

STEPHEN HABER

INDUSTRY AND UNDERDEVELOPMENT *The industrialization of Mexico, 1890-1940**

En este libro Haber ofrece una explicación distinta, histórica, a los consuetudinarios problemas de la industria mexicana: su confinamiento al mercado interno, su necesidad del apoyo y subsidio gubernamentales, su estructura oligopólica y su dependencia tecnológica. Para lograrlo se ubica en el período porfirista, cuando las estructuras básicas de la planta industrial moderna se establecieron. Ello significó el paso de la manufactura artesanal a la fabril, de los mercados regionales a uno nacional y de las compañías familiares a grandes empresas por acciones integradas verticalmente, que utilizaban técnicas de producción en masa. Además, notablemente, esta oleada industrializadora cubrió un amplio rango de productos: acero, cemento, cerveza, textiles, papel, vidrio, dinamita, jabón y cigarrillos.

La industria mexicana, sugiere Haber, adquirió estas características debido a las limitaciones y contradicciones inherentes a la rápida industrialización de una economía subdesarrollada. La estrategia industrializadora, que tuvo su eje dinámico en la construcción de una impresionante red ferroviaria, fue una parte medular del orden y progreso buscados por los "científicos" porfiristas, y se llevó a la práctica en un tiempo relativamente breve (1890-1910). Esto tuvo diversas implicaciones, comenzando por el hecho de que la escala tecnológica importada resultó excesiva para el tamaño del mercado nacional, y derivó inevitablemente en bajos niveles de utilización y altos costos unitarios, así como en problemas de mantenimiento e ingeniería. De cualquier modo, era la elección adecuada, pues salvaba el largo proceso de experimentación requerido para desarrollar una tecnología propia, a la vez que la reserva tecnológica acumulada podría servir de impulso a la industrialización.

El segundo problema asociado a la escala tecnológica era su alto costo. El ingreso a la industria estaba condicionado a la formación de compañías con capitales de varios millones de pesos. Sólo así podían pagarse la maquinaria importada, los costos del transporte y los salarios de los técnicos extran-

jeros que la pusieran en operación. Pero en México no existía un mercado de capitales para financiar estas empresas, de tal modo que un reducido número (no más de 25) de comerciantes financieros (antes prestamistas) se hizo cargo de la creación de gigantes monopolísticos que se repartieron desde entonces el estrecho mercado nacional. Estos empresarios, de origen europeo o norteamericano, que se habían enriquecido rápidamente en el comercio, la banca o los ferrocarriles, aprovecharon sus conexiones internacionales para canalizar créditos externos a la industria.

Tales comerciantes financieros, enfatiza Haber, no se parecían a los pensadores de la revolución industrial inglesa o a los ingenieros orientados a la producción y los administradores científicos norteamericanos. Sus talentos más relevantes residían en la elaboración de acuerdos destinados a mantener su posición monopolística y en la manipulación del aparato económico del Estado a fin de obtener protección contra la competencia externa.¹ En cambio, conocían poco acerca de la producción. Por ello tendían no a competir por medio de la innovación tecnológica, sino a diseñar prácticas anticompetitivas, aprovechando su experiencia de "calificados manipuladores del mercado y del Estado". Por lo demás, estaban en excelente posición de hacerlo. Eran los soportes económicos del régimen, quien a la vez los apoyaba mediante subsidios, exenciones y tarifas proteccionistas. "De hecho, no era tanto el caso del Estado representando los intereses de estos financieros como el de que esos financieros eran el Estado" (p. 69).²

Estas estrategias anti-competitivas eran, también, la respuesta a los bajos niveles de rentabilidad de las industrias manufactureras. En efecto, contra uno de los mitos del desarrollo económico porfirista, Haber demuestra mediante un ejercicio hipotético que un inversionista, en caso de adquirir acciones en 12 de las más importantes empresas del porfiriato, obtendría ganancias más bien modestas (un promedio del 4 por ciento anual) entre 1902 y 1910. Ahora, si ello se debía en parte al exceso de capacidad instalada y a la estrechez del mercado, también contribuyó de manera determinante la baja productividad de la fuerza de trabajo mexicana. Ésta, recién venida del campo, laboraba con el ritmo campesino, no con el del proletariado industrial, y se resistía a adoptar los nuevos valores

119

*Stephen Haber, *Industry and Underdevelopment, the industrialization of Mexico, 1890-1940*, Stanford, Stanford University Press, 1989.

¹Un buen retrato de este tipo de actividades puede verse en David Walker, Parentesco, *negocios y política. La familia Martínez del Río en México, 1823-1867*, México, Alianza Editorial, 1991.

²El que las fuentes de financiamiento de la industrialización tuvieran ese origen también explica —agrega Haber— la ausencia de empresarios nacionales: históricamente, el comercio a gran escala estuvo dominado por extranjeros.

y la disciplina de la vida fabril. Por añadidura no era fácil reemplazarlos, dada la escasez de trabajadores calificados. Por eso las empresas estaban obligadas a tener una parte de técnicos extranjeros con salarios altos, y a fin de cuentas, aunque podían forzar largas jornadas laborales, no podían aprovechar la aparente ventaja de los salarios bajos para volverse competitivos en el mercado externo.

Las estrategias anti-competitivas eran, pues, la respuesta defensiva a bajos niveles de ganancia y al alto riesgo de la actividad industrial en un país sumamente pobre. Igual lo fueron la integración vertical y horizontal de las empresas gigantes. Todo esto no propició los eslabonamientos necesarios para dar pie a un crecimiento autosostenido. "El crecimiento que había ocurrido tuvo que ser sostenido por el subsidio y la protección gubernamentales. La industria mexicana nunca se hizo adulta. En breve, lo que México construyó durante su revolución industrial fue una industrialización subdesarrollada" (pp. 193-4).

Pero si las expectativas de ganancia rápida en la industria eran tan bajas (e incluso había el riesgo patente de perder), ¿por qué invirtieron los comerciantes financieros en esa actividad? La respuesta de Haber es doble. En primer lugar, tenían excedentes de capital que manejaban en portafolios diversificados —es decir, sin abandonar sus tradicionales y rentables actividades comerciales y financieras—, lo que compensaba eventuales pérdidas o bajas ganancias a la vez que les daba el control casi absoluto de la economía, y en segundo lugar, y tal vez más importante, tenían confianza en un crecimiento económico continuado, que a largo

plazo haría exitosas sus inversiones en la industria. Era una apuesta a lo que parecía el sector más dinámico del futuro. Por ello tampoco representaban problemas, para ellos, la escala tecnológica y la capacidad ociosa. "El resto de la economía la alcanzaría (a la industria). Cuando ello ocurriera, aquellos que hubieran tenido la visión de invertir temprano, estarían en una muy favorable posición" (p. 26).

Para su desgracia, ello no ocurrió. Lo que llegó fue la revolución, que si bien no provocó mayor daño físico a la planta industrial, sí creó una seria crisis de confianza. Hubo una nueva oleada de inversiones, se crearon nuevas industrias, y en su conjunto el sector industrial se convirtió en el motor de la recuperación y el crecimiento. En ello fue decisiva otra vez la estrategia del gobierno, quien abandonó la ortodoxia monetaria y fiscal para llevar a cabo políticas expansionistas de pleno empleo y un fuerte gasto social y económico.

México comenzó y terminó antes, fue en el gobierno de Cárdenas cuando se comenzó a superar esa crisis de confianza. Hubo una nueva oleada de inversiones, se crearon nuevas industrias, y en su conjunto el sector industrial se convirtió en el motor de la recuperación y el crecimiento. En ello fue decisiva otra vez la estrategia del gobierno, quien abandonó la ortodoxia monetaria y fiscal para llevar a cabo políticas expansionistas de pleno empleo y un fuerte gasto social y económico.

En esa nueva etapa, los rasgos de ineficiencia, falta de competitividad y la dependencia del Estado nuevamente persistieron. El proceso de industrialización siguió siendo tan político como económico.³

En suma, el trabajo de Haber ofrece una estimulante explicación del subdesarrollo industrial y constituye una contribución básica al debate actual sobre las posibilidades reales de modificar los rasgos de la industria mexicana.

Finalmente, vale la pena señalar que Haber utilizó abundantes archivos de empresas y datos estadísticos poco explorados hasta hoy, así como los numerosos trabajos sectoriales, regionales y de empresa existentes. De ahí que aborde campos y problemas que hoy aparecen como vastas y novedosas líneas de investigación.

Nicolás Cárdenas García



³En su trabajo reciente, Roderic Camp, *Los empresarios y la política en México: una visión contemporánea*, México, FCE, 1990, confirma este rasgo. Los empresarios mexicanos han tardado mucho en construir una relación institucionalizada con el Estado y, a pesar de tenerla, siguen recurriendo a negociaciones informales e individuales de los que se derivan acuerdos poco claros y mantienen su dependencia del Estado.