

Memoria del Foro Bienal Iberoamericano de Estudios del Desarrollo, 2011. Sede: Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, México, del 11 al 13 de abril de 2011.

El papel de las transnacionales en la formación de dinámicas endógeno-territoriales y la formulación de políticas para el desarrollo regional: el caso de la zona metropolitana de San Luis Potosí, México.

Cuauhtémoc Modesto López¹

Resumen:

La deslocalización productiva -offshoring- acontecida en la estructura de las grandes firmas, iniciada en la década de 1970 y acrecentada en la década de 1980 y de 1990, fue coincidente con la instrumentación de medidas de ajuste estructural en las economías de países en desarrollo, como fue el caso de México, las cuales posibilitaron el aumento de los montos de inversión extranjera directa en sus territorios, representada por segmentos de firmas transnacionales. Paralelo a este proceso surgieron planteamientos teóricos, enmarcados en la teoría del desarrollo endógeno, que propugnaron por la activación de las capacidades territoriales a fin absorber y endogeneizar los efectos de la presencia de segmentos de firmas transnacionales en sus espacios, ello mediante iniciativas de tipo "bottom up", en las que los actores, instituciones y recursos interactúan de forma sistémica a fin de incidir en la creación de condiciones propicias para el escalamiento de las capacidades de las empresas pertenecientes a su organización industrial, generando beneficios que se utilizan en la erradicación de problemáticas de índole social, y al impulso de la acumulación de capital local-regional. Por tanto este fenómeno, proveniente del territorio y de sus actores, representa un foco de atención para la formulación de políticas de desarrollo económico regional.

Abstract:

The relocation of production-offshoring- occurred in the structure of large firms, which began in the 1970 and enhanced in the 1980 and 1990, coincided with the implementation of structural adjustment in the economies of developing countries as was the case of Mexico, which enabled the

¹ Estudiante del 4 semestre del Doctorado en Economía por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM); profesor-investigador de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de San Luis Potosí. prospectiva_economica@yahoo.com.mx; Tel: 0052 (444) 8174705 ext. 120.

increase in the amount of FDI in their territories, represented by segments of transnational firms. Parallel to this process emerged theoretical approaches, framed in the theory of endogenous development, which advocated for the activation of regional capacities to absorb and endogenize the effects of the presence of segments of multinational firms in their areas, through initiatives of this type bottom up ", in which actors, institutions and resources systemically interact to influence the creation of conditions conducive to the escalation of the capabilities of the companies belonging to industrial organization, generating profits that are used in the eradication nature of social problems and the promotion of the accumulation of local-regional capital. Therefore this phenomenon, from the territory and its actors, is a focus for the development of regional economic development policies.

I. Marco conceptual y antecedentes:

La etapa de la posguerra se caracterizó por la modificación de ciertos paradigmas productivos los cuales incidieron en la reconfiguración de la estructura económica mundial, alterando la relación entre países desarrollados y en desarrollo, que a su vez trajo consigo la aparición de una nueva división internacional del trabajo; este contexto recogió también el cambio generado al interior de la estructura económica y social de los países en desarrollo, el cual se orientó a la creación de condiciones propias de un modelo de industrialización vía sustitución de importaciones, en el entendido de que tal proceso equipararía sus niveles de crecimiento a los mostrados por los países desarrollados y conduciría al robustecimiento de su organización industrial, dotándolo de las capacidades y requisitos necesarios para incursionar en los mercados del exterior, en un tiempo posterior.

El desplazamiento del paradigma de producción vertical por el de producción flexible contribuyó a la adopción de un nuevo esquema de organización industrial caracterizado por el aumento en las relaciones intra-firma, en donde las grandes firmas localizadas en países desarrollados, principalmente de occidente, transfirieron varios de sus procesos hacia territorios donde los costos de producción y operación fuesen menores, afín de con ello afrontar la competencia mostradas por las firmas asiáticas; tal fenómeno instauró una nueva división internacional del trabajo, en donde las grandes firmas direccionaron el rol que habrían de adoptar las empresas y actores económicos de los territorios a donde estas transferían sus procesos, primordialmente países en desarrollo. Dicho rol se circunscribió a actividades de bajo valor, principalmente vinculadas al ensamble, manteniendo en sus países de origen las tareas relacionadas con la manufactura y el diseño de productos, tareas caracterizadas por la intensidad en conocimiento así como por la complejidad en sus procesos, que a su vez demandaban mayor especialización en sus capacidades.

Este fenómeno suscitado en la estructura de las grandes firmas y que influyó en la dinámica de territorios de países en desarrollo dio paso a la formulación de un marco analítico que se centró en las motivaciones, estrategias y acciones instrumentadas por estas firmas desde su etapa inicial de deslocalización y hasta la posterior etapa que implicó la delegación de sus funciones y procesos; esta última coincidente con la liberalización de los mercados de economías en desarrollo, el fortalecimiento de la demanda en estos mercados así como, la presión que ejerció la aparición de nuevas firmas competidoras. En este marco explicativo, Jennifer Bair (2005) distingue tres etapas o generaciones conceptuales la primera proveniente de la teoría del Sistema-Mundo, propuesta por Terrence Hopkins e Immanuel Wallerstein, y la siguientes dos, el concepto de global commodity chain y el de global value chain formuladas por Gary Gereffi, respectivamente.

El primer concepto al cual refiere Blair, cadena de mercancías (commodity chain) aparece en 1977, formulado por Hopkins y Wallerstein, distingue la secuencia de procesos que conducen a la fabricación de un bien o producto, desde la etapa inicial de extracción de materias primas hasta su última fase en la cual el producto se hace llegar al

consumidor, incluidas las etapas de transportación, así como la de manufactura. Sin embargo este concepto hace notar que a lo largo de los procesos que conducen a la elaboración del bien o mercancía existe una inequitativa distribución de beneficios, dado que son las firmas provenientes de países desarrollados quienes concentran la mayor parte de ganancias derivadas de fabricación y venta de la mercancía.

Con relación a la segunda y tercer generación conceptual que enuncia Bair, el de cadena global de mercancías (global commodity chain) y el de cadena de valor global (global value chain) estos se abocan a analizar la dinámica de la gran firma en lo concerniente a su nivel micro, aquel que se refiere al nivel individual de la firma y su comportamiento, y se separa del concepto proveniente de la teoría del Sistema Mundo, en virtud de que esta teoría aborda el concepto de cadenas mercantiles (comodity chains) desde una perspectiva macro y holística, la cual incorpora aspectos concerniente al comportamiento de los actores políticos de un país, el ejercicio del gobierno y patrones de dependencia, por lo que se distancia de los conceptos introducidos por Gereffi, quien ubica a las grandes firmas cómo conductoras del proceso de globalización económica a través de las distintas modalidades de coordinación o gobernanza que estas ejercen hacia sus proveedores; sin embargo este marco conceptual difundido por Gereffi mantiene un vínculo con el propuesto por Hopkins y Wallerstein dado que describe como se instituye una nueva división internacional del trabajo, en la cual el centro es representado por las grandes firmas que poseen el conocimiento y el capital y que a través de sus distintas modalidades de coordinación establecen un dominio hacia el resto de los actores económicos, específicamente sus proveedores globales y actores territoriales.

Así mismo las dos últimas generaciones conceptuales se remiten a describir etapas específicas respecto al desenvolvimiento de la gran empresa en un contexto de continuos cambios suscitados en las estructuras de economías en desarrollo, o países periféricos, así mismo considera que la desverticalización y deslocalización productiva acontecida durante la década de 1970 fue derivado fue una reacción al incremento en el costo de los insumos de producción suscitado en los países desarrollados y que afecto la composición y estructuración de sus firmas; respecto a la última de las generaciones conceptuales distinguidas por Bair, esta describe el comportamiento de la firma en la etapa de aparición de nuevos mercados conducida por la liberalización comercial y financiera, acontecida en países en desarrollo, y enmarcadas dentro de las estrategias de ajuste estructural guiadas por los organismos financieros internacionales, por tanto esta etapa facilita la presencia de nuevos segmentos de las grandes firmas en estos territorios, o bien promueve la expansión de los ya existentes al tiempo que se consolida una base global de proveedores misma que se sitúa en espacios próximos a la gran firma a efecto de abastecer las tareas y funciones que esta tiende a delegar para asumir otras de mayor complejidad.

En este sentido, entre 1980 y 1990 surge una nueva fase en la deslocalización de procesos y tareas de parte de las grandes firmas, caracterizada por la aparición de una base de grandes proveedores dotados de capacidades tecnológicas sofisticadas, por lo

que el esquema de subcontratación cobra relevancia y genera importantes implicaciones para la nueva base de proveedores formada, derivando en escalamiento (upgrading) de sus capacidades. En esta fase los proveedores adoptan un rol de mayor relevancia al interior de la estructura de la cadena de la gran firma, las responsabilidades que les son conferidas propician la transferencia de información y de tecnología que les facilita la mejora de sus métodos de producción y organización haciéndolos más ágiles y ordenados, esta fase se distingue por el aumento de las relaciones inter-firma (Gereffi, 2005).

Esta fase a su vez es coincidente con la etapa en que se suscita la apertura de las economías en desarrollo, primordialmente en América Latina, entre la década de los 80's y 90's, la cual trajo consigo la eliminación o reducción de requisitos para la presencia de inversión extranjera directa en sus territorios, hecho que fomentó la localización de segmentos de las firmas globales en ellos, que a su vez derivó en la ubicación de proveedores de estas firmas en espacios aledaños a ellas.

De esta manera, la apertura de las economías en desarrollo al tiempo que ofertó nuevos espacios para la realización de procesos productivos pertenecientes a las grandes firmas, generó también el fortalecimiento gradual de su mercado interno, como una consecuencia de la presencia de nuevos capitales en su economía; este fenómeno implicó que las grandes firmas se aproximaran a los nuevos mercados no solo con la oferta de sus productos, sino también con el traslado de procesos cada vez de mayor complejidad, ello con la finalidad de reducir sus costos logísticos y aumentar su presencia entre los nuevos consumidores.

Lo anterior obligó a las empresas proveedoras a adoptar esquemas de producción más ágiles y eficaces a fin de sincronizar el tiempo de sus procesos con la dinámica productiva de las grandes firmas, tal fue el caso del esquema justo a tiempo (just in time); del mismo modo, dadas las nuevas funciones a las cuales se abocaban las grandes firmas primordialmente relacionadas con la investigación y generación de innovaciones así como de marketing, tareas que han permanecido en la sede principal de sus corporativos situados en los países desarrollados, los proveedores debieron adentrarse cada vez más en la administración de la cadena, especialmente aquellos que pertenecían al círculo más próximo de la gran firma.

Por otro lado el término subcontratación, el cual conlleva la delegación de funciones, tareas y responsabilidades de parte de la gran firma hacia sus proveedores y que al intensificarse y propagarse en un contexto de economías liberalizadas dió paso al concepto de cadenas de valor global, promovió, durante la segunda mitad de la década de 1980 y principios de los 90's, el surgimiento de diversos planteamientos que pretendieron catalogar las diferentes modalidades en las cuales esta práctica se manifestaba, algunos de los cuales provinieron de la observación del comportamiento de la organización industrial japonesa, así como del análisis de las estrategias que

fomentaban el aprendizaje por control, contenidas en la política económica Europea (Dussel Peters, 1998).

Estos planteamientos advierten que una relación que implique mayor temporalidad e intensidad entre la firma contratante y la empresa subcontratada aumentara las posibilidades de que esta última reciba un mayor cúmulo de información y conocimiento elevando con ello sus capacidades para asumir mayores responsabilidades, funciones y tareas.

De esta manera la proliferación de la práctica de subcontratación global (global outsourcing) impulsada por las grandes firmas a objeto de aumentar la proximidad con su demanda y reducir sus costos de logística y fabricación es la que da origen al concepto de cadenas de valor global, tercera de las generaciones conceptuales detectada por Bair y formulada por Gereffi (Bair, 2005; Gereffi, 2005; Sturgeon, 2008).

La literatura de cadenas de valor global contempla el concepto de gobernanza como el ejercicio de gobierno o control que la gran firma global ejerce hacia sus proveedores, los cuales participan en los distintos segmentos que componen su cadena, a efecto de establecer una coordinación y sincronía entre los procesos propios y los pertenecientes a las empresas proveedoras.

La determinación del tipo de gobernanza que regirá una relación contratista-proveedor obedece a la valoración implícita realizada por parte de la gran firma global de ciertos cuestionamientos tales como ¿qué es lo que se producirá?, ¿cómo será producido?, ¿cuándo será producido? y ¿cuánto será producido?, para en función de ello determinar la modalidad de control que deberá establecer en la relación con sus proveedores (Gereffi, et. al., 2005; Humphrey y Schmitz ,2002; Sturgeon, 2008).

Así mismo la literatura sobre cadenas de valor global identifica al efecto de escalamiento cuando las empresas proveedoras incrementan sus capacidades y conocimientos derivado de la repetición de las funciones y tareas que han venido desarrollando, lo que a su vez les hace acreedoras a un cúmulo de experiencias respecto de dichos procesos y, dado el conocimiento adquirido, les posibilita la introducción de nuevas modalidades y procedimientos para desempeñar estas tareas de forma más eficiente. Así mismo, en virtud de la experiencia acumulada y de la exposición a nueva información y conocimiento provisto por las continuas exigencias de su demanda, dado que operan bajo alguna de las modalidades de subcontratación y gobernanza, las empresas proveedoras pueden moverse en sentido ascendente al interior del segmento de la cadena de valor en el cual se sitúen a fin de desempeñar responsabilidades y tareas de mayor complejidad que les representen incrementos en sus beneficios económicos, lo que se conoce como escalamiento de sus capacidades (Humphrey, Schmitz, 2002; Humphrey, 2004).

Desarrollo endógeno y endogeneidad territorial.

En el contexto de la instrumentación de medidas de ajuste estructural en las economías en desarrollo provistas en el Consenso de Washington y solventadas en programas de ayuda y financiamiento internacional proveniente de países desarrollados y de organismo internacionales, surgieron iniciativas que cuestionaron su viabilidad respecto a la consecución del crecimiento económico así como de su incidencia en procesos efectivos de escalamiento en la organización industrial de los países donde aplicaron, a excepción de lo suscitado en países del este asiático cuya particularidad ya fue destacada; estas iniciativas, insertas e propugnaron por la generación de acciones de tipo “abajo hacia arriba” (bottom up) considerando para ello una óptica territorial, bajo la premisa de que la efectividad en las políticas de desarrollo es mayor cuando la llevan a cabo los actores locales, así mismo las iniciativas basadas en el desarrollo endógeno se han orientado al estudio de los mecanismos que confluyen en la acumulación del capital y en los factores que inciden en el crecimiento (Vázquez Barquero, 2005).

Tales iniciativas fueron coincidentes con los planteamientos contenidos en la teoría del crecimiento endógeno, dado que esta se distancia del planteamiento neoclásico ortodoxo que asume la existencia de rendimientos constantes a escala y competencia perfecta, en contraposición, la teoría del crecimiento endógeno, reconoce la presencia de externalidades positivas, la aparición de rendimientos crecientes y la existencia de competencia imperfecta; la convergencia entre las iniciativas del desarrollo endógeno y la teoría del crecimiento endógeno se presenta además en su visión común respecto a la composición de los sistemas productivos, los cuales contienen factores materiales e inmateriales que contribuyen a que sus economías locales y regionales adopten diversas rutas de crecimiento, así mismo reconocen que el crecimiento se genera a través del aumento de la productividad, la cual deriva de la introducción continua de innovaciones, endógenas, en los procesos productivos de sus organización industrial (De Mattos, 2000; Vázquez Barquero, 2005).

Por tanto, los estudios ligados a la desarrollo endógeno incorporaron la perspectiva territorial a sus análisis sobre los mecanismos que conducen a la acumulación del capital y aquellos que fomentan el crecimiento, de ahí la proliferación de investigaciones sobre la organización de los sistemas de producción, la difusión de las innovaciones, el desarrollo urbano y el cambio de las instituciones (Vázquez Barquero, 2005).

Las iniciativas provenientes del desarrollo endógeno pueden concebirse como una contrapropuesta al entramado conceptual de las cadenas de valor global, y a las políticas de crecimiento promovidas por los organismos internacionales enmarcadas en la teoría neoclásica del crecimiento económico, durante la década de 1980, e instrumentadas en los países en desarrollo a través de medidas de tipo de arriba hacia abajo (top to bottom); ello en virtud de que el enfoque de cadenas de valor global no contempla la perspectiva territorial, y las medida de política de tipo de “arriba hacia abajo” omiten la distinción de la heterogeneidad territorial y generalizan la posibilidad apropiación de beneficios por la

presencia de segmentos de firmas globales, sin reparar en las condiciones existentes en su organización industrial (Dussel Peters, 2008).

Por tanto, las políticas de crecimiento impulsadas por los organismos internacionales adolecieron de una visión sistémica en cuanto a la consecución del crecimiento económico, dado que circunscribieron sus objetivos a la obtención de la estabilidad en las variables macroeconómicas, la libre circulación de mercancías y a la marginación de la presencia del estado en la actividad económica sin que ello revista un impacto notorio y sostenido en la estructura microeconómica de estos países, de ahí que los planteamientos contenidos en las iniciativas del desarrollo endógeno aboguen por una interdependencia sistémica entre el entorno macroeconómico y el microeconómico, así como en el reconocimiento de las condiciones particulares de cada territorio, evitando la perspectiva genérica territorial contenida en la teoría neoclásica (Katz, Kosacoff, 1998; Vázquez Barquero, 2005).

La políticas de crecimiento insertas en el modelo neoclásico omiten el antecedente histórico-cultural que incide en la acumulación de conocimiento, y deriva en el aprendizaje tecnológico, a su vez producto de actividades de ensayo y error que con el paso del tiempo, y dado su perfeccionamiento, contribuyen a un mejor desempeño de la empresa dentro de la organización industrial, lo cual está asociado a un proceso madurativo, al cual también contribuye el entrono institucional y en el que el Estado conduce la asignación de los recursos desde una perspectiva de óptimo social que supera los beneficios que el juego del mercado pudiese ofertar (Katz, Kosacoff, 1998).

De esta manera la óptica neoclásica considera un modelo genérico de firma representativa, la cual dispone de completa información para tomar decisiones futuras, se encuentra inserta en un mercado de competencia perfecta, por lo que no distingue la racionalidad acotada, la externalidades provenientes de los bienes públicos ni los rendimientos crecientes a escala, no repara en la apreciación del conocimiento tácito, derivado de la experiencia del ensayo-error generado al interior de la empresa, por tanto asume el aprendizaje como algo determinado y considera como única institución al mercado a la cual le otorga el reconocimiento de espacio exclusivo para la interacción social en el cual operan los agentes económicos individuales (Katz, Kosacoff, 1998).

De lo anterior se deriva la relevancia en torno al fomento a economías de aprendizaje en países en desarrollo, que inciden en el robustecimiento de las capacidades de su organización industrial; de esta óptica la política económica en países en desarrollo consistiría no únicamente en proveer la adecuada asignación de los recursos físicos y conocimientos existentes, sino que además debiera fomentar la expansión de la frontera productiva a efecto de aproximarse a la competitividad internacional de los productos y servicios provenientes de su organización industrial, como fue evidente en lo suscitado en el caso de Corea del Sur (French-Davis, 2005).

Derivado del estudio de las condiciones existentes en la organización industrial de los países en desarrollo y de las medidas que condujeron a tales situaciones, cobran forma los planteamientos conceptuales enmarcados en la Gran Teoría del Desarrollo que

sugieren la implementación de estrategias dirigidas a activar la endogeneidad del territorio y contribuir a revertir el esquema de nueva división internacional del trabajo, en la cual los territorios y empresas de estos países se distinguen por asumir tareas y funciones vinculadas a segmentos de bajo valor añadido (Dussel Peters, 2008; Dussel Peters, Katz, 2002; Esser, Hillebrand, et. al, 1994, 1996; Meyer-Stamer, 2004; Vazquez Barquero, 2004, 2005;).

De esta forma la endogeneidad territorial se asume como la capacidad del territorio para extraer una parte del excedente económico generado en su propio espacio, destinarlo a la mejoría de las condiciones físicas, tecnológicas y del recurso humano de su organización industrial, a fin de fomentar su crecimiento, así también la capacidad para gestionar su propio proceso de cambio tecnológico, y la capacidad de distinguir, al interior de su organización industrial, los activos intangibles tales como trayectorias de aprendizaje y conocimiento acumulado que inciden en su competitividad; se advierte que esta última cualidad únicamente sería factible en un entorno que fomente la identidad territorial, como fue evidente en el comportamiento de las empresas al interior de la organización industrial de los países asiáticos (Boisier, 2004; Dussel Peters, 2007; Dussel Peters, Katz, 2002; Vazquez Barquero, 2004).

Así también la endogeneidad territorial implica, por parte del territorio y sus actores, cierta autonomía en la toma de decisiones y en la administración de los recursos, lo que representa a su vez un grado de descentralización de las responsabilidades y funciones de los órganos de gobierno superiores; sin embargo esta característica no es generalizada al considerar la estructura de la que se componen los territorios de los países en desarrollo, los cuales aunque en algunos casos revisten un grado de autonomía en cuanto al ejercicio en las tareas de gobierno, aun dependen para su sostenimiento de la transferencia de recursos por parte de los órganos de gobierno superiores, así mismo carecen, o cuentan de forma parcial, de la capacidad para extraer cierta parte del excedente económico que se genera en sus espacios, por lo que reviste cierta complejidad la posibilidad de activar la endogeneidad en este tipo de territorios, a no ser que exista una sincronía entre el contexto macroeconómico y el microeconómico que facilite la instrumentación de políticas orientadas a este objetivo (Boisier, 2004; Dussel Peters, 2008).

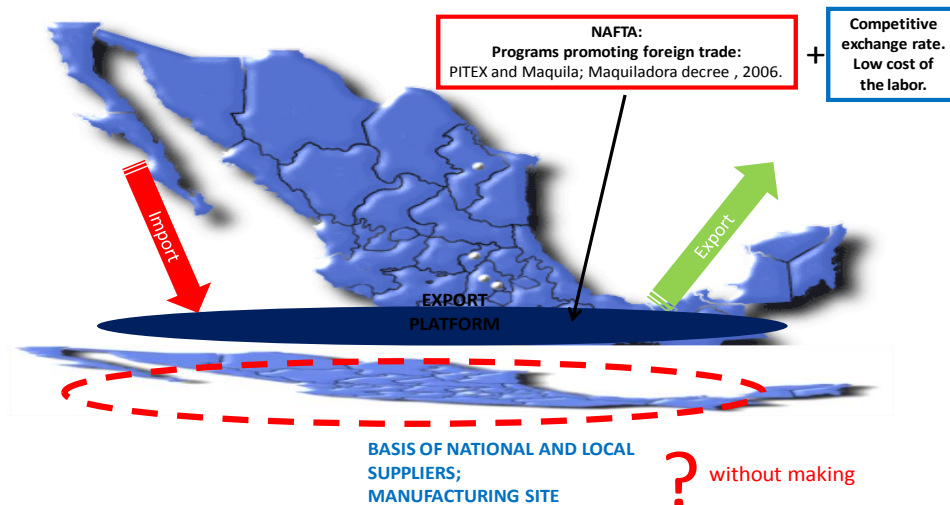
Así mismo, la capacidad para detectar los activos intangibles tanto al interior de la organización industrial como en entre los actores del territorio, implica contar con espacios propicios para ello, con órganos enfocados a esta tarea los cuales fomenten la interacción e interlocución de los actores y las empresas, y que además contribuyan a acrecentar la confianza entre ellos, a fin de promover iniciativas desde el territorio (tipo “bottom up”) con repercusiones en las políticas formuladas desde el nivel macro; sin embargo de igual forma las estructuras gubernamentales y los antecedentes de política, así como sus resultados han desincentivado el florecimiento de esta cualidad al interior de los territorios de los países en desarrollo, principalmente en Latinoamérica, situación contraria a lo acontecido en los países asiáticos, específicamente en Corea del sur, donde el basamento de confianza que dio origen a la interrelación entre los actores económicos provino de la propia sociedad y no obedeció al impulso gubernamental, cómo tendría que

serlo en los países que adolecen de esta cualidad (Katz, Kosacoff, 1998; Vázquez Barquero, 2004, 2005).

II. Desarrollo de la cadena autopartes-automotriz en México:

La apertura comercial acontecida en México a partir de 1994, a través de la entrada en vigor del TLCAN se erigió como el mecanismo para incentivar el crecimiento de las exportaciones y por consiguiente el dinamismo de los sectores productivos nacionales; esta estrategia generó un crecimiento en la exportación de manufacturas, las cuales fueron realizadas por empresas transnacionales que arribaron al país atraídas por los beneficios que los programas de fomento al comercio exterior les otorgaban, así como el bajo costo de la mano de obra mexicana y el tipo de cambio competitivo, tal como se ilustra en la **Figura 1**.

Figura 1. México: plataforma de exportación



Source: Prepared by the author based on Mortimore and Barron, 2005; Dussel, 1998; 2007

Sin embargo este auge exportador de las manufacturas no fue acompañado por un proceso de integración con el resto del aparato productivo nacional, por lo que las manufacturas exportadas debieron acompañarse por un componente relevante de bienes importados, aumentado la recurrencia al esquema de importación temporal de mercancías, contenidos en los programas de fomento al comercio exterior, para posteriormente exportarlas, situación que implicó la generación de un magro valor agregado nacional.

La apertura comercial acontecida en México a partir de 1994, a través de la firma del TLCAN se erigió como un mecanismo efectivo para incentivar el crecimiento de sus exportaciones, esta estrategia derivó un incremento en la exportación de manufacturas, actividad dominada por las filiales de firmas globales localizadas en el país, así las exportaciones pasaron de un 28% en 1990 a un 80% en el 2009 (Dussel Peters, 2007).

Sin embargo, desde 1988 la inversión extranjera mostraba incrementos en sus montos, al grado de acumular entre 1988 y 1998 más de 162 billones de dólares, razón por la cual el país se erigió a lo largo de la década de 1990 como uno de los destinos más exitoso en cuanto a la atracción de inversión extranjera, correspondiéndole el 50.73% al rubro de inversión extranjera de portafolio o de cartera (Dussel Peters, 2000).

Por tanto, desde la óptica macroeconómica el incremento de las exportaciones registrado en el sector manufacturero se ubica como la principal causa del crecimiento económico de México. En este contexto, la presencia de maquiladoras y las manufactura revisten un rol fundamental, dado que han sido los sectores más dinámicos en cuanto a sus volúmenes de exportación; en el caso de las primeras su presencia en la actividad exportadora se sitúa en un 40% ente los años de 1988 y 1998 (Dussel Peters, 2000).

A partir de 1990 la economía mexicana comenzó un proceso de flexibilización del tipo de cambio, a través de una gradual devaluación del peso mexicano respecto al dólar, y que se convirtió en un mecanismo útil para atenuar la inflación, así como en una acción estratégica que contribuyó sustancialmente a fomentar la actividad exportadora a raíz de la liberación de la economía.

Cómo señala Dussel Peters (2000) el incremento en la cantidad de divisas en la economía, producto del crecimiento de las exportaciones y del arribo de importantes flujos de inversión extranjera directa y de cartera, dio paso a la aparición del constructo de “paradoja de la estrategia de liberalización”, que exhibía los desincentivos para exportar debido al encarecimiento del precio de las mercancías mexicanas en los mercados del exterior a causa de la apreciación de la moneda nacional; tal situación se erigió como una de las principales causantes de la crisis de diciembre de 1994.

Por tanto, la plataforma de exportación en la cual se erigió el país a raíz de la estrategia de liberalización, así como por los programas de fomento a la exportación instrumentados por parte del gobierno mexicano, incidieron en el aumento de la presencia de filiales de firmas automotrices en el territorio nacional, principalmente en lo concerniente a la industria terminal, registrándose por consiguiente importantes montos de inversión extranjera directa procedente de Estados Unidos, Japón y Europa .

El efecto de tales inversiones realizada en la cadena autopartes automotriz en México puede ser evaluado en función de sus impactos tanto en la producción cómo en su competitividad internacional. De este modo la producción de vehículos se duplico entre 1990 y 2000, registrando montos de 800,000 y 1,777,400 unidades respectivamente; en lo referente al segmento de vehículos de pasajeros paso de 600,000 unidades en 1990 a 1,140,000 en 2002, respecto al segmento de camiones este paso de 200,000 a 634,000 unidades en el mismo periodo (CEPAL, 2005).

Con respecto a su competitividad internacional, en el periodo comprendido entre 1985 y 2002, la cadena autopartes automotriz localizada en México evolucionó de una

posición secundaria, con cerca de 400,000 unidades producidas 80% de las cuales permanencia en el mercado nacional y solo el restante 20% se destinaba al mercado exterior, a ocupar la novena posición con una producción de 2 millones de unidades 75% de las cuales se exportaba, permaneciendo únicamente en el mercado interno el 25% de esta (CEPAL, 2005).

La característica principal del auge exportador suscitado en la cadena autopartes automotriz localizada en México se centro en el aumento en la producción de vehículos con respecto a las autopartes; tratándose de vehículos de mayor costo y tamaño como es el caso de las SUV, camionetas y minivans, y sedan para pasajeros, así mismo el destino de las exportaciones mexicanas de esta cadena se concentró en el mercado norteamericano.

Por tanto, se asumió como válida la idea de que en términos generales las modificaciones realizadas al marco macroeconómico propiciarían por si mismas cambios en el nivel macroeconómico que a su vez que modificarían la estructura y composición del tejido industrial nacional, promoviendo su competitividad en los mercados del exterior. De esta forma, además de la estrategia del régimen de importación, se impulso la desregulación de la economía, se eliminaron los controles de precios, subsidios y toda modalidad de intervención directa del estado en la economía, incluida la venta de empresas públicas (Dussel Peters, 2000).

La estrategia de liberalización influyo en el logro de la estabilidad de variables macroeconómicas tales como la inflación, el déficit fiscal y en el incremento de la inversión extranjera, favoreciendo así el aumento de la presencia de firmas globales, principalmente norteamericanas, en el segmento terminal de la cadena autopartes automotriz de México –ensambladoras; al mismo tiempo esta estrategia acentuó la polarización de la economía entre un sector orientado a la exportación, dominado por firmas globales, y otro abocado al mercado interno, representado por empresas nacionales, el cual ha quedado marginado de participar en los mercados del exterior dada la obsolescencia de su infraestructura y lo limitado de sus capacidades tecnológicas y productivas.

De esta manera las acciones formuladas a raíz de la estrategia de liberalización han fortalecido el rol de México como entidad exportadora y promovido el aumento en la presencia de las firmas automotrices globales en su territorio, sin embargo este auge de las exportaciones no se ha traducido en un aumento de la presencia del tejido productivo nacional en los mercados del exterior, lo que es reflejo de los precarios procesos de escalamiento, así como de la carencia de la integración de su producción a los procesos de las cadenas de valor global situadas en el país.

En lo que respecta a las cadenas de valor de las firmas automotrices globales localizadas en México las inversiones se han concentrado en procesos de ensamble siendo el destino de su producción los mercados del exterior, principalmente el norteamericano. Tal situación limita la participación de las empresas nacionales e inhibe, por consiguiente, el escalamiento de sus capacidades, situación que dista de lo

acontecido con el tejido productivo de ciertos países asiáticos como Corea de Sur, o Singapur y recientemente China en donde el escalamiento de las capacidades de sus empresas es notorio, mismo que se traduce en el incremento de la presencia de sus firmas en el mercado global.

Dado este contexto el patrón de desarrollo del sector autopartes nacional difiere con el suscitado en el tejido productivo de países de reciente emergencia en el mercado global, como lo son Corea del Sur, China e incluso con lo acontecido Brasil.

En el primer caso se ha evidenciado en escalamiento en las capacidades de las empresas locales, que les ha permitido transitar del mero proceso de ensamble a procesos de mayor complejidad como lo son el diseño de componentes, la administración de una cadena de valor e incluso la formación de una marca propia; esta trayectoria se fundamentó en el esquema de organización denominado chaebols, el cual aglutina a cierto número de empresa locales que se orientan a la producción de un bien en específico y en donde la intervención gubernamental se centró en su impulso y promoción a fin de que las producción local estableciese vínculos productivos con las firmas globales localizadas en su territorio, sin embargo la iniciativa en la formación de de este tipo de agrupamientos provino del propio tejido local(Ruíz Duran, Dussel Peters, et.al, 1997).

Respecto al caso Brasileño, fue la política pública la que indujo la formación de redes locales y su consiguiente vinculación a la producción de las firmas globales localizadas en su territorio, a efecto de incidir en el escalamiento de sus capacidades tecnológicas (Ruíz Dura, Dussel Peters, et.al, 1997).

Sin embargo, en el caso de la trayectoria de las empresas de autopartes en México, el principal factor que ha inhibido un proceso de escalamiento de sus capacidades ha sido la flexibilidad y displicencia del marco regulatorio que ha privilegiado el aumento de la presencia de firmas automotrices globales como de sus proveedoras a costa de la reducción de un proceso de integración local marcado por la nulificación del grado de contenido nacional, situación que ha desembocado por un lado en la dependencia a la inversión extranjera directa en lo tocante a la actividad exportadora y por otro en la marginación de las empresas locales, dado el estancamiento de sus capacidades tecnológicas y lo elemental de su infraestructura (Ruíz Dura, Dussel Peters, et.al, 1997).

De esta manera, la trayectoria de la industria automotriz terminal y del sector autopartes en México ha sido guiada por la dinámica de las estrategias de las firmas automotrices globales y las empresas de autopartes extranjeras, que a raíz de la vigencia del TLCAN intensificaron su presencia y su producción mediante esquemas de comercio inter e intrafirma acogidas al esquema industria maquiladora de exportación y a los programas de importación temporal, para abastecer principalmente el mercado estadounidense. Por tanto el posicionamiento de la producción nacional en el mercado de exportación no es reflejo del aumento y consolidación de las capacidades de las empresas nacionales /locales sino a las modificaciones en las estrategias de las ensambladoras pertenecientes a firmas automotrices globales, que han decidido transferir parte de su producción al territorio nacional para, en la lógica de la racionalización de costos y proximidad al consumidor, aumentar su competitividad global.

La cadena-autopartes automotriz de San Luis Potosí.

La actividad industrial derivada de la fabricación de autopartes, así como del ensamblado de vehículos producidas en San Luis Potosí, representó en 2003 un 2.3% del total nacional, situándose en el 11° lugar después de Sonora. En el periodo comprendido de 1980 a 1989 existían en el estado 24 empresa de este ramo, cifra que se elevó para el período de 2000-2007, arribando a 81, empresas (SEDECO, 2007).

La producción bruta total que esta industria genera en el Estado tuvo la siguiente composición un 80.3% provino de la fabricación de partes para vehículos automotores, un 15.7% de la fabricación de productos de hule y un 4.0% de la fabricación de automóviles y camiones de carrocería y remolques (SEDECO, 2007).

En cuanto a las exportaciones totales estas registraron en 1994, 932.1 dólares, para después mantener una tendencia a la baja y repuntar sus cifras en 2003 con 13, 773.4 dólares y cerrar el periodo en 2006 con 17, 134.6 dólares. (SEDECO, 2007).

La cadena autopartes automotriz se compone por niveles, los cuales representan jerarquías al interior de la cadena y, del mismo modo, grados de complejidad o de responsabilidad en la fabricación del vehículo.

Así las empresas situadas en la parte terminal de la cadena son representativas de un grado de responsabilidad superior, debido a que son quienes encabezan la cadena, específicamente las empresa terminales o armadoras; le siguen las de primer nivel o tier ones, y son las encargadas de coordinar la plataforma productiva del total de la cadena, su grado de responsabilidad al interior de la cvg es de suma relevancia, dado que ellas se encargan de seleccionar a la proveeduría en el resto de los niveles, así como definir estrategias de logística y tiempos de entrega (SEDECO, 2007).

En lo relacionado a las empresas de segundo y tercer nivel, tiers two y tiers three respectivamente, su responsabilidad se acota a lo acordado por la tier one, pero el grado de complejidad de su producción suele ser relevante dado que se encuentran insertas en la cadena autopartes automotriz.

Es importante precisar que la generación de valor de la cadena autopartes automotriz se da de manera dinámica por medio del comercio intra industrial; dado que eventualmente empresas locales o nacionales pueden cubrir cierta demanda de insumos o incluso de servicios, esta no se produce de manera sistemática, por lo que dichos ejercicio quedan en lo ocasional reduciendo las posibilidad de acceder a nuevos conocimientos así de concretar ventas por montos atractivos para los productores locales/nacionales.

Resultados del mapeo a la cadena-autopartes automotriz de San Luis Potosí.

Empresa de primer nivel:

Este nivel se compone de 21 empresas, de las cuales 20 tienen actividad exportadoras; el grado de integración promedio de las empresas que integran este nivel

es de un 39.55%. Este nivel puede considerarse como el de mayor dinamismo en la industria localizada en San Luis Potosí, sin embargo la lógica de este florecimiento obedece a que alberga a 19 empresas compuesta por capital extranjero, ya que solo 2 se constituyen de capital nacional. La orientación de la producción que mas prevalece en este nivel, es la fabricación de parte para vehículos automotores; y aquella que tiene menor representatividad es la fabricación de hule y fabricación de productos de plástico.

Empresa de segundo nivel:

Este nivel está compuesto por 44 empresas, de las cuales solo 29 realizan actividades de exportación, las restantes 15 carecen de esta característica; el grado de integración promedio de las empresas que participan en este nivel es de un 57%. Del total de empresas 14 están compuestas por capital nacional, las restantes 30 están constituidas por capital extranjero. Este nivel es el que agrupa el mayor número de empresas, sin embargo es que mayor heterogeneidad representa respecto del total de la industria, dado que del total de empresas 18 no registraron su grado de integración, lo cual permite inferir que dada la orientación de su producción puede considerarse como empresas que realizan actividades de maquila o bien, que se abocan exclusivamente a la importación de mercancías para abastecer otras actividades destinadas a satisfacer la demanda nacional de este tipo de productos. La orientación de la producción que mas prevalece en este nivel, es la fabricación de parte para vehículos automotores; y aquella que tiene menor representatividad es la fabricación de hule y fabricación de productos de plástico.

Empresa de tercer nivel:

Este nivel está compuesto por 16 empresas, de las cuales 9 realizan actividades de exportación, las restantes 7 carecen de esta característica; el grado de integración promedio de las empresas que participan en este nivel es de un 58%; del total de las empresas de este nivel, 7 no proporcionaron información respecto al grado de integración de su producción. Del total de empresas 3 están compuestas por capital nacional, las restantes 13 están constituidas por capital extranjero.

La orientación de la producción que más prevalece en este nivel, es la fabricación de productos de hierro y acero; aquella que tiene menor representatividad es la fabricación de partes para vehículos automotores. Este nivel, dada la preeminencia de empresas de capital extranjera tiene una orientación mayor hacia los servicios, o el abastecimiento de insumo específicos para la industria, no necesariamente está abocada al proceso productivo, por lo que el grado de integración que genera esta focalizado a la mano de obra que se considera para realizar estas actividades.

La conclusión a la que se arriba al revisar esta información es que las empresas compuestas de capital local-regional pertenecientes a la cadena autopartes automotriz de San Luis Potosí inciden de manera marginal en los procesos que las firmas globales llevan a cabo en el territorio, ello en función de la composición de su estructura y las deficiencias existentes en sus procesos; así también por el lado de las firmas trasnacionales también los procesos que estas llevan a cabo en el territorio local se

ubican en el nivel inferior de su cadena, lo que se traduce en magras posibilidades de generar procesos acumulación y difusión de conocimiento y tecnología hacia las empresas locales.

Lineamientos para la formulación de una política de desarrollo productivo atendiendo a las capacidades territoriales, para el caso de la cadena autopartes-automotriz localizada en San Luis Potosí.

Dada la posición que ocupa la organización industrial de San Luis Potosí (específicamente las empresas compuestas por capital local) en la estructura de la cadena de valor de las firmas automotrices globales, y dada la trayectoria con la cual cuenta el territorio en cuanto a la presencia de empresas de esta rama industrial, resulta factible el diseño de una política de desarrollo territorial que atienda a las necesidades y debilidades existentes en las empresas locales, cuyos mecanismo contemplen el de el fortalecimiento de sus capacidades, eficientización de sus procesos y modernización de su tecnología, lo cual implicaría una introspección a detalle a su estructura, a sus procesos administrativos y de producción a fin de diseñar una línea de acción específica, por parte de la entidad pública encargada del diseño de la política de desarrollo productivo tanto Federal como Estatal, que incida en cada punto crítico de estas empresas.

Lo anterior implica, por una parte la disposición de recursos, pero también la disponibilidad de tejer vínculos entre los agentes económicos estatales-nacionales para subsanar estas deficiencias con recursos existentes en el territorio, lo que conlleva a concebir una estrategia de endogeneidad territorial, en donde las instituciones académicas y de investigación tienen un rol preponderante dado el bagaje de información y conocimientos acaudalados en este rubro de la industria.

A fin de evitar la ilusoria pretensión del incremento del valor agregado nacional por decreto, cómo se intentó hacer en el pasado, es preciso que las políticas territoriales, en su formulación, se concentren en el análisis de de los procesos globales y territoriales que se realizan en las cadenas de valor global así como en su potencial de transferencia, a fin de incidir en un mayor grado integración de las empresas nacionales a dichas cadenas globales.

Lo anterior implica un análisis pormenorizado en cuanto a las capacidades existentes en el tejido productivo nacional a tiempo recientes, para de ello establecer las prioridades de política, el contexto institucional y las responsabilidades los actores a efecto de crear las condiciones de endogeneidad territorial que conduzcan al robustecimiento de las capacidades tecnológicas de las empresas nacionales, a fin de que aumenten sus posibilidades de integración a los segmentos de las cadenas de valor global, fomentando con ello el escalamiento de sus capacidades. Así mismo implica necesariamente la realización de un diagnóstico puntual de las capacidades tecnológicas de las empresas nacionales desde una óptica de demanda global

Referencias bibliográficas y documentales

BAIR Jennifer (2005), "Global capitalism and commodity chains: looking back, going forward".

Competition and change, Vol. 9, N°2. Editors and W.S Mayne and Son Ltd.

BOISIER Sergio (2004). "Desarrollo territorial y descentralización. El desarrollo en el lugar y en las

manos de la gente". Revista Eure. Vol. XXX, N° 90. pp. 27-40, Santiago de Chile, septiembre.

CEPAL (2010) "La industria automotriz frente a la crisis: estrategias empresariales en el Brasil y

México" en La inversión extranjera directa en América Latina.

_____ (2005) Informe sobre la industria automotriz Mexicana. Realizado por Michael Mortimore y Faustino Barrón.

DE MATTOS, Carlos (2000) "Nuevas teorías del crecimiento económico: una lectura desde la

perspectiva de los territorios de la periferia". Revista de Estudios Regionales N° 58, pp.15-

36. <http://www.revistaestudiosregionales.com/pdfs/pdf666.pdf>

DUSSEL Peters Enrique (2008) ¿La inversión extranjera directa como fuente de innovación? El

caso de México. Colegio de la Frontera Norte Seminario "Firmas multinacionales en México. De la innovación a la responsabilidad social" Tijuana, noviembre 7,

2008. www.colef.mx/jorgecarrillo/multinacionales/seminarios/ponencias/7-11-2008/3-Enrique_Dussel.pdf

_____ (2008) "GCCs and Development: A conceptual and empirical review". En competition &

change, Vol. 12, N° 1. The Editors and W.S. Maney & son Ltd.

_____ et. al, (2007) Inversión extranjera directa en México, desempeño y potencial. Una perspectiva macro, meso, micro y territorial. Siglo XXI, UNAM, Facultad de Economía,

Secretaría de Economía. México.

_____ Jorge Katz (2002) "Diferentes estrategias en el nuevo modelo económico latinoamericano:

importaciones temporales para su reexportación y transformación de materias primas".

<http://dusselpeters.com/investigacion/desarrollo-economico.html> .

_____ (2000) Polarizing Mexico. The impact of liberalization strategy. Lynne Rienner Publishers.

Boulder London.

_____ (1998) "La subcontratación como proceso de aprendizaje: el caso de la electrónica en Jalisco". www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/publ/empresa/

pdf/labarc9.pdf –

ESSER Klaus, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner and Jörg Meyer-Stamer (1994). *Competitividad sistémica. Competitividad internacional de las empresas y políticas requeridas.* Instituto Aleman de Desarrollo. Berlín.

FFRENCH-Davis Ricardo (2005). *Reformas para América Latina. Después del fundamentalismo neoliberal.* CEPAL, Siglo Veintiuno Editores Argentina.

GEREFFI Gary (2005). *The new offshoring of jobs and global development.* Published by the International Institute for Labour Studies (IILS), 2006. Geneva Switzerland.

_____ John Humphrey, Timothy Sturgeon (2005). *The governance of global value chains.* Review of international political economy. Taylor and Francis Ltd. <http://www.tandf.co.uk>.

_____ Miguel Korzeniewicz (1994). *Commodity chains and global capitalism.* Praeger Publisher. United States of America.

HUMPHREY John (2004) *Upgrading* in global value chains. Working paper N° 28. Policy department. World Commission on the Social Dimension of Globalization, International Labour Office. Geneva Italy.

_____ Huber Schmitz (2002) *Developing country firms in the world economy: governance and upgrading* in the global value chains.

KATZ Jorge, Bernardo Kosacoff (1998). "Aprendizaje tecnológico, desarrollo institucional, y la microeconomía de la sustitución de importaciones". sites.google.com/.../-KatzyKosacoffAprendizajeTecnologicoDesarrolloInstit. Pdf.

MEYER-STAMER, J. (2008). Systemic competitiveness and local economic development. mesopartner local economic delivery. www.mesopartner.com

MORTIMORE Michael y Faustino Barron (2005). *Informe sobre la industria automotriz mexicana.* Serie Desarrollo Productivo. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

RUIZ Clemente, Enrique Dussel Peters, et. al. (1997) *Changes in industrial organization of the Mexican automobile industry by economic liberalization.* Joint Research Programa Series N°120. Institute of Developing Economies.

SECRETARIA DE DESARROLLO ECONÓMICO (2007). Industria automotriz y de autopartes

del Estado de San Luis Potosí. Gobierno del Estado de San Luis Potosí, México.

_____(2009). Industria automotriz y de autopartes del Estado de San Luis Potosí. Gobierno del

Estado de San Luis Potosí, México.

STURGEON Timothy (2008) "From Commodity chains to value chains: interdisciplinary theory

building in an age of globalization". Industrial Performance Center. Massachusetts Institute of Technology. Working Paper Series. MIT-IPC-08-001

VAZQUEZ Barquero Antonio (2005). Las Nuevas Fuerzas del Desarrollo. Editor Antoni Bosch.

Madrid España.

_____(2002). "Discurso del Prof. Dr. Antonio Vázquez Barquero" Universidad Nacional de San

Martín. Buenos Aires Argentina.