Indicadores del sector Externo, ya que los datos utilizados para observar las importaciones en la demanda interna fueron tomados de una elaboración realizada en base a los Anuarios Estadísticos del Comercio Exterior que sólo alcanzaron a cubrir hasta el año de 1988, es necesario señalar que éstos últimos presentan diferencias como se puede observar en el anexo estadístico.

orientación externa, en el caso de México y los NIC's latinoamericanos el índice de exportación-PIB es significativamente menor (véase cuadro 11.b).

Algunos estudios marcan como en la mayor parte de los países en la etapa inicial de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) la protección se ha extendido a las incipientes industrias manufactureras orientadas a los mercados internos.

La divergencia de las estrategias seguidas en el desarrollo posterior de la región, se ha debido a la forma en que cada país respondió a los problemas asociados con la continuación de la ISI primaria. Además que el desarrollo de cada una de las regiones varía en el tiempo. En el caso de América latina la ISI primaria fue más temprana y prolongada (1930-1955), mientras que los NIC's del este de Asia empezaron a poner énfasis en la exportación de productos manufacturados en un período de dinamismo extraordinario de la economía mundial.

Así en las dos décadas que precedieron a la crisis de los setenta se obtuvieron tasas anuales de crecimiento de la producción industrial mundial, aproximadamente del 5.6%, y del comercio mundial del 7.3%. (70)

(70) Gereffi Gary, Repensando la Teoría del desarrollo en Revista Foro Internacional, Vol. XXX, julio-septiembre, 1989, El Colegio de México, p.40

CUADRO 11 B

Exportaciones de los NIC's del este de Asia y América Latina, 1965 y 1986

País	Exportaciones (mil millones de dls.)		Porcentaje del total de exportaciones (a)									
			Exportaciones/ PNB (%)		Bienes primarios		Textiles y Ropa		Maquinaria y equipo de transporte		Otras Manufacturas	
	1965	1986	1965	1986	1965	1986	1965	1986	1965	1986	1965	1986
Taiwán	0.5	39.8	18	52	59	9	39.58	18	4	29	32	44
Hong Kong	1.1	35.4	51	94 b	13	8	34.43	35	6	21	38	36
Corea del Sur	0.2	34.7	7	35	40	9	32.27	25	3	33	29	33
Singapur	1	22.5	103	130	65	33	22.65	5	11	38	18	25
Brasil	1.6	22.4	8	12 b	92	60	22.14	3	2	15	6	23
México	1.1	16.2	5	13	84	70	16.32	2	1	18	12	10
Argentina	1.5	6.9	9	10	94	77	6.09	2	1	6	5	14

a) Los porcentajes pueden no sumar 100 debido a errores de aproximación.

b) 1985. Las cifras de exportaciones de Hong Kong (30 200 millones) y de Brasil (25 600 millones) en 1985 son del Banco Mundial. World Development Report, 1987, p.221.

Fuentes: Banco mundial, World Development Report, 1988, pp. 242-245. Las cifras de exportaciones de 1965 para todos los países excepto Taiwán son del FMI, International Financial Statistics Yearbook, 1986, pp. 114-117. El total de exportaciones de Taiwán en 1965 aparece en Council for Economic Planning and Development, Taiwan Statistical Data Book, 1988, p. 208.

Nota: El cuadro es elaborado por Gary Gereffi, en Repensando la teoría del desarrollo: experiencias del este de Asia y América Latina, pg. 52.

Se puede decir que el desarrollo de cada región ha respondido más a los movimientos cíclicos de la economía mundial, que exclusivamente a una opción de inserción en base a las ventajas comparativas de cada país, aunque ellas planteen una forma diferente de inscribirse.

Es con la crisis de los setenta de la economía internacional, donde las exportaciones manufactureras de los países en desarrollo enfrentaron serios obstáculos y fuertes medidas proteccionistas de los mercados de los países industrializados, dando un nuevo giro a las estrategias adoptadas en las dos regiones.(71)

Las exportaciones mexicanas en los años sesenta se centraron en gran medida en la exportación de productos agrícolas y en algunos productos manufactureros de las llamadas industrias livianas ó "intensivas en mano de obra": alimentos, textiles, vestido, en general bienes de consumo. Durante lo años setenta se empezaron a expandir las exportaciones manufactureras y de bienes primarios con el

(71) Gereffi plantea una estrategia "mixta" en el período más reciente, en ambas regiones. Por ejemplo entre 1973 y 1979 Corea del Sur y Taiwán dieron una mayor importancia a la industrialización pesada y a la industria química, concentrándose en la producción de acero, automóviles, astilleros y petroquímicos; los objetivos eran de dos tipos: desarrollar una capacidad productiva nacional en éstos sectores y establecer las bases para la diversificación futura de las exportaciones. En el caso de México y Brasil se ha tendido a una mayor diversificación de sus exportaciones manufactureras, al mismo tiempo que prosigue una ISI secundaria. En ambas regiones se estaría dando un desplazamiento a un patrón más diversificado de crecimiento exportador en los ochenta.

impulso que proporcionó la producción petrolera, pero ésta última llevó a cambios significativos en las exportaciones manufactureras mexicanas.

Existió un descenso relativo de la participación de las manufacturas en las exportaciones globales que alcanzó su mínimo histórico en 1982. (véase cuadro 11.c) Al mismo tiempo se fue gestando una transformación del tipo de manufacturas exportadas sustituyéndose paulatinamente, en especial a partir de 1983, las mercancías de consumo por nuevos productos industriales y algunas ramas como la de productos metálicos, maquinaria y equipo, que van a ser más característicos de una consolidación de una industria pesada nueva, que está alcanzando una alta competitividad industrial y de alta intensidad de capital. (72)

En forma parecida, otros autores como Miguel Angel Rivera ubican tres categorías de productos exportados, a los que corresponde de forma significativa un tipo de organización industrial: 1) Productos tradicionales; 2) Productos tecnológicamente complejos o intensivos en capital y 3) productos intermedios, constituida por insumos industriales como vidrio, cobre manufacturado, etc.. La relación básica del tipo de organización industrial que establece es: para los productos tradicionales predominan las pequeñas y medianas empresas de capital nacional, que

(72) Rojas N. Antonio, México: una industria en severa transición, en Revista "El Cotidiano", Núm. 31 septiembre-octubre, 1989, p. 4.

CUADRO 11 C

Exportaciones mexicanas por actividad económica de origen 1971-1988.
(Millones de pesos)

Actividad	1971	1974	1977	1980	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Total	1475	2852	4183	15512	21230	22312	24196	21664	16031	20656	20658
Agropecuaria	736	1102	1450	1528	1233	1189	1460	1409	2098	1543	1672
Extractiva	105	235	1172	10410	16602	15667	15736	13819	6090	8453	6543
Manufacturera	622	1499	1555	3571	3386	5448	6986	6428	7782	10588	12235
Otras	11	17	6	3	8	9	14	8	61	72	208
Manuf./Total %	42	53	46	23	16	24	29	30	49	51	59
Petr./Total %	2	4	22	64	75	70	68	68	39	42	32

Fuente: Elaboración de Jos Antonio Rojas N. con datos del Banco de Mexico, diversos años, en "Mexico: una industria en severa transición", Revista el Cotidiano, Núm. 31, Septiembre-octubre, 1989, pg. 14.

CUADRO 11 D

Reordenación de ramas exportadoras de Mexico
(en base al comportamiento en 1988)

Rama	Dinamismo exportador X-1988/X-1982*	Participación en 1988 Lugar
1) Siderurgia	578	5o
2) Plástico- caucho	500	11o
3) Prod.met.maq.equipo	497	1er
4) Textiles y vestido	317	6o
5) Celulosa y papel	315	8o
6) Min. no metálicos	276	7o
7) Madera y sus prod.	250	10o
8) Química	216	2o
9) Petroquímica	134	9o
10) Minerometalúrgica	116	4o
11) Alim., beb. y tabaco	95	3er

*X-1988: Exportaciones en 1988; X-1982: Exportaciones en 1982

Fuente: Elaboración de Jose Antonio Rojas N. con datos de SPP, Banco de Mexico y SEMIP, 1989.

operan frecuentemente con métodos semiartesanales de producción. En los productos tecnológicamente más complejos domina la empresa de capital extranjero y en insumos industriales de tecnología madura predomina la gran empresa de capital nacional y las empresas estatales. (73)

De acuerdo al estudio reciente de Antonio Rojas (74) quien selecciona y agrupa las ramas industriales en base al dinamismo desarrollado por sus exportaciones; se destacan 8 ramas industriales que experimentaron un crecimiento superior al promedio de las exportaciones llamadas "no petroleras": 1) Siderurgia; 2) Plásticos y caucho, con un crecimiento importante en las manufacturas de plástico y de resinas sintéticas y en la producción y exportación de llantas y cámaras; 3) Productos metálicos, maquinaria y equipo, centrada en la acelerada exportación de automóviles, motores y partes automotrices y en equipo de computación; 4) Celulosa y papel; 5) Textil y del vestido; 6) Minerales no metálicos; 7) Madera y sus productos; 8) Química.

Si bien éste grupo fue el de mayor dinamismo exportador, dado por el crecimiento acumulado de las exportaciones (véase cuadro 11.d) ello no significa que lleguen a constituirse en ramas de peso fundamental en las exportaciones manufactureras no petroleras, incluso, el grado de exteriorización de algunas ramas contempladas

(73) Rivera "el nuevo capitalismo.. p. 161

(74) Rojas N. Antonio, Ibid, pp. 3-16.

(Exportaciones/PIB) como la del hule sólo fue de un 5.7% para el período de 1982-1988 (75)

Otros elementos importantes que destaca A. Rojas son:

1) La distribución sectorial manifiesta un rápido crecimiento de las exportaciones de las empresas transnacionales, ligado estrechamente a la caída del sector público en la exportaciones.

2) Su contenido importado ha mostrado importantes cambios, en algunos casos estrechamente vinculados a una reestructuración -lenta pero gradual- de la rama; y en otros simplemente atribuible a la fase recesiva de la economía en los ochenta. Se destaca por ejemplo, que el contenido importado en las materias primas de las ramas que dinamizaron sus exportaciones fluctuó entre el 0.1 y el 32% en el período 1983-1988.

3) Sobre el grado de exteriorización comercial de la rama, se reconoce que éste indicador ha experimentado un notable aumento a nivel general de la economía, considerando básicamente las exportaciones no petroleras. Se destacan ramas como la automotriz que exporta más del 40% de su producto, la metálica básica en 1988 exportó el 13.4% de su producción y la división Química del caucho y del plástico alcanzó el 18.6% de su producto. A nivel nacional las

(75) En base a datos de Rivera Miguel angel, El nuevo capitalismo.. , p.156.

exportaciones no petroleras están significando ya el 7% en 1988 y pueden llegar a un 12 y 13% en los próximos años.

Tanto A. Rojas como otros autores destacan un mayor entretejimiento entre la capacidad productiva y el mayor impulso exportador en la industria manufacturera. Destacándose que la reestructuración ligada a las exportaciones industriales, amplía el campo de las industrias que combinan las ventajas comparativas tradicionales (dotación de recursos, localización, mano de obra, tipo de cambio) con otras determinadas por la innovación tecnológica. La nueva característica de desarrollo de la industria manufacturera ligada al impulso exportador se podrá decir que será de mayor definitividad y persistencia -y no sólo favorecida por situaciones coyunturales como la subvaluación o los bajos salarios- en la medida que refleje cambios reales, estructurales, que aumenten la competitividad de la economía.

Existen considerandos respecto al ritmo de crecimiento de los grandes exportadores, cuyo ritmo acelerado iniciado en 1983 decae para el período 1987-1989. Lo que para algunos analistas representa algo similar a experiencias previas, acontecidas en los años cincuenta y sesenta con otro tipo de productos donde "En todas éstas experiencias, los exportadores eran marginados del mercado por competidores más eficientes que estaban en condiciones de abatir sus costos de producción y elevar la productividad conforme se

intensificaba la competencia internacional. Estos análisis indican que el debilitamiento de las fuerzas exportadoras en el período actual se produce una vez que disminuye radicalmente la subvaluación cambiaria". (76) A ello se asocian dos factores importantes: 1) el agotamiento de la capacidad instalada a un ritmo más rápido, debido a la recuperación de la demanda interna, más definida a partir de 1988; 2) el contar con mercados externos más restrictivos, al elevarse la protección en los países industrializados, en particular E.U.

Al igual que la crisis de los ochenta afectó de forma diferenciada a las ramas industriales, dependiendo si en ellas se encontraran empresas tradicionales o bien grandes empresas, lo cual marcó una mayor capacidad o no para readecuar sus sistemas de producción y operación. De la misma manera, la posibilidad de un mayor desarrollo de las empresas manufactureras ligadas a ese impulso exportador dependerá de la reestructuración productiva; de la expansión o extensión del dinamismo de las ramas y empresas que hoy están redefiniendo sus formas de organización del trabajo, su base tecnológica y productiva, sobre el conjunto de la industria, que permita elevar sobre nuevas bases los niveles de eficiencia productiva y en general de la productividad. Esta reestructuración tendrá que extenderse a otros campos de la economía como es la infraestructura básica:

(76) Rivera M, Ibid p. 163.

comunicaciones, servicios, etc.. así como al Agro, que posibiliten en su conjunto superar en cierto sentido la heterogeneidad entre ramas y sectores tan acentuada a finales de los setenta. La nueva inserción de la economía mexicana al mercado internacional deberá cambiar sus bases tan marcada por los clásicos subsidios o exclusivamente en la ventajas comparativas tradicionales.

De las empresas que tuvieron mejores condiciones para avanzar en esa reestructuración se destaca que fueron aquellas de tipo monopólico-financieras, que por sus características controlan diversas fuentes de valorización, las que se apoyaron en una dotación favorable de recursos naturales, que les permitió obtener ventajas absolutas y comparativas; y el disponer de tecnología competitiva internacionalmente. (77)

En la producción de la rama del hule, casi dos terceras partes es desarrollada por empresas que cumplen el perfil descrito, en términos de ser las de mayor factibilidad para realizar esa reestructuración o al menos con una mayor capacidad de adaptación, lo que ha posibilitado obtener un dinamismo exportador.

Sin embargo, Rojas señala una dificultad en éste tipo de empresas y es la ligada a su capacidad productiva, ya que en la medida que se dio una desinversión para el período

(77) Ibid, p.146.

1983-1987, que repercute en la capacidad productiva instalada, se reconoce que en el caso de hule y plásticos se encuentran con capacidades utilizadas superiores al 75%, lo cual resulta riesgoso ya que ante la reactivación del mercado interno puede representar serios problemas, como desabasto interno y probable caída de su dinamismo exportador, con sus efectos financieros correspondientes.

III.3.2 Balanza comercial del hule en los ochenta

En términos amplios, la balanza comercial permite estimar la magnitud de los requerimientos de divisas, y tradicionalmente la balanza comercial de la industria del hule ha sido deficitaria. En los primeros años de los ochenta las exportaciones de la industria apenas cubrieron el 4% de las necesidades de importación del producto en la rama. (Véase cuadro 12 y gráfica 11).

De 1983 a 1987 el déficit de la balanza comercial de la industria del hule tendió a disminuir significativamente, influida por dos factores básicamente; en primer lugar por la baja de las importaciones de la rama en el período de 1982-1987, ligada a los ajustes recesivos y la baja capacidad productiva utilizada, aminoró su demanda. Y, en segundo lugar por el crecimiento de las exportaciones, a partir de 1983, cuando las ventas internas registraron una caída importante, las grandes empresas buscaron adaptarse a las nuevas condiciones con relativa rapidez, llevándolas a canalizar su capacidad ociosa hacia un aumento importante de

CUADRO 12

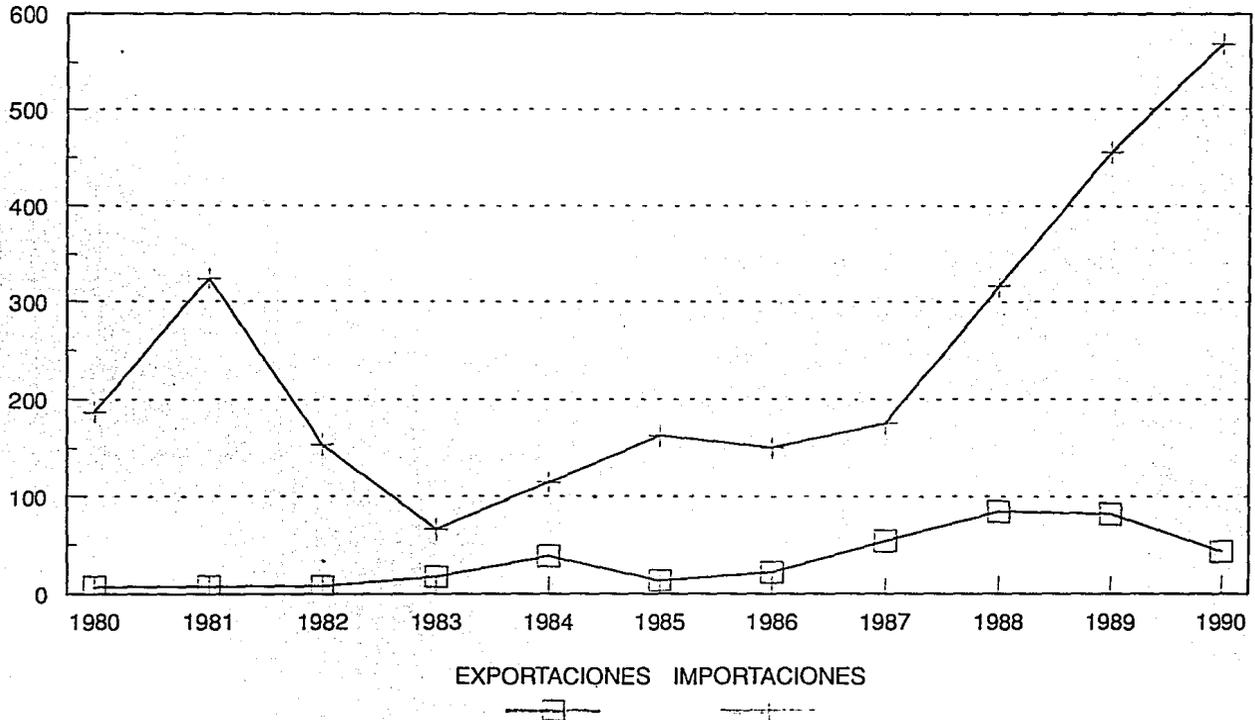
INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION DEL HULE
BALANZA COMERCIAL 1980-1990
(MILES DE DOLARES)

ANO	EXPORTAC.	IMPORTAC	SALDO	Indice Export.	Indice Import.	Participac. de Export. en Import.
1980	7345	186694	-179349	100.00	100.0	3.9
1981	7954	324429	-316475	108.29	173.8	2.5
1982	8439	154471	-146032	114.87	82.7	5.5
1983	10279	66256	-47977	248.65	35.5	27.6
1984	39349	114981	-75632	535.72	61.6	34.2
1985	13836	163094	-149258	180.37	67.4	8.5
1986	22406	150961	-128555	305.05	80.9	14.8
1987	54443	175649	-121206	741.23	94.1	31.0
1988	84711	315892	-231181	1153.32	169.2	26.8
1989	82153	455969	-373816	1118.49	244.2	18.0
1990	44149	568765	-524616	601.08	304.7	7.8
TMCA**						
1980-1990	19.6	11.8	11.3	19.6	11.8	7.0

Fuente: Elaborado en base a datos obtenidos en BANXICO, "Indicadores de Comercio Exterior" cuadernos mensuales Dic.1981, 1982, 1983, 1984, 1985 e "Indicadores del Sector Externo" cuadernos mensuales de Dic. de 1986, 1987, 1988, 1989 y 1990.

Gáfica 11

IND. DEL HULE: BALANZA COMERCIAL 1980-1990 (Millones de dólares)



las exportaciones, cuya rentabilidad había aumentado considerablemente gracias a la subvaluación cambiaria. (78)..

Dentro de las políticas comerciales, la política cambiaria en ese período fue significativa, autores como Gerardo Bueno señalan que a partir de 1982 hasta 1990 el peso ha permanecido subvaluado

salvo por un corto lapso en los primeros seis meses de 1985, lo cual fue muy costoso para México. El grado de subvaluación del peso alcanzó sus niveles más altos en 1983, inmediatamente después de la crisis de la deuda, y luego otra vez, en 1987.. (79)

marca que esta política cambia con el Pacto de solidaridad Económica que tiende a la estabilización a partir de 1988, lo que llevó a que la política cambiaria pasara de un tipo de cambio flexible a uno relativamente más estable. Los efectos son de que en mayo de 1990 el grado de subvaluación para los efectos prácticos es de cero.

Durante 1983 las exportaciones de la rama se duplicaron y las importaciones bajaron en relación con el año anterior, efecto provocado por la contracción de la demanda interna, cubriendo con el valor de las exportaciones aproximadamente el 30% de las importaciones.

(78) "Durante la mayor parte de la década de los ochenta, la competitividad internacional de la industria mexicana dependió en forma desproporcionada de fuertes devaluaciones, pero en la medida que dichas devaluaciones retroalimentaban la inflación a una escala social y políticamente peligrosa, México tuvo que plegarse también a la tendencia mundial y empezar a prescindir de los mecanismo inflacionarios de promoción de las exportaciones.", Rivera M.A., Ibid, p.128.

(79) Bueno Gerardo, Las opciones de negociación comercial de México, en " México ante el libre comercio con América del Norte", Colegio de México - UNITEC, 1991, pp. 117 y 118.

Esta tendencia ascendente de la participación del valor de las exportaciones en las importaciones se frenó en 1985, destacándose la caída de las primeras.

Habría que recordar que durante 1984 se dio una rápida recuperación de las exportaciones mexicanas principalmente de las industriales, situación que se vio favorecida por un mayor acceso a las divisas que posibilitó el acceso a medios de producción e insumos importados; sin embargo el acelerado crecimiento de las importaciones superó el ritmo de las exportaciones, situación que erosionó el superávit comercial, poniendo en peligro la balanza de pagos, que junto a una disminución del crédito bancario desaceleró la reactivación económica en 1985.

Para 1985, en la industria del hule se considera que la demanda interna fue tan dinámica que atrajo parte del producto para exportación al mercado interno. Ese dinamismo también repercutió en el ligero aumento de las importaciones. (Véase gráfica 11.a)

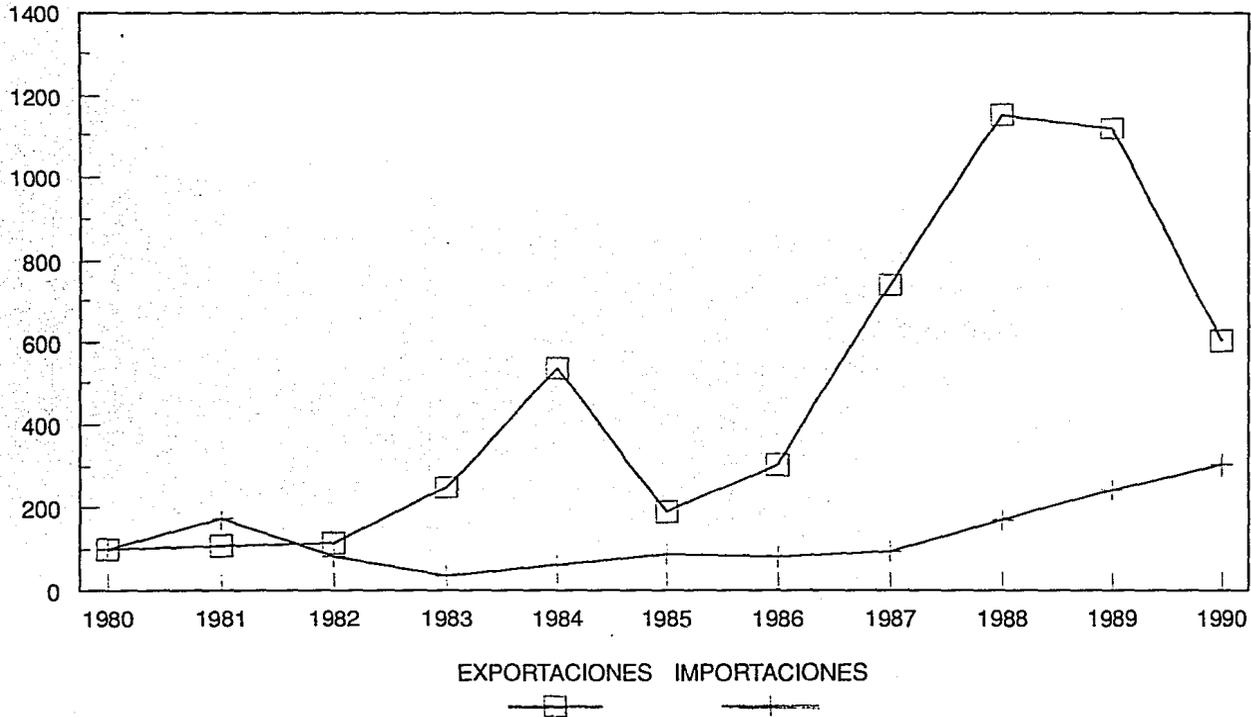
De 1986 a 1989 se dio una dinámica de expansión de las exportaciones y sólo en 1990 se presentó una contracción a casi la mitad de las realizadas el año anterior; comportamiento parecido a la contracción en el ritmo de crecimiento del PIB de la rama.

Sin embargo, las importaciones crecieron en forma más acelerada en el trienio 1988-1990, respondiendo en primer

Gráfica 11a

IND. DEL HULE: BALANZA COMERCIAL 1980-1990

Indice de crecimiento: 1980 = 100



Fuente: Banxico

lugar a la reactivación económica. Para 1988 se presentó el año de mayores exportaciones alcanzando 84.7 millones de dólares (MDD), mientras que se importó poco más de 300 MDD; en los siguientes años el saldo comercial negativo siguió creciendo por el aceleramiento de las importaciones.

Coincide en ese trienio el aceleramiento de las tasas de producción de automóviles así como la reducción de aranceles en particular los acordados en 1987; lo que puede explicar el aumento de las importaciones que rebasa los niveles de antes de la crisis, logrando restablecer las líneas externas de abastecimiento a costa de sus ingresos de exportación, respondiendo a la reactivación en la economía nacional y al grado de apertura del mercado externo.

Como se ha visto, el comportamiento productivo de una rama no puede ser explicado sin analizar su grado de relación externa, ya sea a nivel de importaciones o de exportaciones y viceversa. Ello es cada vez más válido para la rama del hule, que ante la apertura de la economía en México y la reestructuración a nivel mundial planteada en los ochenta, ha llevado a aumentar los niveles de internacionalización de su comercio intraindustrial y la racionalización de su producción. De ahí que el análisis de su dinámica tanto de importaciones como de exportaciones deber observada en el marco de una nueva estrategia organizativa, que busca una mayor competitividad internacional. En el primer capítulo que aborda sobre la producción de hule, se analizó como en particular, en el

trienio 1988-1990 se registraron modificaciones en las líneas de producción (tipo de productos) respondiendo al comercio intraempresa realizado por empresas transnacionales de la rama. De ahí que sus importaciones y exportaciones también responden a una racionalización productiva cuando menos entre Estados Unidos y México.

Si en las políticas comerciales no se contemplara la apertura comercial y la posible concreción del TLC, ésta posibilidad de comercio intraindustrial o sus posibilidades de desarrollo estaría cancelada, volviendo a ubicarse en los niveles anteriores a la apertura, básicamente en inversión y transferencia de tecnología.

Hasta ahora las políticas de apertura comercial han dejado sentir sus efectos; en primer lugar de forma favorable en relación a los insumos y sus costos que normalmente ha importado, así como las repercusiones en los costos de otros insumos proporcionados por el mercado interno, influyendo en una baja relativa de los costos de la rama y una mayor competitividad. Ello a pesar de que, los niveles arancelarios que cubren la mayoría de las importaciones de productos de hule se encuentra en la primera estructura arancelaria, considerada la más alta.

En segundo lugar, si bien en los momentos de mayor reactivación económica se aceleran más rápidamente las importaciones, los niveles alcanzados en el trienio 1988-1990 marcan que es posible una política de las empresas transnacionales de mayor oferta externa hacia el país con la

finalidad ya sea de abaratar sus costos o bien de aumentar su comercio intraindustrial, y al mismo tiempo puede estar reflejando una menor competitividad internacional de los productos nacionales, en costos y/o calidad.

Es probable que el crecimiento de las importaciones de insumos intermedios sea aún mayor que en el caso de productos intermedios terminados como las llantas, debido a que la balanza comercial llantera se comportó menos deficitariamente a partir de 1982, alcanzando a ser superhabitaría en algunos años como se podrá observar en el siguiente apartado, así como tampoco alcanzó -en el caso de llantas- los niveles de importación en volumen de 1980.

Existe en el trienio 1988-1990, un aumento en la presión sobre la balanza comercial de la rama, teniendo como tendencia un déficit comercial creciente. Así como la repercusión más fuerte del aumento de la importaciones se reflejó en la tasa de producción de 1990 (0.5%)

En forma paralela la estrategia de aumentar las exportaciones, si bien ha tenido éxito en términos de dinámica, como se ha mencionado el grado de exteriorización de la rama sigue siendo pequeña -exportaciones/PIB-, a lo cual se suma su alta dependencia del mercado estadounidense que al entrar en recesión durante 1990, ha repercutido en forma negativa, cayendo para ese año las exportaciones a casi la mitad de las realizadas el año anterior.

La tendencia de las exportaciones va ha depender mucho de la recuperación de la economía de Estados Unidos, aunque

su panorama a principios de los noventa no es alentador ya que la recesión se ha prorrogado, pero existe la posibilidad de continuar con la tendencia ascendente con base en una combinación del uso de ventajas comparativas y competitivas, reforzando el comercio intraempresa.

III.4. Balanza comercial de la producción llantera

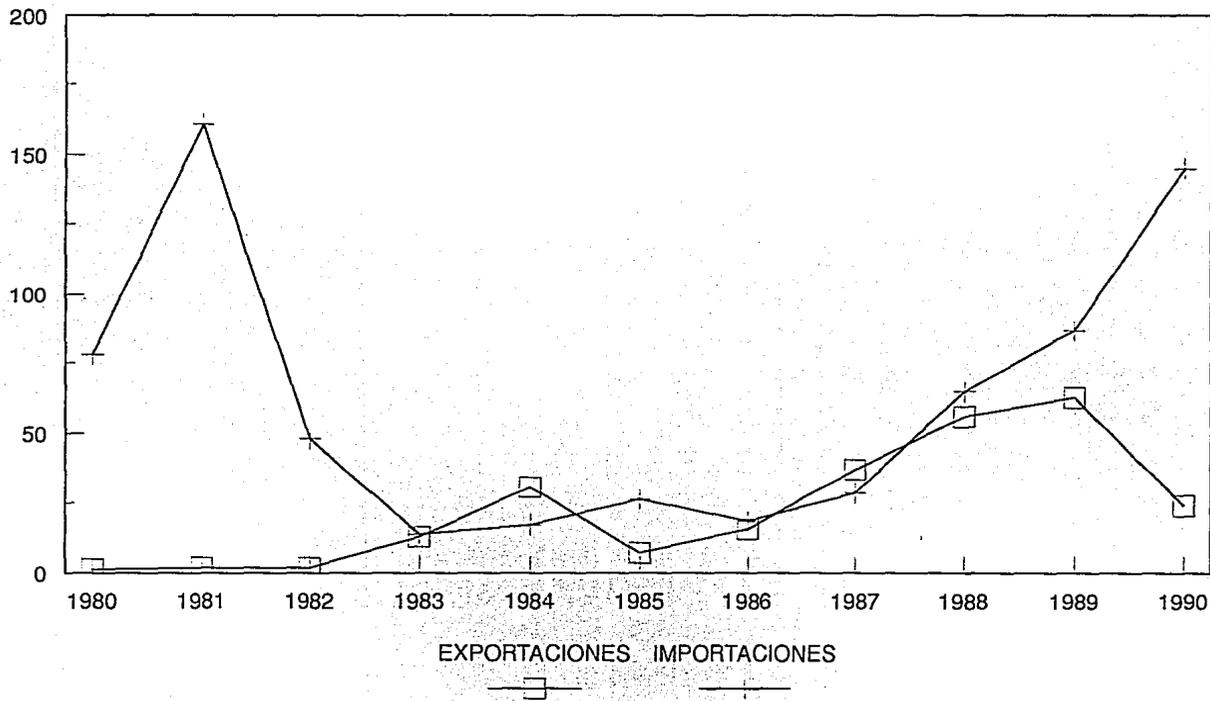
La balanza comercial llantera también ha sido deficitaria, sin embargo a partir de 1983 se observó una mayor participación de la producción llantera en el mercado externo, respondiendo a la caída y reducción del mercado interno; ésto ocasionó que la participación de las exportaciones cubrieran más del 90% del requerimiento de divisas en ese año ocasionado por las importaciones en esa actividad. (Véase gráfica 12)

El cambio existente permitió que en 1984 la balanza comercial fuera superhabitaria, para volver a caer en 1985 por un desaceleramiento en las exportaciones y debido al dinamismo alcanzado por las importaciones. En los años siguientes las exportaciones tendieron a cubrir las divisas necesarias para importar (ligeramente menor) y presentaron en 1987 el segundo año con saldo positivo, situación que no aconteció en ningún año en la rama del hule.

Para el bienio 1988-1989 si bien no logra un saldo positivo, cubre a través de las exportaciones una importante proporción de sus necesidades de divisas; sin embargo en 1990 se rompe esa tendencia debido a la caída de sus

Gráfica 12

IND. DEL HULE: BALANZA COMERCIAL LLANTERA 1980-1990 (Millones de dólares)



Fuente: Banxico

exportaciones a casi una tercera parte del año anterior y a casi una duplicación de sus importaciones.

En términos amplios se observa que existió una política clara de exportaciones de la producción llantera, que influyó positivamente en las exportaciones de la rama. A ello coadyuvó el que la política de precios fuera mas favorable en el mercado externo que en el mercado nacional; en las exportaciones se mostró un índice de valor que duplicó en la mayoría de los años al índice de crecimiento del volumen (véase cuadro 12.a), deduciéndose que exteriormente logró crear un mercado dónde los productos obtuvieron precios monopólicos y lograron una competitividad. También debe considerarse que la subvaluación de la moneda de 1983 a 1987 ayudó a obtener esa mayor rentabilidad en las exportaciones. También puede indicar la exportación de productos con mayor contenido en valor agregado.

Lo anterior refuerza el cambio en la política de las empresas de incursionar en el mercado externo, buscando una mayor competitividad y reducción de costos en algunas líneas de productos e importando otras. Sin embargo la tendencia a exportar comenzó a perder dinamismo a partir de 1989, rompiéndose durante 1990, debido a la recesión en E.U. y al aumento de costos en los insumos, ocasionado por el incremento de los precios del petróleo. (Véase gráfica 12a)

Las importaciones llanteras medidas en volumen bajaron fuertemente después de 1981 llegando a representar el 5% del

CUADRO 12 A

PRODUCCION DE LLANTAS Y CAMARAS DE CAUCHO
BALANZA COMERCIAL 1980-1990
(MILES DE DOLARES)

AÑO	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES		SALDO	
	CANTIDAD (KG.MILES)	DOLARES	CANTIDAD (KG.MILES)	DOLARES	CANTIDAD (KG.MILES)	DOLARES
1980	1171	1310	23760	77909	-22589	-76599
1981	582	1877	43156	160985	-42574	-159108
1982	1012	1888	3985	48122	-2973	-46234
1983	6618	13146	844	14073	5774	-927
1984	13269	30942	1307	17376	11962	13566
1985	4128	7219	1350	26433	2778	-19214
1986	7316	15931	1372	18795	5944	-2864
1987	17464	37193	3750	28683	13714	8510
1988	26164	55989	11256	64950	14908	-8961
1989	25131	62851	11766	86847	13365	-23996
1990	9306	24404	14967	145080	-5661	-120676
TMCA						
1980-1990	23.0	34.0	-4.5	6.4		

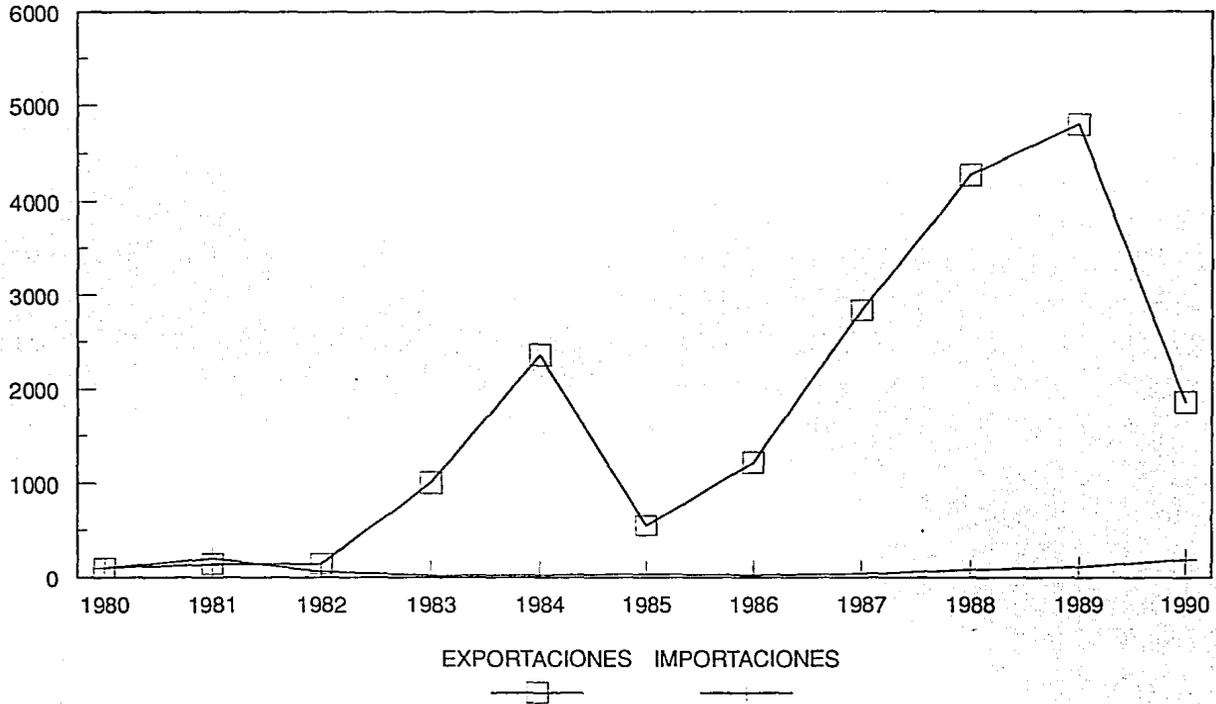
PRODUCCION DE LLANTAS Y CAMARAS DE CAUCHO
INDICE DE CRECIMIENTO
DE LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES

CANTIDAD DOLARES	CANTIDAD DOLARES	Valor		
		Partic.de	en las M	
100.0	100.0	100.0	100.0	1.7
181.6	206.6	49.7	143.3	1.2
16.8	61.8	86.4	144.1	3.9
3.6	18.1	565.2	1003.5	93.4
5.5	22.3	1133.1	2362.0	178.1
5.7	33.9	352.5	551.1	27.3
5.8	24.1	624.8	1216.1	84.8
15.8	36.8	1491.4	2839.2	129.7
47.4	83.4	2234.3	4274.0	86.2
49.5	111.5	2146.1	4797.8	72.4
63.0	186.2	794.7	1862.9	16.8

Fuente: Elaborado en base a datos obtenidos en BANXICO, "Indicadores de Comercio Exterior" cuadernos mensuales Dic.1981, 1982, 1983, 1984, 1985 e "Indicadores del Sector Externo", cuadernos mensuales de Dic. de 1986, 1987, 1988, 1989 y 1990.

Gráfica 12a

IND. DEL HULE: BALANZA COMERCIAL LLANTERA 1980-1990, Índice de crecimiento: 1980=100



Fuente: Banxico

volumen importado de 1980 durante varios años. Dicha tendencia empezó a revertirse en el trienio 1988-1990, representando aproximadamente la mitad de las importaciones de 1980, aún así no alcanzó el nivel de importaciones en volumen de inicios de la década, incluso, el saldo comercial medido en volumen fue positivo de 1983 a 1989, pasó a ser negativo durante 1990. Aunque en términos de valor para 1989 las importaciones rebasaron el nivel alcanzado en 1980 y casi se duplicaron en 1990.

También puede explicar ese diferencial en volumen y valor, la posibilidad de ser importaciones de líneas de llantas más sofisticadas, menos estandarizadas.

Se deduce que el déficit por importaciones en la rama no está siendo ocasionada fundamentalmente por la importación de llantas como producto final, al menos hasta 1989, -situación probablemente no válida para 1990-, sino que existen otros productos de hule que están siendo abastecidos desde el mercado internacional y/o bien que son productos que a nivel nacional están cayendo en niveles de incompetitividad, por ejemplo los utilizados como insumos, cuya importación está creciendo más aceleradamente para el trienio 1988-1990.

La situación descrita se explica en la medida que el crecimiento más dinámico de la rama, requirió una mayor proporción de insumos, o bien, buscar insumos competitivos internacionalmente, posibilitado por el cambio arancelario tendiente a una liberalización de la economía.

III.5. Importaciones para el Funcionamiento en la Rama y llantas.

Ahora el análisis pasa a centrarse en las importaciones que la rama del hule y la actividad llantera realizan para su normal funcionamiento.

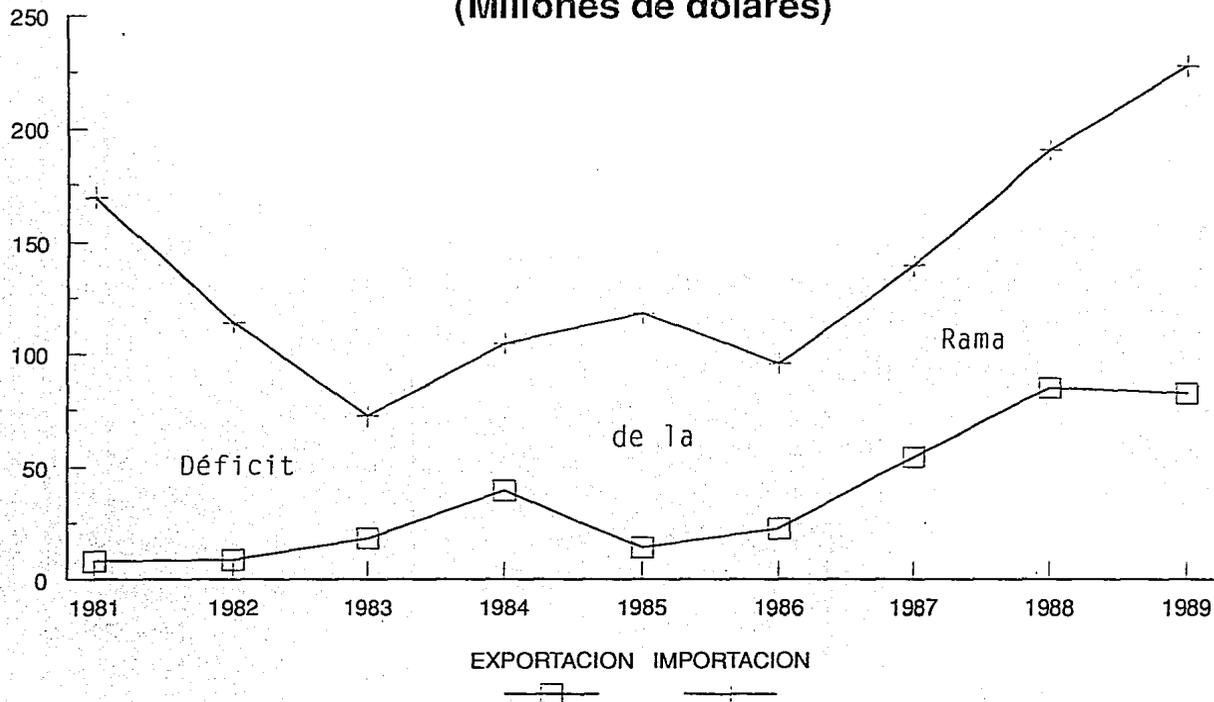
Primero, se trata de una rama deficitaria, ya que las divisas que obtiene por exportación, no son suficientes para cubrir las importaciones necesarias para su funcionamiento, como son bienes de capital y bienes de uso intermedio. (Véase gráfica 13)

Segundo, al comparar la industria del hule con la llantera, ambas presentan un comportamiento parecido en relación a la proporción que cubren las divisas obtenidas por exportación en importaciones para funcionar en diferentes años del período. (Véase cuadro 12.b y gráfica 13.a) Ello destaca el alto peso de la actividad llantera, también en sus exportaciones e importaciones para funcionar, pero al mismo tiempo indica que además de la industria llantera se encuentran exportando de manera importante otras empresas de otros productos de hule, mostrando hasta 1989 un importante nivel de competitividad.

El mejoramiento de la relación menos deficitaria se dio a partir de 1983 (con una sola caída en 1985) siendo aún más favorable en el trienio 1987-1989, cubriendo las exportaciones desde 1987 aproximadamente el 40% de sus requerimientos externos, y presentando para el caso llantero una mejor situación para ese pequeño período. Para el año de

Gáfica 13

IND. DEL HULE: Exportaciones de productos e Importaciones de Maquinaria e Insumos (Millones de dólares)



Fuente: Banxico

Gáfica 13a

IND. DEL HULE: Exportaciones de productos e Importaciones de Maquinaria e Insumo de la Actividad Llantera 1980-1990 (Millones de dólares)



Fuente: Banxico

CUADRO 12 B
INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION DEL HULE
RELACION ENTRE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES
QUE REALIZA PARA SU FUNCIONAMIENTO

AÑO	Exportaciones	Importaciones	SALDO	Partic.(%) de X en M	LLANTAS Export.	LLANTAS Imp. Func.	SALDO	Part. de X en M
1980	7345	N.D.	N.D.	N.D.	1310	N.D.	N.D.	N.D.
1981	7954	169466	-161512	4.7	1877	131340	-129463	1.4
1982	8439	113897	-105458	7.4	1888	92096	-90208	2.1
1983	18279	72261	-53982	25.3	13146	55772	-42626	23.6
1984	39349	104513	-65164	37.6	30942	79988	-49046	38.7
1985	13836	118071	-104235	11.7	7219	87471	-80252	8.3
1986	22406	95713	-73307	23.4	15931	70465	-54534	22.6
1987	54443	139094	-84651	39.1	37193	86253	-49060	43.1
1988	84711	190411	-105700	44.5	55989	129195	-73206	43.3
1989	82153	227600	-145447	36.1	62851	158554	-95703	39.6
1990	44149	N.D.	N.D.	N.D.	24404	N.D.	N.D.	N.D.

Fuente: BANXICO. Ibid.

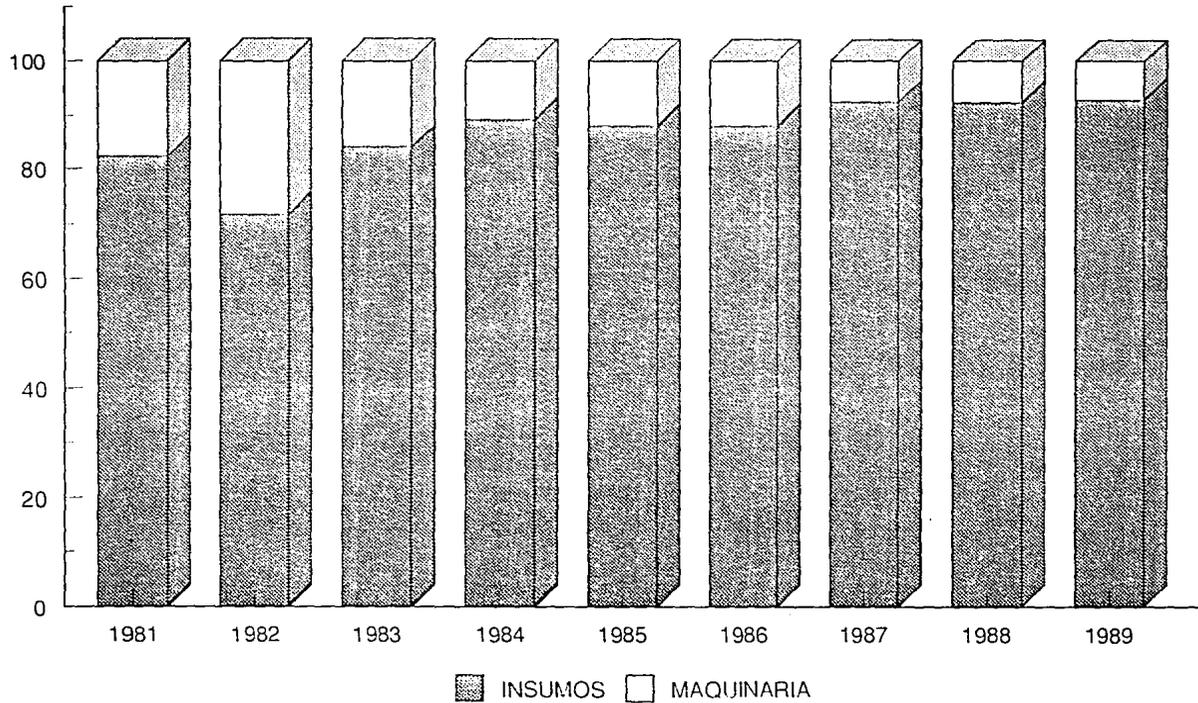
1990 no existe un registro de las importaciones para el funcionamiento.

Tercero, respecto a la composición de los bienes importados para el funcionamiento, tanto en la industria del hule, como en la producción llantera (ver cuadro 12.c y gráficas 14 y 14.a), se observa en ambos casos, un crecimiento de la participación de los bienes de uso intermedio y una caída en la importación de los bienes de capital, la participación más alta de éstos últimos fue durante 1982. En relación a la producción llantera altamente dependiente en cuanto a innovación tecnológica y bienes de capital del extranjero, puede indicar que no se realizaron fuertes inversiones de capital después de 1982 a la fecha, lo que explicaría la relación estable entre consumo intermedio y PIB, sostenida en la década. Esa situación deberá tender a revertirse si se quiere sostener una competitividad industrial ligada a su capacidad instalada y a la introducción de cambios tecnológicos.

Al mismo tiempo, los proveedores de la actividad llantera, pertenecientes a la misma rama, pareciera que son los más afectados por dichos cambios internacionales, mostrando que mientras se mantuvo la subvaluación así como la continuación de los subsidios en bienes energéticos, se posibilitó que exportaran, pero actualmente necesitan avanzar en la reestructuración productiva para no quedar fuera del mercado internacional. Se trata de grandes empresas ligadas básicamente al capital nacional cuya

Gráfica 14

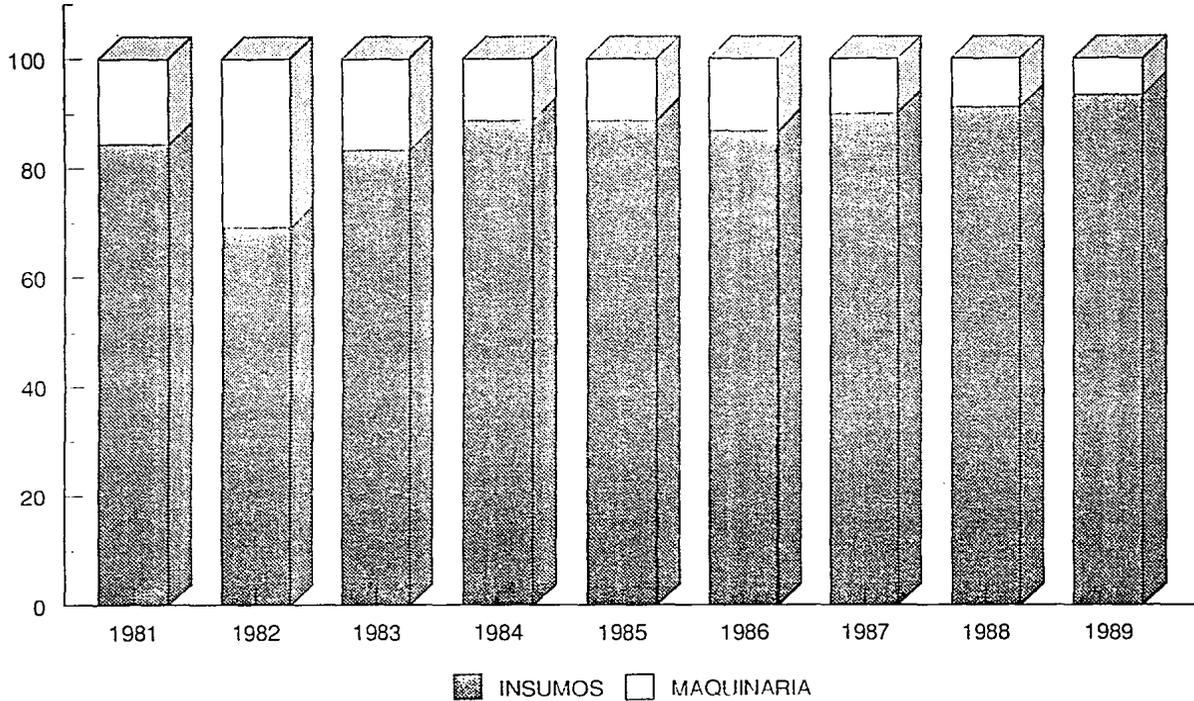
IND. DEL HULE: Estructura % de las importaciones de maquinaria e insumos (1980-1990)



Fuente: Barrioco

Gráfica 14a

IND. DEL HULE: Estructura % de las importaciones de maquinaria e insumos llanteros (1980-1990)



Fuente: Banxico

CUADRO 12 C
INDUSTRIA DEL HULE
IMPORTACIONES QUE REALIZA
PARA SU FUNCIONAMIENTO
(MILES DE DOLARES)

PRODUCCION DE LLANTAS Y CAMARAS
IMPORTACIONES QUE REALIZA
PARA SU FUNCIONAMIENTO
(MILES DE DOLARES)

AÑO	TOTAL	BS. DE USO	BS. DE	TOTAL	BS. DE USO	BS. DE
	HULE	INTERM. BUI	CAPITAL BK	LLANTAS	INTERM. (BUI)	CAPITAL (BK)
1980	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
1981	169466	139520	29946	131340	111028	20312
1982	113897	81923	31974	92096	63775	28321
1983	72261	60840	11421	55772	46530	9242
1984	104513	93404	11109	79988	71111	8877
1985	118071	104194	13877	87471	77678	9793
1986	95713	84447	11266	70465	61218	9247
1987	139094	128747	10347	86253	77625	8628
1988	190411	175997	14414	129195	117796	11399
1989	227600	211442	16158	158554	148022	10532
1990	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.

Nota: Para 1989 es calculado para todo el año, en base a Enero-junio de 1989, debido a que es el último dato presentado en Dic. de 1990, cuaderno mensual 136, Indicadores del Sector Externo, BANXICO.

Fuente: Elaborado en base a datos de BANXICO, Ibid.

PARTICIPACION POR TIPO DE BIEN EN LAS
IMPORTACIONES PARA FUNCIONAMIENTO
HULE LLANTAS

B.U.I.	B. DE K	B.U.I.	B. DE K.
N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
82.3	17.7	84.5	15.5
71.9	28.1	69.2	30.8
84.2	15.8	83.4	16.6
89.4	10.6	88.9	11.1
88.2	11.8	88.8	11.2
88.2	11.8	86.9	13.1
92.6	7.4	90.0	10.0
92.4	7.6	91.2	8.8
92.9	7.1	93.4	6.6
N.D.	N.D.	N.D.	N.D.

Nota: B.U.I. Bienes de Uso Intermedio
B.DE K. Bienes de Capital

vulnerabilidad aumenta ante la estrategia de desgravación arancelaria mexicana, que ha tomado como criterio central para el Tratado de Libre Comercio la cadena productiva, lo cual lleva a no desgravar un producto final antes que sus insumos, poniendo en el centro a éste sector de proveedores, lo anterior con la finalidad de evitar desventajas competitivas.

III. 6. Estructura arancelaria y Tratado de Libre Comercio

Para cerrar éste apartado se aborda lo referente a la estructura arancelaria y TLC. Se realiza de forma separada debido a dos dificultades: 1) La información que aporta SECOFI corresponde a un sólo año, 1990, aunque altamente significativa, 2) la información que aporta la misma institución sobre la rama del hule, pareciera estar dividida en dos actividades, por un lado la producción de llantas aparece en autopartes de la industria automotriz y el resto de otros productos de hule en manufacturas de hule.

CONTEXTO

En primer lugar, se anota que las relaciones comerciales de México se han concentrado tradicionalmente con Estados Unidos, siendo aproximadamente del 70% las exportaciones e importaciones mexicanas de bienes y servicios que se realiza con ese país; México es el tercer socio comercial de Estados Unidos, después de Japón y Canadá. (80)

En segundo lugar, es necesario señalar que el centro de un acuerdo de libre comercio es posibilitar el acceso a los

(80) Macro Asesoría Económica S.C., "Macro Especial", Avances y perspectivas sectoriales del TLC, mayo 1992, Núm.6, p. 5.

Al respecto Víctor Urquidí señala "Las exportaciones se han dirigido tradicionalmente en alrededor del 66% a Estados Unidos, un 20% a Europa, y desde 1980 un 10% a Japón y el resto a otras regiones y países.. el mercado de Estados Unidos seguirá siendo el predominante, con o sin acuerdo de libre comercio con ese país." Urquidí Víctor, México frente a los bloques regionales, en "México ante el libre comercio con América del Norte", Colegio de México - UNITEC, 1991, p. 57.

mercados de los socios participantes en el convenio. Por lo cual un aspecto fundamental del TLC es el referente a la eliminación -inmediata o por etapas- de las barreras arancelarias, así como la supresión o minimización de las no arancelarias. De ahí la importancia de tener un panorama claro de la situación arancelaria actual, así como de la problemática que acompaña a las barreras no arancelarias.

Respecto a los controles cuantitativos se tiene que, de 1977 a 1982 se intenta racionalizar la protección a través de la sustitución de cuotas por aranceles, pero en 1982 con las dificultades de balanza de pagos vuelven a quedar sujetas a permisos de importación todas las fracciones arancelarias. Esa situación prevaleció en 1983, pero en 1984 el número de fracciones de la tarifa sujetas a permisos de importación declinó a un 65%, y luego nuevamente de diciembre de 1984 a junio de 1985 a un 56%. Sin embargo en términos de cobertura del valor de las importaciones, los porcentajes se situaron en niveles más altos: 83 y 75%, respectivamente. En junio-julio de 1985 el gobierno decide la sustitución de restricciones cuantitativas por aranceles, entre otras razones está la de facilitar la entrada de México al GATT. Para fines de 1989 sólo un 3% del número de fracciones arancelarias de la tarifa aún seguía sujeta a esos permisos previos, aunque en términos de cobertura del valor de las importaciones el porcentaje era más elevado aproximadamente de un 14%. (81)

(81) en base a Bueno Gerardo pp. 119 y 120.

En tercer lugar, respecto a las medidas arancelarias se tiene: primero un incremento continuo en los niveles de la media arancelaria entre 1977 y 1982, que pasaron de 15 a 27%, respectivamente y segundo un descenso continuo de los niveles de la media arancelaria a partir de 1982, hasta la fecha. De las principales medidas tomadas se destacan: "1) una reducción en el número de los capítulos arancelarios de 11 a 9, con lo que se contribuye a reducir la dispersión en los niveles de protección sectorial, y 2) una rebaja del arancel máximo del 100% en julio de 1986 al 40% en abril de 1987 y al 30% en julio de éste último año. . . El objetivo del gobierno era llegar a finales de 1988 con la siguiente estructura arancelaria a las importaciones a) Cero para materias primas y bienes de consumo básico; b) 10% para bienes no producidos en el país o para las fracciones arancelarias cubiertas por la regla octava (bienes de capital y algunos productos intermedios), c) 20, 25 y 30% para los bienes producidos internamente de acuerdo con su grado de integración nacional y con el nivel de la protección efectiva otorgada". (82)

En términos generales para algunos analistas como Gerardo Bueno, la política del gobierno ha tenido resultados ya que entre junio de 1986 y diciembre de 1988 la media arancelaria bajó de 23.5% a sólo 11% respectivamente. El nivel máximo actual de la protección arancelaria nominal es de 20%, cifra totalmente inferior a la tasa máxima del 50%

(82) Bueno Gerardo, p.122.

que operaba en México cuando su ingreso al GATT. En la mayor parte de los sectores manufactureros los niveles de protección oscilan entre 12 y 19% considerados bajos en relación a las normas de los países en desarrollo. (83)

Actualmente en las negociaciones sobre TLC se ha acordado establecer en principio tres plazos de desgravación: inmediato, a mediano y largo plazo, aunque no se conoce la duración de ellos para cada sector, se habla de un período entre 5 y 10 años.

De acuerdo al rango arancelario se han establecido tres niveles, que permite tener una referencia de comparabilidad: 1) el primer grupo comprende a las actividades con mayor arancel, mayor que 14.0 a 20%; 2) el segundo grupo, de arancel medio comprende al rango mayor que 7.5 a 14%; 3) el tercer grupo comprende las actividades que ocupan el rango de 0.0 a 7.5%.

Aranceles en la rama del hule

De acuerdo al cuadro 12.D las importaciones de productos de hule ocuparon un arancel ponderado del 16.58% lo que coloca a la rama en el primer grupo de actividades con arancel más alto, mayor que 14.0 a 20%.

Un primer aspecto es que dentro del sector automotriz existen varias partidas arancelarias en las que se encuentran clasificadas las autopartes y entre las cuales corresponde al capítulo 40 las bandas, mangueras y llantas.

(83) Se anexan los cuadros sobre protección nominal y efectiva para los años de 1960, 1970 y 1975.

CUADRO 12 D
 ACTIVIDAD ECONOMICA Y ARANCELES EN MEXICO
 PRIMER RANGO: MAYOR QUE 14.0 A 20.0 %

RAMA	ARANCEL PONDERADO 1991
Benef. y mol.cafe	20.00
Prendas de vestir	19.86
Refrescos y aguas gaseosas	19.69
Aparatos electrodomesticos	19.09
Bebidas alcohólicas	18.67
Muebles metálicos	17.63
Caza y pesca	17.57
Prep. frutas y leg.	17.54
Otras Ind. textiles	16.71
Prods. de hule	16.58
Jabones deterg. y cosmet.	16.16
Prod. min. no met.	16.13
Otros prod. de madera	16.10
Vidrio y prod. de vidrio	16.00
Prod. metálicos estructurales	15.42
Tabaco	15.17
Molienda de nixtamal	15.00
Automóviles	14.85
Arts. de plástico	14.77
Eqs. y aparatos electrónicos	14.69
Eq. y aparatos electricos	14.67
Otros prod. metálicos	14.30
Cerveza y malta	14.13
Maq. y aparatos electricos	14.03

Fuente: Elaborado por MACRO Asesoría Económica S.C.
 con base en datos de SECOFI e INEGI, en MACRO
 ESPECIAL, Avances y perspectivas sectoriales del TLC
 Mayo, 1992, Núm. 6, pg. 42.

México impone un arancel a las importaciones de autopartes en un porcentaje que varía entre el 10 y 20%, mientras que las importaciones de vehículos enfrentan un arancel que puede llegar hasta el 20%, mientras otros se encuentran sujetos a permisos previos de importación.

Estados Unidos cuenta con una estructura impositiva que oscila entre 2.5% y 6% para las autopartes, mientras que a los vehículos se les aplica un arancel de 2.5%, a excepción de los destinados al transporte de mercancías que enfrentan un arancel del 25%.

Por su parte Canadá grava con un arancel de 9.2% las importaciones de autopartes y vehículos.

De acuerdo a la información proporcionada para la industria automotriz, entre los principales productos que México vende a Estados Unidos, por su valor y en orden de importancia, están los arneses (cables para bujías), motores, radios, cinturones de seguridad, y diversos accesorios para automóviles, sumando aproximadamente el 77% de las exportaciones mexicanas de autopartes a Estados Unidos.

A su vez las autopartes más importantes que México compra en Estados Unidos son llantas para autos y camiones, partes para motor, rodamientos, cojinetes y aparatos de control. (84)

(84) en base a SECOFI, Monografía 10, "Sector Automotriz" Tratado de Libre Comercio en América del Norte.

Respecto a las partidas arancelarias que comprende el sector mexicano manufacturas de hule, son 14 y se encuentran en el capítulo 40 de la Tarifa General de Importación.

Las estadísticas presentadas por SECOFI en el cuadro 12 E, nos permite ubicar que la estructura arancelaria de manufacturas de hule de los tres países involucrados en el TLC, fue mas alta para México y Canadá conforme el mayor porcentaje de importaciones se ubicaron en esas tasas arancelarias. (85)

Para el caso mexicano la mayor participación de las importaciones se ubico en el nivel arancelario del 15% que abarcó el 76.4% de las importaciones.

De acuerdo a información de SECOFI (86), sobre las importaciones de manufacturas de hule mexicanas y los principales proveedores para el año de 1990, el principal proveedor fue Estados Unidos con casi dos terceras partes (66.7%), siguiéndole con participaciones menores Alemania, Taiwán y Japón y entre los principales bienes importados de Estados Unidos destacan los cauchos mezclados sin vulcanizar, mezclas maestras de caucho con negro de hule y correas de transmisión principalmente.

Las negociaciones referentes al TLC que involucran a ésta industria se están realizando en las mesas de trabajo

(85) La referencia se realiza de acuerdo a la participación porcentual, los datos base de SECOFI se considera que sólo incluyen una parte de Manufacturas de Hule para el caso mexicano, sin embargo como tampoco especifican dicha situación se prefiere no tomarlos en números absolutos.

(86) SECOFI. Monografía 16, "Manufacturas de Hule" TLC. pp.3-21.

CUADRO 12 E

MEXICO
NIVELES ARANCELARIOS DE LAS IMPORTACIONES DE
PRODUCTOS DE HULE, 1990.

Arancel	Millones de dólares	Participación porcentual
10	7.6	10.0
15	58.5	76.4
20	10.4	13.6
Total	76.6	100.00

SECTOR AUTOMOTRIZ

-----ARANCELES (%)-----

	Mexico	Estados Unidos	Canadá
Partes	10.0 - 20.0	2.5 - 6.0	9.2
Autos	20.0*	2.5	9.2

*más permiso previo
Fuente: Elaborado por MACRO Asesoría Económica, S.C., Ibid, pg. 23.

ESTADOS UNIDOS
NIVELES ARANCELARIOS DE LAS IMPORTACIONES DE
PRODUCTOS DE HULE, 1990.

Arancel	Millones de dólares	Participación porcentual
0	40.4	4.8
0.1 - 5	481.9	57.1
5.1 - 10	295.5	35.0
10.1 - 15	26.3	3.1
Total	844.0	100.0

CANADA
NIVELES ARANCELARIOS DE LAS IMPORTACIONES DE
PRODUCTOS DE HULE, 1990.

Arancel	Millones de dólares	Participación porcentual
0	9.8	2.2
5.1 - 10	21.7	4.9
10.1 - 15	397.6	89.9
15.1 - 20	13.1	3.0
Total	442.2	100.0

Fuente: SECOFI, Monografía 16, Manufacturas de Hule, TLC, Anexos 1, 2 y 3 pp. 17-21

de Barreras Arancelarias y no Arancelarias, de Normas y de Reglas de Origen .

Las barreras no arancelarias que afectan a la industria se asocian principalmente a aspectos de estandarización para competir en el mercado internacional en condiciones de igual acceso.

En normas, la industria del hule está incluida en el subgrupo de normas técnicas, en donde se están definiendo los criterios generales de aplicación.

En reglas de origen, a nivel amplio lo que se encuentra en el fondo es como elaborar reglas del juego que sean compatibles con la atracción de capitales de otras naciones. Hasta ahora, se proponen utilizar tres métodos diferentes y complementarios para determinar las reglas de origen: el de cambio en la clasificación arancelaria o de "salto arancelario", el de valor agregado o contenido nacional/regional, y el de cadenas productivas

Se ha avanzado que de los 96 capítulos que integran el "Sistema Armonizado de Clasificación Arancelaria" en aproximadamente 80 se utilizará el método de salto arancelario, en 12 el de contenido regional y en 4 el de cadenas productivas. (87)

Respecto al enfoque de "brinco arancelario" que será el más ampliamente utilizado en las fracciones bajo negociación, la metodología consiste, en que para que un producto se considere regional, los insumos importados de

países que no sean de la región deberán experimentar una "transformación sustancial" de tal manera que el bien fabricado sea susceptible de clasificarse en fracciones arancelarias "suficientemente distintas" y pueda ser importado sin gravamen al entrar a otro país miembro del TLC. Las negociaciones continúan en relación a como determinar el contenido regional. (88)

Por lo pronto, en reglas de origen se propuso para ésta industria una regla de cambio en la clasificación arancelaria.

(88) MACRO, Ibid, p. 7

IV.- EMPLEOS, SALARIOS Y PRODUCTIVIDADES.

Reconociendo la amplitud de aspectos relacionados con el tema de la fuerza de trabajo y los distintos enfoques desde donde abordarlo, que van desde las condiciones laborales, los cambios generados en la estructura productiva y sus repercusiones en el desarrollo de la fuerza de trabajo: nuevas tecnologías, cambios en las relaciones y procesos de trabajo, flexibilización de la fuerza de trabajo -en sus distintas dimensiones, que incluye su repercusión en la contratación colectiva y la legislación laboral-, hasta la calificación de la mano de obra, etc., es necesario marcar que en los apartados siguientes nos limitamos a tres aspectos básicos de las condiciones laborales estrechamente relacionados entre sí, el comportamiento de los salarios, el empleo y las productividades medias.

Sobre el comportamiento del mercado de trabajo a continuación se delinearán algunas características y tendencias del mismo, basados en un estudio reciente (1992) de Teresa Rendón y Carlos Salas (89). En él se destaca que el intenso proceso donde la mano de obra pasa a estar bajo el régimen asalariado, ocurrido en México de 1950 a 1970, perdió dinamismo durante los años setenta en el conjunto de la población ocupada. Pero, ese hecho se debió fundamentalmente al sector agropecuario, en cambio el

(89) Rendón Teresa y Salas Carlos, El Mercado de Trabajo no Agrícola en México. en Ajuste Estructural, Mercados Laborales y TLC, Ed. Colegio de México, Fundación F. Ebert y Colegio de la Frontera Norte, 1992 pp. 13-31

proceso continuó aumentando con celeridad en los no agropecuarios.

Al mismo tiempo, el dinamismo del empleo en las actividades de comercio y servicios fue mayor en relación al industrial y se dio una desaceleración en la capacidad de las manufacturas para generar nuevas ocupaciones; lo que se acompañó por el freno en el crecimiento del empleo en el sector agrícola, por lo cual se habla de una terciarización del empleo.

Respecto a los salarios, en especial los industriales, tuvieron una caída constante de 1939 a 1952 y a partir de ese último año el salario real ascendió de manera ininterrumpida hasta 1976; en los años siguientes se observa su retroceso.

Durante los ochenta se destacan tres procesos:

- a) Continúa la pérdida de la capacidad relativa del sector manufacturero de generar nuevas ocupaciones.
- b) Se frena la proletarización de la fuerza de trabajo.
- c) Se profundiza la terciarización del mercado de trabajo. (90)

El freno del empleo en manufacturas se debió no sólo a la contracción de la producción dada a partir de 1982, sino también al proceso de modernización tecnológica en ramas importantes así como la reorganización del trabajo en otras.

Al interior del sector manufacturero la repercusión de la crisis y la reestructuración en el empleo generado,

(90) Rendón Teresa, Ibid, p.19.

mostró heterogeneidades en las ramas y actividades que la integran, ya que algunas mantuvieron o defendieron mejor sus niveles de empleo -aunque se intensificó el uso de la mano de obra- mientras en otras se dio la pérdida de esos puestos ya sea por quiebras o reajustes.

La reactivación significativa en el sector manufacturero en el bienio 1989-1990 -donde alcanzó una tasa anual en el PIB de 7 y 5% respectivamente- repercutió favorablemente en un leve aumento en el empleo en el sector.

La producción manufacturera alcanzó una TCMA de 1.89% en el período 1980-1990 mientras la del PIB Nacional fue de 1.59%, tasas totalmente inferiores a las alcanzadas en las cuatro décadas precedentes, lo que permite deducir el grado de "transición" de la economía y sus repercusiones en el empleo.

Para Miguel Angel Rivera el impacto del desempleo para el caso de México se agrava debido principalmente por la elevada tasa de crecimiento de la fuerza laboral; a mediados de los ochenta calculaba entre 700 000 y un millón de nuevos trabajadores buscando colocación cada año, quienes podrían ser reabsorbidos si el PIB aumentara a una tasa alta de aproximadamente el 7% anual, para garantizar la generación de un número de puestos de trabajo equivalentes al aumento de la fuerza laboral (91).

(91) Rivera M.A., Crisis y Reorganización del capitalismo, Ibid, p.157.

Aunque no existen cifras seguras acerca del desempleo abierto, lo anterior brinda una idea del grado de la problemática, particularmente, cuando se observa que al final de la década el empleo en manufacturas presentó sólo una ligera variación positiva, mientras subsisten otros fenómenos como el subempleo o desempleo encubierto.

A la disminución del ritmo de crecimiento del empleo asalariado le acompañó una caída profunda de los salarios reales, presentando las caídas más drásticas durante 1983 y 1986, años de mayores índices inflacionarios.

Esta caída de los salarios reales durante los primeros años de la crisis, permitió una notable recuperación de la rentabilidad de las empresas, a tal grado que evitó el nivel de quiebras y despidos masivos esperados. Esa situación de pérdida y control salarial será continuada a través de los mecanismos de control en la fijación de los salarios mínimos y en la determinación del nivel de remuneraciones en el sector público, así como por una política laboral de restricción y control a las demandas de los trabajadores por medio de las autoridades del trabajo.

Así, a través de los Pactos de Estabilidad establecidos entre los distintos sectores, gobierno, empresarios, representación campesina y de trabajadores, a partir de 1987 (y continuados hasta 1992), con el objetivo prioritario de controlar y disminuir la inflación conllevó una política de contención salarial a través del control ejercido sobre los salarios mínimos y la especie de "tope salarial" que jugaron

en los contractuales (los aumentos salariales se mantuvieron rezagados respecto al índice de precios) que no permitió en los años de reactivación económica (1988-1990) la recuperación del salario real esperada, aún bajo la premisa de que los salarios medios tuvieron una menor caída después de 1987 y empezaron a despegarse de la tendencia de los mínimos.

Se puede decir que el nivel de la caída salarial, junto con la reorganización del capital expresada en el proceso de trabajo en un elevamiento general del ritmo de trabajo, no encontró ninguna forma articulada y eficiente de resistencia, lo cual llevó, por ejemplo, en términos comparativos a invertir la tendencia entre los salarios percibidos en México con los recibidos en Corea del Sur o Taiwán; así el salario por hora en dólares en México fue disminuyendo mientras en los países asiáticos creció, tanto a nivel obrero, como de empleados de mandos medios. (92)

(92) La distinta dinámica tanto en salarios como en producto llevó a que la tendencia del producto nacional bruto per cápita disminuyera para los NIC's Latinoamericanos y aumentara para los del Este de Asia, representándose en las siguientes cifras: en 1981 el PNB per cápita para Corea del Sur fue de \$1 700; Brasil \$2 220; México \$2 250; Argentina y Taiwán \$2 560; Hong Kong \$5 100, y Singapur \$5240; mientras en 1986 para Brasil fue de \$1 810; México 1860; Argentina \$2350; Corea del Sur \$2 370; Taiwán \$4 040; Hong Kong \$6910, y Singapur \$7 410. Las cifras son con base al Worl Bank en Gereffi Gary, Repensando.. Ibid, p. 42.

Otros aspectos relacionados con el comportamiento salarial en los ochenta, son aportados por Mario Zepeda (93), entre los que se destacan:

i) La capacidad de adquisición de los salarios mínimos se redujo para 1991 a una tercera parte de la que tenía en enero de 1977 en términos reales.

ii) El promedio de sueldos, salarios y prestaciones en la industria manufacturera ha sufrido también un notable deterioro, pero menor en proporción a los mínimos; a finales de 1991 representó cerca del 70% de lo que lograba en 1980. Es en 1987 donde la tendencia de los salarios industriales no es arrastrada en la misma magnitud en que continúan los mínimos, aunque éstos siguen ejerciendo influencia actuando como "topes salariales" en los salarios contractuales.

iii) Los salarios pagados en las distintas divisiones que conforman la industria manufacturera, mostraron desigualdades en sus pérdidas.

Se distingue que aquellas que aglutinan ramas más tradicionales como la industria de la madera, y las denominadas "industrias metálicas básicas" tuvieron una disminución desde 1980 cuya capacidad de compra apenas cubre una tercera parte de la alcanzada ese año.

Con un deterioro superior al 55% se encuentran las industrias textiles, de prendas de vestir y del cuero.

(93) Para mayor referencia véase el artículo de Zepeda Mario, México: caída salarial y nivel de ingresos, en Revista Memoria, Núm. 41, Abril de 1992, pp. 19-23.

Con una pérdida de cerca de la mitad se tiene a la industria del papel, las imprentas y las editoriales.

Con una pérdida del 40% a las industrias de productos metálicos, maquinaria y equipo, y la producción de minerales no metálicos.

Y con una disminución inferior al 30% desde 1980 se tiene a las industrias alimenticias, de bebidas y tabaco, la producción de sustancias químicas, derivados del petróleo, caucho y plástico

Las perspectivas de crecimiento del empleo productivo es muchísimo más lento que los ritmos presentados en la producción, así como los procesos de reestructuración y reorganización del proceso de trabajo hacen más lenta dicha tendencia, lo que presiona para una no recuperación del nivel salarial real.

IV.1 Salarios en la industria del hule.

Durante los años ochenta una mayor competitividad se vio asociada a alcanzar una mayor productividad, lo que marcó distintas estrategias empresariales que combinaron -en el mejor de los casos- el incremento real de la productividad basada en cambios tecnológicos y/o cambios en la organización del trabajo, con baja en los costos en la fuerza de trabajo y un uso más intensivo de ella.

El objetivo era alcanzar nuevas cuotas de plusvalía que permitieran a las empresas competir en el mercado con menores costos unitarios, así como recuperar su tasa de beneficios.

Este proceso se viabilizó por las repercusiones de la crisis en el mercado de trabajo.

El bajo costo de la fuerza de trabajo es de las ventajas comparativas tradicionales -que en los ochenta, como se ha mencionado, posibilitó una recuperación rápida de las empresas mexicanas- y también uno de los factores actuales que el gobierno mexicano ofrece de mayor atracción a la inversión extranjera. Sin embargo, como menciona Harley Shaiken los bajos salarios no constituyen un motivo de atracción suficiente por sí solos. Esto es más cierto si se piensa en inversiones de capital que utilicen procesos no sólo intensivos o semiintensivos en fuerza de trabajo, sino también inversiones ligadas a nuevas tecnologías; así es necesario que se "conjuguen bajos costos unitarios" (una combinación de salarios y productividad) y una alta calidad.

Toman relevancia tres factores que posibiliten alcanzar esos índices de productividad: 1) la influencia que pueden tener la calificación y la experiencia sobre lo que se ha llamado el desempeño; 2) la infraestructura industrial necesaria para acoger la manufactura avanzada; 3) el impacto de la organización del trabajo en la producción, refiriéndose al grado de flexibilidad de la fuerza de trabajo. (94)

Teniendo como paraguas estas consideraciones es que se realiza un breve análisis de lo acontecido en la rama.

IV.1.1. Remuneración asalariada y excedente bruto de explotación en el PIB

La remuneración asalariada de la industria del hule cayó significativamente en su participación en el producto interno bruto que genera (95), como se indica en el Cuadro 2 pasó de representar el 38 por ciento en 1980 al 23 por ciento en 1988. La proporción de pérdida de la masa salarial fue significativa, ya que indica una caída aproximadamente del 40 por ciento, en un período de 9 años.

Sin considerar que la caída fue mayor si la relación se establece con respecto a los años en que obtuvo una mayor remuneración asalariada. (Véase gráfica 15)

Dicha participación mantuvo una tendencia ascendente en los primeros años de la década, representando el bienio

(94) Shaiken H. y Herzenberg S, Ibid, pp. 12-17.

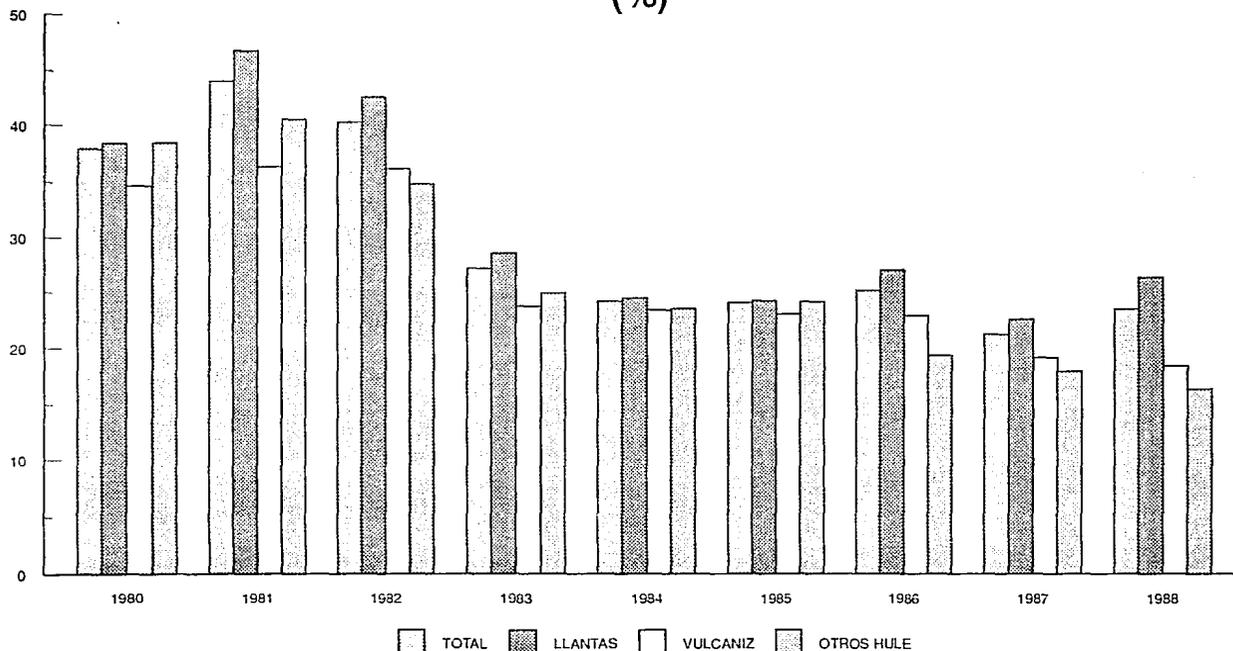
(95) De acuerdo a la cuenta de producción en el período 1980-1988.

Gráfica 15

PARTICIPACION DE LA REMUNERACION DE ASALARIADOS EN EL PIB DE CADA ACTIVIDAD

PIB = 100

(%)



Fuente: SPP, Sistema de Cuentas Nacionales

1981-1982 la participación más alta del período de estudio; el último año presentaba signos de su desaceleramiento.

Se puede afirmar que en 1981 los salarios de la rama lograron obtener su máximo histórico en la década de los ochenta; tasa comparable sólo al año de 1975-76 de la década anterior donde se lograron los niveles más altos de participación de los salarios en el producto.

La caída de la participación de los salarios en 1983 no tiene precedentes, no sólo porque se realizó a niveles inferiores a 1980, sino por que implicó una pérdida muy significativa, la mayor de la década. La caída profunda se efectuó tanto en el comportamiento del producto como de los salarios, pero fue mayor para los salarios; esa situación se mantuvo con cierta estabilidad en los años posteriores y se mostró una ligera recuperación de la masa salarial en 1986, para volver a caer el siguiente año. Durante 1988 las distancias entre salarios y remuneraciones al capital se reducen ligeramente, empezando a sentirse los efectos de la reactivación.

Se concluye que en el período 1980-1988 la rama presentó una caída real de la masa de la remuneración asalariada, que incluye no sólo los salarios percibidos, sino además contempla el rubro de prestaciones, importante en ésta industria, así como los distintos tipos de salario industriales de las distintas actividades. La masa salarial disminuyó a una TMCA del -4.4 por ciento, que al combinarse con un ligero aumento del personal ocupado, hizo que la

remuneración media por trabajador disminuyera aún más, presentando una pérdida de -5.5 por ciento anual (TMCA).

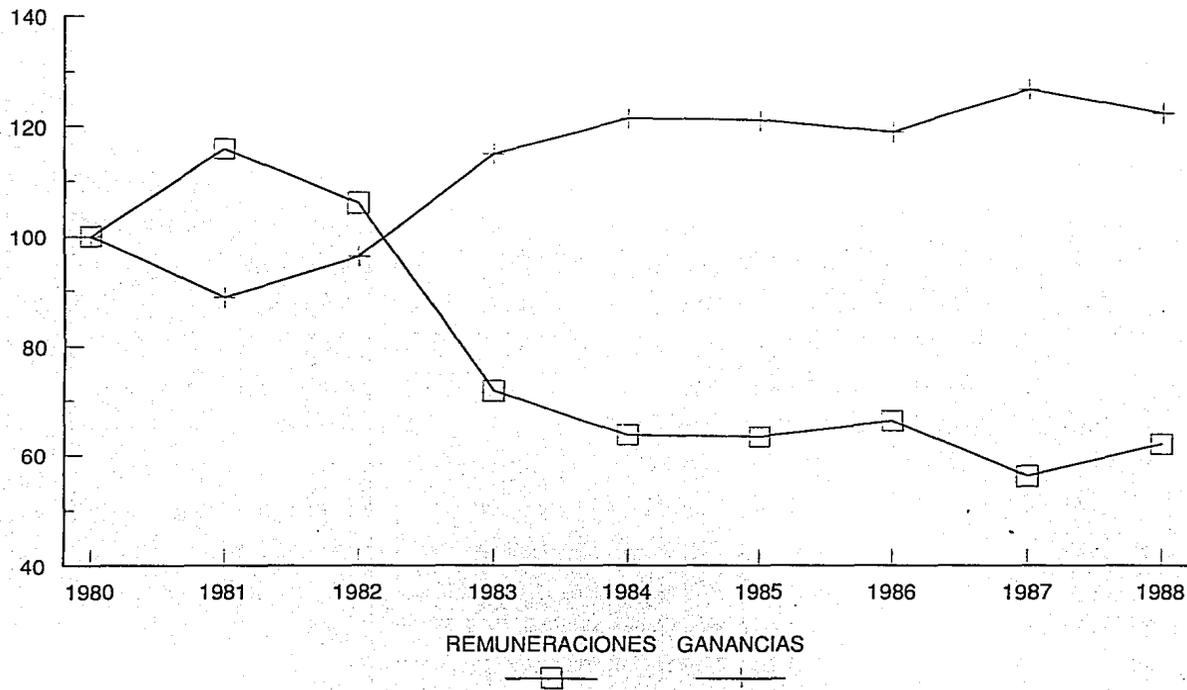
La gráfica 16 muestra la pérdida de la participación de la masa de la remuneración asalariada en el PIB y al mismo tiempo el crecimiento del llamado excedente bruto de explotación, que constata que la pérdida de la masa salarial ayudó a una recuperación de los beneficios obtenidos por las empresas. Estos últimos tuvieron un comportamiento en relación inversa a los salarios al captar el valor agregado (PIB) que perdieron los salarios.

Al realizar una relación de la productividad media obtenida (véase cuadro 17) con la remuneración media por trabajador se obtuvo que el excedente por peso remunerado al trabajo creció en aproximadamente un 9 por ciento anual.

Fue a partir de 1983 año de la crisis, dónde se invirtió la tendencia, beneficiándose la retribución al capital, su posterior crecimiento se dio a un ritmo lento, pero ascendente, volviendo en 1987 a tener un aumento significativo, alcanzando su máximo en el periodo, para regresar a ocupar su nivel anterior en 1988; se distingue en ese proceso el gran ascenso inflacionario de 1983 a 1987 como un mecanismo de redistribución de los ingresos a favor del capital.

Gráfica 16

IND. DEL HULE: Evolución de Remuneraciones y Ganancias 1980-1988 (Índice de Crecimiento)



Fuente: SPP, Sistema de Cuentas Nacionales

IV.2. Salarios Mínimos Reales 1980-1989.

El análisis anterior sobre salarios, observó la pérdida y caída sustancial de la participación de la remuneración asalariada global en el producto generado en la rama, ahora se centra en el comportamiento de los salarios mínimos reales en el período. Los salarios que se toman como base para el análisis son el mínimo general y el mínimo de la industria huleira.

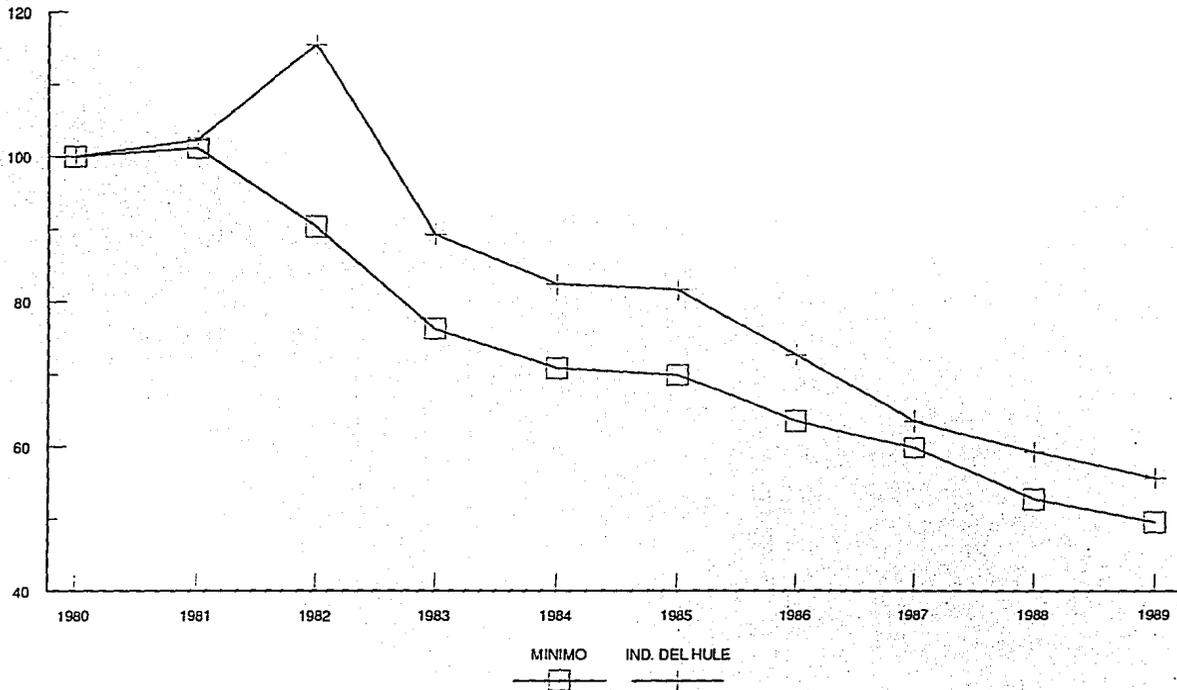
Al realizar el comparativo entre el salario mínimo nominal tanto el general como el de la industria del hule (Véase Cuadro 13) con respecto al índice Nacional de Precios al Consumidor, en el período 1980-1989 se obtuvo en los mínimos generales reales de ambos casos una pérdida significativa, representando una pérdida de casi la mitad del poder de compra con que inició la década, como puede observarse en la gráfica 17.

El índice de crecimiento del salario mínimo real general disminuyó, pasando a representar el 49.4% en 1989 del poder de compra que tenía en 1980. El salario mínimo real de la rama del hule presentó un deterioro ligeramente menor, teniendo por un lado años con un mayor poder de compra al inicial y terminando en 1989 por representar el 55.5% del salario base.

Lo cual significa que los salarios no sólo perdieron en relación al producto generado, sino también o por lo mismo, en la relación precios-salarios, siendo sus efectos de mayor pérdida para los sectores más débiles al interior del

Gráfica 17

INDICE DE SALARIOS REALES MINIMO GENERAL Y MINIMO EN LA INDUSTRIA DEL HULE



Fuente: SPP, Sistema de Cuentas Nacionales

CUADRO 13
INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION DEL HULE
SALARIOS MINIMOS GENERAL Y DEL HULE, NOMINAL
Y REAL, PROMEDIO PONDERADO 1980-1989.
(Pesos diarios)

AÑO	SALARIO MINIMO NOMINAL		INDICE NAC. DE PRECIOS DE CONSUMIDOR (1980=100)	SALARIO MINIMO REAL		INDICE DE CRECIMIENTO DEL SALARIO MINIMO REAL		DIFERENCIA (%) DE S.M.R. (4/3)
	GENERAL	HULE		GENERAL	HULE	GENERAL	HULE	
EN 1980	141	205						
1980	141	247	100.00	140.69	N.D.	246.71	N.D.	100.00
1981	183	325	128.61	142.33	1.17	252.37	2.29	101.17
1982	257	577	202.16	127.18	-10.64	285.28	13.04	102.29
1983	432	895	401.48	107.51	-15.47	220.41	-22.74	115.63
1984	666	1359	668.29	99.62	-7.34	203.32	-7.75	89.34
1985	1036	2124	1054.18	98.31	-1.31	201.52	-0.89	104.10
1986	1769	3545	1978.21	89.43	-9.03	179.21	-11.07	104.97
1987	3855	7173	4573.14	84.30	-5.74	156.85	-12.48	100.39
1988	7218	14261	9756.55	73.98	-12.24	146.17	-6.81	63.57
1989	8136	16019	11699.60	69.54	-6.01	136.92	-6.33	72.64

Fuente: Elaborado con base en datos obtenidos por la Unidad Coordinadora de Políticas, Estudios y Estadísticas del Trabajo, con base en datos obtenidos de Diarios Oficiales y del boletín de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos.

CUADRO

INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION DEL HULE
SALARIO MINIMO GENERAL Y DE LA INDUSTRIA, 1980-1989
(Pesos Diarios)

F E C H A	SALARIO MINIMO GENERAL			SALARIO MINIMO DE LA INDUSTRIA		
	SALARIO MINIMO NOMINAL	INCREMENTO %	SALARIO PROMEDIO PONDERADO ANUAL	SALARIO MINIMO NOMINAL	INCREMENTO %	SALARIO PROMEDIO PONDERADO ANUAL
1980						
Enero	140.69		140.69	205.08		
Febrero	140.69			252.25	23.0	246.71
1981						
Enero	183.05	30.1	183.05	251.25		324.57
Febrero	183.05			334.23	32.5	
1982						
Enero	244.83	33.8		334.23		
Febrero	244.83		257.10	462.91	38.5	576.71
Febrero	244.83			601.78	30.0*	
Noviembre	318.28	30.0*		651.78	\$50.00*	
1983						
Enero	398.09	25.1		651.78		
Febrero	398.09		431.64	827.76	27.0	
Junio	459.01	15.3*		968.48	17.0*	884.91
1984						
Enero	598.66	30.4		968.48		
Febrero	598.66		665.75	1 278.39	32.0	
Junio	719.02	20.1*		1 278.39		1 358.78
Julio	719.02			1 521.28	19.0*	
1985						
Enero	938.81	30.6		1 521.28		
Febrero	938.81		1 036.41	2 023.30	33.0	
Junio	1 107.64	18.0*		2 023.30		2 124.36
Julio	1 107.64			2 367.26	17.0*	
1986						
Enero	1 474.50	33.1		2 367.26		
Febrero	1 474.50			3 207.64	35.5	
Junio	1 844.60	25.1*		3 207.64		
Julio	1 844.60		1 769.14	3 913.32	22.0*	3 545.17
Octubre	2 243.77	21.6*		3 913.32		
Noviembre	2 243.77			4 656.85	19.0*	
1987						
Enero	2 760.83	23.0		4 656.85		
Febrero	2 760.83			5 867.63	26.0	
Abril	3 314.79	20.1*		5 867.63		
Mayo	3 314.79			6 865.13	17.0*	
Julio	4 080.08	23.1*	3 855.10	6 865.13		7 172.99
Agosto	4 080.08			8 238.16	20.0*	
Octubre	5 101.95	25.0*		8 238.16		
Noviembre	5 101.95			10 050.56	22.0	
Diciembre	5 867.24	15.0*		11 558.14	15.0*	
1988						
Enero	7 040.69	20.0		11 558.14		
Febrero	7 040.69		7 217.24	14 216.51	23.0	
Marzo	7 252.92	3.0*		14 643.01	3.0*	14 260.77
Diciembre	7 252.92			14 643.01		
1989						
Enero	7 833.66	8.0		14 643.01		
Febrero	7 833.66		8 135.68	16 253.74	11.0	16 019.45
Julio	8 306.03	6.0*		16 253.74		
Diciembre	9 138.89	10.0*		16 253.74		
TMCA**						
DIC 80-DIC 89	59.0			58.9		

* Incremento Salarial Extraordinario ** Tasa Media de Crecimiento Anual

FUENTE: Elaborado por la Unidad Coordinadora de Políticas, Estudios y Estadísticas del Trabajo, con base en datos obtenidos de Diarios Oficiales, y del Boletín de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos. (Ver Nota Metodológica 9).

CUADRO

INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION DEL HULE
SALARIO MINIMO REAL, 1980-1989
(Pesos Diarios)

AÑO	SALARIO MINIMO NOMINAL PROMEDIO PONDERADO ANUAL	VARIACION (%)	INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (1978=100)	VARIACION (%)	SALARIO MINIMO REAL PROMEDIO PONDERADO ANUAL	VARIACION (%)
1980	246.71	-	148.2	-	166.5	-
1981	324.57	31.6	190.6	28.6	170.3	2.3
1982	576.71	77.7	299.6	57.2	192.5	13.0
1983	884.91	53.4	595.0	98.6	148.7	-22.8
1984	1 358.78	53.6	990.4	66.5	137.2	-7.7
1985	2 124.36	56.3	1 562.3	57.7	136.0	-0.9
1986	3 545.17	66.9	2 931.7	87.7	120.9	-11.1
1987	7 172.99	102.3	6 777.4	131.2	105.8	-12.5
1988	14 260.77	98.8	14 459.2	113.3	98.6	-6.8
1989	16 019.45	12.3	17 339.1	19.9	92.4	-6.3
TMCA* 1980-1988	59.0		69.9		-6.3	

* Tasa Media de Crecimiento Anual

FUENTE: Elaborado por la Unidad Coordinadora de Políticas, Estudios y Estadísticas del Trabajo, con base en datos obtenidos del cuadro 15 y de los Indicadores Económicos del Banco de México.

contingente de trabajadores, representados por los que perciben los mínimos industriales.

Aún así, en los mínimos industriales de la rama la pérdida fue menor en relación a otros sectores industriales, eso a pesar de que al interior de la rama participan actividades con trabajadores y salarios bastante desprotegidos. Se deduce que en su conjunto la industria logro defender un poco mejor su poder adquisitivo, aunque la actuación de los mínimos industriales presionó a una baja mayor.

La evolución anual del salario mínimo real general, a partir de 1980, permite ver que la caída en el poder de compra empezó en 1982 con una variación negativa de las mas profundas, continuada en 1983, los siguientes años de mayor pérdida fueron 1986 y 1988, inscritos en una tendencia a la baja.

Lo anterior lleva a reflexionar sobre el papel que ha jugado la inflación como un factor de redistribución negativa para los ingresos de los asalariados, siendo el bienio 1982-1983 los primeros años en que se vivieron tasas inflacionarias sin precedente, ritmos que pasaron a ser más lentos posteriormente, para acelerarse en 1986-1987. Las políticas económicas adoptadas como fueron las devaluaciones constantes cuando menos hasta 1987, contribuyeron colateralmente a una mayor pérdida de las remuneraciones salariales.

La desaceleración del proceso inflacionario a través de un mayor control sobre el INPC comenzó en 1988, objetivándose en 1989 y 1990, pero para los trabajadores, a pesar de ser un trienio de reactivación económica, siguieron pesando las políticas salariales y laborales dictadas por el gobierno, que jugó en una contención salarial, situación posibilitada porque el empleo apenas empezó a crecer muy lentamente.

En la industria del hule, el salario mínimo real tuvo una evolución anual ligeramente diferente, todavía en 1982 se presentó un crecimiento efectivo del salario real y su caída empezó en 1983, aunque todos los años presentó en relación al salario mínimo general una capacidad de compra superior. Posteriormente las caídas más pronunciadas tuvieron lugar en 1986 y 1987.

Es necesario precisar que para observar la tendencia de lo acontecido en los salarios mínimos se partió igualando en 1980 los mínimos, pero existe un diferencial importante entre éstos dos salarios. El salario mínimo real percibido en la industria del hule fue superior en todo el período con respecto al mínimo general, para 1980 fue superior en aproximadamente un 75 por ciento, relación que en algunos años de la década fue aumentando, llegando en 1982 a tener la diferencia mas alta, disminuyendo posteriormente, pero nunca a niveles inferiores al diferencial obtenido en 1980. Para 1989 el mínimo real de la rama fue superior en 97%

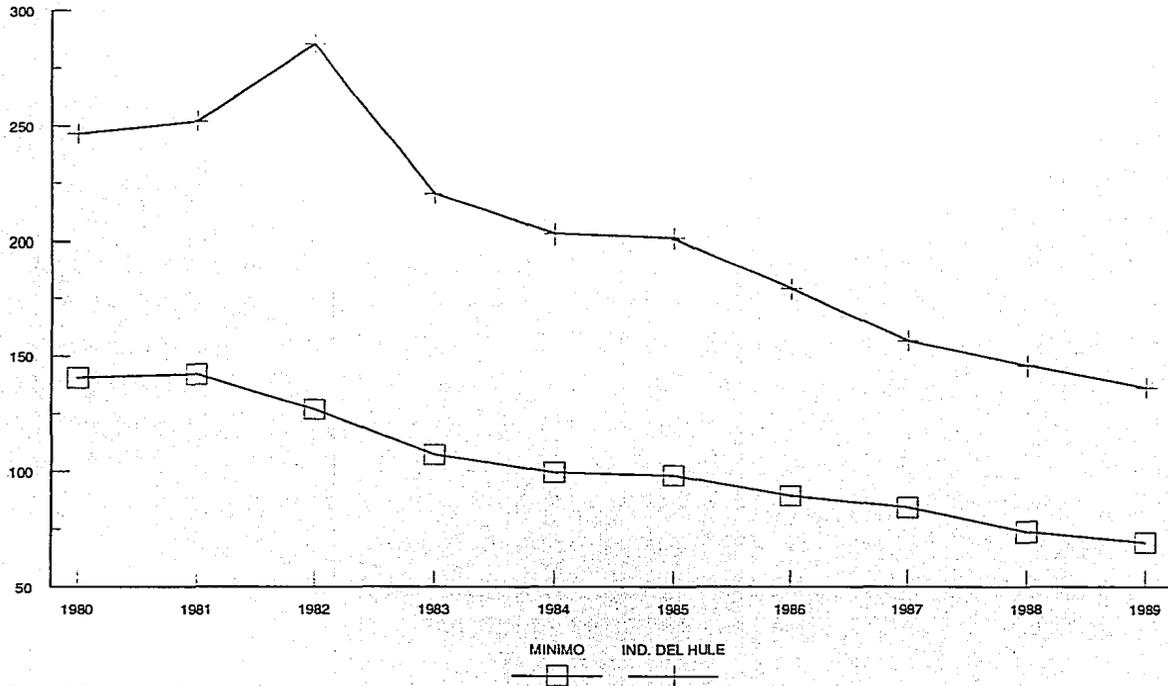
respecto al salario mínimo general real, como se observa en la gráfica 18.

En términos amplios se delineó una tendencia donde la posibilidad de recuperación de los salarios reales fue cada vez más ficticia, no sólo por los efectos de la misma crisis y la reestructuración económica, sino que contribuyó una política salarial restrictiva, que además de validar la acción redistributiva del proceso inflacionario entre salarios y beneficios del capital, contribuyó a un proceso de redistribución regresiva al interior de los propios asalariados, en vista de que bajo esas condiciones la capacidad efectiva de control resulta ser mayor sobre los salarios mínimos, que sobre los salarios superiores a ellos.

Para el último caso, intervienen otros factores como las negociaciones contractuales entre empresas y sectores organizados de los asalariados, que por cierto en los ochenta éstos últimos mostraron una debilidad permanente reflejándose en una menor incidencia de políticas económicas favorables a ellos. Esa debilidad estuvo presente no sólo en el cambio de relaciones de poder entre las centrales oficiales y el gobierno, sino en el movimiento de trabajadores más amplio, traduciéndose la crisis en una mayor dispersión y languidez del movimiento de los trabajadores. Sólo es posible esperar que los efectos de la reactivación económica sean lo suficientemente fuerte para provocar una presión importante en la recuperación de los salarios reales.

Gráfica 18

SALARIO MINIMO GENERAL Y MINIMO DE LA INDUSTRIA DEL HULE 1980-1989



Fuente: SPP, Sistema de Cuentas Nacionales

Al mismo tiempo entre otros elementos que afectan a los salarios industriales diferentes a los mínimos, se encuentra la política de captación fiscal, al pasar a una creciente carga sobre sueldos y salarios superiores a los mínimos legales. En la producción llantera esa situación afecta de manera importante debido a que se trata de salarios industriales relativamente superiores y ligados un poco más a la productividad. La carga fiscal juega en contra de una mayor participación de los trabajadores en la productividad, desalentando su participación en el aumento de la misma, especialmente en los salarios a destajo.

IV.3 Personal ocupado, obreros y empleados

El personal ocupado en la industria del hule aumentó ligeramente como se observa en la gráfica 19, aunque el crecimiento del producto fue mas rápido.

Del período, el año en que mayor empleo se captó fue en 1985, coincidiendo con la reactivación económica dada en la industria. En números absolutos el total del personal ocupado pasó de 29,224 trabajadores en 1980 a 32745 en 1989. (Ver cuadro 14)

Los años de mayor pérdida de los puestos ocupados correspondió a 1983 y 1986, no obstante nunca alcanzaron niveles inferiores al empleo existente durante 1980.

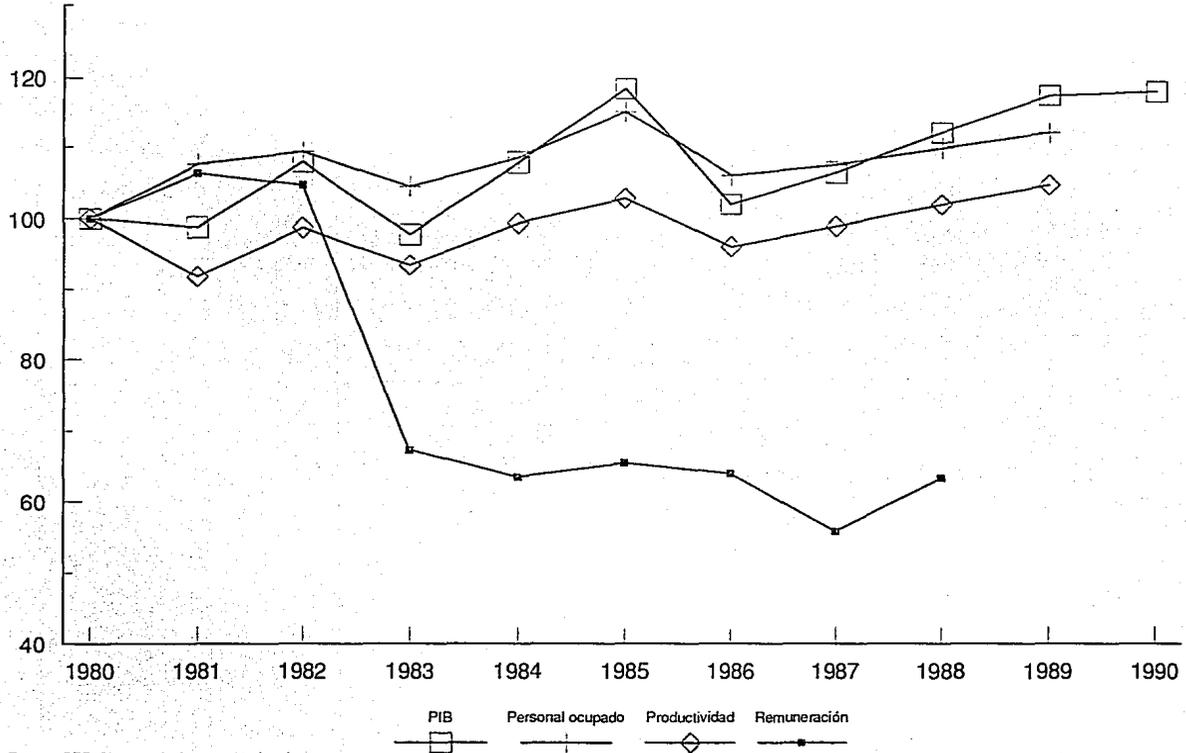
Lo significativo fue la conformación entre obreros y empleados. A reserva de un análisis de la tendencia histórica con respecto a los setenta, en los años ochenta se presentó la disminución del número de obreros ocupados. (Véase gráfica 20) Estos pasaron de representar el 81% del total del personal ocupado a 70%, mientras que el número de empleados aumentó pasando a representar casi una tercera parte del personal ocupado.

En términos absolutos, el año inicial de 1980 observó el mayor número de obreros ocupados de todo el período. (96) Por lo cual al referirnos al incremento de la producción y de la productividad en el período de estudio, aunque hubiese sido demasiado lento, tiene que considerarse que fue

(96) Los datos contemplados para obreros y empleados incluyen los años 1980-1989.

Gráfica 19

INDICADORES EN LA IND. DEL HULE



Fuente: SPP, Sistema de Cuentas Nacionales.

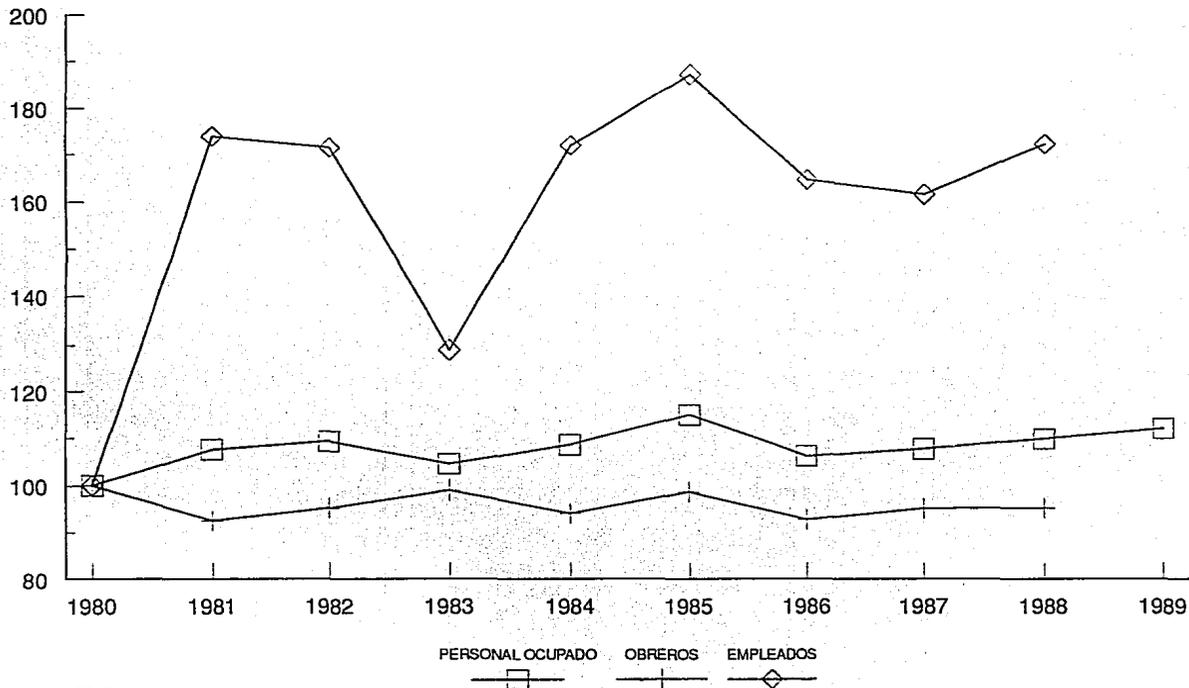
CUADRO 14
INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION DEL HULE
PERSONAL OCUPADO, 1980-1989

AÑO	NUMERO DE TRABAJADORES (1)	VARIACION ANUAL	OBREROS (2)	PARTICIPACION % (2/1)	EMPLEADOS (3)	PARTICIPACION % (3/1)	PERSONAL OCUPADO INDICE DE CRECIMIENTO			
							TOTAL	OBREROS	EMPLEADOS	
1980	29224		23918	81.5	5406	18.5	100.00	100.00	100.00	
1981	31465	7.7	22057	70.1	9408	29.9	107.67	92.61	174.03	
1982	31971	1.6	22699	71.0	9272	29.0	109.40	95.30	171.51	
1983	30582	-4.3	23609	77.2	6973	22.8	104.65	99.12	128.99	
1984	31736	3.8	22437	70.7	9299	29.3	108.60	94.20	172.01	
1985	33622	5.9	23502	69.9	10120	30.1	115.05	98.67	187.20	
1986	31039	-7.7	22106	71.2	8898	28.7	106.21	92.81	164.59	
1987	31476	1.4	22674	72.0	8730	27.7	107.71	95.20	161.49	
1988	32102	2.0	22697	70.7	9315	29.0	109.85	95.29	172.31	
1989	32745	2.0	23413	71.5	9332	28.5	112.05	98.30	172.63	
TMCA										
1980-1989	1.27		-0.53		6.23					

Fuente: con base en datos obtenidos de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de Mexico y la Encuesta Industrial Mensual.

Gráfica 20

IND. DEL HULE: Índice de Crecimiento del personal ocupado, 1980 = 100



Fuente: SPP, Sistema de Cuentas Nacionales

realizado con un número menor de obreros productivos, lo cual representó una mayor productividad del trabajo en la rama, producto de la intensificación en el uso de la fuerza de trabajo, situación que no se identifica claramente por el crecimiento del número de empleados de confianza, los cuales incrementan el total del personal ocupado, además de absorber una parte importante de la remuneración salarial, pues perciben en términos de salarios medios una cantidad proporcionalmente superior al salario obrero como se observa en el Cuadro 15 y la gráfica 21.

Fue en 1981 donde cayó el número de obreros ocupados y subió el de empleados significativamente, como se muestra en la gráfica 22, aumentando en empleados casi un 75% respecto al año anterior, en números absolutos pasaron de ser 5406 empleados en 1980 a 9408 en 1981. A partir de ese momento su participación adquirió una tendencia estable, reflejando en dado caso la influencia del ciclo económico como se observa en su disminución en 1983 y 1986 y su aumento significativo durante 1985, siendo el año que registró el mayor número de empleados. A finales del periodo (1988 en éste caso) los empleados, representaron un incremento total del 72% respecto a 1980.

La situación anterior marca un cambio en las funciones de dirección y administración, pero también que, un sostenimiento de la productividad se ha venido realizando con menos personal en el proceso productivo directo, situación que no es clara al establecer la relación sobre el

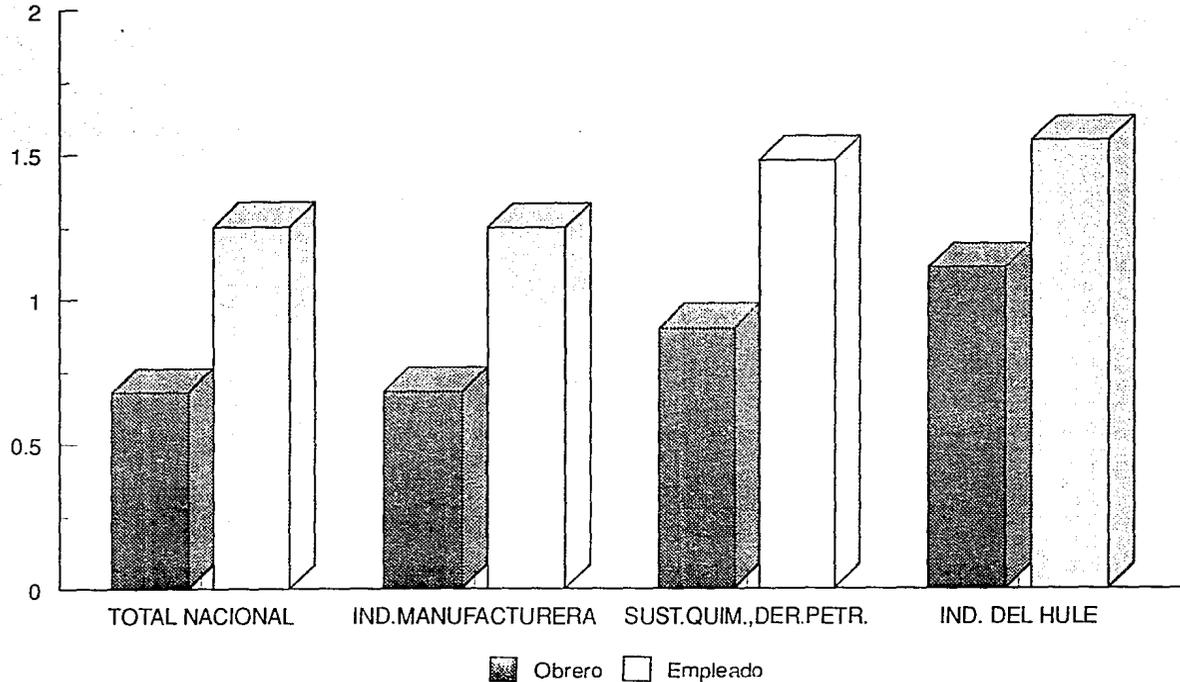
CUADRO 15
INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION DEL HULE
SALARIOS, PRESTACIONES Y PRINCIPALES RELACIONES ANALITICAS, 1985.
(Millones de pesos)

	Salario Medio Anual por Obrero	Empleado	Prest.y Utilid.	Remuner. Totales	Activos Fijos	Valor de maq. y equipo de producción	Valor Agr. C. Bruto	Rem.Tot/ V.A.
	(1)	(2)	Al año ocupada (3)	por persona ocupada (4)	(5)	(6)	(7)	(%) (4/7)
TOTAL NACIONAL	0.678	1.255	0.292	1.044	8.647	5.115	3.702	28.20
IND.MANUFACTURERA	0.681	1.251	0.280	1.024	6.039	4.023	2.459	41.64
SUST.QUIM.,DER.PETR.	0.900	1.479	0.313	1.168	9.901	7.654	3.852	30.32
IND. DEL HULE	1.110	1.548	0.642	1.850	5.452	4.199	3.237	57.15

Fuente: Elaboración en base a INEGI, XII Censo Industrial, 1986, Datos por Rama de Actividad y por Entidad Federativa, Referentes a 1985, Censos Económicos B6, Aguascalientes, Ags., 1991.

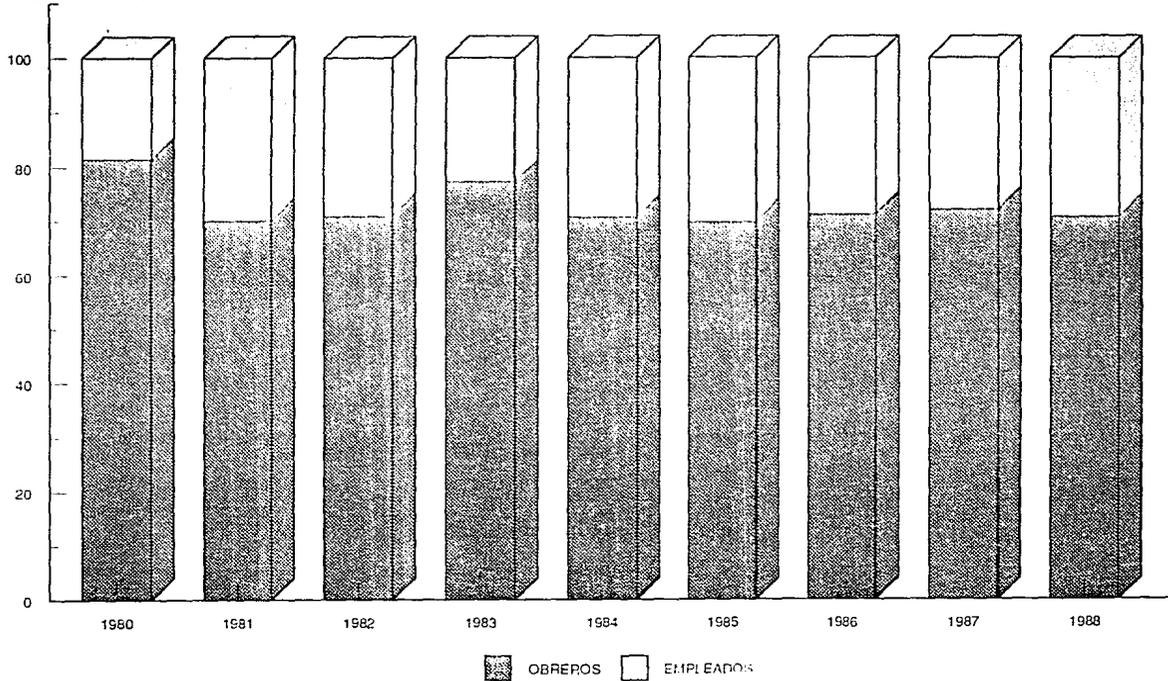
Gráfica 21

Salario Medio Anual por obrero (Millones de pesos de 1985)



Gráfica 22

ESTRUCTURA % DEL PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA DEL HULE



Fuente: SPP, Sistema de Cuentas Nacionales

CUADRO 16
 PARTICIPACION PORCENTUAL DEL PERSONAL OCUPADO
 DE LA RAMA EN LA DIVISION V Y EN LA INDUSTRIA
 MANUFACTURERA, 1980-1989

AÑO	IND.	DIVISION	IND.	PARTICIPACION	
	MANUF. (1)	V:QUIM. (2)	HULE (3)	% (3/1)	(3/2)
1980	2441411	275291	29224	1.20	10.62
1981	2557401	296841	31465	1.23	10.60
1982	2505298	307361	31971	1.28	10.40
1983	2326376	300951	30582	1.31	10.16
1984	2374160	310614	31736	1.34	10.22
1985	2450534	316515	33622	1.37	10.62
1986	2404084	316734	31039	1.29	9.80
1987	2429796	327278	31476	1.30	9.62
1988	2431904	332756	32102	1.32	9.65
1989	2495957	334721	32745	1.31	9.78
TICA					
1980-1989	0.25	2.20	1.27		

Nota: Los datos no representan en estricto sentido el número de personas ocupadas en cada actividad, sino el número promedio de puestos remunerados que se estima fueron requeridos para la producción.

CUADRO 17

INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION DEL HULE
 PRODUCTIVIDAD MEDIA Y REMUNERACION MEDIA, 1980-1988
 (MILLONES DE PESOS DE 1980)

INDICES DE CRECIMIENTO EN HULE

AÑO	P.I.B.	REMUNERACION DE ASALARIADOS	PERSONAL OCUPADO	PRODUCTIVIDAD MEDIA	REMUNERACION MEDIA	EXCEDENTE POR PESO REM. AL TRABAJO	PIB	PERSONAL OCUPADO	PRODUCTIVIDAD	REMUNER. MEDIA
(1)	(2)	(3)	(4=1/3)	(5=2/3)	(6=(4/5)-1)					
1980	17466	6630	29224	0.597659	0.226868	1.63	100.00	100.00	100.00	100.00
1981	17261	7600	31465	0.548578	0.241538	1.27	98.83	107.67	91.79	106.47
1982	18877	7607	31971	0.590441	0.237934	1.48	108.08	109.40	98.79	104.88
1983	17086	4662	30582	0.558695	0.152443	2.66	97.82	104.65	93.48	67.19
1984	18856	4571	31736	0.594152	0.144032	3.13	107.96	108.60	99.41	63.49
1985	20685	4987	33622	0.615222	0.148326	3.15	118.43	115.05	102.94	65.38
1986	17832	4503	31039	0.574503	0.145076	2.96	102.10	106.21	96.11	63.95
1987	18624	3982	31476	0.591689	0.126509	3.68	106.63	107.71	99.09	55.76
1988	19572	4615	32102	0.609682	0.143761	3.24	112.06	109.85	102.01	63.37
1989	20518	n.d.	32745	0.626599	n.d.	n.d.	117.47	112.05	104.84	n.d.
1990	20611	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	118.01	n.d.	n.d.	n.d.
TMCA										
1980-1990	1.67	-4.43	1.27	0.53	-5.54	8.93	1.67	1.27	0.53	-5.54

AÑO	PIB. IND. MANUF.	PERSONAL MANUF.	PRODUCTIV. MEDIA TRABA	PIB DIV. QUIM.	PERSONAL DIVISION	PRODUCT. MED. TRAB (PIB/TRAB)	MANUFACTURA			DIVISION		
							PIB	PER. OC.	PRODUCTIV	PIB	PER. OC.	PRODUCTIV
							Indice de crecimiento			Indice de crecimiento		
1980	988900	2441411	0.405053	147257	275291	0.534914	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
1981	1052600	2557401	0.411590	161448	296841	0.543887	106.44	104.75	101.61	109.64	107.33	101.68
1982	1023811	2505298	0.408658	155445	307361	0.538276	103.52	102.62	100.89	112.35	111.65	100.63
1983	943549	2326376	0.405587	162791	300951	0.540889	95.41	95.29	100.13	110.54	109.32	101.12
1984	990856	2374160	0.417350	174015	310614	0.560229	100.20	97.25	103.04	118.17	112.83	104.73
1985	1051109	2450534	0.428931	184060	316515	0.581521	106.29	100.37	105.90	124.99	114.97	108.71
1986	995848	2404084	0.414232	177970	316734	0.561891	100.70	98.47	102.27	120.86	115.05	105.04
1987	1026136	2429796	0.422314	187609	327278	0.573240	103.77	99.52	104.26	127.40	118.88	107.16
1988	1058959	2431904	0.435444	191397	332756	0.575187	107.08	99.61	107.50	129.97	120.87	107.53
1989	1133636	2495957	0.454189	208901	334721	0.624105	114.64	102.23	112.13	141.86	121.59	116.67
1990	1192854	n.d.	n.d.	215308	n.d.	n.d.	120.62	n.d.	n.d.	146.21	n.d.	n.d.
TMCA												
1980-1990	1.89	0.25	1.28	3.87	2.20	1.73	1.89	0.25	1.28	3.87	2.20	1.73

Continuación CUADRO 17

INDICE DE CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD
MEDIA EN EL TRABAJO 1980-1989

ANO	MANUFAC.	DIVISION	HULE
1980	100.00	100.00	100.00
1981	101.61	101.68	91.79
1982	100.89	100.63	98.79
1983	100.13	101.12	93.48
1984	103.04	104.73	99.41
1985	105.90	108.71	102.94
1986	102.27	105.04	96.13
1987	104.26	107.16	99.00
1988	107.50	107.53	102.01
1989	112.13	116.67	104.84
TMCA			
1980-1989	1.28	1.73	0.53

Fuente: Elaborado en base a INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de Mexico.

total de personal ocupado, sin considerar la diferenciación en la participación de obreros y empleados.

IV.4 Personal ocupado y productividad media en el trabajo en manufacturas, división química y hule

El cuadro 16 muestra que la participación de los trabajadores de la industria del Hule con respecto al personal ocupado en la manufactura, obtuvo un ligero crecimiento, alcanzando en el período su mayor participación durante 1985. (97) Lo cual se debió no porque haya mejorado el nivel del empleo en la rama, sino porque el desempleo fue mayor en la industria manufacturera para el período 1980-1989. Confirmando la tendencia más amplia de que el desempleo es mayor que la caída de la producción.

La participación del empleo de la industria del hule en la división a la que pertenece cayó en el período, incluso durante 1985 en que mayor personal ocupado mantuvo, solo alcanzó a igualar la participación que tenía en la división durante 1980, deduciéndose que para la división el mayor dinamismo del crecimiento acelerado en el producto, conllevó a un crecimiento real del empleo generado, aunque con ritmos más lentos.

El personal ocupado en la industria manufacturera (véase cuadro 17) presentó un estancamiento en el período contemplado, con disminuciones en la mayor parte de los

(97) Los datos que se consideran corresponden al período de 1980 a 1989.

años. Mostró un crecimiento inicial para el bienio 1981-1982, cayendo significativamente durante 1983, fue hasta 1985 donde volvió a alcanzar el número de personal ocupado en 1980, para nuevamente caer en los siguientes años, posteriormente sólo hasta 1989 logró rebasar el nivel inicial pasando de ocupar 2441,411 puestos de trabajo en 1980 a 2495957 en 1989; el ligero crecimiento de 1989 se encuentra ligado al importante aumento de su producto (de 7% en el año). La tendencia descrita se considera grave si se relaciona con el incremento de la PEA y el número de trabajadores importante que normalmente ha asumido la manufactura.

En el sector manufacturero el producto creció más rápidamente (14.6% acumulado hasta 1989 respecto a 1980) en relación al empleo generado y la productividad media del trabajo (2.2% y 12% respectivamente en el mismo período); se mostró una tendencia al crecimiento de la productividad (en especial a partir de 1984), presentando una TMCA del 1.28% de 1980 a 1989.

En el caso de manufacturas se encuentra la desigualdad entre distintas ramas, unas más tradicionales y otras más intensivas en tecnología que llevan a distintos comportamientos, por ejemplo a las que tuvieron mayor capacidad de adaptación a la crisis creció su producción más rápidamente que la media aquí presentada, sin embargo se puede decir que en general el incremento en la productividad

en el sector manufacturero se basó en un estancamiento del empleo y en un uso más intensivo de la fuerza de trabajo.

El mayor desempleo é incluso su no reabsorción rápida a partir de la reactivación económica se debe, porque la actividad industrial está siendo más marcada por: 1) Para las empresas más intensivas en tecnología que se están reestructurando están llevando a cabo una mayor introducción de las técnicas de producción semiautomáticas y automáticas. 2) durante los años de 1983-1987, las empresas que contaban con un mayor avance tecnológico, intensificaron sus desempeños cuando se mostró un mercado más dinámico, es decir, no ampliaron su capacidad productiva sino que la utilizaron más ampliamente a partir del uso intensivo y de la reorganización de su fuerza de trabajo. 3) Uno de los aspectos que fue imponiendo la crisis en sectores que incluso no realizaron nuevas inversiones en tecnología fue el recurrir a una reorganización del proceso de trabajo, la llamada utilización de tecnologías blandas tendientes a una mayor racionalización en el uso de la fuerza de trabajo, incluyendo una nueva visión acerca de la administración, así como cambios en los procesos mismos. 4) Para el caso de las industrias más tradicionales, el recurrir a un uso intensivo de la fuerza de trabajo se facilitó por la caída de los salarios, así como por la presión que ejerce el mayor desempleo en la ordenación y racionalización de la fuerza de trabajo.

Toda crisis de sobreproducción y extensión masiva del desempleo genera mecanismos internos al proceso de producción que facilitan una mayor explotación de la fuerza de trabajo. El desempleo y el temor al desempleo aumentan "la disciplina del trabajo"; reducen las ausencias por enfermedad, reducen las fluctuaciones de mano de obra, facilitan la aceleración de las cadencias y la intensificación del proceso del trabajo. Todos estos fenómenos de "racionalización" tienen por supuesto un efecto benéfico en las ganancias capitalistas. (98)

En el caso de la división química existió una mayor correlación entre la producción, el personal ocupado y la productividad alcanzada. Se dio un claro y significativo crecimiento del producto, en especial en 1989 (alcanzando un incremento del 42% respecto a 1980). Existió un aumento importante en el empleo (del 21.6% respecto a 1980), que mostró un crecimiento regular en el período de estudio, con variaciones ligeras en los años de recesión, fue definitivamente una de las tendencias de mayor crecimiento sostenido en el empleo, en términos absolutos el personal ocupado de la división pasó de ser 275291 a 334721 trabajadores, diferencia importante en el número de empleos generados en comparación con el sector manufacturero y con la rama del hule.

Le correspondió un crecimiento en la productividad (en particular a partir de 1984), presentando un índice

(98) Mandel Ernest, *Ibid*, p. 99.

acumulado para 1989 del 16.7% (con respecto a 1980) y una TMCA del 1.7% definitivamente superior al de manufacturas y del hule.

Se puede deducir que el comportamiento de la productividad en la división química combinó tanto elementos de inversión en bienes de capital como de incremento en el empleo, por lo cual la productividad no significó empleo versus productividad, como en los casos donde la productividad se basó exclusivamente en el uso intensivo de la fuerza de trabajo.

Para el caso de la industria del Hule, los incrementos importantes del Producto en especial para los años de reactivación general de la economía (1985, 1988 y 1989) fueron acompañados de un aumento también del empleo, aunque con índices inferiores, situación que posibilitó finalmente incrementos en la productividad (el índice de productividad presentó un incremento para 1989 del 4.8% respecto a 1980), logrando compensar la caída en la mayor parte de los años del período, dando por resultado una TMCA del 0.53%. Los años más bajos en la productividad corresponden a los años de 1981 y 1983, en el primero se recordará la caída de la producción por la huelga de 45 días y en el segundo caso se considera la caída drástica de la producción por la recesión.

El incremento de la productividad de los trabajadores también ha estado ligada a los años de reactivación económica (excepción 1981). Tal pareciera que una de las

limitantes para el crecimiento de la productividad en la rama, han sido las caídas tan profundas del producto durante la recesión, respondiendo en forma favorable en épocas de reactivación; por lo cual se podría deducir que las condiciones mínimas para continuar un comportamiento favorable de la productividad se encuentran en la rama, teniendo que modificar algunos factores.

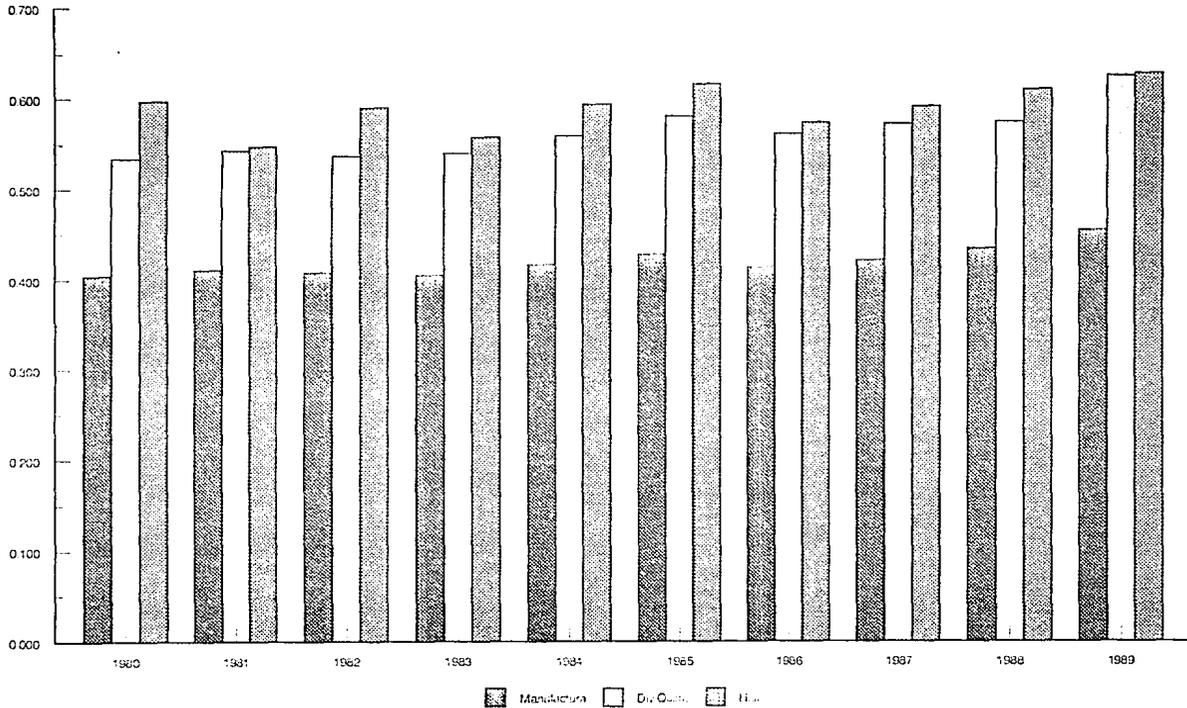
Si la productividad de la rama fuese medida en relación al volumen, se tendría que fue superior a la productividad obtenida en relación al valor de la producción.

El lento crecimiento de la productividad también se compensó a partir del descenso en la remuneración media que después de 1983 se profundizó.

Realizando un comparativo de las tres productividades medias del trabajo, en manufacturas, división química y hule, se obtuvieron Tasas de Crecimiento Media Anual del 1.28, 1.73 y 0.53% respectivamente en el período 1980-1989, mostrando claramente una menor dinámica en el hule. Sin embargo es necesario marcar que al inicio de la década, de las tres productividades la menor correspondió a las manufacturas y aún con el crecimiento observado, se mantuvo en un nivel inferior con respecto a la división química y la rama del hule; en segundo lugar se presentó la división química con una productividad media del trabajo ligeramente superior a manufacturas, y aunque creció rápidamente no

Gáfica 23

PRODUCTIVIDAD MEDIA DEL TRABAJO 1980-1989 (PIB por hombre ocupado, Millones de pesos de 1980)



Fuente: SPP, Sistema de Cuentas Nacionales

logró superar la productividad alcanzada en la rama del hule, aunque se acerca como se observa en la gráfica 23.

Por lo cual, a pesar del crecimiento lento y negativo en varios años de la productividad de la industria del hule, el haber llegado a inicios de los ochenta con una productividad media del trabajo mas alta en relación a las manufacturas y la división, le permitió sostener un nivel de productividad más alta en relación a otros sectores, pero cuyas distancias y rentabilidad entran en cuestión.

Como se ha mencionado las grandes inversiones de los setenta fueron las que permitieron alcanzar un nivel alto de productividad en el trabajo al iniciar la década de estudio, basada prioritariamente en los efectos de la innovación tecnológica; sin embargo la productividad en los ochenta fue estancándose, pudo haberse dado la readecuación de la utilización de la fuerza de trabajo a las nuevas condiciones; pero la situación de estancamiento de la productividad se relativiza cuando se le relaciona con la disminución del número de obreros, en la cual se ha sustentado dicho crecimiento de la productividad.

Lo anterior hace pensar que el "ligero aumento" de la productividad, estuvo basada prioritariamente en el uso intensivo de la fuerza de trabajo ligada directamente a las áreas de producción y que además se vio compensada con la caída del salario real (no tan profunda como en el sector manufacturero). Pero, ésta situación en la industria, influida fuertemente por la producción llantera, puede

llevar a altos riesgos, ya que existe la necesidad de competir con productos externos y hasta ahora se ha basado en éstos dos factores, cuyos límites parecen ser más cercanos.

Esta competitividad y por tanto la productividad no puede reducirse a uno de sus elementos como es el bajo costo de la fuerza de trabajo y su uso intensivo -marcada por la reducción y estancamiento del número de obreros productivos. Los fuertes límites de esa política de crecimiento se acentúan cuando las inversiones han tendido a disminuir en los últimos años.

IV.5 Estructura de salarios por actividades

Al analizar la estructura de la remuneración asalariada conforme a las actividades que integran la industria del hule (véase cuadro 4) se tiene que la remuneración ubicada en la producción llantera ocupó casi el 70% del total de la masa salarial, dándose un ligero aumento en el período pasando a representar el 76.4% en 1988 (99). Es necesario señalar que en los años álgidos de la crisis su participación en el total de los salarios de la rama, no disminuye, mostrando una tendencia estable en su peso.

La masa salarial de vulcanización aumentó ligeramente su proporción en la estructura salarial de la rama; en años de crisis aumentó su participación significativamente y en los de reactivación económica como 1985 y 1988 cayó ligeramente.

Ese comportamiento se relaciona con ser una actividad más dinámica en los momentos de crisis, pues los menores ingresos hacen que en lugar de sustituir por un producto nuevo-llantas, se renueve su uso recurriendo a la vulcanización. En relación con la masa salarial, implica que en momentos de crisis una mayor demanda por la vulcanización y aumento del PIB, el personal contratado crece.

(99) Ultimo año en que se cuenta con la desagregación por actividades.

En otros productos de hule, en los ochenta se presentó una caída profunda de la participación de su remuneración asalariada en la estructura salarial.

Al comparar la participación de los salarios llanteros en la rama con respecto al PIB aportado por llantas en la industria, se observa que los salarios llanteros van ganando en la estructura una proporción ligeramente mayor en todo el período con respecto al peso que su PIB mantiene (cuadro 4). Esto indica una redistribución interna de los salarios, donde la mayor captación ha sido a favor de la actividad llantera, no necesariamente por un aumento en su masa salarial, sino por la caída de dicha masa en otras actividades que conforman la rama. (100)

La participación de la masa salarial de Vulcanización en el total de la rama mostró la tendencia a aumentar; sin embargo su participación salarial en la estructura de la rama es de menor proporción al PIB que aporta, de lo que se deduce un aumento de la productividad, basada en una

(100) De acuerdo al índice de crecimiento (1980=100) tenemos que la actividad llantera presentó en 1981 una ligera contracción del PIB y un aumento de la remuneración asalariada, lo cual jugó en una caída de la productividad y en un aumento real del nivel salarial. Para 1982 se desacelera el crecimiento salarial, pero al mismo tiempo se dio un incremento de la producción, lo que trajo una recuperación de la productividad y una estabilidad salarial. En 1983 al igual que la rama se dio una caída en el PIB de llantas, pero la caída de los salarios fue más profunda. A partir de 1984 el PIB se recuperó siempre a niveles superiores al de 1980, sin embargo los salarios llanteros ya no logran hacerlo, colocándose en los siguientes años a un nivel inferior al de 1980. No obstante la caída de los salarios ha sido menor que en las otras actividades donde es más marcada dicha pérdida. (Cuadro3.b).

superexplotación de la fuerza de trabajo. Es decir que si bien creció la masa salarial, dicha cantidad es inferior a la proporción de lo que aportó al valor agregado generado. Vulcanización es la actividad de menores salarios por hora, dónde se encuentran los establecimientos más pequeños y dispersos y ligados al tipo de unidad económica se encuentran los salarios por trabajador, más desprotegidos y con menores posibilidades de defensa ante el grado de desorganización y dispersión de los trabajadores. Llegando incluso a obtener en algunos años salarios inferiores a los mínimos legales.

En otros productos de hule, la participación de la masa salarial sufrió una pérdida importante del peso que ocupaba en las remuneraciones salariales de la rama. Esta actividad, en los primeros años tiene una proporción muy semejante entre lo que recibe en salarios y su participación en el PIB. Sin embargo esa relación se pierde en 1986, jugando en contra de la participación de los salarios, se nota en esos años la pérdida que sufre la masa salarial en proporción al PIB generado. Esta desproporción se mantiene en los últimos tres años, lo que indica que al final no logró defender su parte salarial, o que fueron de los que más perdieron, independientemente del número de trabajadores que ocupe porque la referencia es respecto al valor agregado que aportó. Otra visión más optimista es que por tratarse de una actividad donde se encuentran ubicadas empresas grandes, medianas y pequeñas, se haya dado un aumento de inversión en

bienes de capital (buscando sustitutos de materiales que aminoren los costos) posibilitando un incremento de la productividad combinándose con una mayor pérdida de los salarios de los trabajadores ubicados en ésta actividad.

IV.5.1 Participación de los salarios en el PIB de cada Actividad.

Como se ha visto, la participación que ocuparon los salarios en el PIB generado a nivel total de la rama, disminuyó. Pero, la tendencia a la disminución de los salarios se comportó de forma diferente de acuerdo a las actividades que conforman la rama en el PIB que cada una de ellas generó. (Véase cuadro 3.b y gráfica 24)

El total de la rama mostró la influencia determinante de la producción llantera. La participación de los salarios llanteros en el PIB que crearon, mostró una tendencia a caer en forma ligeramente menor con respecto al de las otras actividades.

En vulcanización la tendencia a la disminución de la remuneración asalariada en el PIB fue más profunda. Sin embargo la tendencia que cayó más entre las diferentes actividades fue el de otros productos de Hule.

La explicación general además de la mayor posibilidad de defensa de los salarios de los trabajadores de la industria llantera, es que existe un crecimiento en vulcanización de la masa salarial y de su producto, cuestión que no ocurre en otros productos de hule, por lo cual la

remuneración de asalariados de ésta última disminuyó mas que las otras actividades.

El año de 1981 fue el de más alta participación de los salarios en el PIB. Representó para el caso de llantas el 47% del PIB llantero. En Vulcanización representó el 36% del producto generado y en otros productos de hule el 40%, en base a la producción de cada una de sus actividades.

El año más bajo de participación salarial para el total de la rama y producción de llantas fue durante 1987.

Para vulcanización y otros productos de hule, la participación de las remuneraciones asalariadas mas bajas se ubicaron en 1988, habiendo mostrado una tendencia regular a decrecer en todo el período. Para ese año representaron en el caso de vulcanización, solo la mitad de su participación en 1981. Sin embargo la participación que mas cayó fue otros productos de hule representando menos de la mitad de sus salarios de 1981.

En general en 1988 los salarios en el PIB de cada una de las actividades fue de 26.5%, 18.5% y 16.4% respectivamente.

De lo anterior se puede concluir que al pasar a la distribución del salario por actividad económica que conforma la rama (Llantas y cámaras, vulcanización y otros productos de hule), vemos que existe una distribución de salarios interna favorable a los trabajadores de la producción llantero.

Esta mayor concentración no sólo corresponde al mayor número de trabajadores que aglutina esta actividad, sino que corresponde a un salario-hora más alto.

Históricamente el sector de llantas y cámaras ha logrado obtener la remuneración más alta dentro de la producción de hule. Siendo los niveles más bajos para el de vulcanización, simplemente constatándose que la mayor pérdida será en los sectores y actividades más débiles al interior del contingente de los trabajadores.

La posibilidad de una mayor concentración del salario llantero está en relación fundamentalmente a tres hechos:

a) El ser trabajadores en la mayoría de empresas transnacionales, con un pequeño número de establecimientos y una alta concentración de trabajadores. Con uso de tecnologías que han permitido alcanzar niveles de productividad con mejores condiciones salariales. Es decir se trata de mano de obra con un grado importante de calificación, aunque mas ligada a la experiencia, pero que ha posibilitado la obtención de niveles importantes de productividad.

Al mismo tiempo el sólo hecho de estar concentrados en una sólo planta un mayor número de trabajadores, les crea mejores condiciones de organización en la defensa de sus intereses.

b) Un sistema de pago a destajo en las áreas de producción en una parte del total de las plantas llanteras. Ello ha permitido un aumento constante en la productividad,

en la producción y en mejores salarios, fundamentalmente en las plantas ubicadas en el Distrito Federal y Estado de México.

c) Una parte importante de la producción llantera se realiza todavía en el D.F. y el Estado de México, dónde la remuneración salarial es más alta que en otros Estados de la República.

d) La existencia de un Contrato-ley, que ha permitido mejores condiciones en la correlación de fuerzas a favor de los trabajadores más organizados, ubicados en las grandes empresas, aún tomando en cuenta el control que sobre el ejercen las centrales oficiales y el papel que han jugado sus representantes en la caída del salario real. (Véase Cuadro 18)

Sólo se quiere mencionar, que el tipo de Contrato-Ley no significa un obstáculo en sí, para avanzar en una mayor flexibilización de la mano de obra o en los cambios de sistemas de trabajo y el aumento de las productividades del trabajo. Por el contrario se puede afirmar que contempla mecanismos que posibilitan esa readecuación.

Sin embargo, pareciera que el planteamiento de los empresarios -en especial a partir de la experiencia en automotrices- es querer barrer ese contrato y obtener nuevas relaciones laborales, basadas no en la búsqueda de un mayor involucramiento de los trabajadores en la obtención de una mayor productividad, sino en avanzar desde un clásico estilo más autoritario, conocido en el reforzamiento del estilo y

control del período de corporativismo sindical, para alcanzar un uso intensivo de la fuerza de trabajo y de su flexibilización.

Lo anterior muestra una contradicción que se está dando a nivel más amplio en el país, entre un discurso y un planteamiento modernizador que permita rebasar la productividad hasta hoy obtenida y una forma muy antigua de ejercer la política laboral representada por las autoridades del trabajo que han mantenido y reforzado el clásico control burocrático, al interior de los sindicatos, así como también han mantenido bajo raya cualquier demanda de mejora de los niveles de ingreso y de condiciones de los trabajadores.

En caso de que la alternativa en la industria del hule sea el desmantelar el contrato sin generar ninguna alternativa diferente, puede llevar a una situación simplemente de desgaste que atente directamente en algunos años contra la productividad de la rama -como lo acontecido durante 1981- ello también es así, porque no tan fácilmente se va a encontrar o sustituir los niveles de experiencia y capacitación que hoy detentan los trabajadores, siendo en determinado caso factores que tienden a cambiar o crearse en un mediano plazo.

Se puede afirmar que dentro de ésta actividad se logra obtener dos condiciones sine qua non para la competencia internacional, bajos salarios relativos y productividad, cuestión que no acontece en un buen número de ramas industriales.

IV.5.2 Condiciones laborales y Tratado de Libre Comercio

La discusión acerca de la influencia que el proceso de integración comercial y económica -en caso de acordarse el Tratado de Libre Comercio- tendrá sobre las condiciones laborales, sobre la actual configuración del aparato productivo y la reestructuración de los procesos de producción, no es totalmente novedosa.

Si bien es cierto, el problema de la asimetría económica es uno de los elementos que genera mayor cantidad de dificultades, se puede pensar -coincidiendo con autores como Gerardo Zamora- que será muy difícil que el tratado permita arribar a una nivelación hacia arriba de las condiciones laborales prevalecientes en nuestro país, no al menos por sí mismas y menos en la magnitud de las alcanzadas en los otros países que conforman el TLC. Llegando a correr el riesgo de no mediar mecanismos correctivos, de que se profundicen los resultados que ha arrojado la política laboral en los últimos cuatro años tales como: la merma en el poder adquisitivo de los salarios, la cerrazón en los espacios de negociación político laboral, la disminución del poder contractual de los sindicatos, entre otros. (101)

Los cambios en nuestro país acerca de la estrategia económica, empezaron a principios de los ochenta con la

(101) Zamora Gerardo, La política laboral frente al TLC, en "Las relaciones laborales y el Tratado de Libre Comercio", Coord. Bensusán Areous G., Edit. UAM, FLACSO, F.F.Ebert y Porrúa, p. 85.

crisis y su reestructuración, por lo cual en la política laboral se prevé que continuará marchando hacia la misma dirección, para apuntalar las condiciones de producción y competitividad deseadas por los grandes capitales.

Se puede deducir que el tratado no significará un cambio fundamental en la orientación de la gestión laboral del gobierno mexicano, es decir, es posible mantener una continuidad en la política salarial como instrumento para ordenar la relación económico-laboral en congruencia con los objetivos económicos: el control de la inflación, recuperar el crecimiento, y sostener la ventaja comparativa de salarios cómodos que puedan atraer a los inversionistas extranjeros.

También el gobierno mexicano mantendrá una incoherencia en su política, que es por un lado avalar e impulsar la modernización de los procesos productivos con base en los cambios del modelo contractual, pero realizándolos desde una forma cupular y autoritaria, una forma muy antigua. Influyendo en que los procesos tendientes a una mayor flexibilización no se realicen desde una libre fuerza y competencia de los factores de la producción, sino rompiendo la posibilidad de llevar adelante dichos procesos desde una mayor bilateralidad y desde un cambio cultural en la política del trabajo.

Se reconoce que los estímulos, incentivos y salarios remuneradores son una condición necesaria para aumentar la productividad, pero se mantienen los topes salariales en las revisiones contractuales y se declara

sistemáticamente la inexistencia de las huelgas, dejando a los trabajadores sin arma alguna para lograr una negociación relativamente equilibrada frente al poder patronal (102)

Como se ha mencionado uno de los elementos de importancia es que ante los cambios de legislación sobre inversión extranjera, la comparación interregional de costos de producción, la aceptación de una creciente flexibilización, la mínima intervención sindical y la débil presión estatal, en materias de normas de protección laboral y ambiental se convierten en factores de relocalización y expansión empresarial. (103)

Así si bien, ante el tratado México ofrece a los inversionistas extranjeros como ventaja comparativa los costos salariales -donde por ejemplo, el salario mínimo es de nueve a diez veces menor al que se paga en Estados Unidos y Canadá-, mientras que los niveles de productividad se presentan como desventaja, ya que comparativamente la productividad promedio de las manufacturas mexicanas registran un valor agregado por hombre de sólo 33 por ciento al que registran las manufacturas norteamericanas. (104) De ahí que para el caso de México, en el centro de la discusión aparece la productividad de la planta industrial como la variable más importante en la modernización económica para alcanzar una mayor competitividad; donde en términos de perspectiva es probable que las inversiones que se generen tiendan a mantener la ventaja comparativa que representan la

(102) Bensusán A. Graciela, Introducción, Ibid, p.18.

(103) Gutiérrez H. María Teresa, Ibid, pp. 77 y 78.

(104) Zamora Gerardo, Ibid, P. 87.

estructura salarial e intentar superar la baja productividad. Es claro que éstos procesos iniciados desde los ochenta tenderán nuevamente a profundizarse de forma heterogénea dependiendo de los sectores y las ramas industriales.

V. CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS.

La década de los ochenta marcada por el agotamiento de un modelo de desarrollo y la crisis estructural es el marco donde se desenvuelve el desarrollo de la rama del hule, así como un proceso de transformación a escala internacional que establece nuevos determinantes en las cuales se insertan las economías nacionales y las ramas industriales propiamente dichas, en un proceso de reestructuración y organización. Las dimensiones que adopte éste proceso en cada rama dependerá de las características propias que su desarrollo industrial ha llevado.

La industria hulera, cuya suerte se encuentra ligada a la industria automotriz, en particular por el peso que dentro de la estructura de la industria tiene la actividad productora de llantas, mostró un comportamiento errático, reflejando en primer lugar las variaciones de producción tanto de automóviles, como a una limitada oferta dentro del mercado interno. Así, durante 1983 y 1986 años en que la producción de automóviles cae a casi una tercera parte de su producción, también son los años en que los quiebres de la producción de hule son más profundos.

La TMCA de la industria hulera de 1980 a 1990 fue inferior a la división Química, y similar a la Producción Nacional y a las Manufacturas, notándose un cambio significativo en la dinámica, respecto a la década que la precede.

Otro proceso importante durante el período 1980-1990, fue la diferenciación entre el crecimiento del volumen y el valor del PIB, siendo mayor para el volumen. Reflejando en primer lugar un cambio en el costo unitario dado por la innovación tecnológica de la década que le precede y sus efectos en el aumento de la productividad, que se combinaron con la obtención de insumos más baratos, debido a la rápida sustitución en que avanzó la división química.

En particular a partir de 1986 aumentó ese diferencial hasta 1990, concluyendo que la incidencia de la crisis logró quebrar el nivel de acuerdos monopólicos, tendiendo a reflejarse en los precios las modificaciones dadas en la estructura industrial, posibilitado por la mayor competencia y reforzada a partir de la mayor apertura del mercado interno, continuando la baja en los costos de los insumos, así como una baja creciente de la fuerza de trabajo. Esto último ha jugado a favor de una rápida recuperación de los beneficios de las empresas.

Durante el trienio 1988-1990 se comienza a observar un cambio en la estrategia de crecimiento de las empresas transnacionales ubicadas en la rama que avanzan en la reestructuración productiva, dada por una mayor ligazón entre la organización industrial en México con el comercio intraempresas en particular con Estados Unidos.

Las empresas diseñan estrategias -bajo la búsqueda de mayores ganancias y mercados- a través de la utilización de

economías de escala y de alcance que la dimensión internacional del tipo de empresa les posibilita.

De las características de la industria del hule en esa reestructuración más internacional, sería que se encuentra integrada por empresas de menor orientación a los mercados externos, a los que se acude con excedentes una vez que el mercado interno otorga las economías de escala básicas. Ahora bien, tal restricción de escala mínima eficiente está conduciendo a repartir las plantas o las líneas de producto de una misma empresa transnacional entre diferentes países, integrándolos cada vez más a una red de mutuas exportaciones e importaciones que permitan una mejor racionalización para la operación del conjunto de la empresa. De aquí la importancia de la integración regional en los procesos competitivos.

La reestructuración en las empresas llanteras ha traído la racionalización de la producción, reduciendo líneas de productos donde por medio de economías de escala se obtenga una mayor productividad, proceso iniciado desde la apertura comercial, pero que se espera en una dimensión más amplia a partir de la concreción del TLC. También se presentan economías de alcance por su pertenencia a grandes grupos corporativos más de tipo financiero y administrativo que por integración vertical.

De forma significativa es lo acontecido en la rama durante 1990, donde la producción hulera cayó al igual que sus exportaciones. La caída de la producción fue debido

fundamentalmente al incremento sustancial en las importaciones, -proceso iniciado en 1988 junto con la reactivación económica-. Al mismo tiempo esa racionalización implicaba una tendencia al aumento constante de exportaciones de determinados productos de la rama. Al entrar en recesión Estados Unidos país con el cual se realizan la mayoría de las transacciones tanto de importaciones como de exportaciones, plantea una fuerte complicación para el desarrollo de esa estrategia en particular para la producción nacional y la balanza comercial, aquí pesará nuevamente la política de la corporación que puede afectar los niveles de producción en México.

La recesión y reactivación de acuerdo actividades fue desigual. El consumo de hules sintéticos standard se vio afectado de manera adversa, por un lado por los nuevos productos llanteros, es decir por la transición de llantas de doble capa o estrato a radial y alto rendimiento de las llantas para uso de automóviles y camiones, a ello se aunó que la recesión en el mercado llantero tiene un efecto multiplicador en ésta industria. Hasta ahora sólo un pequeño porcentaje de éstos productos está creciendo -de tipo más especializado, productos más intensivos en investigación, ligados a una mayor resistencia o utilizados en condiciones extremas (de temperatura, químicas y presión), que están siendo cada vez más aplicados en los propios automóviles, sustituyendo otros materiales donde el bajo peso es

importante. De las empresas ubicadas en ésta actividad, serán las grandes y medianas las que logren tener una reestructuración más rápida para adecuarse al nuevo mercado, continuando un proceso de concentración y centralización ahora ocasionado por una mayor competencia interna y la mayor apertura comercial a concretarse en el TLC, aunque en éste caso corresponda más a un comercio interindustrial de empresas independientes. Se prevé una posible reducción del número de empresas mayor en las micro y pequeñas, lo cual no significa que para los noventa las inversiones disminuyan, sino que crecen en especial en medianas y grandes que producen no sólo para el mercado interno sino también para exportación.

En perspectiva la producción de hule va ha seguir respondiendo a la oleadas coyunturales de reactivación de la industria automotriz, particularmente del automóvil, es decir va ha seguir teniendo expansiones importantes en la producción, rápidas pero cada vez menos duraderas. Las tasas a alcanzar son relativamente altas aunque muy inferiores a las del automóvil, así es posible alcanzar tasas como en el período 1987-1989 (4 o 5%). Ello va ha depender también si es que se modifican algunos factores que se dejaron de lado en la década de la crisis, pero que hoy pueden ser un obstáculo al mostrar su agotamiento. De éstos factores el fundamental es el nivel de inversión cuya disminución ha sido constatado durante el período 1983- 1990, repercutiendo en primer lugar en una no renovación constante de las

innovaciones tecnológicas, basándose principalmente en las altas inversiones realizadas en la década anterior.

El atraso de la inversión durante la década de estudio está llevando a un envejecimiento relativo del aparato de producción con respecto a sus principales competidores, situación reforzada por la baratura de los salarios.

La crisis afectó a las ramas industriales forzándolas a actuar con márgenes importantes de capacidad ociosa, lo que presiona a no aumentar las inversiones, no por la ausencia de beneficios que ellas generen sino porque la perspectiva no es suficiente ante el riesgo de no contar con nuevos mercados importantes. Sin embargo dentro de ellas, la rama del hule fue una de las que dentro de éste panorama, relativamente más utilizó su capacidad instalada. De ahí que sea una de las ramas en peligro de que la capacidad productiva no sea la adecuada ante una fuerte reactivación de la demanda tanto interna como externa.

Al ser las inversiones uno de los factores en el corto plazo poco móvil, es evidente que la perspectiva de sus inversiones en el mediano y largo plazo va a depender de las perspectivas del mercado interno como del externo. Al iniciar los noventa ha empezado a fluir cierta inversión sin embargo es previendo un crecimiento lento y más bien de sostenimiento de la capacidad productiva instalada. La concreción del acuerdo del TLC abre mejores posibilidades a que dicha inversión fluya, pensando en particular en un mayor flujo comercial intraempresa.

La importancia de las inversiones ligada a la tecnología en el caso de la rama está dada debido a la utilización de tecnología de punta al tratarse de una rama de fuerte competencia internacional. Sin embargo existe una relatividad por el tipo de proceso utilizado (de flujo continuo) que impone avances más lentos o en áreas determinadas.

En el mediano plazo la suerte de las empresas ubicadas en la producción de hule pasa a depender en forma prioritaria de las inversiones ligadas al desarrollo tecnológico, principalmente el relacionado con el uso y producción de nuevos materiales, de ahí la preocupación principalmente de las empresas transnacionales de canalizar recursos a la investigación y desarrollo de nuevos productos.

Otro cambio importante en la década fue que la competencia internacional planteó en la producción llantera una reestructuración en el esquema de propiedad siendo desplazado el capital estadounidense por el europeo y el japonés, a través de la fusión o absorción de empresas. Mostrándose una reestructuración a nivel internacional dada por la agudización de la competencia y que ha llevado a una mayor racionalización de sus recursos que le posibiliten la obtención y el crecimiento de la tasa de ganancia en un largo plazo.

A nivel nacional, las ventajas comparativas que ha tenido la industria como son los salarios y los precios de

los energéticos, le permitieron sortear de la mejor manera la crisis, factores que hoy son insuficientes, por lo cual un primer aspecto de la reestructuración, está siendo dado por el uso de otro tipo de ventajas de tipo competitivo basadas en una reorganización y racionalización de la producción; ello posible por un mayor comercio intraindustrial a partir de la apertura comercial.

En general la balanza comercial del hule tradicionalmente deficitaria mejoró, primero por el crecimiento de las exportaciones, y segundo por la baja después de 1981 de las importaciones del producto en la mayoría de los años de la década, con excepción del trienio 1988-1990.

Se pueden observar tres momentos: el primero donde en los primeros años de la década apenas se alcanzaba a cubrir el 4% de las necesidades de importación. El segundo, a partir de 1983 donde se dio un mejoramiento tanto de la balanza comercial de la industria del hule como en particular en la actividad llantera, en ésta última el déficit fue menor en términos relativos, presentando dos años incluso con balanza comercial positiva. Y un tercer momento donde se deduce que la reactivación económica empujó en el trienio 1988-1990 a que las importaciones de bienes intermedios, utilizados en particular como insumos fuera mayor al ritmo de exportaciones que se encuentra realizando, así como está mostrando una mayor incompetividad en los productos de ésta actividad.

El déficit por importaciones se atribuye (con excepción de 1981 y 1990) que no fueron prioritariamente por importación de llantas, sino de insumos intermedios requeridos en la rama, que producen otras actividades de hule.

La industria del hule destacó por el dinamismo desarrollado por sus exportaciones, registrando un crecimiento mayor al promedio de las exportaciones no petroleras, aunque el grado de su exteriorización (exportaciones/PIB) siga siendo de poca importancia. Mostrando que tanto la actividad llantera como la de otros productos de hule están adoptando una política clara de exportación, aunque en "otros productos de hule" en los últimos años, la desaparición del margen de subvaluación cambiaria existente de 1983 a 1987, está empujando a una pérdida de competitividad. A ello se agrega que en 1990, la economía estadounidense entró en recesión, por lo cual se rompe el alto dinamismo alcanzado en exportaciones.

Respecto a las importaciones para su funcionamiento, se sigue mostrando una rama deficitaria, aunque también mejoró esa relación. De acuerdo a su composición, presentó un crecimiento relativo de la participación de los bienes de uso intermedio y una caída en la importación de los bienes de capital, lo cual transparenta que desde 1982 no se realizaron fuertes inversiones de capital, situación que como hemos señalado deberá tender a revertirse si se quiere

sostener una competitividad industrial ligada a su capacidad instalada y a la introducción de cambios tecnológicos.

Otro elemento que jugó a favor del incremento de las importaciones ha sido el cambio en la estructura arancelaria que desde 1987 ha venido reduciéndose, actualmente un poco más de las dos terceras partes de las importaciones de la rama se ubican en el arancel del 15%.

La perspectiva en relación a las materias primas y el TLC, es que la reducción de aranceles para la importación y exportación de petroquímicos en la región, puede fortalecer la posición de las empresas dedicadas a otros productos de hule, al disminuir sus costos.

En cuanto a empleos, salarios y productividades tenemos:

El personal ocupado aumentó ligeramente en la rama en lo que corresponde al período, sintiéndose la incidencia de la crisis, los años de mayor pérdida de empleos fue durante 1983 y 1986, aunque nunca inferior al nivel alcanzado en 1980. Mostrando un mejor comportamiento que la media en la industria manufacturera, pero perdiendo importancia en la división química. Sin embargo en términos de obreros y empleados, se observó un aumento de los puestos ocupados por empleados y una disminución en el personal directamente productivo, teniendo como resultado que en números absolutos fue durante 1980 donde se alcanzó el mayor número de obreros contratados, manteniendo una cierta constante. Por lo cual el análisis de productividad debe realizarse tomando en

cuenta que en todo el período existió un menor número de trabajadores ocupados directamente en la producción, lo cual lleva a deducir una relativa productividad más alta de la alcanzada al considerar a los empleados indirectos. Así como también muestra que la misma crisis llevó a una utilización más intensiva del uso de la mano de obra directamente productiva. Se puede decir que el comportamiento esperado en el empleo va a ser similar a lo acontecido en los ochenta, es decir de mayor pérdida en los años de crisis, aunque va a depender del grado de flexibilidad que se alcance en la contratación colectiva, particularmente en la industria llantera, se busca que el nivel del empleo pueda ser más flexible, alcanzando al igual que en algunas empresas de la industria automotriz una mayor contratación de eventuales de acuerdo a las necesidades de producción y del mercado. Esto debe ser bien sopesado por los propios empresarios, ya que el grado de capacitación de los trabajadores es muy importante para los estándares de productividad alcanzados hasta hoy, sabiendo que grados mayores de rotación en los trabajadores juega en contra de la productividad, así como en los costos. La mayor flexibilidad en el empleo y desempleo de trabajadores en la rama, para el caso de empresas más pequeñas está dada, a pesar de que normativamente les ampare un mismo contrato-ley.

La caída de la masa de las remuneraciones asalariadas en el Producto Interno Bruto de la rama fue significativa, indicando una pérdida de aproximadamente del 40 por ciento

de 1980 a 1988. Ello, tomando en cuenta lo acontecido en las distintas divisiones industriales, la hace colocarse dentro de las ramas de menor pérdida relativa, aunque en los hechos es altamente significativa. La pérdida de la masa salarial se acentúa si se le relaciona a los años en que se obtuvieron las mejores remuneraciones salariales en la década, como fue el bienio 1981-1982.

Y dentro de la industria de acuerdo a las actividades que la conforman la pérdida de la masa salarial fue menor en llantas, que en otros productos de hule y en vulcanización. Es necesario dejar asentado, que en el caso del salario medio anual por obrero, la industria del hule casi duplica al percibido en la industria manufacturera, aunque también es de prever que será mayor para los ligados a la industria llantera y menores en otras actividades como vulcanización. La diferenciación del salario medio anual por empleado de la rama con respecto a la manufactura, es muchísimo menor al de obreros.

Los salarios mínimos reales fueron los que más perdieron durante los ochenta, y mostraron la tendencia hacia abajo que debían seguir el resto de los salarios industriales (105). Aún así, fue ligeramente mayor la pérdida en mínimo general, que en los mínimos de la industria, representando para ambos casos una pérdida aproximada de casi la mitad del poder de compra con que

(105) Los datos corresponden a los años de 1980-1989.

iniciaron la década. También debe considerarse que los mínimos en la industria del hule siempre fueron superiores, alcanzando a duplicarse a finales del período con respecto al mínimo general.

De los aspectos centrales que han contribuido a la pérdida salarial, la crisis, la ampliación del desempleo, vinculado a las altas tasas de inflación particularmente durante el período 1982-1987, así como una política de contención salarial, posibilitaron las pérdidas tan significativas en las remuneraciones.

Posteriormente siguieron pesando las políticas de contención salarial que no posibilitaron, a pesar de la reactivación económica del período 1988-1990, una recuperación real del salario, aunque la pérdida empezó a ser menor para los salarios medios industriales y mayor la caída en los mínimos.

De los factores que influyen en la no recuperación del salario real se encuentra en que, el ritmo de activación del empleo es cada vez más lento que los presentados en la producción; así la menor reabsorción del desempleo, está siendo marcada desde la reestructuración en las empresas más intensivas en tecnología, pasando por una reorganización del proceso de trabajo y un uso más intensivo de la fuerza de trabajo tanto en industrias semintensivas en el uso de la fuerza de trabajo como más tradicionales.

La mayor pérdida de los salarios mínimos, no sólo significa que se trata de hacer a un lado un salario mínimo

por parte de los empresarios, como forma de desregular el precio de la fuerza de trabajo, sino que fundamentalmente son nuevamente los sectores de trabajadores ligados a actividades dispersas y de empresas de menor tamaño los que perciben menores salarios y quienes más perdieron en ésta redistribución de ingresos.

Es evidente que el sostener los controles salariales, no sólo está correspondiendo a mantener el control en la inflación, sino a seguir ofreciendo una mano de obra barata, esperando por parte del gobierno un mayor flujo de inversiones en especial a partir de la concreción del Tratado de libre comercio. Es de preverse que de no mediar mecanismos claros de compensación en los salarios reales, su posible crecimiento va ser sólo en aquellos sectores más dinámicos y de mayor defensa en la organización de los trabajadores. Sin embargo en general va ha significar una mayor compresión del mercado y por lo tanto más prontamente una nueva desaceleración de la economía, con otra vez sus repercusiones en el empleo y los salarios industriales.

Realizando un comparativo de las productividades medias del trabajo -Relación de PIB/Personal Ocupado- entre la industria manufacturera, la división química y la industria del hule, se tiene que las Tasas de Crecimiento Media Anual en el período 1980-1989, fueron de 1.28, 1.73 y 0.53 por ciento respectivamente, mostrando por un lado un crecimiento, pero donde se destaca que la de menor dinámica fue la del hule. Sin embargo lo anterior se relativiza, ya

que al iniciar la década la rama del hule presenta la productividad más alta, la división industrial química a pesar de que crece aceleradamente en la década de los ochenta, no logra rebasar la productividad media de la industria del hule. Se concluye, que el "ligero aumento" de la productividad en la rama se basó prioritariamente en el uso intensivo de la fuerza de trabajo y se vio compensada a partir del descenso del salario real; sin embargo la productividad y la competitividad no puede reducirse a éstos elementos.

El comportamiento de los estándares de productividad de la rama hulera -teniendo un aumento importante en los años de mayor reactivación económica- hacen pensar que es posible en el futuro sostener e impulsar una mayor productividad, pero ello se vincula a la evolución de su capacidad instalada, a la introducción de cambios técnicos en el proceso productivo -estrechamente ligados a una mayor inversión- y al mejoramiento de las relaciones y organización del trabajo. En éste último aspecto, al igual que en el resto de la industria manufacturera la política laboral a seguir se encuentra en una contradicción, ya que por un lado se plantea un discurso y se desea avanzar en una modernización de las relaciones laborales, que incluyen desde un mayor involucramiento de los trabajadores en el proceso productivo hasta una mayor flexibilización en el uso de la fuerza de trabajo, sin embargo la forma de alcanzarlo ha correspondido con las clásicas formas autoritarias y de

control del corporativismo sindical, formas bastante antiguas que hasta hoy pareciera que le siguen dando resultado, buscando un modelo donde la bilateralidad y por lo tanto la participación real de los trabajadores sea nula.

Tal pareciera que las ventajas comparativas con las que ha contado la rama en años anteriores (salario y energía principalmente) tienen un fuerte límite y sólo el mejoramiento de la eficiencia productiva permitirá, que ante la nueva situación de apertura del mercado externo y la participación en el Tratado de Libre Comercio, la industria hulera se sostenga e incluso mejore. El comportamiento diferencial dependiendo de las actividades que conforman a la industria y más intensivas en el uso de tecnologías, le da un peso prioritario a la estrategia que asuman ante la nueva situación de integración comercial y económica a las grandes compañías transnacionales ubicadas en la producción llantera.

BIBLIOGRAFIA

Fuente Estadística:

- 1) INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales 1980-1990.
- 2) INEGI, Estadísticas Industriales, Información por tipo de Empresa e Índices de Concentración.
- 3) Banco de México, Informe anual 1980,
- 4) Banco de México, Informe anual 1981.
- 5) Banco de México, Informe anual 1982.
- 6) Banco de México, Informe anual 1983.
- 7) Banco de México, Informe anual 1984.
- 8) Banco de México, Informe anual 1985.
- 9) Banco de México, Informe anual 1986.
- 10) Banco de México, Informe anual 1987.
- 11) Banco de México, Informe anual 1988.
- 12) Banco de México, Informe anual 1989.
- 13) Banco de México, Informe anual 1990, México, 1991.
- 14) Banco de México, Indicadores de Comercio Exterior, cuadernos mensuales, Diciembre 1981.
- 15) Banco de México, Indicadores de Comercio Exterior, cuadernos mensuales, Diciembre 1982.
- 16) Banco de México, Indicadores de Comercio Exterior, cuadernos mensuales, Diciembre 1983.
- 17) Banco de México, Indicadores de Comercio Exterior, cuadernos mensuales, Diciembre 1984.
- 18) Banco de México, Indicadores de Comercio Exterior, cuadernos mensuales, Diciembre 1985.
- 19) Banco de México, Indicadores del Sector Externo, cuadernos mensuales, Diciembre 1986.
- 20) Banco de México, Indicadores del Sector Externo, cuadernos mensuales, Diciembre 1987.

- 21) Banco de México, Indicadores del Sector Externo, cuadernos mensuales, Diciembre 1988.
- 22) Banco de México, Indicadores del Sector Externo, cuadernos mensuales, Diciembre 1989.
- 23) Banco de México, Indicadores del Sector Externo, cuadernos mensuales, Diciembre 1990.
- 24) INEGI, Estadísticas del Comercio Exterior de México, Información preliminar, Vol.XIII, Núm. 12, enero-diciembre, 1990, Aguascalientes, Ags., 1991.
- 25) S.P.P., Manual de Estadísticas Básicas, Sector Industrial. México, 1982.
- 26) S.P.P., Banco de México y ONU. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Tomo VII. Matriz de Insumo-Producto, Año de 1975. México, 1981.
- 27) S.P.P., Bolsa Mexicana de Valores. Información Financiera de Empresas Mexicanas 1975-1980. México, 1981.
- 28) S.P.P, Banco de México. Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1978-1980. Cuentas de Producción, Tomo II, Volumen 1. México, 1982.
- 29) S.P.P., Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 1980.
- 30) S.P.P., Trabajo y Salarios Industriales 1980, México, 1981.
- 31) S.P.P., Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1979-1981. Cuentas de Producción, Tomo II, Volumen 1, México, 1983.
- 32) INEGI, XII Censo Industrial, 1986, Datos por Rama de Actividad y por Entidad Federativa, Referentes a 1985, Censos Económicos 86, Aguascalientes, Ags., 1991.
- 33) INEGI, XIII Censo Industrial, Industrias Manufactureras, Censos Económicos 1989, Aguascalientes, Ags., 1992.
- 34) Estadísticas elaboradas por la Unidad Coordinadora de Políticas, Estudios y Estadísticas del Trabajo.
- 35) INEGI, La Industria Automotriz en México, Aguascalientes, Ags. 1990.
- 36) Cámara Nacional de la Industria Hulera (CNIH). Revista "Hule para el Progreso", Agosto de 1990.

- 37) INEGI, Clasificación Mexicana de Actividades y Productos (CMAP), Censos Económicos 1989, Aguascalientes, Ags. 1992.
- 38) INEGI, Cuadernos de Información Oportuna, Núm. 208 y 221, Aguascalientes Ags., 1990 y 1991.
- 39) INEGI, El ABC de las Cuentas Nacionales, Aguascalientes, Ags., 1990.
- 40) Naciones Unidas, Anuario de Comercio Exterior de 1989, Vol. I y Vol. II.

Fuente Bibliográfica:

- 1) Nacional Financiera, S.A., "La Política Industrial" en La Economía Mexicana. Lecturas Núm. 4, El trimestre Económico, FCE, 1973.
- 2) Bueno Gerardo, "Las perspectivas de la Política de Desarrollo Industrial en México" en La Economía Mexicana. Lecturas Núm. 4, El trimestre Económico, FCE, 1973.
- 3) Mandel Ernest, La crisis 1974-1980, Ed. Serie popular Era, 1980. México.
- 4) Lipietz Alain, "La mundialización de la crisis general del fordismo: 1967-1984" Posiciones frente a la crisis, Coord. Castaingts J., en la Revista Economía: Teoría y Práctica, Número extraordinario 1, UAM, México, (1987).
- 5) Gary Gereffi, "Repensando la teoría del desarrollo: experiencias del este de Asia y América Latina" en Foro Internacional (117), Vol. XXX, Julio-Septiembre, Núm. 1, El Colegio de México, México, 1989.
- 6) Gary Gereffi, "La reestructuración industrial en América Latina y Asia Oriental." en Foro Internacional, Vol. XXVIII, Enero-Marzo, Núm. 3, El Colegio de México, México, 1988.
- 7) Fajnzylber F. y Martínez Tarragó, Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, Fondo de Cultura Económica, México, 1976.
- 8) Fajnzylber F., Competitividad internacional: evolución y lecciones, en Revista de la CEPAL, Núm. 36, Diciembre de 1988.
- 9) Guillén Hector, Orígenes de la crisis en México 1940-1982, Ed. ERA, 1984.
- 10) Chapoy B. Alma, Empresas Multinacionales, Ed. El Caballito, México, 1975.

- 11) Palloix Christian, Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización, Siglo XXI, México, 1977.
- 12) Fröbel F., Heinrichs J. y Kreye O, La Nueva División internacional del Trabajo. Paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo, Ed. Siglo XXI, México, 1981.
- 13) CIDE, Cambio estructural y producción de ventajas comparativas, Comp. Miniam I., CIDE, México, 1988.
- 14) Goncalves, Reinaldo y Juan A. de Castro, El proteccionismo de los países industrializados y las exportaciones de la América Latina. Trimestre Económico. Mayo de 1987.
- 15) Unger Kurt y Luz Consuelo Saldaña, Las economías de escala y de alcance en las exportaciones mexicanas más dinámicas. El trimestre económico, Julio de 1988, FCE, México, 1988.
- 16) Rivera Miguel Angel, El nuevo capitalismo Mexicano, Ed. ERA, México, 1992.
- 17) Rivera Miguel Angel, Crisis y reorganización del capitalismo mexicano 1960-1985, Ed. ERA, 1986.
- 18) Colmenares Francisco, "Pemex: crisis y reestructuración", en La modernización de México, Coord. Anguiano A., UAM-X, México, 1990.
- 19) Micheli, Jordy, "La reconversión industrial y la empresa privada: apuntes de una trayectoria" en La modernización de México, Coord. Anguiano A., UAM-X, México, 1990.
- 20) Ros Jaime, "Inflación: La experiencia de la presente década", en Revista Economía Mexicana, Núm 1, CIDE, 1979.
- 21) CIDE, "Economía Mexicana: Evolución reciente y perspectivas" en Revista Economía Mexicana, Núm 1, CIDE, 1979.
- 22) CIDE, "Evolución reciente y las perspectivas de la economía mexicana" en Revista Economía Mexicana, Núm 2, CIDE, 1980.
- 23) Martínez J. de Jesús y Jacobs E. "Competencia y concentración: el caso del sector manufacturero, 1970-1975" en Revista Economía Mexicana, Núm 2, CIDE, 1980.
- 24) Ros Jaime y Vázquez A. "Industrialización y comercio exterior, 1950-1977", en Revista Economía Mexicana, Núm 2, CIDE, 1980.

25) CIDE, Evolución reciente y perspectivas de la Economía Mexicana, en Revista Economía Mexicana, Núm 4, CIDE, 1982.

26) Casar José I., Ciclos Económicos en la industria y sustitución de importaciones: 1950-1980, en Revista Economía Mexicana. Núm 4, CIDE, 1982.

27) Jacobs E. y Pérez N. Wilson, Las grandes empresas y el crecimiento acelerado, en Revista Economía Mexicana. Núm 4, CIDE, 1982.

28) Dehesa Mario, Tipos de empresa y el comercio exterior de manufacturas en Revista Economía Mexicana, Núm 4, CIDE, 1982.

29) CIDE, "Evolución reciente y perspectivas de la economía mexicana" en Rev. Economía Mexicana, Núm 8, CIDE, 1986.

30) Shaiken H. y Herzenberg S., Automatización y Producción Global, Facultad de Economía. Economía de los 80, UNAM. México, 1989.

31) Millán Alarid, Historia de la lucha de los trabajadores de la Cía. Goodrich Euzkadi, (1931-1986). UAS, 1990.

32) SECOFI, Monografía Núm. 4. "Aranceles" Tratado de Libre Comercio en América del Norte.

33) SECOFI, Monografía Núm. 10, "Sector Automotriz" Tratado de Libre Comercio en América del Norte, 1991.

34) SECOFI, Monografía Núm. 16, "Manufacturas de Hule" Tratado de Libre Comercio en América del Norte.

35) SECOFI Monografía III, Avances en la negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, 1992.

36) CANACINTRA, Revista Macro Análisis, Edición especial de tercer aniversario, Mayo 1991.

37) Macro Asesoría Económica, Macro Especial. Avances y Perspectivas Sectoriales del TLC, Mayo 1992, Núm. 6.

38) Department of Commerce, International Trade Administration, "U.S. Industrial Outlook '92", Business Forecasts for U.S.

39) Rojas José Antonio, "México: una industria en severa transición", en Revista El Cotidiano Núm. 31, Septiembre-octubre, UAM, México, 1989.

- 40) De la Peña, Sergio, "Democracia en el neocapitalismo mexicano" en Revista Memoria Núm. 34, Julio-agosto, México, 1991.
- 41) Huerta Arturo, "¿Porque el Tratado de Libre Comercio?" en Revista Memoria Núm. 33, Mayo-junio, México, 1991.
- 42) Zepeda Mario, "El pronasol, la política y la pobreza" en Revista Memoria Núm. 36, Octubre, México, 1991.
- 43) Bueno Gerardo, "Las opciones de negociación comercial de México" en México ante el libre comercio con América del Norte, Colegio de México. 1991. pp.111-136.
- 44) Urquidí Víctor. "México frente a los bloques regionales" en México ante el libre comercio con América del Norte, Colegio de México, 1991. pp.55-60.
- 45) Arteaga A., Carrillo y Micheli, Transformaciones Tecnológicas y Relaciones Laborales en la Industria Automotriz, Fundación Friedrich Ebert, Documentos de trabajo Núm. 19. México, 1989.
- 46) Arteaga Arnulfo, "La reestructuración de la industria automotriz en México y sus repercusiones en el viejo núcleo fabril", en Procesos de trabajo y relaciones laborales en la industria automotriz en México, Fundación Friedrich Ebert, México, 1992, pp. 9-55.
- 47) Arteaga A. y Méndez L., "Estado y sindicatos: una modernización en marcha" en Revista Trabajo, Núm. 1, Octubre-Diciembre 1989.
- 48) De la Garza Enrique, "Transformaciones del modelo contractual en México" en Revista Trabajo, Núm. 1, Octubre-Diciembre 1989.
- 49) Mantero de San Vicente O., "Flexibilización del trabajo" y "La limitación del tiempo de trabajo" en Nuevos retos del sindicalismo, Coord. F. Calero, ILDIS, Ed. Nueva Sociedad, Venezuela, 1988.
- 50) Iranzo Consuelo, "Cambio tecnológico y trabajo" en Nuevos retos del sindicalismo, Coord. F. Calero, ILDIS, Ed. Nueva Sociedad, Venezuela, 1988.
- 51) Bensusán Graciela, "Introducción" y "Las razones de la reforma laboral en México", en Las relaciones laborales y el Tratado de Libre Comercio, Coord. Bensusán G., FLACSO, México, 1992..
- 52) Aziz Alberto, "Los riesgos de lo inevitable", en Las relaciones laborales y el Tratado de Libre Comercio, Coord. Bensusán G., FLACSO, México, 1992

- 53) León Samuel, "La nueva estrategia económica y la modernización laboral", en Las relaciones laborales y el Tratado de Libre Comercio, Coord. Bensusán G., FLACSO, México, 1992
- 54) Gutiérrez María Teresa, "Sindicatos y trabajadores frente a los proyectos de libre-comercio e integración económica" en Las relaciones laborales y el Tratado de Libre Comercio, Coord. Bensusán G., FLACSO, México, 1992
- 55) Zamora Gerardo, "La política laboral frente al TLC", en Las relaciones laborales y el Tratado de Libre Comercio, Coord. Bensusán G., FLACSO, México, 1992
- 56) De la Garza Enrique, "El Tratado de Libre Comercio y el futuro de la contratación colectiva en México" en Las relaciones laborales y el Tratado de Libre Comercio, Coordin. Bensusán G., FLACSO, México, 1992
- 57) Rendón Teresa, Salas C., "El mercado de trabajo no agrícola en México. Tendencias y cambios recientes" en Ajuste Estructural, Mercados Laborales y TLC, El Colegio de México, México, 1992.
- 58) Zepeda Mario, "México: caída salarial y nivel de ingresos", en Revista Memoria Núm.41, Abril, México, 1992.
- 59) Vuskovic P., Cuentas Nacionales Contabilidad Social, Facultad de Economía, UNAM, mimeo.
- 60) Rojas Raúl, Guía para realizar investigaciones sociales, Ed. UNAM, México, 1985.
- 61) Rojas Raúl, Métodos para la investigación social, Ed. Plaza y Valdés, México, 1986.
- 62) Zurita C. Jaime, Las pautas del RAZ-80 en la investigación económica, 4a. versión, UNAM, Facultad de Economía, 1987.
- 63) Compilador: Abruch Miguel, Metodología de las Ciencias Sociales, Ed. UNAM, Enep-Acatlán, 1983.
- 64) Escamilla Gloria, Manual de Metodología y Técnicas Bibliográficas, Ed. UNAM, IIB, 1976.
- 65) Garza M. Ario, Manual de técnicas de investigación, 3a.edición, México D.F., El Colegio de México, 1981, 287 p.

TESIS EN BLANCO

104