

PRESENTACIÓN

En el presente reporte de investigación, el profesor Oscar Enrique Martínez López, pretende revisar cuales han sido las principales condiciones históricas que han condicionado el desarrollo de la industria de la economía mexicana durante el siglo XX. Teniendo como principal hipótesis que la evolución del proceso industrialización de México en el siglo XX ha sido resultado de sus propias condiciones iniciales instauradas en el siglo XIX, mostrando la herencia colonial y de la época independiente, en donde siempre se seguía una política extractiva, consistente en extraer los recursos de la colonia a la metrópoli (época colonial) o de la periferia a las ciudades centrales (en el desarrollo del capitalismo).

El reporte consta de tres apartados; en el primero, se describen las condiciones iniciales de la industrialización; en el segundo, se desarrollan los rasgos principales de la industrialización en el modelo de sustitución de importaciones; y, en el tercero, se analiza el proceso de industrialización en el modelo orientado a las exportaciones.

Este trabajo fue desarrollado durante 2012 como parte de los trabajos del Grupo de Investigación en Economía Institucional, y es resultado de investigación del Proyecto No. 423 "Desarrollo económico: debates teóricos actuales y estudios comparados".

Atentamente



DRA. MA. BEATRIZ GARCÍA CASTRO
Jefa del Departamento de Economía

Reporte de Investigación

“DEPENDENCIA DE LA TRAYECTORIA EN
LA INDUSTRIALIZACIÓN DE MÉXICO EN EL
SIGLO XX”

Elaborado por:

Mtro. Oscar Enrique Martínez López

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA,
UNIDAD AZCAPOTZALCO
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA

Julio, 2012

REPORTE DE INVESTIGACIÓN:

Dependencia de la Trayectoria en la industrialización de México en el siglo XX.

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:

Desarrollo económico: debates teóricos actuales y estudios comparados.

Número de Proyecto: 423

Autor: Mtro. Oscar Enrique Martínez López
Profesor-Investigador del Departamento de Economía

Introducción

La dependencia de la trayectoria entendida como un proceso histórico que muestra un determinado patrón en la evolución de las instituciones como resultado de sus condiciones iniciales y de los sucesos posteriores que las afectan; y concebida como parte de una estructura conceptual teórica del institucionalismo, en particular de Douglass North (2005), para explicar las variables que condicionan el cambio institucional de la economías para lograr un crecimiento económico sostenido a largo plazo. Es decir, una peculiaridad de la nueva economía institucional es comprender y conocer a las condiciones históricas como un elemento que limita el presente y el futuro de las economías, puesto que éstas expresan un conjunto de instituciones heredadas del pasado, pero que constantemente se han enfrentado a intentos de modificaciones que en algunos casos han logrado una transformación significativa en pos del crecimiento y desarrollo económico, pero que en la mayoría de los casos estas herencias han persistido solamente reciclándose sin lograr su verdadera transformación.

El proceso de industrialización desde nuestra perspectiva es un proceso continuo que comprende una evolución desde el taller artesanal hasta el sistema fabril pasando por la fase de la protofábrica o fábrica no mecanizada. Es decir, es una evolución industrial de largo plazo que puede darse incluso lentamente, pero que su ritmo de crecimiento o de avance está en función del tipo de intervención que

desarrollen tanto los empresarios como el gobierno y del propio grado de asociación entre estos agentes. En el caso en el que la participación empresarial sea a favor de lograr una industrialización desarrollando tanto la innovación como la iniciativa individual resultado de un sistema de incentivos (instituciones) proporcionado por el Estado, y que este último desarrolle las condiciones de infraestructura necesarias para la industrialización, el proceso debería ser más rápido y menos costoso. Si lo anterior no ocurriera, esto implicaría tener un proceso truncado y, por tanto, una industria subdesarrollada resultado de una combinación Estado-empresarios poco comprometida, por un lado, con las condiciones necesarias para impulsar el desarrollo industrial y, por el otro, poco comprometida con la generación de innovación e iniciativa empresariales. Es decir, la generación y transformación de las capacidades industriales requieren de una coordinación de acciones tanto del mercado (iniciativa privada) como del Estado (gobierno) (Ayala, 2003:341)

En este sentido, este ensayo pretende revisar cuales han sido las principales condiciones históricas que han condicionado el desarrollo de la industria de la economía mexicana durante el siglo XX. Teniendo como principal hipótesis que la evolución del proceso industrialización de México en el siglo XX ha sido resultado de sus propias condiciones iniciales instauradas en el siglo XIX, mostrando la herencia colonial y de la época independiente, en donde siempre se seguía una política extractiva, consistente en extraer los recursos de la colonia a la metrópoli (época colonial) o de la periferia a las ciudades centrales (en el desarrollo del capitalismo). Por consiguiente, el trabajo se compone de los siguientes apartados: 1) el primero, se describen las condiciones iniciales de la industrialización; 2) en el segundo, se desarrollan los rasgos principales de la industrialización en el modelo de sustitución de importaciones y 3) por último, se analiza el proceso de industrialización en el modelo orientado a las exportaciones.

1. CONDICIONES INICIALES DE LA INDUSTRIALIZACIÓN

En los antecedentes históricos de la industria mexicana existe un consenso relativamente reciente por parte de los historiadores económicos de ubicarlos durante el siglo XIX, en general a partir del México independiente posterior a 1840, pero en particular a partir de la época del Gobierno de Porfirio Díaz (1877-1911)¹, destacando el desarrollo de la industria textil y azucarera (Haber, Reynolds , Bazant, Martínez Tarrago).

Antes de destacar algunas de las características más generales de los inicios de la industrialización en el siglo XIX es necesario mencionar que este proceso en México es tardío, puesto que en otras economías como la de Inglaterra a mediados del siglo XVIII, quien resultó ser el principal impulsor de la revolución industrial y otros como España iniciaron incipientemente la industrialización a finales del siglo XIX. Dentro de los principales factores que causaron retrasar el proceso de industrialización en México fue el propio surgimiento y desarrollo del capitalismo comercial en el México Colonial (Nueva España) que condicionó su evolución posterior en el México independiente (Kuri, 2009: 85; Albán,2008). El carácter extractivo de la política mercantilista aplicada a la Nueva España por la Corona Española limitó el desarrollo industrial de la Colonia y condicionó su evolución posterior a su independencia. El mercantilismo Español se caracterizó por: 1) la acumulación de metales preciosos (oro y plata), vista como la única fuente de riqueza para la Corona Española y como medios para lograr la producción y elevar la ocupación, además de reservarse la explotación de otras actividades rentables como el tabaco, la pólvora y el azogue; 2) medidas prohibitivas tendientes a proteger la industria interna y el comercio y; 3) en particular, para las colonias, en Nueva España se implementaron medidas con el único fin de garantizar la extracción de los metales preciosos y asegurar su envío a la Corona española, ejemplo de las acciones implementadas son prácticamente las prohibiciones de ciertos cultivos como el cultivo del cáñamo, de la vid y del

¹ Entre diciembre de 1880 y diciembre de 1884 oficialmente no ocupó la presidencia, el presidente en este periodo fue Manuel González

olivo, la prohibición de la fabricación de papel, vidrio, aguardiente y telas de algodón, lino y seda, y la limitación del comercio y tratos con el extranjero. (Florescano, 1965: 455; Kuri, 2009:86).

Estas medidas tuvieron dos consecuencias negativas para Nueva España en el corto y largo plazo. En el corto plazo una gran dependencia económica de la metrópoli puesto que prácticamente todo lo que se producía se enviaba a ella y en mayor medida todo lo que se consumía se importaba de la metrópoli. En el Largo plazo, condicionó su desarrollo posterior en el México independiente ya que al concentrar todos los recursos económicos tanto humanos (trabajo) como materiales (capital) en la extracción del oro y la plata se descuidaron otras áreas de actividad económica, *obstaculizándose así el desarrollo económico posterior por la explotación de un recurso no renovable y abriéndose la puertas para que el único proveedor fuera la metrópoli (Florescano, 1968:460).*

A pesar de que a finales del siglo XVIII, las reformas borbónicas liberalización en alguna medida los flujos comerciales y algunas relaciones económicas, en conjunto se determino una estructura artefactual o una forma de producción caracterizada particularmente por la actividad agrícola y la minera (y en menor medida por las manufacturas). Por ejemplo, durante el período colonial la agricultura aportaba la mayor parte de la producción interna y estaba orientada principalmente al mercado nacional, en cambio la producción de la minera era destinada fundamentalmente al mercado externo, representando el 80% de las exportaciones y el otro 20% restante procedía de algunos productos agrícolas (Klein, 1985:576)

En este sentido, lo que interesa destacar es que se genero una economía basada sólo en los ingresos por la extracción de los metales preciosos en donde no existieron incentivos para la inversión y desarrollo económico (Acemoglu, Johnson y Robinson, 2005: 18). Por lo tanto, las condiciones iniciales establecidas se relacionan más con una economía de rentas (una racionalidad que promueve la obtención de beneficios a través de la extracción de recursos) que con una

economía productiva (una racionalidad que promueve la sustentabilidad de factores).

Es importante mencionar que el tipo de instituciones establecidas en la colonización que configuran la política mercantilista española, no sólo son resultado de una condición demográfica o geográfica como lo han hecho notar Acemoglu et al (2005: 19) y Engerman y Sokolof (2005: 894), respectivamente; sino también de las condiciones de desarrollo de la economía española y de las colonias. Puesto que estas últimas dieron muestras de instituciones particulares en cada región. Es decir existió una adaptación del sistema de producción de la Metrópoli a la Colonia y la organización social y económica colonial dependió en gran medida de las particularidades de cada región. Por ejemplo, España durante los siglos XVII y XVIII era una economía que servía de intermediaria para circular el oro y la plata al resto del continente europeo y en ese sentido siempre sus medidas económicas fueron construir monopolios estatales, control burocrático y un conjunto complejo de prohibiciones para mantener su posición, hecho que también se plasmó en sus colonias, y los colonizadores tenían instituciones serviles o instituciones sociales de trabajo forzado (Ablán, 2007: 244).

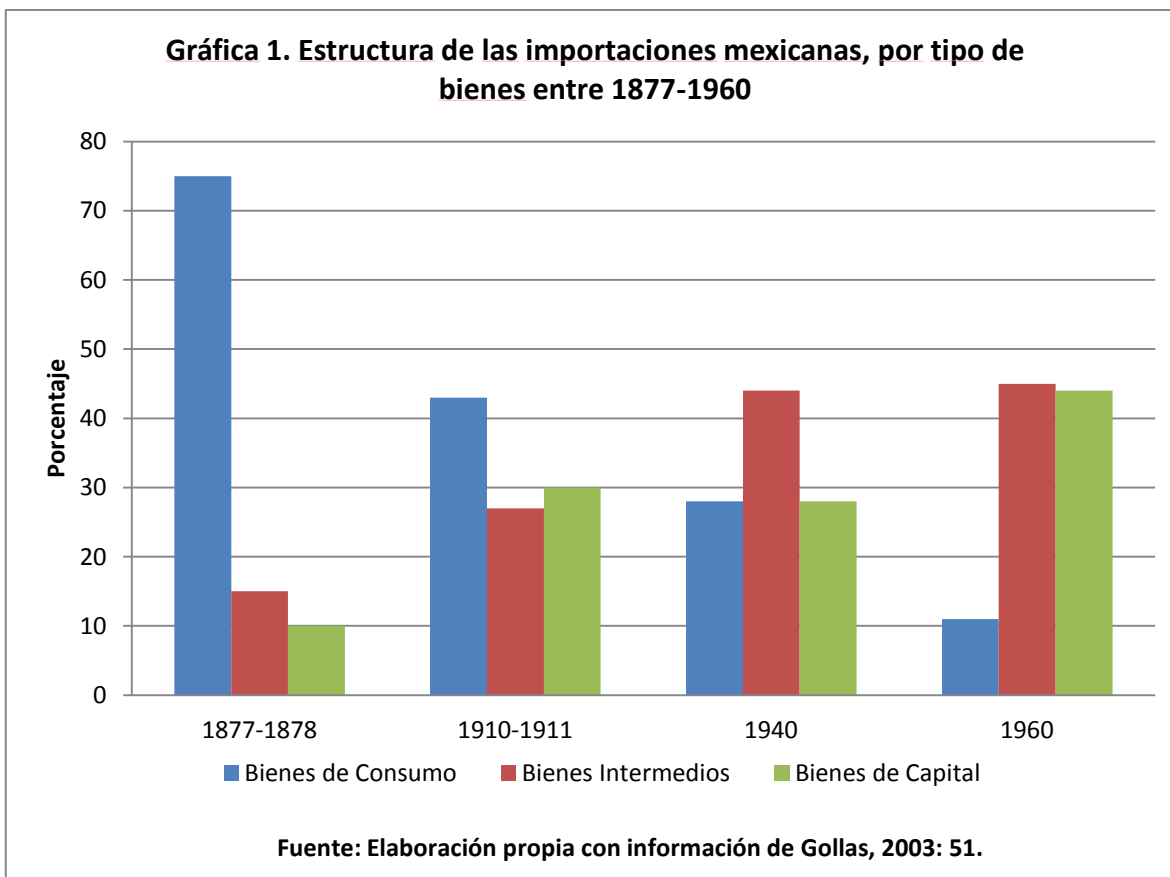
Las instituciones inmediatamente posteriores a la independencia no cambiaron porque menciona Ablán (2007: 248) que realmente los intereses de la revolución de independencia fue motivados por intereses propios de la incipiente burguesía, compuesta por aristócratas y comerciantes, que se habían visto beneficiados por las instituciones de la Corona española pero dado su estatus no podían ascender a puestos políticos, por lo tanto buscaron luchar por la obtención del poder y no por los ideales de libertad económica e igualdad como la revolución burguesa de Francia. Prácticamente en estos años se heredó, como reflejo de la dependencia de la trayectoria, el instrumental institucional de la colonia. Ante una actividad minera en decadencia por el saqueo de la política mercantilista de la Corona, y por derrumbes e inundaciones, y además con un sector agrícola e industrial insuficientes para el mercado interno, la única opción era seguir siendo un país importador y dependiente del sector externo.

Con respecto a las bases industriales desarrolladas en el siglo XIX podríamos destacar al rápido crecimiento de la industria de productos textiles de algodón, durante el período de 1830-1880, gracias al apoyo del Estado mediante la creación Banco de Avi6 (Haber, 1992:7; Kurin, 2009:89; Carbajal, 2009: 102). Los primeros intentos por parte del Estado para fomentar la industrializaci6n fue una respuesta ante la escasez de capital para invertir en actividades industriales puesto que los pocos excedentes que se obtienen de las actividades del sector agr6cola eran reorientados a otras actividades distintas como el comercio, el agio y a los bienes ra6ces. La instituci6n facilitaba los recursos, la maquinaria y operarios t6cnicos (importados), con el fin de introducir los m6todos modernos de la manufactura en las f6bricas; aunque el origen del financiamiento para estas 6reas correspond6a de los aranceles al comercio exterior, fuente principal de ingresos p6blicos (kurin, 2009:94). Seg6n estad6sticas nacionales se desarrollaron 59 f6bricas de industria de textiles de algod6n, ubicadas en Puebla y en el Estado de M6xico, quienes produc6an para la ciudad de M6xico. La producci6n de algod6n era vendida en su gran mayor6a a tejedores independientes y en alguna cuant6a era procesada dentro de las f6bricas para producir telas. A lo largo de este primer periodo no puede distinguirse un ritmo de crecimiento constante en la industria textil, sino m6s bien un crecimiento con altibajos, pero lo importante es que para 1877 la industria textil muestra un incremento iniciado desde la d6cada de 1850, alcanzando 92 f6bricas algodoneras aunque de menor tama6o que las instauradas en 1854, ya que en 1854 se contabilizaron 3004 husos con 264 trabajadores y en 1877 se cuantificaron 128 trabajadores para 2753 husos. La estructura de las empresas textiles en general es comparativamente mayor que otras industrias existentes como la del hierro o la petrolera, sin embargo con la caracter6stica de ser una fabrica no tan mecanizada como la de Estados Unidos. A pesar de esta 6ltima caracter6stica resulta ser un antecedente importante del proceso de industrializaci6n mostrado en la 6poca del Porfiriato, ya que las grandes empresas textiles desarrolladas en este gobierno encuentran su origen incluso antes entre 1830 y 1850 (Cocolapam, H6rcules, Miraflores, La Constancia y el Patriotismo) (Haber, 1992: 7-8; 1993:659).

El Banco de Avío destaca como uno de los principales factores institucionales detonantes del desarrollo industrial textil que, si bien es cierto, muestra una intervención gubernamental, por otro lado hay que subrayar que para generar los incentivos necesarios para destinar el capital comercial al industrial fue necesario implementar políticas proteccionistas para convertir al sector textil en un sector rentable para los capitalistas, a saber: la prohibición de importación de hilo y al mismo tiempo la prohibición de importación de tejidos; establecidas en 1821 y 1829 respectivamente (Bazant, 1964: 508-509).

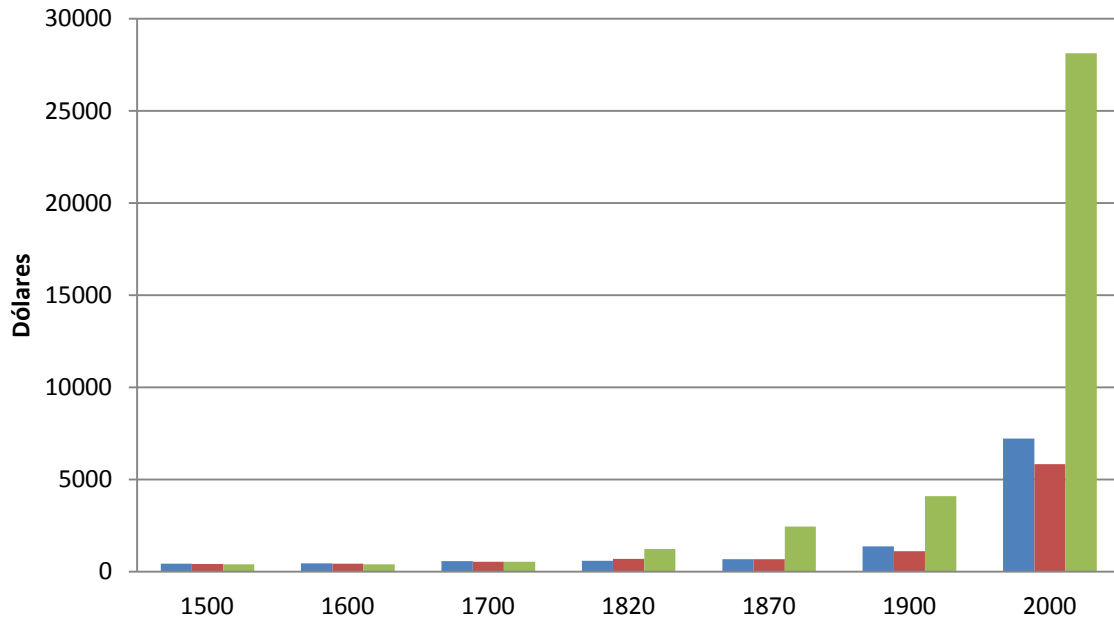
Lo anterior, no cambia en gran medida la estructura económica de la economía mexicana puesto que por ejemplo el censo económico de la Ciudad de México no identifica alguna industria en bienes de capital o en bienes intermedios, reflejando una clara dependencia del incipiente sector textil de la maquinaria importada, incluso el desarrollo mostrado en la siguiente etapa industrializadora en el área textil al transitar al sistema completamente fabril, es decir a la fábrica mecanizada, es realizada en función de un proceso de sustitución de importaciones intensivas en bienes de capital. Aunque menciona Bernecker (1997:42)² no sólo existió una sustitución de la maquinaria y equipo nacional que resultaba antigua ante los nuevos equipos de producción resultado de la revolución industrial en la Gran Bretaña y que se tuvieron que importar del mercado externo, sino también la mano de obra poco calificada se sustituyó por personal calificado (artesanos, operarios y directivos) procedente del exterior, y los capitales nacionales se sustituyeron en parte por el capital comercial extranjero pero que radicaba en México y en parte por el Gobierno a manera de financiamiento.

² Citado por Kurin, 2009:95.



Las condiciones establecidas a las vísperas de la entrada del siglo XX, siguieron mostrando la dependencia de la trayectoria de la etapa colonial en donde evidenciamos pocos incentivos para desarrollar las industrias a consecuencia de los siguientes factores: a) inseguridad en los derechos de propiedad por la clara inestabilidad política (75 presidentes durante el período de 1821-1876) del México independiente; 2) el bajo ingreso per cápita resultado de una organización agrícola pre-capitalista (ver gráfica 2); y 3) por un mercado interno muy reducido por los altos costos de transporte debido, por un lado, a la ineficiencia en la red de comunicaciones y transportes y, por el otro, a las tarifas internas y al contrabando (Haber, 1992: 6-7).

**GRÁFICA 2. PIB PER CÁPITA,
PARA PAISES SELECCIONADOS
(EN DÓLARES A PRECIOS DE 1990)**



Fuente: Elaboración propia con información de Coatsworth, 2005:129.

■ México ■ América Latina ■ Estados Unidos

Estás eran las condiciones en las que el gobierno de Porfirio Díaz llegaría al poder, y por tanto tuvo como objetivo principal desarrollar la infraestructura en comunicaciones y transportes para abaratar los costos de transacción articulando las zonas más importantes del mercado interno y aquellas vinculadas al exterior. Otro de los propósitos fue realizar la modernización de la economía por medio de la Inversión Extranjera Directa, sobre todo en las áreas de la minería, los ferrocarriles y del campo mexicano; aunque el área más importante fue el sector transportes (Haber, 1992: 11). Sin embargo, el impulso o la modernización del sector industrial no fue consecuencia de la participación de la IED, incluso las estimaciones de los investigadores calculan que está sólo representó el 4% del total en 1911. El origen del capital orientado a la industria descansó en un grupo comercial enriquecido, desvinculado con el sector artesanal y más estrechamente

vinculados con el sistema financiero del país (Martínez, 2009: 186). Este grupo se puede dividir en dos subgrupos: el primero, se identifica como un grupo de inversionistas franceses que dominaron los gigantes empresariales del Porfiriato y que obtuvieron financiamiento a través de la figura de sociedades anónimas en mercado externo; el segundo, empresas pequeñas y medianas, de origen español que obtenían el financiamiento a través de asociaciones y derechos de propiedad exclusivos (Haber, 1993: 672).

La consolidación de un sector industrial ajeno a la primera fase del proceso de industrialización mencionada más arriba, muestra de nueva cuenta una dependencia de la trayectoria en donde la iniciativa empresarial está cada vez menos relacionada con innovaciones tecnológicas y cada vez más relacionada con la compra de bienes intermedios o de capital en el mercado internacional. Lo anterior, determina una dependencia de la capacidad de las empresas industriales para obtener este tipo de bienes o la capacidad de obtener financiamiento para la compra de estos bienes, donde generalmente resaltan las grandes empresas originadas o desarrolladas en el Porfiriato y, por el otro lado una dependencia de la maquinaria y equipo importada y bienes de consumo para la clase pujante. Por consiguiente, se manifiesta un control monopólico fuertemente vinculado con la estructura política y financiera de la época.

Sin embargo, hay que destacar que en este período del Porfiriato está presente la participación del Gobierno otorgando una serie de protecciones para las empresas industriales. En este sentido, podemos decir que existió una política de sustituciones de importaciones desde esta época y, por lo tanto, detonadora del proceso de industrialización.

2. INDUSTRIALIZACIÓN MEDIANTE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES

Entendiendo al proceso de sustitución de importaciones (ISI) como una forma de industrialización en determinada condición histórica del desarrollo de capitalismo. Es decir, en la economía mexicana representa ser una forma de transición del capitalismo comercial al capitalismo industrial. Dicho proceso está determinado en

algunas ocasiones por los esfuerzos deliberados de los gobiernos (proteccionismos para fomentar la producción interna de un bien que antes adquiriríamos en el exterior) y, en otras ocasiones es causado por acontecimientos coyunturales en donde el proteccionismo no tiene como finalidad el sustituir un producto industrial sino mejorar la balanza de pagos o los ingresos fiscales, que por consiguiente podemos marcar solo bajo esta perspectiva desde las últimas dos décadas del siglo XIX y la mayor parte del siglo XX (hasta la década de 1980). De esta forma la evolución histórica de la estrategia ISI puede ser sintetizada en las siguientes etapas: a) durante el Porfiriato en algunas ramas industriales se presenta una sustitución de materias primas; b) durante la Primera Guerra Mundial se realiza una sustitución de importaciones en particular en la industria textil, determinada por las ramas que podían crecer más rápido ante la restricción de importaciones por el contexto internacional; c) en la Gran Depresión se realiza una sustitución de importaciones como parte de una política proteccionista con la finalidad de mejorar las relaciones comerciales con el exterior; d) en la etapa de la Posguerra se realizan medidas proteccionistas para lograr avanzar en la industrialización del país.

En este sentido, para propósitos de nuestro estudio nos centraremos en la revisión de las principales instituciones instauradas y los correspondientes incentivos generados sólo en la cuarta etapa, que corresponde al Desarrollo Estabilizador, para mostrar que las condiciones iniciales de una industria poco desarrollada se vuelven a reflejar en el siglo XX, a pesar de los importantes logros, pero sin constituir una verdadera coordinación de los intereses empresariales y del Estado a favor de concretar la industrialización internalizando las innovaciones tecnológicas desde la iniciativa privada pero incentivada por el gobierno.

Existieron dos argumentos principales para adoptar por un esquema de protección industrial para lograr la industrialización vía la estrategia ISI. Primero porque se argumentó que las empresas nacionales no podrían resistir la recuperación y crecimiento del ambiente competitivo en los mercados internacionales por sus debilidades estructurales, por ejemplo, la concentración de

las exportaciones en productos de origen primario; el deterioro de los términos de intercambio; la existencia de mercados internos poco desarrollados; la escasez de capital y de mano de obra calificada, y, finalmente, la dependencia tecnológica. El segundo argumento fue que el apoyo del Estado ayudaría a corregir las fallas del mercado en la provisión de bienes públicos estratégicos en tres aspectos que destacan por su importancia: promoción de infraestructura básica en transporte y comunicaciones (puertos, ferrocarriles, carreteras), energéticos, etc; financiamiento a la industria a través de la banca de desarrollo con tasas de interés subsidiadas, y provisión de insumos intermedios de uso extensivo a precios subsidiados (Ayala, 2003: 343-344).

En concreto se pensó en transitar gradualmente en la sustitución de importaciones comenzando primero por los bienes de consumo final para después comenzar con los bienes de de capital. Se planteo que los incentivos establecidos generarían un entorno favorable a la inversión al garantizar un mercado cautivo, ganancias atractivas y seguras, acelerada recuperación de inversiones y, por supuesto, apoyos fiscales y financieros considerables.

La actividad industrial del modelo de sustitución de importaciones recayó en cuatro actores: 1) en las *grandes empresas pública* como PEMEX (explotación de recursos naturales), Altos Hornos (productora de bienes intermedios y de capital), TELMEX y CFE (encargas de crear infraestructura productiva) y NAFINSA (con la finalidad de proveer financiamiento para grandes proyectos de inversión); 2) las *pequeñas y medianas empresas de capital nacional*, las cuales surgen y logran rápidos ritmos de crecimiento a finales de los años cuarenta y en el curso de los cincuenta ante el nuevo régimen de incentivos prevaleciente en la sociedad; 3) las *grandes empresas de capital local* (por ejemplo, las cerveceras Modelo y Cuauhtémoc, o en la industria del pan la BIMBO o en la industria minera Grupo Minera México) que se constituyó en grandes conglomerados de gran importancia, sin embargo en los años iniciales del modelo sustitutivo no representó ser una fuerza significativa pero que su posterior consolidación fue de gran trascendencia tras la crisis de la deuda a fines de los setenta y principios de los ochenta; y 4) las

subsidiarias locales de empresas trasnacionales (empresas automotrices y farmacéuticas), que irrumpieron en el panorama productivo de la región impulsadas por el incentivo de la protección externa, de los permisos de importación y de otras formas de subsidios, por tanto existió una masiva instalación de nuevas plantas fabriles de empresas trasnacionales dedicadas a producir para el mercado nacional (Katz y Kosacoff, 2003:68-69; Castañeda, Gonzalo, 2010:605).

El desarrollo institucional durante este modelo fue caracterizado por la creación de: a) Oficinas de gobierno facultadas para la asignación los permisos de importación; b) Departamentos bancarios encargados de otorgar los avales de las inversiones; c) Bancos centrales que establecían las políticas monetarias activas; d) Banca de fomento ocupada de la asignación de créditos subsidiados a la industria; e) Regímenes promocionales especiales realizados a la medida de los distintos sectores industriales; f) Cámaras empresariales y sindicatos laborales y g) la inversión en Investigación y Desarrollo (I+D) recayó totalmente en el sector público ya sea por sus laboratorios e institutos tecnológicos del sector público, o por las universidades estatales y departamentos de ingeniería e I+D de las empresas públicas, representado el 90%, mientras que sólo el 10% del gasto se realizó por el sector privado, ya sea en las subsidiarias locales de las empresas trasnacionales, en los grandes grupos corporativos de capital nacional o en las firmas pequeñas y medianas empresas de capital local (Katz, 2000:180).

Ante la destacada participación del gasto de las instituciones públicas en el gasto de I+D, se creó una amplia infraestructura científico-tecnológica al interior del Estado, con lo cual lo público adquirió un mayor peso relativo en los orígenes mismos del sistema de innovación nacional de los diversos países de la región. Por otro lado, el esfuerzo tecnológico realizado por las subsidiarias de empresas trasnacionales se centraron en lograr la adaptación a las condiciones locales el uso de diseños de producto, tecnologías de proceso, formas de organización del trabajo originados en sus respectivos centros corporativos. Por último, en el caso de las pequeñas y medianas empresas, a diferencia de las firmas subsidiarias de

las transnacionales extranjeras, la creación de tecnologías de producto y proceso se inició sin ninguna base que fuera proporcionada por el mercado internacional que facilitara el aprendizaje local, por tanto, este esfuerzo generado implicó una mayor creatividad, y un carácter más autodidacta, que en el caso de las subsidiarias; sin embargo, se debe admitir que sólo en pocos casos se llegó a desarrollar productos y procesos productivos novedosos a escala mundial que tuvieran repercusión fuera del mercado nacional (Katz, 2000:181-184).

Sin embargo, en realidad estos incentivos se extendieron más de lo necesario o prudente, y en el momento en que se hizo necesario un cambio radical, la política se mantuvo. Ante este escenario, nunca se pudo consolidar una industria competitiva sino más bien las medidas implementadas coadyuvaron a mantener la ineficiencia industrial, puesto que el crecimiento y desarrollo de una empresa dependía de los subsidios o de los permisos de importación y de los precios de sus insumos básicos (normalmente proporcionados por empresas públicas); es decir, la industria no consideró otros elementos más importantes para lograr una mayor competitividad, tales como: la inversión e innovación tecnológica impulsadas desde su estructura interna. En este sentido, se puede decir que tanto la relación de las empresas con los gobiernos y como la de los representantes sindicales con las empresas y los gobiernos en turno, condicionaron un tipo de industrialización en el modelo de sustitución de importación con pocos incentivos para elevar la productividad, disminuir costos y mejorar la calidad del producto. Por consiguiente pudiéramos identificar tres consecuencias principales: 1) una clase empresarial más preocupada por desarrollar la habilidad para negociar con las autoridades tratos preferenciales en materia fiscal, financiera y obviamente en los subsidios (comportándose como verdaderos buscadores de rentas), en vez de desarrollar una estrategia productiva para lograr una mayor eficiencia y calidad en su producción para enfrentarse ante los cambios mundiales y el mercado externo; 2) un tipo de sindicalismo que promovía negociaciones salariales cada vez menos relacionadas con la productividad de las empresas y cada vez más relacionadas con las prebendas recibidas por los líderes sindicales por conservar el régimen corporativo entre Estado-Sindicato-Empresas; 3) Una clase burócrata, que aplicó

una política con una mayor influencia en la economía, reflejándose en la discrecionalidad en cuanto a los patrones y condiciones que utilizaba para autorizar las importaciones al sector industrial, además de las regulaciones, los controles de precios y subsidios, se le otorgó la capacidad para regir la competencia interna e influir en el éxito o fracaso de las empresas (Ayala, 2003: 343-345; Castañeda, Gonzalo; 2010: 607).

La política instrumentada provocó dos problemas: 1) las fallas de la información no fueron tomadas en cuenta, la información disponible se distribuyó asimétricamente entre el gobierno y los empresarios, propiciando que estos últimos tuvieran incentivos para utilizarla a su favor obteniendo más recursos públicos que los que realmente justificaban; y 2) la debilidad de las instituciones encargadas de la supervisión del diseño y ejecución de la política industrial, generándose una incompatibilidad de incentivos entre ambos agentes económicos (Ayala, 2003: 346-347).

Además esta misma estrategia configuró las siguientes características microeconómicas del sector industrial: Características microeconómicas del modelo de sustitución de importaciones:

- Plantas industriales de muy pequeña escala, produciendo bienes relativamente semejantes.
- Estructura Oligopólica y monopólica
- Los diseños (lay-out) de fábrica y la organización del trabajo fabril eran mucho más artesanales que refinados, por la falta de información, equipos y conocimientos organizacionales adecuados.
- Los bienes de capital utilizados eran la mayoría de las veces de segunda mano o autofabricados.
- Un alto grado de integración vertical ante la inmadurez del aparato productivo local.
- No existieron economías de especialización.

- Todo lo anterior, resultó en un alto costo unitario inicial, baja calidad de los productos, una gran cantidad de tiempos muertos (Katz y Kosacoff, 2003:70-78).

Según la literatura revisada, podemos distinguir algunas de las características obstaculizadoras del proceso industrial que no lograron cambiar la estructura artefactual ni tampoco la eficiencia adaptativa, ambas condicionadas por la dependencia de la trayectoria colonial, puesto que el modelo ISI mostraba algunas señales de agotamiento tales como: escases de fuentes de financiamiento del sector exportador sobre todo por el lado de las materias primas; la dependencia tecnológica del sector externo y de capitales extranjeros y la incapacidad para generar excedentes exportables resultado de la competencia internacional.

3. INDUSTRIALIZACIÓN POR MEDIO DE LA ORIENTACIÓN A LAS EXPORTACIONES

Las estrategias propuestas en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 tuvieron como principales instrumentos la apertura comercial y la desregulación económica, es decir, se cambió el modelo de sustitución de importaciones por el de la liberalización comercial, con lo cual la función del Estado sería proporcionar instituciones destinadas a procurar estructuras de mercado competitivas (Ayala, 2003: 350).

Los tres lineamientos principales de la nueva política industrial fueron:

1. El Estado debe adoptar una política a favor de la competencia en los mercados de bienes y factores, para impulsar el crecimiento del sector manufacturero.
2. Eliminar la determinación de sectores prioritarios y la elección de acciones selectivas.
3. Prescindir del uso de subsidios y de la protección como acciones claves para consolidar un sector industrial eficiente, por el uso de acciones de

índole regulatorio y normativo que reduzcan las trabas en el funcionamiento del mercado.

El principal argumento de esta modelo fue que al exponer a los productores ante la competencia internacional, estos tendrían el incentivo de mejorar su eficiencia y competitividad (Ayala, 2003: 351).

Las diferencias más importantes de esta nueva estrategia económica con la del pasado se reflejaron en las siguientes áreas:

- Adaptar el marco normativo general con el cual operaba la industria, supeditándolo a prioridades macroeconómicas.
- Las nuevas instituciones están encaminadas a crear las mejores condiciones para mejorar la competencia económica. Entre las cuales podemos mencionar las siguientes: el fortalecimiento de los derechos de propiedad, mejorar el acceso de la información, promover y difundir el uso de tecnologías modernas, fortalecer los institutos de capacitación para el trabajo, la productividad y la calidad total, y proporcionar la infraestructura física que logre disminuir los costos de operación de la industria, sobre todo los de la pequeña y mediana.
- Las instituciones deben buscar favorecer una mayor eficiencia en las actividades existentes, es decir, el objetivo es consolidar las ventajas comparativas existentes, más que la creación de ventajas competitivas (Ayala, 2003: 353).

Las empresas se encontraron con una muy difícil situación para financiar los costos de la liberalización y desregulación del mercado, puesto que el proceso de eliminación de los incentivos generados por la anterior política debilitó la industria; además de que sin lugar a duda el nuevo programa resultaba ser muy ambicioso, al mismo tiempo era muy riesgoso puesto que el mercado de capitales y las entidades financieras no estaban preparados para apoyarlo (Ayala, 2003: 354).

La estrategia apertura comercial en el sector industrial generó los siguientes problemas:

- a) Se ha descuidado la demanda interna por la prioridad proporcionada a los industriales exportadores.
- b) No han existido políticas y medidas de apoyo a la reestructuración y modernización industriales, conforme avanza la liberación y desregulación económica.
- c) Se tiene una propensión muy elevada a importar a medida que incrementa la producción, esto es así por el rompimiento de las cadenas productivas y la desintegración nacional tanto de las exportaciones como de los productos destinados para la demanda interna.
- d) Las micro, pequeña y medianas empresas han registrado una reducción en su actividad económica, debido a la incapacidad para hacer frente a la competencia y por problemas de incertidumbre en el mercado interno.
- e) Mayor desequilibrio regional, a favor de las industrias exportadoras que se localizan en el norte.
- f) Todo ello ha redundado en menor dinamismo del sector.

Elementos positivos podemos mencionar los siguientes:

- Un esfuerzo importante en materia de competitividad y productividad por parte de los empresarios, sin embargo la prioridad sigue siendo aumentar la calidad de sus procesos y productos.
- Si bien existe una mayor independencia de los subsidios, al sector le hacen falta subsidios selectivos y temporales para impulsar actividades prioritarias.
- La inversión extranjera directa ha registrado importantes incrementos, especialmente en la industria automotriz y de autopartes, electrónica, del vestido y la industria maquiladora en general; no obstante, los encadenamientos industriales y la contribución de industria nacional para proveer de insumos a las maquiladoras son todavía débiles (Ayala, 2003: 355-356).

La política de liberalización y apertura económica por sí sola no puede transformar una estructura industrial que adolecía serías fallas, especialmente para crear incentivos que impulsen la competitividad, meta que aún no se ha alcanzado (ver cuadro 1). Sin embargo, las autoridades han buscado un cambio en el enfoque y diseño de nuevas instituciones de promoción, que comprenden programas que proveen de una amplia gama de servicios a las empresas (Ayala, 2003: 358-359). Por ejemplo, han pasado de una política de subsidio de la oferta a una política de subsidio a la demanda.

Cuadro 1. Productividad y Ranking de Competitividad			
Período	Productividad Total de Factores*	Año	Ranking de Competitividad (lugar/Total de países)
1960-1981	-0.7	1995	44(97)
1981-1987	-3.7	1996	42(97)
1987-2002	-1.7	1997	40(97)
1960-2002	-1.5	1998	32(117)
		1999	31(117)
		2000	43(117)
		2001	42(117)
		2002	45(117)
		2003	47(117)
		2004	48(117)
		2005	59(117)
Fuente: Elaboración propia en base a información de Hernández Laos (2006: 157)* y Banco Mundial			

Por otra parte, las líneas de acción de índole regulatorio adquieren también mayor relevancia, ya sea que se trate de crear un marco que garantice la competencia en

los mercados o de eliminar reglamentaciones excesivas que entorpezcan el desarrollo de la iniciativa privada. Este tipo de medida no rechaza el uso de subsidios fiscales y crediticios para corregir las fallas del mercado, siempre y cuando sean generales y no discriminatorios o discrecionales, puesto que el sistema de incentivos debe ser neutral para no provocar ineficiencia en la asignación de recursos (Ayala, 2003: 360).

El mercado requiere de instituciones que protejan los derechos de propiedad y los contratos privados, pero también aquellas externalidades positivas que ningún ciudadano en lo individual podría sustentar por sí mismo, como defensa, justicia y actividades públicas, necesarias para el crecimiento industrial. En particular, en una situación en la cual el subdesarrollo económico se une al deterioro institucional no es necesario retornar al mercado sino construir el mercado. Esto quiere decir actuar sobre las instituciones capaces de proveer un ambiente que favorezca el desarrollo de la cooperación entre las empresas para permitir la especialización y extensión del sector (Ayala, 2003: 361).

Es importante destacar que aunado a la necesidad de instrumentar una política industrial con el objetivo de fortalecer el mercado, en México las actividades de búsqueda de rentas y los problemas de coordinación originados por la relación entre el gobierno y el sector privado en materia de planificación industrial han dejado mucho que desear. Lo anterior, es ilustrado con dos situaciones inherentes a la política industrial: 1) la distribución de apoyos a la industria se ha realizado casi siempre de manera arbitraria, caracterizada por la ausencia de criterios y procedimientos de selección bien articulados, y por la predisposición a generar un entorno que permita la obtención de rentas económicas por medio de mecanismos de cabildeo por parte de las empresas, que resulta en débiles incentivos a la innovación; y 2) la empresa ha sido concebida tanto en un modelo sustitutivo como en un modelo exportador como un ente no evolutivo sino como una organización que trabaja con tecnología madura ya optimizada, en donde su principal competitividad ha dependido de factores externos, como las distintas formas de ayuda estatal, y cada vez menos de la capacidad de la propia empresa

para incrementar sus niveles de productividad y calidad, y con poca capacidad para crear redes empresariales (Ayala, José; 2003: 373; Pérez Carlota, 2001: 117-119).

Habría que reconocer que los dos modelos de industrialización han logrado incrementar la importancia del sector industrial en la producción total de la economía (ver cuadro 2), no obstante este resultado pareciera estar desarticulado del sector agrícola, puesto que éste último ha mostrado una disminución drástica, cuando tanto uno como el otro deberían de ser complementarios para proveer los insumos necesarios para su producción.

CUADRO 2. ESTRUCTURA SECTORIAL DEL PIB, 1921-2007 (PORCENTAJES)			
Periodo	Primario	Secundario	Terciario
1921-1926	21.31	24.13	54.96
1926-1932	21.14	23.36	55.5
1932-1936	22.43	23.22	54.35
1936-1940	20.18	25.29	54.53
1940-1951	18.91	25.32	55.77
1951-1962	17.07	27.93	55.01
1962-1968	13.57	30.77	55.66
1968-1977	10.52	32.37	57.11
1977-1981	8.75	32.66	58.59
1981-1988	8.29	31.67	60.04
1988-2000	6.56	32.79	60.66
2000-2007	4.01	32.73	63.26
Fuente: Elaboración propia en base a Márquez, Graciela; 2010: 558.			

CONCLUSIONES

A lo largo del proceso de industrialización de la economía mexicana se ha constatado que el Estado y las empresas han jugado un papel importante, sin embargo no han logrado establecer una relación funcional que logre concretar un entorno institucional que proporcione incentivos que desarrollen un sector industrial con capacidad innovadora en términos del instrumental tecnológica y del capital institucional. Las condiciones de industrialización desde sus orígenes han estado ligadas más a obtener altas tasa de rentabilidad ya sea con políticas proteccionistas y mercantilistas que caracterizaron al modelo de sustitución de importación, y/o con políticas económicas en el modelo orientado al mercado exterior en estructuras del mercado fuertemente concentradas y oligopólicas. Es decir, la dependencia de la trayectoria ha configurado una clase rentista tanto en términos de las grandes rentas por la extracción de los metales precios, por la renta petrolera y aquellas derivadas de la política proteccionista hasta las rentas monopólicas y oligopólicas hoy en día presentes tanto en el sector industrial como en el sector financiero de nuestra economía. Lo anterior, con el común denominador: pocos incentivos al desarrollo de una verdadera revolución industrial causada desde el interior de la economía y por tanto no dependiente del sector externo.

BIBLIOGRAFÍA

Ayala, Espino José. Instituciones para mejorar el desarrollo. Un nuevo pacto social para el crecimiento y el bienestar. Fondo de Cultura Económica, Primera edición, 2003.

Bazant Jean. Evolución de la industria textil poblana (1544-1845) en Historia Mexicana, Vol. 13, No. 4, Abril - Junio, 1964, pp. 473-516.

Carbajal Arenas Lilia. "Industrialización y desindustrialización en México durante la primera mitad del siglo XIX" en Francisco Javier Rodríguez Garza (Coordinador) Protoindustrialización, industrialización y desindustrialización en la historia de México. Eón Sociales 2009.

Castañeda Gonzalo. "Evolución de los grupos económicos" en Sandra Kuntz Ficker (Coordinadora) Historia económica de México de la Colonia a nuestros días. Colegio de México y Secretaria de Economía, primera edición 2010.

CEPAL. "La transformación productiva veinte años después" CEPAL, 2008.

Coatsworth, John H. "Structures, Endowments, and Institutions in the Economic History of Latin America". Latin American Research Review, Vol. 40, No. 3, 2005, pp. 126-144.

Florescano, Sergio. "La política mercantilista española y sus implicaciones económicas en la Nueva España" en Historia Mexicana, Vol. 17, No. 3 January-March, 1968), pp. 455-468.

Haber H. Stephen. "The Industrialization of Mexico, 1890-1940: The Structure and Growth of Manufacturing in an Underdeveloped Economy" in The Journal of Economic History, Vol. 47, No. 2, The Tasks of Economic History Jun., 1987, pp. 493-495.

Haber H. Stephen. "Assessing the Obstacles to Industrialisation: The Mexican Economy, 1830-1940" in *Journal of Latin American Studies*, Vol. 24, No. 1, Febrero 1992, pp. 1-32.

Katz Jorge y Bernardo Kosacoff (2003). "El aprendizaje tecnológico, el desarrollo institucional y la microeconomía de la sustitución de importaciones" [en] Enrique Cárdenas et. al., (compiladores) *Industrialización y Estado en la América Latina: la leyenda negra de la posguerra*. El trimestre Económico lecturas 94, FCE.

Katz Jorge (2000). *Reformas estructurales productividad y conducta tecnológica en América Latina, Chile*. FCE – CEPAL.

Kuri Gaytán Armando. "En torno a los orígenes de la industria en México" en Francisco Javier Rodríguez Garza (Coordinador) *Protoindustrialización, industrialización y desindustrialización en la historia de México*. Eón Sociales 2009.

Márquez Graciela. "Evolución y estructura del PIB, 1921-2010" en Sandra Kuntz Ficker (Coordinadora) *Historia económica de México de la Colonia a nuestros días*. Colegio de México y Secretaria de Economía, primera edición 2010.

North, Douglass C. "Understanding the process of change". Princeton University Press, 2005.

North, Douglass. "Instituciones, cambio institucional y desempeño económico". Fondo de Cultura Económica, México, D.F, Segunda reimpresión en español, 1993.

Pérez Carlota (2001). "Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil" en *Revista de la Cepal*, núm. 75 diciembre.

Ramales Osorio Martin Carlos. "La política económica del desarrollo compartido"(1971-1976). *Ineficiencias Estructurales y patrón de acumulación*".

Observatorio de la Economía Latinoamericana.
<http://www.eumed.net/coursecon/ecolat>

Trinidad Martínez Tarragó. “Industrialización y desindustrialización” en Francisco Javier Rodríguez Garza (Coordinador) Protoindustrialización, industrialización y desindustrialización en la historia de México. Eón Sociales 2009.