

Moisés Gámez y Jorge Olvera Aguilar, *En medio del fracaso y la transformación empresarial. Toyoda de México: laboratorio industrial de bienes de capital, 1953-1961*, México, El Colegio de San Luis, 2020, 188 pp. ISBN: 978-607-8794-02-7

*Jesús Méndez Reyes**

La escasez de materiales industriales durante la Segunda Guerra Mundial posibilitó que las economías de los países en vías de desarrollo encontraran un nicho de mercado para cambiar su modelo extractivo de bienes primarios, por otro que sustituyera las importaciones de bienes de capital. En 1949, Raúl Prebisch expuso frente a la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) que los países no industrializados o de la periferia —respecto a los países del centro o industrializados— debían optar por su propio desarrollo, ya que la premisa de la división del trabajo y el fruto del progreso técnico que pregonaba la economía clásica no repartía de manera igual los beneficios a la colectividad de las naciones.

Por tanto, había que pasar de la producción y exportación de bienes primarios a la generación de bienes de capital. ¿Qué son los bienes de capital? Los autores del libro definen con claridad desde la primera página que son aquellos que se usan para forjar bienes industriales, “máquinas para fabricar máquinas”, como el caso que presentan: Toyoda de México, instalada en el Valle de Apan, Hidalgo en 1954. Este punto de partida muestra el momento particular de la llamada industrialización por sustitución de importaciones (ISI) que se dio en América Latina y, por supuesto, en México.

Dale Story caracterizó ese “modelo de crecimiento industrial como dependiente de una economía mixta” con una ISI en dos momentos: una ISI horizontal entre 1939 y 1955 y una ISI vertical entre 1960 y 1980.¹ Es decir, integrando empresas de diversas ramas que fortalecieron la economía nacional

* Instituto de Investigaciones Históricas, Universidad Autónoma de Baja California, Tijuana, México. Correo electrónico: jmreyes@uabc.edu.mx. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9234-2838>

¹ Story, *Industria, Estado y política*, pp. 47-48.

concentrada regionalmente y poco distributiva de las ganancias para los factores de la producción hasta que colapsó el país en 1982. Gámez y Olvera —los autores del libro— citan otros referentes y ubican el primer periodo de 1930 a 1949 con “la producción de textiles y alimentos”. El segundo, a partir de la década de 1950 “con una mayor inversión de capital transnacional en torno a bienes de consumo duradero y de capital” (p. 12), como fue el caso de la inversión japonesa.

El libro escrito por Moisés Gámez y Jorge Olvera Aguilar es un estudio dividido en cinco capítulos, que vincula la política industrial con la iniciativa privada y el gobierno federal durante el llamado desarrollo estabilizador. La introducción del libro es un oportuno repaso historiográfico sobre el tema y una discusión reflexiva sobre el mejor término para describir el proceso analizado: ¿ISI o Industrialización Dirigida por el Estado, “ya que en muchos casos no fue sustitutiva de importaciones”? La respuesta la ofrecen los autores echando un vistazo a la industrialización tardía del siglo XIX mexicano y a la política económica del segundo tercio del siglo XX, merced a la formación y trabajo académico de los autores. Gámez es doctor en historia económica por la Universidad de Barcelona, cuyas líneas y proyectos de investigación se circunscriben a la historia económica y política, a la historia empresarial y los saberes técnicos. Por su lado, Olvera es doctor en historia por El Colegio de San Luis y desarrolla investigación sobre empresas, empresarios, planeación y política económica e industria.

De ahí se explica el instrumental teórico y empírico utilizado y colectado en acervos documentales del Archivo General de la Nación, la Colección Nafin de la Biblioteca Miguel Lerdo de Tejada de la Secretaría de Hacienda, el fondo reservado de la Biblioteca Daniel Cosío Villegas de El Colegio de México y numerosas publicaciones hemerográficas. Ilustrativos son el epílogo y los anexos de orden cuantitativo, para tener una mejor perspectiva de la argumentación general que presentan. Se trata de un libro netamente de historia profesional, de generación de nuevo conocimiento y en discusión con otras áreas del conocimiento, como la Economía, la Política Pública, las Teorías del Desarrollo, además del devenir de las empresas de composición mixta muy propio de América Latina.

La Fábrica Nacional de Maquinaria Textil Toyoda de México, S. A. de C. V., conocida como Toyoda de México, fue una empresa constituida en mayo de 1954, con un capital social de 35 millones de pesos de la época; el 99.4% lo aportaron inversionistas japoneses y el restante 0.6% la Nacional Financiera e inversores mexicanos. Quince años después la empresa formó parte del Combinado Industrial Sahagún. A partir de cinco preguntas de investigación, los autores del libro sugieren que el caso de Toyoda “constituye un laboratorio industrial empresarial”, como aparece en el subtítulo, y al leer la obra se entiende

por qué los autores refieren la efímera existencia de la firma y el posible fracaso empresarial de un ejemplo de industria de bienes de capital en México.

En este punto los autores vuelven a mostrar erudición al mencionar que los estudios sobre *business failure* (fracaso empresarial) “han sido estigmatizados en el contexto del capitalismo mundial” sin tomarse el tiempo para analizar correctamente el concepto fracaso, desde la perspectiva histórica, ni entender que toda organización nace, crece y puede desaparecer o adaptarse. Evidencian a continuación que los historiadores han preferido decantarse por los negocios exitosos marginando a los “que no prosperaron” —Carlos Marichal dixit— que también son parte del mercado neoclásico o de la economía dirigida en que viven la mayoría de los países del continente americano, por no hablar de los europeos.

Si quisiéramos ubicar este libro en un campo específico del conocimiento cabría en diferentes anaqueles. En principio, en la historia industrial de México y sus regiones, al reconstruir la concatenación del llamado “milagro mexicano”, apalancado con inversión pública e inversión privada, nacional y extranjera. Recuértese que en México desde 1927 se legisló en las entidades del país para favorecer la industria nacional, fue el caso de Nuevo León y Guanajuato que promulgaron sendas leyes de protección para la industria ya existente, mientras que en otros territorios iniciaba la agroindustria, la metalurgia y la química o el turismo como nuevas industrias que había de apoyar la inversión pública y privada.

Una segunda repisa temática donde podría ubicarse el libro es en las teorías del desarrollo, no únicamente desde la óptica estructuralista de la CEPAL y la atención a los problemas de la posguerra, también como reflexión desde la primera síntesis neoclásica de Alfred Marshall (1842-1924), que buscó eliminar la pobreza y afirmó que “los gobiernos pueden ayudar a restaurar la confianza empresarial” y minimizar los riesgos si intervienen en los procesos del mercado.² Sin embargo, al intentar Marshall conciliar los postulados clásicos con la explicación marginalista de su tiempo dejó volando las tesis de la protección a la industria naciente y las políticas públicas.

El primer capítulo de *En medio del fracaso y la transformación...* refiere el proceso industrializador como una oportunidad de conjugar oferta y demanda con la aparición de gobiernos fuertes en América Latina, preocupados por las desigualdades de la población que crecía a tasas demográficas muy altas en la década de 1950 y demandaba alimentos y textiles. Seguir importando los bienes terminados o la maquinaria menguaba la balanza de pagos, como el desembolso por la compra al exterior “de bienes de capital para la industria textil que pasó de 62 millones de pesos en 1950 a más de 110 millones en 1954” (p. 36). La solución fue industrializar el sector y que las instituciones públicas como el Banco de México, Nacional Financiera y la Secretaría de Hacienda prepararan estudios técnicos para atender el problema.

Los capítulos dos y tres narran la planeación, formalización y puesta en marcha de Toyoda de México: “la primera de su tipo en América Latina y que no tenía competencia”. No hubo improvisación ni asignaciones directas, “Nacional Financiera y algunos empresarios contactaron a industriales ingleses, suizos, franceses, estadounidenses y japoneses” (p. 48). Lo que sí hubo fueron estímulos fiscales y subsidios como parte de la estrategia industrializadora del gobierno federal, además de que México y Japón reiniciaron relaciones comerciales y diplomáticas en 1952. El país asiático se interesó en la propuesta de México e iniciaron las negociaciones hasta concluir de manera positiva en 1954; para esos momentos Toyoda en Japón fabricaba automóviles, telares automáticos, acero estructural, equipos de transporte, entre otros productos, por lo que llegaron a formar un *holding* empresarial.

En el convenio entre los dos países se aseguró que hacia 1956 Toyoda de México sería “totalmente mexicana” (p. 55), que estaría exenta de impuestos por diez años y proyectaba dar empleo a 1,500 trabajadores. Asimismo, que el objeto de la empresa no se limitaba a la fabricación de máquinas textiles, sino que se extendía a motores y maquinaria en general, fundiciones de hierro, acero y otros minerales, exportación de materias primas y bienes manufacturados. Tema aparte es dónde decidió construirse la planta. No se eligió el mejor lugar sino terrenos que previamente había comprado el gobernador de Hidalgo, amigo del presidente de la república, y que refuerza el argumento que durante el sexenio de Miguel Alemán la corrupción y los negocios personales fueron la bandera de los políticos del partido oficial. Del mismo modo, se hizo presente la publicidad chusca para contratar mano de obra para Toyoda: “gran fábrica transforma en técnicos a los campesinos mexicanos” o la acusación de contratar menores de edad; al final la oferta superó a la demanda y generó “problemas de infraestructura, carencia de habitación, de servicios y de transportes” (p. 122).

Posterior al éxito de la empresa de capital mixto, que apuntaló el desarrollo regional y que generó abundante oferta de trabajo, llegaron problemas de carácter interno y externo. No puedo mencionar todos, pues es deseable que quienes se interesen en leer la obra encuentren en ella las razones de la mengua y fracaso de Toyoda de México. Solo diré que la guerra de Corea, la estrategia de distribución, los costos de información y la productividad fueron parte del puzle que explica el sumario de la empresa hidalguense.

En el cuarto capítulo, los autores de manera velada dan cuenta de la cultura y las preferencias del consumidor mexicano al adquirir los telares estadounidenses e ingleses y las máquinas de coser Singer (Estados Unidos) y la italiana Necchi, en lugar de los nacionales o mexicano-japoneses, y eso que “los precios de los telares Toyoda eran los más bajos del mercado, sobre todo en los de tipo ligero y mediano [... destinados] a empresarios textiles de

pequeñas plantas y de limitados recursos” (pp. 106-107), o que el precio de una máquina de coser Toyoda fuera menor a 3,900 pesos, la Singer costara 4,780 y la Necchi 6,000 pesos. ¿El malinchismo del productor y consumidor nacional jugó en contra de Toyoda de México?, o como señalan Gámez y Olvera se trataba del rechazo a la empresa mixta en competencia con el empresariado nacional, incluidas las cámaras de industriales y los asociados en las cámaras de la industria textil (p. 134).

En este tenor, mucho se ha criticado a la banca de desarrollo en los últimos años, se le llama incluso “la banca del subdesarrollo” en un México que es “el único gran país que no tiene un sistema bancario mayoritariamente nacional”.³ Por eso cuesta trabajo comprender por qué los empresarios que aparecen en el libro sentían “especial molestia” con Nacional Financiera al otorgar crédito para adquirir maquinaria Toyoda y competir con la competencia internacional. Para el mes de noviembre de 1959 las pérdidas de Toyoda sumaron 68.5 millones de pesos; “es decir, 8.5 millones más que el monto de su capital social” (p. 116), lo que anunciaba su quiebra.

La investigación plasmada en el libro ilustra cómo es que Japón logró posicionarse en los mercados latinoamericanos a pesar de perder la guerra años atrás y reconstruirse de las cenizas asociándose de manera inteligente con los gobiernos de nuestros países y venciendo los obstáculos de la lengua, la cultura y el empresariado local. En el apartado también se analizan las razones del fracaso de la empresa, el enfrentamiento por el contrato colectivo de trabajo de parte de los sindicatos mineros y de la CTM o la escasa capacitación técnica de los ingenieros extranjeros hacia los trabajadores mexicanos. El lector descubrirá en el último capítulo esas y otras diez causas que explicitan el fracaso de Toyoda de México, S.A. de C.V.

La obra publicada por El Colegio de San Luis es altamente recomendable en estos tiempos de cambios políticos y orientación al populismo de izquierda añorando el papel del Estado en la planificación y la intervención en la economía. Bien señaló José E. Iturriaga—subdirector de Nacional Financiera—respecto a Toyoda de México, el Estado no era un mal administrador porque la empresa no era del gobierno y “nunca fue manejada por el Estado [solo] le otorgó auxilio financiero, la administración era exclusiva responsabilidad de la iniciativa privada” (p. 135).

Finalmente, jugó en contra de Toyoda de México la percepción xenófoba sobre los japoneses, el haberla integrado al Complejo Industrial Sahagún y hasta la Guerra Fría que la llevaron a transitar a Siderúrgica Nacional (Sidena), esta sí de carácter gubernamental o paraestatal que sufrió calamidades a finales de la década de 1960; por supuesto, esa es otra historia por reconstruir y contar.

³ Suárez Dávila, “El sistema mexicano de financiamiento” pp. 84-85.

REFERENCIAS

- Landreth, Harry y Colander, David C., *Historia del pensamiento económico*, México, Compañía Editorial Continental, 2004.
- Suárez Dávila, Francisco, “El sistema mexicano de financiamiento del desarrollo: retrocesos y retos”, *Economía UNAM*, vol. 16, núm. 46, 2019, pp. 79-88.
- Story, Dale, *Industria, estado y política en México. Los empresarios y el poder*, México, CNCA-Grijalbo, 1990.