

EL CIERRE DE ENATEX O EL FIN DE UNA ILUSIÓN

Tania Aillón Gómez
Docente-Investigadora IESE-UMSS

Hasta el año 2013, AMETEX funcionó a partir de la formación de un Holding articulado a partir de un contrato de riesgo compartido. Este Holding fue constituido, bajo el criterio económico de integración de procesos productivos, con el fin de resolver problemas como la dotación de materia prima homogénea y de calidad¹, para la fabricación de prendas de vestir destinadas de forma exclusiva al mercado externo. De esta manera, se saldaban dos problemas endémicos de la industria manufacturera en el país, la ausencia de una materia prima de calidad y la estrechez del mercado interno para la realización de una producción en masa, con su efecto virtuoso de economías de escala.

Esta política de integración llevada adelante por AMETEX, se efectivizó con la empresa productora de hilo de algodón HILATEX, la empresa UNIVERSALTEX como productora de tela de algodón y AMETEX como confeccionadora de prendas de algodón. A su vez, AMETEX formó también riesgo compartido con empresas más pequeñas como BATT, que asumió en el mercado, el nombre comercial de MESTIZOS TAYLOR.

Cuando el principal mercado externo de las prendas fabricadas por AMETEX, el de Estados Unidos, se cerró, debido a discrepancias políticas entre gobiernos, por todos conocidas, la reproducción ampliada del capital invertido en esta industria, encontró serias dificultades, que finalmente no pudieron ser superadas y terminó quebrada; paradójicamente, en un periodo de auge económico en Bolivia y en un etapa en la que el gobierno del MAS se había propuesto diversificar la economía nacional, para romper con la estructura primario exportadora (PND:2006).

¿Qué pone en evidencia el quiebre de este Holding, luego de que se cerró el mercado norteamericano de textiles y el posterior quiebre de ENATEX en 2016? (nombre con el que el gobierno bautizó a la empresa estatal, que constituyó como recurso para calmar la presión del importante contingente de obreros que quedaron en la calle, cuando AMETEX quebró en 2013). Desde nuestra perspectiva, pone en tela de juicio la viabilidad de un desarrollo industrial en los términos planteados

¹ Esta industria se organizaba en base a un alto grado de automatización de los procesos productivo. La automatización de las máquinas se introdujo desde el proceso de hilado, en el proceso de tejido de telas de algodón y en fases del proceso de confección. La informatización de procesos de patronaje, cortado de tela, con miras a conseguir la menor pérdida de materia prima.

en el proyecto propuesto por el gobierno, de desarrollo del capitalismo andino amazónico. Un proyecto de desarrollo que no logró resolver una de las limitaciones endémicas de reproducción ampliada del sector industrial en Bolivia, la estrechez del mercado interno, que por cierto, se convirtió a la larga, para empresas de la talla de AMETEX, en una traba insalvable a corto y mediano plazo. AMETEX había acumulado capital durante años, en base a una combinación “virtuosa” de condiciones: la existencia en Bolivia, de una fuerza de trabajo barata, para reducir costes de producción, y un mercado norteamericano, que le permitía saldar la estrechez del mercado interno boliviano y dar el salto a un mercado que por su amplitud y los precios que le pagaba, le garantizaba la acumulación ampliada del capital invertido. Cuando una de estas condiciones desaparece, el mercado norteamericano, la viabilidad del Holding se desestabiliza y entonces, la otra condición de su acumulación, los bajos costes de fuerza de trabajo, deja de ser una ventaja y se le enfrenta como traba, porque esta empresa al funcionar en el país, como una suerte de enclave, en base a la sobreexplotación de la fuerza de trabajo empleada, lo que hizo es también profundizar la estrechez del mercado interno, cerrando a mediano y largo plazo la posibilidad de una reproducción ampliada de capitales, sostenida en la dinámica endógena de un mercado interno en expansión.

ENATEX a su turno, tampoco pudo superar la contradicción entre una gran capacidad de producción instalada, que respondía a la demanda de mercados extranjeros, y la estrechez de un mercado interno, que pese a las políticas expansivas promovidas por el gobierno (bonos, subsidios, créditos de consumo, doble aguinaldo, etc.) no tiene la dimensión necesaria para absorberla.

Debemos considerar; además, que por la gran diferencia en términos de productividad de la industria nativa, en relación a la industria de países como Brasil o China, importante proporción de esta demanda generada por la política expansiva del gobierno, no es aprovechada por la industria nativa, sino más bien, es cubierta con productos importados. Si a esto agregamos la afluencia de mercancías por medio del contrabando, podemos explicar la imposibilidad de que una industria del tamaño de ENATEX, se pueda sostener o tornar viable, sin la captación de mercados externos. Hoy los obreros que tuvieron la esperanza de que ENATEX fuera una vía segura para evadir el desempleo, despiertan de la ilusión y enfrentan la realidad,

mil veces nombrada por los representantes del gobierno, de la inviabilidad de la empresa por su falta de rentabilidad.

Si el funcionamiento de Holdings como AMETEX y/o ENATEX por su capacidad instalada, no pudieron sobrevivir frente a la ausencia de mercados externos: ¿cuál es la posibilidad de plantearse transformar la matriz productiva, a partir de la dinámica de pequeños emprendimientos; es decir, de las micro y pequeñas empresas, como versa el PND de 2006? o ¿cuál la posibilidad de que estos pequeños emprendimientos sean una salida a la crisis actual de ENATEX, como propone el gobierno que quiere entregar pequeños préstamos a los trabajadores despedidos para que se conviertan en microempresarios?

Hasta ahora, la dinámica promovida entre los pequeños y micro-empresarios, a partir de las medidas expansivas del crédito y de la demanda asumidas por el gobierno del MAS, luego de más de una década de su puesta en marcha, parecen más bien haber afianzado dos rasgos que frenan un proceso de industrialización auto sustentado en la propia dinámica del sector industrial en el país.

Por una parte, la dinámica de la pequeña y microempresa, ha servido para la creación de empleos donde se reproduce la sobre explotación de la fuerza de trabajo (bajos salarios, inseguridad industrial, intensas y extensas jornadas de trabajo, temporalidad en el empleo, etc.) y; por otra parte, el aumento de estas unidades productivas por la lógica que las guía (ganancias a corto plazo, asentadas en la sobre explotación de sus trabajadores) no se convierte en un núcleo de innovación tecnológica, tendiente a competir, tanto en el mercado interno como en mercados externos, por lo que no parece ser promotora de cambio de la estructura productiva del país, la que más bien, parece haber afianzado su carácter primario importador².

No es casual, entonces, que organizaciones como el PNUD, en su informe anual 2015, manifiesten que pese al crecimiento económico que ha caracterizado a la economía boliviana durante la última década, éste no se ha traducido en cambios en la estructura productiva del país, ni en la generación de empleos de calidad, que signifiquen estabilidad laboral, protección social de corto y largo plazo.

Es decir, que esta suerte de dinamismo de las pequeñas y microempresas, vuelve a asentarse en reproducir una de las contradicciones del capitalismo neocolonial boliviano: la contradicción entre la necesidad de diversificar la economía en sectores que produzcan valor agregado, con el fin de disminuir el grado de dependencia del sector primario exportador y la reproducción de las propias

condiciones de dependencia de los mercados externos, en la medida en que estas actividades productoras de valor agregado en pequeñas y microempresas, lo que hacen es estrechar las posibilidades de ampliación del mercado interno, por la sobreexplotación de la fuerza de trabajo en la que se asientan y la falta de recursos tecnológicos para competir con los productos chinos y/o de otras latitudes, que terminan copando el ya estrecho mercado interno.

A esta situación responden las movilizaciones que protagonizan, por ejemplo, los pequeños productores del calzado: La Federación Departamental de Productores en Calzados, Marroquinerías y Ramas Anexas de La Paz, en estos días (Julio 2016) realizó una marcha de protesta frente al Ministerio de Desarrollo Productivo, contra el masivo contrabando de calzados extranjeros. Durante esta movilización, los productores quemaron calzados americanos, brasileños, peruanos y argentinos que ingresan en forma ilegal, y anunciaron que en próximos días se trasladarán hasta el “Desaguadero” peruano para impedir el contrabando en la frontera. Uno de sus dirigentes señalaba:

“Nosotros estamos pidiendo protección a la industria nacional, debido a que están entrando una infinidad de productos a nuestros mercados. En los mercados actuales se está abatiendo a nuestra industria y lastimosamente el contrabando nos está matando y advertimos que de aquí dos años, ya no existirá producto nacional...” (“El Día”, 26 de Julio 2016).

La situación parece mostrar que tampoco la pléyade de pequeños productores en los que el gobierno asentó su proyecto de desarrollo andino amazónico, puede convertirse en motor de un cambio en la estructura productiva del país, por lo que ofrecer a los obreros despedidos de ENATEX que emprendan una causa perdida, es por decir lo menos, demagógico.

Una vez más, la historia hace evidente, aunque de otra forma, esta vez por medio de las contradicciones estructurales que reproducen en lugar de superar, la pequeña y mediana industria, que la industrialización del país no pasa por su desarrollo capitalista; sino más bien, por la ruptura con una lógica, dentro de la cual, nos tocó jugar el papel de proveedores de materias primas.

² De acuerdo a un estudio de Gudynas (2009), en la región, es Bolivia quien se halla a la cabeza del proceso de reprimarización, en la medida en que el 92,9% de sus exportaciones corresponden a productos primarios.