

# La reestructuración productiva en los años noventa

*Juan Froilán Martínez Pérez\**

Beatriz García Castro y Leticia Velázquez García (coordinadoras), *La reestructuración productiva de la economía mexicana de los años 90*, México: División de Ciencias Sociales y Humanidades, UAM-Azcapotzalco, 2003 (Biblioteca de Ciencias Sociales, Serie Economía).

Con este trabajo el área de Economía Mexicana del Departamento de Economía desarrolla un estudio múltiple con un enfoque teórico–aplicado, que da continuidad a la línea de trabajos que en el terreno de la investigación se llevan a cabo en nuestro Departamento. Con base en una abundante información derivada de los Censos Económicos de 1994 y 1995, se analizan los impactos de la transformación de la economía mexicana en diferentes sectores, el impulso del crecimiento de sectores específicos, sus características estructurales y habilidades diferenciadas. Las reformas a la economía mexicana tienen el objetivo de transformarla en una economía integrada eficientemente a los mercados mundiales y con una discreta participación estatal. Estos cambios han dado lugar a una acelerada expansión de las exportaciones de manufacturas que se explica no sólo por la apertura, sino por diferentes factores como la forma misma del proceso de integración. Con base en el análisis de las modificaciones estructurales del sector manufacturero en general, y de los sectores automotriz, metalmecánico, químico petroquímico, textil y el agropecuario en particular, el trabajo de investigación arriba a la necesidad de una propuesta de un modelo de

\* Jefe del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco (mpji@correo.azc.uam.mx).

desarrollo basado en ventajas competitivas dinámicas, apoyadas en el empleo del trabajo más eficiente y mejor remunerado.

El primer capítulo, “Apertura comercial y crecimiento: la manufactura mexicana de 1993 a 1998” signado por las coordinadoras del libro, resalta que la hipótesis del modelo adoptado por México, se basa en suponer beneficios por la mayor integración al mercado mundial. Las importaciones incluirían “conocimiento” que permitiría aproximarse a la frontera tecnológica y las exportaciones serían el motor del crecimiento de la economía. La liberalización comercial incidiría favorablemente sobre el crecimiento económico a través de motivar la inversión y la productividad. De acuerdo con la teoría, es de esperar que los sectores más inmersos en el mercado mundial sean los más dinámicos, lo que efectivamente se corroboró de 1993 a 1998. No obstante, no existe una muestra clara de que ésta sea la única explicación posible. A partir de las variables estimadas con la información censal, en el artículo se analiza la tasa de crecimiento promedio anual de un conjunto de indicadores que dan cuenta de la dinámica de mercados y sectores. Los mercados más integrados a la economía mundial son los que sostuvieron también mayores incrementos en el valor agregado, producción, formación bruta de capital fijo y productividad; los que en mayor medida incrementaron el número de sus plantas, la contratación de personal y sus remuneraciones totales. Sin embargo, contrario a lo esperado, las remuneraciones medias (que eran superiores al promedio), crecieron menos en los mercados más integrados.

La mayor integración con el exterior condujo, efectivamente a un mayor dinamismo de los mercados, sin embargo tal dinamismo no se explica ni por incrementos sustanciales en la productividad, ni por procesos productivos más tecnificados, sino por crecimientos importantes en la cantidad de trabajo empleado, el que, además recibe remuneraciones cada vez más cercanas a la media manufacturera. En general se muestra que la competitividad ganada por estos sectores se basa en elementos difícilmente sostenibles a largo plazo.

En “El papel productivo de las relaciones inter-empresariales en México, algunos rasgos generales”, del profesor Juan Andrés Godínez Enciso, se estudia de qué manera los cambios económicos alteraron las referencias institucionales. Las perspectivas de adaptabilidad tecnológica y de organización, dependerán del grado de transformación del ambiente de cada empresa o actividad industrial y del grado de flexibilidad de los agentes, derivados de su aprendizaje productivo acumulado y de adaptación.

Las transformaciones derivadas del proceso de cambio tecnológico y la competencia basada en innovaciones continuas, conjuntamente con la internacionalización, han llevado a una mayor interrelación cooperativa que puede ser aprovecha-

da por sectores y empresas locales dependiendo de su flexibilidad para responder a los cambios, a los estímulos para encontrar formas institucionales de cooperación, a la articulación con empresas transnacionales, y a la velocidad y efectividad de las medidas regulatorias del Estado. El autor afirma que el éxito para la subsistencia y expansión de las empresas se relaciona con su habilidad para ser “empresas relacionales”, capaces de desarrollarse en ambientes sistémicos, que implican mayor competencia, y mayor interacción cualitativa entre las unidades de producción para el mejoramiento de las capacidades productivas y de organización, tanto en sectores tradicionales como en los de alto contenido tecnológico. En general, con las reformas de la economía mexicana, los límites de la empresa son trastocados, configurándose esquemas alternativos de coordinación y control productivo, distintos a los definidos por las señales de precios o a los circunscritos dentro de la empresa.

La apertura comercial ha generado perfiles de especialización diferenciados: sectores de tecnologías maduras orientados al mercado interno (donde predominan empresas de capital nacional), y sectores intensivos en tecnología conectados a los circuitos internacionales (liderados por empresas transnacionales). Sin embargo, salvo algunas pocas excepciones, este proceso no ha producido notorias alteraciones en la intensidad y contenido de las interrelaciones empresariales.

Andrés Godínez analiza dos tipos de redes productivas de valorización en el caso de México. El primero, tiene como objetivo dislocar líneas de productos en distintos lugares del mundo, aprovechando facilidades y oportunidades de localización, acceso a fuerza de trabajo de bajo costo, disponibilidad de infraestructura y servicios de comunicación, así como incentivos fiscales favorables; y el segundo, orientada a organizar y amplificar los esfuerzos en *I&D*, que es una característica subyacente en los procesos de acumulación y competitividad internacional, basados en la generación de nuevo conocimiento aplicado.

La distinción fundamental de este tipo de red, respecto a la primera, es que la existencia de activos vitales para la innovación, confronta a las empresas en una escala diferenciada de relación e interacción. Por lo general, estas redes han asumido la forma de alianzas estratégicas, *joint ventures* o alguna otra forma de asociación formal o informal, con una peculiaridad: en ellas es factible el establecimiento de nexos cooperativos (bajo relaciones de interdependencia), formas de aprendizaje colectivo e impactos positivos de *spillovers*. Este tipo de relación empresarial es una estructura de organización que, es posible afirmar, ha estado ausente en el escenario industrial mexicano y además que la apertura comercial no ha sido suficiente para impulsar esquemas de inter-relación dirigidos a una mayor colaboración entre empresas locales (limitadas en sus capacitaciones), y extranjeras (en posesión de *know how* tecnológico y de organización).

Para las unidades productivas mexicanas, las oportunidades creadas por los mercados globales y las redes productivas de valorización, han representado una opción muy restringida. Se observa efectivamente una especialización productiva, pero se mantiene subordinada a la estrategia de control de las redes de producción y valor de las empresas multinacionales. Esta situación se agudiza por la ausencia de apoyos institucionales impulsados por el Estado, lo que implicaría un cambio sustantivo en el enfoque y en la dirección de las prácticas y los instrumentos de política comercial e industrial.

El trabajo “Comercio exterior del sector metalmecánico”, de Heliana Monserrat Huerta y María Flor Chávez Presa, puntualiza que en el sistema metalmecánico se hace más claro el cambio operado en el comercio exterior del país, se destacan las debilidades y fortalezas del tipo de integración de México, la enorme dependencia de nuestra economía respecto a actividades maquiladoras y el enorme peso que ocupan las importaciones de insumos intermedios dentro de las importaciones totales. Por ello, el trabajo concluye que ese es el punto donde deberían centrarse las políticas económicas específicas, que incluyan el estímulo a regiones determinadas y a la integración de cadenas productivas, y el fomento a la interrelación empresarial en busca de la generación de externalidades positivas. Para el periodo, se demuestra que el saldo de la balanza comercial, refleja que el esfuerzo exportador se llevó a cabo mediante la venta de saldos, los cuales al contraerse el mercado interno, se colocaron en el mercado extranjero, pero sin crecimiento de la planta productiva. Sin embargo, la relevancia del sector en la economía se mantiene en su conjunto, pero el rápido crecimiento del sector externo está basado principalmente en la inversión extranjera directa; de este modo, sin que las empresas privadas nacionales tengan una posición exportadora, la industria nacional sigue dependiendo de la importación de insumos intermedios, maquinaria y equipo de la misma forma como lo hacía desde hace veinte años.

Las profesoras Eunice Taboada Ibarra y Josefina Robles Rodríguez, presentan el capítulo “Relocalización geográfica en la industria automotriz mexicana”, destacando que a nivel mundial esta industria transita por un momento de redefiniciones técnicas y organizacionales, en donde coexisten distintas trayectorias tecnológicas, surgen nuevas prácticas de negocios, que fuerzan a las empresas a replantear sus estrategias de producción, de investigación y desarrollo, manejo de la cadena de proveeduría y de ubicación geográfica. En este marco, el trabajo explica la relocalización geográfica de la industria automotriz en el territorio nacional. Las autoras consideran que la relación proveedor-usuario ha evolucionado como consecuencia de la complejidad tecnológica del sector automotriz y de los requerimientos competitivos de la cadena de valor del producto, y que actualmente los

grandes productores desarrollan vínculos cercanos con pocos proveedores; es de esperarse, situación cada vez más frecuente, el desarrollo de un agrupamiento en torno a la empresa ensambladora. Se enfatiza que la “cercanía geográfica” de los proveedores resulta verdaderamente sinérgica. Con base en un profuso análisis fáctico se subraya que la región central del país se desarrolló con el inicio de operaciones de las ensambladoras automotrices. La región norte de producción automotriz se conformó como consecuencia de la desición de ensambladoras y un buen número de empresas de autopartes para localizarse en esta zona y poder abastecer al mercado externo, especialmente el estadounidense. Estas nuevas plantas fueron ideadas bajo el concepto de producción flexible, como consecuencia de las nuevas estrategias de competencia y abastecimiento mundial. La región del bajío y en el centro del país se conformó a mediados de los noventa. Por otra parte, las autoras nos proponen que si bien las innovaciones en el sector han sido graduales, se han registrado cada vez con periodicidades más cortas y han exigido que las empresas, tanto proveedoras como ensambladoras, se mantengan actualizadas respecto a las adaptaciones pertinentes para responder a las exigencias de la competencia.

Después de presentar un análisis detallado, de las estrategias globales de las ensambladoras, y por entidades en algunas de ellas, los cambios de un censo al otro son considerables, concluyendo con la perspectiva de estudiar en que medida la relocalización de esta industria está dando paso a la conformación de redes industriales, con lo cual se buscan efectos inductores positivos de conocimiento, tecnología e innovación.

En el trabajo “Estructura del empleo y reestructuración productiva en el sector automotriz mexicano”, de Leticia Velázquez García y María Beatriz García Castro, se examinan los cambios en la estructura del empleo generados en la industria automotriz entre 1993 y 1998. De acuerdo a las autoras las actividades del sector han iniciado una reestructuración productiva para adecuarse a las nuevas formas de organización de la producción y a patrones de competencia, lo que se refleja en la estructura del empleo. Las nuevas formas de organización descansan cada vez menos en las ventajas de escala de producción, y cada vez más en las asociadas a la producción flexible, a las economías de alcance y a la selección de adecuadas formas de organización y cooperación. Las empresas han reestructurado sus estrategias de producción, proveeduría y comportamientos relativos a la investigación, desarrollo y ubicación geográfica, por lo que es común que se presenten procesos de desintegración vertical, de nuevas formas de división social del trabajo y de cambios en la localización de la producción.

El artículo “Productividad y remuneraciones reales en el sector químico petroquímico” de María Flor Chávez y Heliana Monserrat, destaca que la produc-

tividad de este sector muestra que en la primera etapa, la cual genera los insumos fundamentales para las actividades productivas subsecuentes, el trabajo empleado en todas y cada una de las actividades que la componen ha disminuido su productividad significativamente. La caída en la productividad se acompañó de importantes incrementos salariales. De toda la etapa, las tres actividades donde ese comportamiento es más marcado (petróleo, petroquímicos básicos y refinación) son aquellas dominadas por PEMEX. En la segunda etapa el comportamiento fue heterogéneo, en conjunto alcanzaron incrementos significativos en productividad, pero con algunas actividades con pérdidas importantes, tales como químicos básicos orgánicos, gases, fibras químicas y productos químicos. No se observó que este comportamiento se asociara a un patrón sistemático de caída o incremento de remuneraciones.

Las profesoras Josefina Robles y Eunice Taboada presentan el trabajo “El sector textil y su estructura productiva”, el artículo aborda la problemática de uno de los sectores más afectados por las políticas de apertura y desregulación. Las autoras destacan la importancia que posee el hecho de que los sectores inviertan en su transformación, por ello se busca demostrar como una mayor inversión en actividades de actualización e innovación dentro de un sector, conducen a un mejor desempeño en los mercados donde se ubica. En este sentido los establecimientos grandes son los que destinan mayor proporción de sus ingresos a la capacitación, investigación y desarrollo; son también los que tuvieron mayores incrementos en su productividad, el trabajo intenta demostrar que hay una alta concentración en los estratos grandes en cuanto a producción, remuneraciones y capacitación al personal, sobre todo en aquellas ramas de actividad más productivas. Esta estructura productiva concentrada presenta mejores resultados en algunas variables, que muestran el desempeño del sector, tales como: productividad del trabajo, intensidad del capital y remuneraciones medias.

Las autoras muestran que el comportamiento del sector, en general, se encuentra por debajo de la media manufacturera. Aquellos estratos y ramas que tenían una determinada estructura productiva, con activos fijos y formación bruta de capital altos, relativamente concentrados, aunados a una estrategia de capacitar a su personal y de invertir en investigación y desarrollo, y en transferencia de tecnología, poseían una productividad de sus trabajadores más alta que las actividades de fibras blandas y los grandes establecimientos que hicieron un esfuerzo por invertir en recursos humanos y técnicos, éstos últimos presentaron un mejor desempeño (son relativamente más productivas) y poseen mejores remuneraciones medias, lo que puede sugerir que este esfuerzo ha incidido en las variables de producción, valor agregado, de manera positiva. Para poder generalizar aún más la hipótesis presentada, se tendrían que considerar no sólo los aspectos relacionados a la estructura productiva y al desempeño, sino también a las características y condiciones de cada mercado específico.

El profesor Edmar Salinas presenta el trabajo “La reforma estructural al sector agropecuario y el subsistema minifundista en México”. El autor considera que la reforma económica del Estado inició un lento proceso de aplicación e impacto que hoy en día no acaba de aplicarse. Uno de los aspectos centrales de la reforma estructural ha sido la reforma al artículo 27 constitucional, instrumentada e implantada desde 1992, y cuyo objetivo ha sido la reestructuración agropecuaria para la apertura comercial, con la finalidad de superar la crisis subsistémica. En este artículo se destaca el sentido de esta reforma al agro mexicano y se subraya el problema del minifundismo campesino, vinculado al círculo vicioso de la pobreza en las zonas rurales, a la función salarial en los mercados de trabajo rural y urbano periférico y a la migración de mano de obra.

La hipótesis es que la compactación de tierras no ha sido dirigida a los minifundistas y pequeños productores campesinos de un extremo del espectro social de productores, tampoco va dirigida al 3% de grandes productores empresariales. Por el contrario, la reforma al artículo 27 se orienta a enajenar y compactar los predios de 20% de los productores con 50% de la tierra de labor que es de buen temporal, de humedad y de riego. El ejido histórico parece haber cumplido con su papel sin haber resuelto cabalmente los problemas seculares de atraso, pobreza e ineficiencia frente a los mercados capitalistas dominantes de los sectores industrial y de servicios, y los mercados urbanos en expansión desde la década de los años cuarenta del siglo XX. Con respecto al minifundismo su reinserción es más compleja ya que son marginales al impacto agropecuario del TLCAN, pero son afectados en términos de su relación con el mercado de trabajo ya que se han vuelto disfuncionales para el mercado interno, y funcionales para el mercado externo a través de la migración a la frontera norte.

El autor remarca que las nuevas condiciones económicas aunque han mermado la función salarial del minifundismo, dejan en pie la función de subsistencia y la estabilidad social y política del campo, asimismo sigue regulando la migración rural a las ciudades y al extranjero. Esto es así porque es posible seguir sobreviviendo en la pobreza y lo revive un amplio y viejo debate sobre la eficiencia o ineficiencia de la agricultura de autoconsumo. Los resultados de este debate apuntan a que la eficiencia no debe de medirse en términos de costos y precios en la producción sino de la propia subsistencia, de la estabilidad social y de los requerimientos de mano de obra barata. En general la apertura ha sido adversa para la mayoría de los productores agropecuarios, no se modificaron sus condiciones de producción, manteniéndose como “ineficientes”. A pesar de la importante función social de estabilidad del minifundismo, su peso económico es irrelevante, y al ser sólo el 11% de la tierra (por lo que no puede ser la causa de la fragmenta-

ción de la tierra, sino su expresión), no es objeto del cambio estructural, sino sólo de la política social de lucha contra la pobreza. Al mismo tiempo se debilita su función salarial por el desempleo abierto y la migración en las zonas rurales. El autor resalta que en el contexto globalizado para el sector existen con sólida viabilidad los proyectos de agroindustrialización, asociación de productores, la reorganización de mercados regionales de trabajo que permitan absorber los excedentes de población rural, siendo las perspectivas orientarse al desarrollo sustentable local y proyectos agroindustriales.