

LA INDUSTRIA MANUFACTURERA POBLANA EN EL CONTEXTO DE LA GLOBALIZACIÓN

Mtro. Alfredo García Guemez

Mtro. Guillermo Campos Ríos

Ponemos a su consideración algunas reflexiones que con base en el análisis de la información estadística disponible nos ha permitido evaluar los resultados que sobre la industria manufacturera poblana ha tenido la implantación y desarrollo del modelo de reproducción emergente a principios de la década pasada y que se sustenta en privilegiar al sector externo - inversiones y comercio- tendiente a fortalecer una alta especialización basada en el capital multinacional a costa de la lógica nacional, de la estructura industrial, de su población trabajadora y de su cultura.

En efecto, la crisis de 1982 representó de manera por demás estrepitosa el agotamiento real del modelo de acumulación basado en la sustitución de importaciones y en la reproducción bajo el patrón de uno de los proteccionismos económicos más extremos a nivel mundial de manera que al estado mexicano, comandado por Miguel de la Madrid se le planteó la necesidad urgente de diseñar las bases que estaba demandando el nuevo modelo de acumulación en el mundo capitalista. Así encontramos como ejes principales de la política económica de la época:

* La modernización del aparato estatal, redefiniendo su intervención en la economía, a saber: básicamente el fortalecimiento de la integración de la economía mexicana en el contexto mundial y la elevación de la productividad del sector industrial como garantía de la competitividad a nivel internacional.

Desde entonces a la fecha, la política económica establecida a través de los distintos programas de gobierno: PRONAFICE, PRONAMICE, PROPICE, insisten -palabras más, palabras menos- en torno de los mismos objetivos: propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento del sector externo, lograr un desarrollo industrial más equilibrado, promover y defender los intereses comerciales de México en el exterior, es decir, se ha asumido que la única alternativa para salir de la crisis consiste en la reconversión industrial y la integración global de la economía, lo que ha significado el principal argumento para establecer las bases tecnoeconómicas que permiten introducir el nuevo modelo de acumulación, esto es: derribar las barreras nacionales al proceso de acumulación, pues antes que nada se postula que tal crisis es una crisis de mercado, de oferta y demanda, por ello los teóricos del neoliberalismo invocan como principio básico la competitividad internacional, es decir, el desarrollo del mercado externo a las economías nacionales y, en consecuencia, la formación de un solo mundo determinado por la economía de mercado.

Tal estrategia ha descansado en cinco ejes rectores de la política económica: la internacionalización de la industria nacional; el desarrollo tecnológico y el mejoramiento de la productividad y la calidad; la desregulación de actividades económicas; la promoción de las exportaciones y el fortalecimiento del mercado interno.¹ Sin embargo, la liberación comercial en México se ha dado de manera prácticamente improvisada y espontánea y sin que mediara un proceso general planificado de reestructuración productiva, que por lo menos permitiera la recuperación, modernización y desarrollo interno de las fuerzas productivas que hicieran posible acceder, en forma natural, legítima y propia a los niveles de productividad y calidad que exige la competitividad internacional. Así tenemos los siguientes registros que hablan de los verdaderos estragos de tal procedimiento "a raíz del ingreso de México al GATT, 77 mil empresas dejaron de operar... el salario mínimo pasó de 0.280 nuevos pesos en 1982 a 14.270 nuevos pesos en 1993, por su parte la canasta básica incrementó de 0.728 nuevos pesos a 108.372 nuevos pesos para el mismo periodo".² Tales cifras no sólo hablan de una importante destrucción del aparato productivo, con la consiguiente clausura de empleos productivos y, por supuesto de una mayor

¹ PRONAMICE. 1990-1994, SECOFI.

² Secretaría permanente del SELA. La nueva etapa de la integración regional, FCE, México, 1992.

injusticia social, sino hablan también de la capacidad objetiva de la planta productiva promedio para incorporarse con éxito al proceso de globalización.

Al respecto recogemos las conclusiones principales ha que ha llegado el Maestro Germán Sánchez Daza: En primer lugar, él encuentra que existe una incapacidad del modelo para poder sostener niveles de empleo adecuados a la tasa de crecimiento de la población, asimismo la elevación de la productividad en las manufacturas ha tenido como consecuencia una disminución del personal ocupado en los establecimientos del tamaño mediano y grande. Respecto al comercio exterior se menciona que el déficit comercial se elevó de 2, 609 a 18, 463.7 millones de dólares, a pesar de que particularmente las manufacturas pasaron del 55.9% del total de las exportaciones en 1988 al 83.5% en 1995, lo que equivale a decir que "el sector exportador manufacturero produce importaciones". (Hernández Laos)

AÑO	PAÍSES		
	MÉXICO	EUA	CANADÁ
1980	2, 441	20, 289	2, 111
1981	2, 557	20, 120	2, 124
1982	2, 505	18, 631	1, 928
1983	2, 326	18, 340	1, 879
1984	2, 374	19, 300	1, 954
1985	2, 451	19, 104	1, 960
1986	2, 375	18, 889	1, 989
1987	2, 430	18, 962	2, 018
1988	2, 427	19, 375	2, 104
1989	2, 493	19, 441	2, 126
1990	2, 510	19, 111	2, 001
1991	2, 499	18, 431	1, 865
1992	2, 447	18, 076	1, 788
1993	2, 325	18, 121	1, 800
1994	2, 248	18, 038	1,857

FUENTE: Sistema de Cuentas nacionales. México. OCED.

Veamos como se manifiestan y que dimensiones adquieren tales tendencias a nivel de la entidad poblana: por un lado el relacionado por el grado de integración de los procesos productivos al interior de la rama, esto es, en término de cadenas productivas horizontales y verticales y, por otro

lado, el nivel de vinculación de la planta productiva con el mercado local, tanto en origen de las materias primas como el destino de la producción.

Encontramos que existe un comportamiento muy heterogéneo, en el caso de las empresas de tamaño macro son las únicas que utilizan en un 50% las actividades de complementariedad productiva conocidas como “maquila y subcontratación”, en el resto, este tipo de actividades no forma parte significativa de su “cultura” productiva, inclusive se afirma, en forma absoluta, que las empresas medianas y pequeñas no fueron subcontratadas; lo que podemos interpretar como la existencia de una estructura manufacturera de “enclave” -con plantas que se ubican físicamente en la entidad pero que no se vinculan con la estructura productiva de la región, ni se integran con el resto de la planta industrial-. Consideramos entonces que la proporción de empresas que reportan la utilización de actividades de maquila y subcontratación se refieren a la prestación de servicios, muy probablemente de limpieza y mantenimiento.

Vemos que la integración de cadenas productivas no responde a la naturaleza del capital, pues tanto el nacional como el extranjero se desempeñan por la no subcontratación ni maquila; lo que estamos entendiendo como la vigencia de un paradigma productivo tradicional basado en el uso intensivo de los recursos naturales de la región; tanto por su abundancia y posibilidad como por su costo, de manera que el empresario no se ha visto o se resiste a verse en la necesidad de recurrir a estrategias de competitividad basadas en actividades que permitan potenciar al mismo tiempo que su desarrollo, el de toda la planta productiva de la región.

La afirmación anterior se puede corroborar con la escasa utilización de este tipo de actividades por parte de las empresas que reportan niveles de alta productividad.

El índice de evaluación que hemos construido para el mercado local nos permite distinguir que si bien existe un tipo peculiar de empresario en la región, éste se desempeña con muy pocos incentivos y atractivos tanto por parte de las condiciones estructurales del mercado como por parte de apoyos por la planeación de la actividad económica de la región.

1. En términos de la tecnología utilizada, encontramos que los niveles de modernización mas alta los tiene la empresa mediana y macro, extranjera y de alta productividad, en tanto que los más bajos corresponden a las pequeñas empresas, de capital nacional, no exportadoras y de baja productividad. Ahora bien, podemos mencionar que las nuevas formas de organización del trabajo se han introducido y aún no muestran su potencial productivo, pero una limitante es que se sostienen esquemas de administración empresarial bastante tradicionales (autoritario-clientelares). Quizá éste es uno de los elementos centrales que hemos detectado: la cultura productiva prevaleciente, donde las relaciones laborales aún permanecen reguladas por la administración personal del empresario, quién posee una visión tradicional de su empresa y se enfrenta a un mercado segmentado, abierto y altamente competitivo. De una manera sintética podemos decir que la poca competitividad de la empresa poblana radica en su bajo nivel innovativo, rezago tecnológico y una cultura productiva tradicional; lo cual nos lleva a considerar que se requiere un profundo cambio de estos elementos.
2. Con esto, podemos afirmar que la concepción sobre la transformación de la industria productiva poblana varía en función de cada uno de los agentes económicos e incluso al interior de cada uno de los estratos, sin embargo, habría que plantearse seriamente el poder llegar a concensar un mínimo de acuerdo a ello, de tal forma que se concrete en políticas de industrialización claras e integradoras. Tomando en cuenta no sólo los intereses de los sectores concentrados sino al conjunto de los agentes y los efectos de corto y largo plazo.

Es claro que estos cambios involucran no solo lo académico, sino aspectos más amplios como son: innovación en productos y procesos, difusión de nuevas tecnologías, nuevos modelos de organización y de gestión del proceso productivo y del trabajo, nuevas relaciones laborales-industriales y sindicales.

Pareciera ser que no existe una modernización el conjunto de la industria poblana y los atisbos que se dan parecen reforzar y profundizar el carácter concentrador y excluyente de los patrones de acumulación existentes. En tal caso, podríamos hablar de una modernización “salvaje”.

3. Dado el complejo y complicado proceso de transformación industrial-productivo, es muy probable que aún las empresas tecnológicamente modernas no pueden consolidarse y avanzar sin resolver los problemas pendientes de una estabilización y calificación de sus plantillas, del mejoramiento de sus salarios, de nuevas pautas obrero-patronales.

Todo ello nos define a una planta industrial que se pudiera tipificar de dos maneras:

- 1) Por un lado, la existencia de manufacturas que podemos denominar de “enclave”, que se ubican físicamente en la entidad pero que no se vinculan con la estructura productiva de la región ni se integran con el resto de la planta industrial; como sucede con las empresas medianas y macro de capital extranjeras.
- 2) Por otro lado, las manufacturas que hacen uso de los insumos nacionales y que operan con altos índices de productividad -índices que probablemente lo alcanzan con base al uso intensivo de la fuerza de trabajo- la ubicación de este tipo de establecimientos se explica por la gran disponibilidad de dicho recurso en la localidad y cuya producción se ubica en los niveles de calidad estandarizados en el mercado nacional.

Las afirmaciones anteriores adquieren una mayor dimensión si atendemos a dos elementos con mayor nivel de desagregación:

- a) Del total de empresas que adquieren sus insumos en el país -en su propia localidad o en otras entidades- encontramos por un lado, que las ligadas al capital extranjero y que operan con bajos niveles de productividad son las que se integran con el mercado local; por otro lado, el resto los adquiere en otras regiones o en ambas.
- b) El 80% de la empresas recurren a proveerse en forma directa, no mediante intermediarios y alrededor del 90% provee de insumos a otras, fuera de la localidad.

Esta misma tendencia de desarticulación productiva se puede observar por el análisis del destino de su producción, a saber: las empresas pequeñas, nacionales y de baja productividad destinan el 75% de sus productos al mercado nacional, el resto: la mediana y macro, de capital extranjero y

de alta productividad realizan su producción entre el mercado nacional y extranjero, con clara tendencia hacia este último. Situación que es a todas luces resultado del mismo fenómeno de desintegración industrial que describimos líneas arriba.

Si además consideramos que la producción destinada al mercado nacional de los establecimientos encuestados no se venden en la entidad poblana sino que en un 60% se demanda por otras entidades, podemos afirmar desde el punto de vista del mercado, que Puebla vive un claro proceso de desarticulación productiva en un esquema que muy probablemente se intente explicar sólo por la una posición geográfica, pues resulta un verdadero “puente de oro” entre el sureste y el centro del país. Tal parece que el empresario industrial poblano y el gobierno estatal se han conformado con “explotar” tan sólo esa característica y no se han interesado por generar procesos productivos vinculados e integrados a la región que conduzcan a niveles más altos de desarrollo de toda la planta industrial, derivados de la instrumentación y puesta en práctica de una política industrial regional.

Las afirmaciones anteriores adquieren su máxima dimensión si abordamos el análisis desde los procesos productivos de la manufactura poblana en términos de dos procesos que por si solos plantean la idea de integración de cadenas productivas y que desde cualquier perspectiva hablarían de un desarrollo más equilibrado para la entidad. Tales proceso son: la maquila y la subcontratación que, por lo demás son instrumentos productivos que responden a un nuevo concepto de complementariedad de la producción y no sólo en relación a la extracción a toda costa de la mayor tasa de ganancia, sino en una nueva lógica de acumulación, decimos, basada en la integración horizontal entre empresas del mismo estrato o bien la integración vertical entre distintos estratos.

Veamos como se manifiestan estos fenómenos en términos generales la empresa manufacturera poblana NO MAQUILA para otros establecimientos NI SUBCONTRATA, de la misma manera que no hace uso de tales mecanismos, es decir, ni le maquilan ni es subcontratada como puede verse en el cuadro siguiente:

Tipo de Empresa	Porcentaje de empresas			
	No Maquila	No subcontrata	No le maquilaron	No fue subcontratada
Pequeña	73.3	86.7	93.3	100.0
Mediana	55.6	88.9	100.0	100.0
Macro	100.0	50.0	50.0	100.0
Nacional	68.2	86.4	95.5	100.0
Extranjera	75.0	75.0	75.0	100.0
Exportadora	66.7	77.8	88.9	100.0
No exportadora	70.6	88.2	94.1	100.0
Alta productividad	87.5	87.5	87.5	100.0
Baja productividad	66.7	75.0	91.7	100.0

FUENTE. Equipo de Estudios Industriales. Facultad de Economía. BUAP. Elaboración propia.

Queda planteada la necesidad de transformar las mentalidades y culturas del conjunto de los agentes económicos a fin de hacer frente a la problemática de la industria poblana y lo que significa el entorno nacional e internacional contemporáneo.

Un protagonista esencial es el Estado, quien con su acción podría jugar un papel central en la definición de alguno de los posibles escenarios, es claro que éste puede seguir manteniéndose al margen de la crisis de la economía poblana, sin embargo, había que plantear y delimitar claramente la potencialidad de las políticas económicas regionales, asumiendo una concepción mucho más amplia que promueva modificaciones no sólo en la estructura productiva, sino además en los ámbitos de las relaciones laborales, del mercado de trabajo en general y en particular del sistema de capacitación y calificación ; así como generar sistemas de innovación y desarrollo tecnológico. De esta forma el Estado podría adquirir una presencia concertadora y reguladora.

Sin embargo, en una revisión de planes estatales del nuevo sexenio pareciera predominar la visión de una modernización selectiva, excluyente y vertical, encaminada a fortalecer los niveles de concentración y con una profundización de las heterogeneidades económicas y sociales señaladas en este escrito. Dejando al gobierno el papel de promotor de inversiones -extranjeras sobre todo- y generador de infraestructura que por lo demás esta planeada con base a su organización.