

La pequeña y mediana industrias ante la apertura comercial y el Tratado de Libre Comercio. Los costos de la desprotección industrial en México 1985-1992

Arturo Ortiz Wadgyman*

Consideraciones generales

El objeto central del presente ensayo consiste en reflexionar acerca de algunos efectos de la apertura comercial sobre la planta productiva y el empleo, según diversos datos y testimonios estadísticos, hemerográficos y de campo, con el fin de apoyar la tesis de que dicha apertura y su culminación que será el Tratado de Libre Comercio (TLC), podrán causar daños irreversibles al país, de no tomarse las medidas que tiendan a proteger lo más importante de un país que es el empleo y el salario.

Pero, antes de iniciar la discusión acerca de los efectos de la apertura comercial y el TLC sobre la pequeña y mediana industria nacional, es necesario partir de un marco de referencia, ya que es claro que lo que está ocurriendo hoy día en México, es fruto de una crisis general del sistema capitalista que en el caso de los países subdesarrollados tiende a recrudecerse particularmente en

* Investigador Titular del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

razón de los problemas de la deuda externa que, a pesar de lo que se dice, no se ha solucionado.

En 1991 México pagó a la banca internacional, entre intereses y amortizaciones, 17 mil millones de dólares, lo que en sí mismo explica la crisis de nuestra economía y las dificultades a las que se seguirá enfrentando en las próximas décadas. Pero, además, para ese mismo año se recrudeció como nunca el desequilibrio externo del país, al presentarse un déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos del orden de los 13 mil millones de dólares, y una balanza comercial desfavorable por 6 500 millones. Para el primer semestre de 1992 dicho déficit ascendió a nueve mil millones de dólares lo que por sí solo refleja su gravedad.

Este es uno de los indicadores que más claramente reflejan los primeros efectos de la apertura al exterior de México, ya que de un país con una balanza comercial favorable hace tres años, hemos pasado a una situación deficitaria que tendrá que compensarse o con más deuda como ya está ocurriendo, o bien a través de una mayor atracción de capitales extranjeros, merced a la puesta en marcha del TLC.¹

Esto a su vez implicará una mayor penetración de los capitales del exterior en el usufructo de nuestros recursos naturales y una mayor explotación de nuestra mano de obra, todo lo cual a la larga, quizá nos coloque en una situación más vulnerable y dependiente con respecto al exterior.

Así, la apertura al exterior de México, iniciada en 1985 y la inminente aprobación del TLC, son reflejo de la crisis de la deuda, y obedecen a fuertes presiones del exterior, en especial del Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM) y gobierno de Estados Unidos con el apoyo de las cúpulas empresariales de México.

Al respecto, cabe recordar que fue a partir de 1976 que se recrudece la crisis estructural al agotarse el modelo "sustitutivo de importaciones", para que entre 1977-1982 se presente la época del espejismo petrolero y el endeudamiento exponencial. Por ello, a partir de 1983 se sientan las bases de un nuevo modelo de dependencia externa en el marco del "neoliberalismo económico", dentro del cual la apertura al exterior constituye la pieza clave del proyecto.

¹ Véanse las cifras de la balanza de pagos 1985-1992 en los *Informes Anuales* del Banco de México.

La apertura al exterior de México (1982-1988), se convirtió en tesis oficial, dentro de lo que se llamó la política de "cambios estructurales", y más tarde la "modernización" se asimiló como la necesidad de producir artículos competitivos en el exterior, para convertirnos en país exportador, o como decían los funcionarios para combatir el "sesgo antiexportador".

Esto privilegiaba a las empresas grandes en detrimento de las medianas y pequeñas. Por consiguiente, por apertura al exterior de la economía mexicana, se entiende la modificación de la política comercial externa de México, con el propósito de eliminar la protección administrativa que se aplicó desde 1940 a la industria establecida en territorio nacional. Tal cosa con el objeto de facilitar, mediante la asignación de aranceles bajos o libres del pago de éstos, la entrada de mercancías del exterior que anteriormente estaban limitadas y condicionadas por los llamados sistemas de permisos previos. A su vez, la aceptación oficial para que la industria nacional compita en igualdad de condiciones con las mercancías del exterior, ya que se considera que ambas están a los niveles de madurez que les permitirá dar la batalla internacional, sobre la base de que aquellas que a lo largo de 50 años no hayan madurado, tendrán que perecer ante la competencia.

Otro elemento que caracterizó la apertura al exterior, es la política de atracción y simplificación de trabas para la inversión extranjera directa, la cual hoy día puede ser de 100% del exterior, y sin reglamentación que vaya más allá de no introducirse en áreas estratégicas en las que sólo el Estado pueda participar. Tal es el propósito central del TLC.²

La evidencia más clara de las presiones externas en función de las aludidas necesidades de Estados Unidos lo reflejan las diversas cartas de intención que el gobierno mexicano firmó con el FMI y en donde dejan perfectamente claro la necesidad por parte de México de revisar los mecanismos de protección que se consideraban contrarios a las tesis del llamado "libre comercio".

Por ello es que la génesis de la apertura al exterior se encuentra, según se ha dicho, en la Carta de Intención firmada con el FMI el 10 de noviembre de 1982.

² Véanse las modificaciones a la "Ley sobre Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología de 1989", así como las recientes modificaciones a la Constitución, en especial lo referente al "artículo 27".

Estas presiones externas pronto encontraron múltiples aliados internos que argumentaban bondades para un desarrollo excepcional de México y veían en la apertura al exterior, el ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y al TLC norteamericano la oportunidad de que México se modernizara y se convirtiera en una potencia exportadora de la noche a la mañana. En estos grupos de poder están las cúpulas empresariales y funcionarios del gobierno proclives a los organismos internacionales y a los intereses de Estados Unidos.

A su vez se acusaba a la mediana industria de ineficiente, de invernadero, bajo un mercado cautivo, y productora de artículos de mala calidad y alto precio, razón por lo cual era benéfica la apertura total.

Por ello se debía seguir el ejemplo de Taiwán, Singapur, Corea del Sur y Hong Kong, que han logrado enormes e insuperables procesos de crecimiento, siguiendo dicho liberalismo económico a ultranza.

En términos esquemáticos, lo absurdo de estos argumentos lo prueba el que la industria mexicana nunca estuvo realmente protegida ni fue de invernadero, pues la competencia la tuvo en casa con el advenimiento de las transnacionales. A su vez, el ejemplo de las ventajas de la taiwanización resulta absurdo pues se trata de pequeños países en los que se carece de industria nacional desde siempre, son pequeñas Islas en donde el concepto de patria prácticamente no existe y en donde se han logrado altas tasas de crecimiento siendo pequeñas ínsulas maquiladoras, en las que sus habitantes sólo son la mano de obra barata y vienen a significarse como servidores en su propio territorio.³

La vital urgencia de incrementar exportaciones resulta en nuestros días únicamente un buen deseo ya que las potencias cada día afinan su proteccionismo y restringen en mayor grado la entrada de mercancías del exterior. A su vez, lo demostrado en siete años de apertura es que existen escasas posibilidades de ampliaciones de mercados externos en virtud del proteccionismo externo y la recesión mundial que han echado por la borda las triunfalistas espe-

³ Ortiz Wadgymar, Arturo. *Introducción al Comercio Exterior de México*, cap. 6, la Apertura al Exterior. México, edit. Nuestro Tiempo, 1990.

ranzas de ampliar nuestras exportaciones, a más de que el industrial mexicano poco tiene que hacer frente a los productos de Europa, Japón y Estados Unidos. Por tanto es una falsa ilusión el suponer que están ansiosos en el exterior por recibir las mercancías mexicanas.

En síntesis, la apertura al exterior es algo que va más allá de una política aislada o puramente coyuntural. Obedece a toda una estrategia perfectamente diseñada y basada en presiones externas ejercidas por el gobierno estadounidense para que los países subdesarrollados se plieguen a los intereses de ese país y encaminen sus políticas hacia los objetivos centrales de asegurar el pago de la deuda externa por un lado, y por el otro, de incrementar sus compras a Estados Unidos, como ha ocurrido desde 1985 hasta 1992.

La pequeña y mediana industria

Algunos antecedentes

Sin pretender abundar en la historia de la industria en México, podemos mencionar que en su carácter típicamente nacional data de finales del porfiriato, cuando a la par de las grandes empresas extranjeras que fueron concesionadas por don Porfirio fueron surgiendo pequeñas empresas abocadas a abastecer el mercado interno, especialmente en artículos de consumo que a las grandes compañías extranjeras no les interesaba producir. Se desarrollan hacia finales del siglo las industrias textiles, curtiduría y talabartería, artesanías diversas, velas y jabones, aperos de labranza, así como de productos alimenticios diversos acordes con la época y las costumbres. A su vez puede decirse que se inició la siderúrgica al surgir hacia principios del siglo la planta más antigua de América Latina, que fue precisamente la Fundidora de Hierro y Acero de Monterrey.

De esta manera, los barruntos de la industria nacional coexistieron con las grandes empresas monopolísticas que controlaban en esencia no sólo el grueso de la economía mexicana, si no eran las dueñas absolutas de la producción e industrialización de las diferentes materias primas de prioridad en los grandes mercados mun-

diales. Por lo tanto, hacia fines del Porfiriato no podía hablarse propiamente de una industria nacional, sino más bien de pequeños talleres artesanos o empresas de mediana magnitud, ya que las que podrían llamarse grandes, en realidad eran subsidiarias o asociadas a los grandes monopolios extranjeros.

En el periodo 1910-1940, no puede hablarse propiamente de la industrialización como tal. En realidad, se trató de un periodo revolucionario altamente inseguro para la inversión tanto nacional como extranjera, razón por la cual poco pudo hacerse para consolidar la industria nacional, a la par que la extranjera huyó desfavorada ante la ola de nacionalizaciones instrumentadas por los gobiernos revolucionarios al amparo de la Constitución de 1917 y las leyes que de ella emanaron. Por tanto, a fin de abreviar, consideremos el proceso de industrialización nacional a partir de 1940, en que gracias a la expropiación petrolera y a la consolidación de la paz en el país, fue posible impulsar los planes de industrialización y con ello iniciar el llamado modelo de sustitución de importaciones.

Al respecto, pienso que se ha venido satanizando a dicho modelo por considerar que durante su vigencia se incubó la crisis de los años ochenta y noventa. Nada más falso e injusto. La realidad es que dentro del capitalismo dependiente, es difícil generar un desarrollo sostenido, equilibrado, pero sobre todo ajeno a los vaivenes del ciclo económico internacional.⁴ En efecto, durante todos esos años se dependió del capital extranjero para sanear los desequilibrios en la balanza de pagos y para generar el crecimiento económico, cuestión en la que se sigue hasta nuestros días.

En el periodo 1940-1980, en que sin duda se generó gran salto de la industrialización nacional basada en la expropiación petrolera y la intervención del Estado, pese a sus limitaciones y de haber sido una industrialización no totalmente independiente, es mucho lo que se logró merced al modelo sustitutivo de importaciones y fue precisamente en esta etapa en la que se desarrolló con grandes esfuerzos la pequeña y mediana industrias de origen totalmente nacional.

⁴ Para una visión más profunda del periodo sustitutivo de importaciones, véase Ricardo Torres Gaytán, *Un siglo de devaluaciones del peso mexicano*, México, Siglo XXI editores 1988.

Dichas industrias coexistieron en algunos casos ventajosamente con los grandes monopolios transnacionales, que desde los años cuarenta se establecieron en el país para aprovechar las enormes ventajas que ofrecía el Estado en materia de subsidios a las industrias nuevas y necesarias que se establecieran en el país. A la vez coexistieron con las grandes empresas paraestatales, las cuales luego fueron igualmente satanizadas, con el objeto que se les vendieran a precios de regalo al sector privado nacional y extranjero. Las paraestatales en esa época, vinieron a significar un enorme subsidio para el empresario nacional y sobre todo para el extranjero, puesto que vendían insumos baratos tales como electricidad, combustibles, aceites, gasolinas, telefonía, fertilizantes, parte de lo bondadoso que les resultaba el sistema impositivo, cuando no la definitiva evasión fiscal, que siempre les ha sido altamente favorable.

Con un mercado interno además creciente, que se benefició con una política social y de desarrollo económico que a pesar de sus limitaciones puede decirse que iba creando un progreso indiscutible, el cual se vio bruscamente interrumpido a raíz de la devaluación echeverrista de 1976.

En este contexto, la pequeña y mediana industrias surgieron y se desarrollaron en aquellas ramas que por su poca importancia no llegaron a competir con las transnacionales ni contra el propio Estado empresario. Muchas de ellas lograron madurar y convertirse en adultas, otras siguieron en su condición modesta, atendiendo un segmento del mercado, en tanto que otras desaparecieron en virtud de que las empresas transnacionales las desplazaron del mercado.

Tal es el caso de las empresas jaboneras, que fueron barridas por la Palmolive; las refresquerías aniquiladas por la Pepsi Cola y la Coca Cola; las de cosméticos arruinadas por Avón y otras de gran fuerza; y los laboratorios químico-farmacéuticos que quedaron a un nivel totalmente marginal al instalarse en el país las grandes corporaciones farmacéuticas internacionales.

De esta manera, la pequeña y mediana industrias aprovecharon muchas ramas en las que no hubo competencia desleal hasta llegar a constituir un enorme conglomerado de empresas, con características similares a las de libre competencia, destacando sobre todo la textil y del vestido, la de muebles diversos, productos alimenticios, dulces y chocolates, galletas, pan de caja, bebidas al-

cohólicas a base de agaves, jugos y frutas envasadas, vinos y licores, cerveza, juguetes, artesanías diversas, cerámica, cartón y otras más.

Es claro que estas empresas hasta 1985 presentaban algunas características sobre las que conviene reflexionar.

La micro y pequeña industrias 1980-1985

Antes de la apertura comercial, las características de la micro y pequeña industrias eran en términos generales las siguientes:

1. Industrias productoras de bienes de consumo tanto duraderos como no duraderos.
2. Se caracterizaban por emplear, en el caso de las micro industrias hasta cinco obreros, incluyendo a la propia familia, por lo que han sido tradicionalmente fuentes de auto empleo.
3. En el caso de las pequeñas, se les considera hasta de 15 obreros y empleados, incluyendo a los miembros de la familia.
4. Los sistemas de producción son casi artesanales o con tecnología obsoleta. Esto implica maquinaria muy primitiva y muchos de los procesos hechos prácticamente a mano. La mayoría son de tipo campesino.
5. Los locales de las fábricas son inadecuados y a menudo no destinados a la alta producción, por lo que es común que se establezcan en casa-habitación, o en pequeños talleres artesanos sin el espacio suficiente, ni las condiciones de higiene y seguridad indispensables para una productividad mayor y un eficiente control de calidad.
6. Este tipo de industria por regla general utiliza mucho el sistema de pago a destajo, por lo que la explotación a los trabajadores es aún mayor. Sin embargo, en otros casos existe cierto paternalismo entre el patrón, a quien por regla general se le conoce y trata, a diferencia de las grandes corporaciones en las que nunca se tiene trato con los dueños del negocio.
7. Los gastos de administración y publicidad son prácticamente mínimos, pues se carece de recursos promocionales para anunciarse por la radio, televisión u otros medios, que, como sabemos, están monopolizados por las grandes compañías, siendo patente la supremacía de los productos trasnacionales.
8. Los sistemas de comercialización y venta, son prácticamente de mayoreo y medio mayoreo, fundamentalmente en pequeños negocios, o a través de agentes de ventas que trabajan por su cuenta, aunque se dan casos de presencia en algunas tiendas grandes de autoservicio.
9. Los medios de transporte se reducen prácticamente a una o dos camionetas de reparto, las cuales en la mayoría de los casos ya están muy usadas, incluso los mismos dueños distribuyen en sus automóviles particulares, ya que por regla general se trata de artículos no voluminosos.
10. Hasta épocas muy recientes es que la micro industria empezó a pagar impuestos; antes prácticamente no los pagaba, e incluso formaba parte de la economía informal; al grado de que sus dueños eran considerados "causantes menores" o ni siquiera estaban dados de alta a la Secretaría de Comercio y mucho menos en Hacienda.
11. Esta evasión fiscal, de la cual gozaron desde 1940 hasta aproximadamente 1985, les permitía enormes márgenes de ganancia, con lo que muchas lograron desarrollarse favorablemente, mientras que otras se dedicaron al derroche escandaloso, hasta aniquilar las ventajas de la evasión fiscal.
12. En el caso de empresarios que lejos de capitalizar su negocio se entregaron a los consumos suntuarios, pronto resintieron la descapitalización de su empresa y tuvieron que recurrir al crédito bancario; se sobreendeudaron y hoy tienen que enfrentar no solo la apertura comercial y la reducción del mercado interno, sino también la miscelánea fiscal, altos costos de crédito y una modernización de su planta productiva que hoy les resulta onerosa.
13. Otra característica general de la micro y pequeña empresa, es que no se capacita al personal; se contrata aquellos que acepten los más bajos salarios. Esto último también es común en la gran empresa e incluso en la trasnacional, como es el caso de las maquiladoras.
14. El pequeño empresario por regla general carece de estudios; por la vía práctica obtiene los conocimientos para desarrollar su negocio. Por lo mismo, su perspectiva es local y de corto plazo, preocupándole muy poco la necesidad de modernizarse, arriesgar su capital en diversificación y mejora de su producto, a la vez que desconoce los mecanismos del mercado a

- un nivel mayor e incluso las posibilidades de incursionar en el extranjero, que para él simplemente está vedado.
15. Como es lógico, estas empresas están fuera de toda posibilidad de gastar en investigación tecnológica, solicitar asesoría, y de avanzar en la racionalización de sus procesos. Son reacios a contratar servicios de consultoría que suponen no les van a reeditar resultados tangibles en el corto plazo.
 16. Estas pequeñas empresas por regla general no despiertan la ambición de las trasnacionales por apoderarse de ellas; tampoco les crean una verdadera competencia en un mercado altamente oligopsónico, por lo que las toleran y coexisten con ellas sin ningún problema. En ocasiones hasta las usan como maquiladoras de ciertos procesos que les resultan más baratos. Sin embargo, como veremos más adelante, con la apertura externa y el TLC sí se verán afectadas.

La mediana industria

La mediana industria tiene como características:

1. Contar con un número de empleados superior a 15 personas; estar ubicada en locales más grandes que hacen más difícil la evasión fiscal y el no registro ante las autoridades; que su producción sí compite con la gran industria, y sí le crea problemas a los monopolios; requiere de maquinaria y equipos más o menos sofisticados, pero que a pesar de todo producen con tecnología obsoleta.
2. Estas empresas requieren de sumas considerables de capital de trabajo, razón por la cual es muy común que requieran de financiamientos por parte de la banca comercial, lo cual genera que a menudo gran parte de sus ganancias sean mermadas por el pago de sus pasivos.
3. A pesar de ser empresas más integradas, aún conservan su origen pequeño y micro, pues muchos de sus procesos todavía son artesanales, con maquinaria obsoleta y baja productividad; los equipos de transporte son escasos y por regla general no existe control de calidad.
4. En el caso de la comercialización, penetran en mayores mercados, especialmente en supermercados, o tiendas de regular ta-

- maño. No obstante, al igual que la micro y pequeña, carecen de posibilidades de promoción de su producto, por lo que los gastos de publicidad son prácticamente inexistentes.
5. A diferencia de las anteriores la mediana industria sí produce desechos contaminantes y gases tóxicos, ya que desarrolla ramas como la química, la construcción y otras en las que los procesos son altamente contaminantes. No obstante, hay que aclarar que las industrias más degradantes del ambiente y en mayor escala, son precisamente las de gran tamaño y sofisticadas tecnologías.
 6. La ideología del pequeño y mediano empresario es por regla general proteccionista y nacionalista; no tiene grandes nexos ni identificación con el gran empresario. Su organización es por regla general independiente, aunque muchas están integradas en la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), considerada la menos subordinada al gran capital y en algunas etapas de su historia hasta luchadora y progresista.⁵

En síntesis, las industrias micro, pequeña y mediana son más vulnerables a la competencia externa, razón por la cual no deben ser abandonadas ante la apertura y el TLC.

Ahora conviene analizar algunos datos de la estructura y composición de estas empresas de los años recientes para conocer cuál es su impacto sobre la economía nacional.

Estructura y composición de la pequeña y mediana industrias

Para tener una idea de la importancia de estas empresas sobre el total nacional, veamos el cuadro 1, donde se presentan las cifras del número de establecimientos, personal ocupado y el por ciento del valor agregado.

La primera conclusión es que de ninguna manera es modesta su contribución a los grandes totales nacionales. Véase que existen 119 182 micro establecimientos y 16 270 pequeños y me-

⁵ Véase Edmundo Jacobo, Matilde Luna y Ricardo Tirado. *Empresarios de México*, Universidad de Guadalajara, México, 1989.

dianos; sumados dan 135 452, cifra casi igual al total nacional, comparativamente con los 1 754 grandes establecimientos que fueron censados.

Tocante al personal ocupado, los micro, pequeños y medianos establecimientos ocupan más personal que los grandes: 1 253 183 los primeros, frente a 1 219 643 los segundos. En cuanto a valor agregado, también obsérvese que la contribución de nuestras micro, pequeñas y medianas industrias nada tiene de despreciable con respecto a las grandes.

De esas cifras se deduce que en realidad el grueso de la industria nacional, nos guste o no reconocerlo, está integrado por micro, pequeñas y medianas empresas, razón por la cual desdeñarlas por ineficientes y dejarlas a las libres fuerzas de una desleal competencia externa, resulta a todas luces un grave error.

En el cuadro 1, se observa que, del total de establecimientos censados, el 98% son empresas micro, medianas y pequeñas. Podemos determinar además que de los 3 472 826 personas ocupadas a nivel nacional por la industria manufacturera, alrededor de 1 253 183, son de este estrato. Esto reitera la importancia de la pequeña y mediana industrias a nivel nacional y la urgencia de su rescate, y de su protección con respecto de la apertura y el TLC.

Tratándose del caso particular de la micro industria, conviene destacar su importancia a nivel regional, lo cual se expone en el cuadro 2. Con datos de Banamex se presenta su relevancia por entidades federativas tanto en valor agregado, como en número de establecimientos y en personal ocupado y un índice sobre productividad.

CUADRO 1
INDUSTRIA MANUFACTURERA

	No. Establecimientos	Personal Ocupado	Remunerado	No Remunerado	% de Valor Agregado
Micro	119 182	364 205	54.6	45.4	4.7
Pequeños y Medianos	16 270	888 978	98.7	1.3	23.5
Grandes	1 754	1 219 643	99.9	0.1	71.8
Total	137 206	2 472 826	92.8	7.2	100.0

FUENTE: Banamex, Examen de la situación económica de México, junio de 1991 con datos de INEGI, SPP.

Reflexiones acerca del impacto de la apertura económica y el TLC sobre las industrias pequeña y mediana 1985-1993. El costo de la desprotección

Como hemos señalado, la apertura al exterior constituye uno de los pilares básicos en la aplicación del proyecto neoliberal puesto en marcha en países endeudados. Su principal característica es que se implementa bajo condiciones súbitas, indiscriminadas y subordinadas a los intereses del gran capital. Con ello se busca facilitar la libre entrada de mercancías y capitales procedentes del exterior, en especial de las grandes firmas transnacionales, con lo que se pretende en realidad poner en práctica el nuevo modelo de acumulación del capital a escala internacional. Por ello, en el caso de México y a siete años de haberse iniciado la apertura comercial con la eliminación del proteccionismo y el ingreso de la nación al GATT, aún sin el TLC, ya se empiezan a observar los estragos que tanto se advirtieron en la época de su discusión.

Desempleo, subempleo y cierre de empresas costo social de la apertura

El primer perjuicio a que se hizo referencia fue el relativo al desempleo que se presentaría a mediano plazo, como consecuencia del cierre o recorte de actividades de muchas empresas que no resistirían la competencia desleal del exterior. Al respecto, el pronóstico se cumplió más rápido de lo previsto, pues el desempleo se ha multiplicado no sólo en forma abierta, sino esencialmente disfrazado a través de la "economía informal" o "ambulante", que prolifera a nivel nacional hasta convertirse en un fenómeno social que tiende a salirse de todo control, a enraizarse y a constituirse en una fuerza política, de manera muy similar a lo que ha sucedido en otros países donde se han aplicado recetas semejantes.

Tocante a la pequeña y mediana industrias nacionales, los efectos de la apertura son aún más evidentes, pues entre otras cosas llama la atención las quejas de muchos empresarios que inicialmente callaron o aceptaron la apertura comercial y que ahora la rechazan y se lamentan de ésta.

Hoy argumentan que se está desarrollando una competencia a todas luces desleal que los obliga a operar a escasa capacidad,

CUADRO 2
MICROINDUSTRIA MANUFACTURERA¹
ENTIDADES MÁS IMPORTANTES

DIMENSIÓN INDUSTRIAL Porcentaje del valor agregado nacional	Núm. de establecimientos	Personal ocupado	Productividad laboral ²	INDICADORES DE DESEMPEÑO REGIONAL (desviación respecto a la medida nacional. Medida 0-1)			Factor global de desempeño ⁶
				Plusvalía ³	Margen operativo ⁴	Escala promedio ⁵	
Distrito Federal	17 113	61 665	1.16	0.97	0.93	1.18	1.24
México	9 400	29 765	1.17	1.05	0.97	1.03	1.22
Jalisco	8 578	30 693	1.03	1.03	1.10	1.17	1.38
Guanajuato	6 555	23 974	1.19	1.38	1.40	1.20	2.74
Sonora	6.14	6 401	3.50	3.06	2.66	1.04	29.70
Puebla	4.89	10 171	0.71	0.84	0.83	0.80	0.40
Nuevo León	4.86	4 420	0.93	0.87	0.86	1.41	0.99
Michoacán	4.61	6 574	0.91	1.02	1.14	0.92	0.97
Veracruz	4.27	8 047	0.75	0.92	0.87	0.85	0.50
Baja California	2.96	1 412	1.85	1.33	1.16	1.35	3.83
Total	73.47	241 493					

¹ Clasificada por el número de empleados.

² Valor agregado por trabajador.

³ Valor agregado por trabajador entre remuneraciones al mismo.

⁴ Ponderado con el porcentaje de empleo remunerado.

⁵ Empleados por establecimiento.

⁶ Compuesto por la multiplicación de las cuatro desviaciones consideradas.

FUENTE: Departamento de Estudios Económicos de Banamex, con datos de los Resultados Oportunos de los Costos Económicos de 1989, INEGI, SFP.

cancelar turnos, despedir personal, e incluso abandonar el mercado. En este terreno destacan las quejas de los industriales textiles, del juguete, de bienes de capital, de herramientas mecánicas, de aparatos eléctricos y electrónicos, que se están convirtiendo en importadores y distribuidores, desalentando con ello la producción interna. Lamentable situación para un país tan urgido de puestos de trabajo.

Por ésta y otras razones más, es que se están elevando cada vez en mayor número voces de protesta por parte de sectores empresariales con respecto al ingreso al GATT; además de que ahora ven venir claramente con el TLC la amenaza de ser desplazados por los productos extranjeros.

Como muestra de ello, el Consejo Nacional de Comercio Exterior (CONACEX)⁶ expresó a *El Financiero* desde 1987 que "el GATT era un organismo anodino que no podría detener la ola proteccionista de Estados Unidos, y que además no respetaba los acuerdos que se tomaban". La Cámara Nacional de la Industria Textil también manifestó su desacuerdo con la competencia desleal que realizarán los textiles extranjeros una vez que se les abra aún más la frontera.

De igual forma, dirigentes de la industria electrónica manifestaron que es precisamente esta rama industrial la que en mayor grado se va a ver perjudicada con la entrada de los diversos aparatos eléctricos, cuyas fracciones arancelarias fueron liberadas recientemente.⁷ Ha habido protestas por parte de productores de acero, plástico, e incluso por parte del Comité de Hombres de Negocios de México-Estados Unidos, quienes enfatizaron que el comercio bilateral entre ambos países ha sido desfavorable para México, por lo que claman por un convenio bilateral ampliado como posible fórmula para evitar dicho comercio desigual.

Los textileros manifestaron a la prensa enfáticamente que "la apertura era un enemigo para la industria textil".⁸

Además hubo empresarios de cúpula que también afirmaron que la apertura era negativa para el país. Tal es el caso del magnate Agustín F. Legorreta Presidente del Consejo Coordinador em-

⁶ *El Financiero*, 6 de enero de 1987 p. 32. Esto se evidenció en noviembre de 1992, cuando Bush declaró a Europa la guerra comercial de efectos aún indefinido.

⁷ *Excelsior*, sección de los Estados, 9 de septiembre de 1990.

⁸ Domínguez, Emilio. *El Financiero*, 6 de agosto de 1987.

presarial en ese momento, quien declaró que "el suprimir súbitamente la protección a la planta productiva del país, puede conducir a la desaparición de gran cantidad de empresas marginales y agravar el problema del desempleo".⁹ Para confirmar esta presunción, un estudio reciente de la CANACINTRA y con datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), señaló que mientras que para Estados Unidos la apertura comercial había sido ampliamente favorable para México había tenido un alto costo, consistente en cierre de empresas, caída de ventas internas y fuerte desempleo, en virtud de la incapacidad de competir. Tal es el caso de las industrias maderera, de juguetes, textil, del vestido, la del cuero y el calzado.

Dicho estudio agregó que entre 1985 y 1990, la quiebra de dichas industrias ocasionó el sacrificio de al menos 30 mil trabajadores; para la industria del juguete, la apertura de las fronteras mexicanas a la importación de productos que pagan un arancel del 20% ha causado en los últimos cinco años el cierre de 115 de las 315 empresas que existían, con el despido de más de 3 500 obreros".¹⁰ Peor aún, la industria textil tuvo que despedir a 11 mil trabajadores en este mismo lapso, por lo que su aportación al PIB manufacturero ha descendido notablemente. En las industrias del cuero y del calzado, se reportan 15 mil puestos menos, ya que en 1985 daban empleo a 428 mil mexicanos, en tanto que para 1989 a sólo 413 mil. Finalmente, la industria maderera reporta una fuerte contracción de dicha actividad por lo que según cifras del INEGI, se han recortado nueve mil plazas en esta actividad.¹¹

Otros testimonios recogidos por la prensa especializada reportan que en la industria del aluminio se están resistiendo severamente los efectos de la apertura a los artículos extranjeros de esa

rama, unido a la elevación interna de costos, como el de energía eléctrica, agua e impuestos; resulta más barato importar aluminio que producirlo internamente, por lo que muchos establecimientos de esta industria, en especial los pequeños, están sufriendo una severa crisis.¹²

Existen muchos datos aislados de empresas que reportan ya los efectos de la súbita apertura comercial, la cual se está convirtiendo en un grave proceso de desindustrialización nacional, con las consecuencias que esto traerá aparejado.¹³

El texto final del TLC y su perspectiva con Clinton

Con el expresidente estadounidense George Bush se consumó la firma del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá. Su ratificación y puesta en marcha por la vía rápida está en veremos con el ascenso de Clinton al poder. Sin embargo, y desde hace algunos años, como ya se señaló, los efectos de una apertura total al comercio exterior están presentes y pese a todo tendrá mayores efectos sobre el grueso de la industria nacional, especialmente la que nos ocupa, con o sin la puesta en práctica del TLC.

Se sabe que uno de los objetivos propuesto por Estados Unidos para el TLC consiste en barrer los ya de por sí bajos aranceles, no mayores del 20%, a un 10 o a cero. Esto implica dejar totalmente a merced de las grandes compañías trasnacionales a casi toda la industria nacional a excepción de los grandes conglomerados corporativos, pues de esta manera se recrudescerá la competencia desleal con el sector pequeño y medio, el cual, por las características anteriormente enunciadas, estará sin condiciones de modernizarse ni competir con mercancías de alta tecnología. Este

⁹ *El Financiero*, 5 de agosto de 1987.

¹⁰ Rodríguez Reyna, Ignacio. "Cierre de empresas y caída del mercado por la apertura", *El Financiero*, 5 de abril de 1991. Para mayor información sobre la crisis de la industria textil, véase Irma Portos Pérez, "La Industria Textil ante el TLC", *Momento Económico*, núm. 57, septiembre-octubre de 1991, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM y en el mismo número conviene consultar el artículo de Teresa Rendón y Carlos Salas. "La pequeña empresa en el marco del TLC". pp. 2-7.

¹¹ *Ibidem*. También el presidente de la Cámara Nacional de la Industria Lechera (CNIL) José Lozano afirmó que "Por importaciones masivas de leche han cerrado 40 procesadoras en el país" además consideró que por ser producto subsidiado en el extranjero crea competencia desleal. *Excelsior*, 18 de octubre de 1992.

¹² "La industria del aluminio al borde de una grave crisis", *El Financiero*, 11 de abril de 1991.

¹³ El presidente del Instituto Mexicano de Ingenieros Químicos, César Ponce, señaló recientemente que "La apertura de fronteras ha propiciado que alrededor de 5 000 empresas en el país hayan dejado de producir total o parcialmente, para elevar el 3.3% el desempleo entre la población económicamente activa y a 25% el subempleo. Agregó que no debemos cambiar productos chatarra por dólares, pues si se adquieren este tipo de productos cerramos oportunidades de empleo a muchos mexicanos". *Excelsior*, 8 de octubre de 1992.

elemento se endurecerá con los demócratas, que son proteccionistas arraigados.¹⁴

De esta forma, para las empresas que ya reflejan los efectos de dicha competencia desleal como las anteriormente referidas, existe el peligro de que cierren a corto o a mediano plazo, produciendo el consiguiente desempleo en el sector manufacturero. Es claro que algunas quizás no se topen con graves problemas o logren subsistir aunque sea en forma marginal, con base a una dádiva del mercado nacional, o bien puedan convertirse en maquiladoras de las transnacionales. Pero decir subsistencia no quiere decir que puedan ir más allá de compartir un mercado que era en realidad suyo, contra fuertes intereses del exterior. Al respecto, Gilberto Ortiz, vocero de CANACINTRA, opina que:

En estos momentos, la pequeña y mediana industrias representan alrededor del 98% del número de plantas fabriles que generan un poco más del 50% del empleo manufacturero. Actúan además como proveedores de grandes empresas que, aun cuando no están estructuradas en cadenas productivas, perfectamente homogéneas, avanzan hacia la consolidación de procesos tales como la subcontratación; ello representa una importante ventaja económica para las empresas que efectúan la última etapa del proceso transformador. Un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos podría propiciar que las grandes corporaciones acrecienten las compras de estos productos intermedios. Sin embargo —agrega— la perspectiva descrita requiere de un nuevo espíritu empresarial (más aún cuando) las condiciones de la apertura comercial han puesto al descubierto la enorme fragilidad de las empresas mexicanas que se encuentran atrasadas en materia de tecnología y capacitación.¹⁵

En una palabra, el grueso de la industria nacional no se encuentra preparada para competir con las grandes transnacionales dueñas de la "tecnología punta".

Es obvio que el funcionamiento del TLC traerá beneficios a un minúsculo grupo de empresarios que está o piensa asociarse con

¹⁴ CANACINTRA acusó al sector salud de dar preferencia a proveedores extranjeros y discriminar a la industria paramédica nacional. *Excelsior*, 5 de marzo de 1993, p. 25.

¹⁵ Ortíz Muñiz, Gilberto. "La Integración México-Estados Unidos-Canadá. El impacto sobre la pequeña y mediana industrias", en *La Integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá ¿alternativa o destino?*, México, Siglo XXI editores, 1a. edición, p. 215.

capital extranjero para ampliar sus operaciones a nivel internacional. Por lo mismo, debe quedar claro que con el TLC no se está pensando en una estrategia para el país en su conjunto como lo hace aparecer la administración actual, sino esencialmente para una *minúscula cúpula* de grandes empresarios (¿30?, ¿50?) que sí están en condiciones de aprovechar negocios derivados de esta internacionalización del capital. Tan desigual e inversa es la relación México-Estados Unidos, que en este país se han generado alrededor de 650 mil empleos y ganancias por 26 mil millones de dólares en 1991, según datos oficiales, derivados de la apertura comercial de México, iniciada en 1987.¹⁶

En este contexto, el futuro de la pequeña y mediana industrias resulta ser a todas luces incierto. Es permisible pensar que las varias décadas de industrialización semi-autónoma, que aunque incompleta, no muy eficaz, atrasada y con muchas limitaciones, a fin de cuentas había logrado estabilidad económica en función precisamente de su relativa autonomía y producción para el mercado interno; pero, y sobre todo, por su decisiva contribución al empleo que en estos momentos, merced a la estrategia aperturista precipitada tiende a agravarse junto con los fenómenos de desestabilización social, los cuales pueden ser una bomba de tiempo para un futuro no muy lejano.

Por supuesto que nadie puede estar a favor de consentir o subsidiar a un sector industrial ineficiente, y menos aún en las condiciones actuales de competencia internacional exacerbada; pero tampoco debiera ser la política del Estado mexicano lanzarlo a una lucha tan desigual, utilizando un plan poco realista, por no llamarlo demagógico, como el llamado "Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro-Pequeña y Mediana, 1991-1994", que es de temerse, dado experiencias de triste memoria como el Sistema Alimentario Mexicano (SAM), pasará a la historia como otro más de los fallidos planes estatales para supuestamente proteger a lo que en realidad no se pretende apoyar.¹⁷

¹⁶ Según declaraciones de Andrés Rosental, Subsecretario de Relaciones Exteriores de México, "Los Estados del otro lado más beneficiados han sido California y Texas", *Excelsior*, lunes 1o. de marzo de 1993: 2a. Parte Secc. A, Primera Plana.

¹⁷ Véase el texto en Banamex, *Examen de la situación económica de México*, abril de 1991, pp. 161-164. De este programa se sabe, según opinión de empresarios, que pocos tienen acceso a él por la gran cantidad de trámites y otras condiciones que les piden, la enorme corrupción para la concesión del crédito, así como las altas tasas de interés.

En el texto final del TLC se da gran importancia a temas como petroquímica, comercio fronterizo de servicios, protección a servicios financieros, bases para movimientos de capital, prácticas desleales, administración del TLC y otros rubros. Lamentablemente, es evidente que no hubo plazo de desgravación para la pequeña y mediana industrias, o para industrias en crisis como la Textil. Esto implica que el grueso de la industria y la agricultura nacional quedan con el TLC a merced de las grandes transnacionales, y sólo se circunscribe la protección a los créditos que supuestamente ofrece NAFINSA, los cuales en este contexto global son insuficientes e inaccesibles para muchos.¹⁸

El panorama aún para el primer trimestre de este año es difícil y el futuro incierto para la economía mexicana en general. Factores como la recesión y el cambio de gobierno de Estados Unidos, ya generaron una caída de los indicadores básicos de nuestra economía. La prolongación recesiva del Pacto durante 1993, castigando al salario en especial, insidirá en una caída de las ventas. El déficit de la balanza de pagos depende del uso de la reserva y la inversión extranjera que llegue en 1993 en auxilio de la economía para compensarlo. Por ello, es necesario repensar esta estrategia y recordar que apostar todo a la inversión extranjera y al TLC nos pone en situación muy vulnerable. Tal vez sea tiempo de revertir esta tendencia, no con un proteccionismo anticuado, sino con un control selectivo de las importaciones, mayor interés en el mercado interno y una posición menos insensible ante el desempleo, el cierre de empresas y la caída del salario.¹⁹

¹⁸ El TLC en su versión final apareció el 19 de octubre de 1992 en el núm. 19 de *El Mercado de Valores*, boletín de NAFINSA.

¹⁹ Los datos del nuevo Pacto Económico para el Crecimiento y la Estabilidad (PECE) aparecieron en *Excelsior*, el 20 de octubre de 1992.