

JOSÉ LUIS CALVA
(Coordinador)

La economía mexicana bajo el TLCAN

Evaluación y alternativas

TOMO I



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

La economía mexicana bajo el TLCAN:
Evaluación y alternativas
TOMO I

La economía mexicana bajo el TLCAN: Evaluación y alternativas

TOMO I

José Luis Calva
Coordinador

Fernando Barceinas Paredes / José Alfonso Bouzas
José Luis Calva / María Elena Cardero / Juan Castaingts
Marina Chávez Hoyos / Adrián de León Arias / Manuel Á. Gómez Cruz
María Luisa González Marín / Arturo Guillén
María Teresa Gutiérrez-Haces / Arturo Huerta / David Ibarra
Guadalupe Mántey / Abelardo Mariña / Juan Carlos Moreno Brid
Raquel Edith Partida / Ruperto Patiño Manffer / Alicia Puyana
Sergio Reyes Osorio / José Romero / Isabel Rueda Peiro
Rita Schwentesius Rindermann
Víctor M. Soria / Antonio Yúnez Naude

UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
2005

UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

José Trinidad Padilla López
Rector general

Itzcóatl Tonatiuh Bravo Padilla
Vicerrector ejecutivo

Carlos Jorge Briseño Torres
Secretario general

CENTRO UNIVERSITARIO DE LA COSTA

Javier Orozco Alvarado
Rector

Melchor Orozco Bravo
Secretario académico

Antonio Ponce Rojo
Secretario administrativo

Primera edición, 2005

D.R. © 2005, UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
Centro Universitario de la Costa
Av. Universidad 203, Delegación Ixtapa
48280 Puerto Vallarta, Jalisco, México

D.R. © 2005, UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
Instituto de Investigaciones Económicas
Torre II de Humanidades, 1er. piso
Cd. Universitaria, México, D.F.

ISBN 970-27-0803-6 obra completa
ISBN 970-27-0804-4

Impreso y hecho en México
Printed and made in Mexico

Índice

Presentación	7
Introducción	13
LA ECONOMÍA MEXICANA BAJO EL CONSENSO DE WASHINGTON	43
México: Transición sin desarrollo	45
<i>David Ibarra</i>	
El modelo neoliberal y su impacto en el desarrollo económico mexicano	59
<i>Arturo Guillén</i>	
Políticas monetaria, cambiaria y fiscal en la adaptación de México al Consenso de Washington	75
<i>Guadalupe Mántey</i>	
Las reformas estructurales y su incapacidad de alcanzar el crecimiento sostenido	97
<i>Arturo Huerta</i>	
Reformas y crecimiento económico en América Latina	117
<i>Juan Carlos Moreno Brid</i>	
LA INSERCIÓN DE MÉXICO EN EL TLCAN: RASGOS GENERALES Y RESULTADOS AGREGADOS	135
Evaluación del desempeño agregado de la economía mexicana bajo el TLCAN	137
<i>Victor M. Soria</i>	
Impacto del capítulo XI del TLCAN sobre la estrategia de la inversión extranjera directa en México desde la óptica del Pacto Federal	169
<i>María Teresa Gutiérrez-Haces</i>	
La teoría del excedente económico y la inserción de México al TLCAN	201
<i>Juan Castaingts</i>	

La integración económica bajo el TLCAN: Rasgos generales y posibles enmiendas	225
<i>Ruperto Patiño Manffer</i>	
La convergencia económica y los acuerdos de integración ¿Enseñanzas del TLCAN?	235
<i>Alicia Puyana / José Romero</i>	
El crecimiento en México y su interdependencia con Estados Unidos. Un análisis de cointegración: 1980-2000	269
<i>Adrián de León Arias</i>	
 EFECTOS DEL TLCAN EN EL SECTOR AGROPECUARIO	 281
Evaluación del TLCAN en la agricultura mexicana	283
<i>Rita Schwentesius Rindermann / Manuel Á. Gómez Cruz</i>	
La política agrícola de México bajo el TLCAN	301
<i>Sergio Reyes Osorio</i>	
El TLCAN y la agricultura mexicana	329
<i>Antonio Yúnez Naude / Fernando Barceinas Paredes</i>	
 EFECTOS DEL TLCAN EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	 357
El impacto de la apertura comercial y el TLCAN en la industria manufacturera	359
<i>Marina Chávez Hoyos / María Luisa González Marín / Isabel Rueda Peiro</i>	
La reestructuración de la industria manufacturera mexicana en el marco del TLCAN: Una perspectiva de largo plazo	387
<i>Abelardo Mariña</i>	
 EFECTOS DEL TLCAN EN LOS MERCADOS LABORALES	 413
El empleo de las mujeres a diez años del TLCAN	415
<i>María Elena Cardero</i>	
El mercado de trabajo en México bajo el TLCAN: La dificultad de trabajar	445
<i>José Alfonso Bouzas</i>	
Los efectos del TLCAN en los mercados laborales: Un estudio comparativo de los trabajadores de la electrónica de cómputo en Jalisco y los del Valle del Silicio Californiano	459
<i>Raquel Edith Partida</i>	

Presentación

Los productos de investigación que integran este libro, escritos por prestigiados economistas y científicos sociales de disciplinas afines, analizan los grandes problemas de la economía mexicana a diez años de operación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y a dos décadas de perseverante aplicación de las «reformas estructurales» y «disciplinas macroeconómicas» recomendadas por los organismos financieros internacionales, que John Williamson sintetizó en el Consenso de Washington.

De hecho, la adhesión de México al área de libre comercio de América del Norte —previamente conformada por Estados Unidos y Canadá— fue asumida como proyecto primordial por la administración de Carlos Salinas (en esto hay amplio acuerdo entre los especialistas, como puede verse incluso en una reciente publicación del Fondo Monetario Internacional: *How Has Nafta Affected the Mexican Economy? Review and Evidence*, por A. Ayhan Kose, Guy M. Meredith y Christopher M. Towe, Washington, D. C., 2004), precisamente con el propósito de asegurar la permanencia de las reformas económicas —apegadas al Consenso de Washington— que fueron aplicadas en México a partir de la administración de Miguel de la Madrid y culminadas bajo el gobierno del propio Salinas. Por eso, la evaluación del desempeño de la economía mexicana bajo el TLCAN es prácticamente inseparable del análisis de los instrumentos de política económica y los resultados del Consenso de Washington en México.

Después de una *Introducción* cuyo propósito es ofrecer una visión de conjunto de la problemática económica de México durante este amplio periodo, el libro está integrado por diez secciones temáticas, la primera de las cuales, *La economía mexicana bajo el Consenso de Washington*, examina los instrumentos fundamentales y los resultados agregados de la estrategia económica aplicada en México de conformidad con las prescripciones del Fondo Monetario Inter-

nacional y del Banco Mundial. El pobre y errático desempeño de la economía mexicana durante este periodo (1983-2002), cuando el PIB per cápita sólo creció a una tasa del 0.3% anual, no sólo contrasta con el crecimiento observado bajo el modelo económico precedente al neoliberal, cuando el PIB por habitante se incrementó a una tasa del 3.1% anual (entre 1935-1982). También contrasta con las exitosas economías del este de Asia, cuyas estrategias de desarrollo, herejes al Consenso de Washington, generaron un crecimiento del PIB per cápita a una tasa media del 5.9% anual entre 1983 y 2002, veinte veces más que la tasa de crecimiento observada en México. Desde luego, el pésimo desempeño de la economía mexicana durante estas décadas de experimentación neoliberal no sólo se explica por las «reformas estructurales» (liberalización del comercio, de la inversión extranjera y del sistema bancario; reducción de las políticas de fomento sectorial; privatización de empresas públicas, etc.), sino también por las rígidas políticas macroeconómicas (monetaria, cambiaria y fiscal) que han propiciado los sucesivos ciclos de *freno y arranque*.

Bajo el subtítulo de *La inserción de México en el TLCAN: Características y resultados generales*, la segunda sección examina los rasgos generales del TLCAN, no sólo como un acuerdo regulatorio del comercio trinacional, sino también como un proyecto más amplio de integración económica que, además de incluir un capítulo de inversión, impone al Estado mexicano límites en su acción regulatoria y promocional de desarrollo. Los efectos agregados del TLCAN en la economía mexicana son también evaluados, contrastándolos con las expectativas de la teoría convencional.

De manera específica, los efectos del TLCAN en el sector agropecuario y la industria manufacturera son materia de las secciones siguientes. Su desempeño dista mucho del paraíso prometido por los reformadores neoliberales y promotores del TLCAN. En el campo, descenso del PIB agropecuario per cápita, deterioro del ingreso de los productores rurales, descapitalización de las granjas e incremento de la pobreza rural. En la industria manufacturera, tasas de crecimiento del PIB, la productividad y el empleo inferiores a las observadas bajo el modelo económico precedente al neoliberal; en vez de mayor armonía y articulación en el patrón de crecimiento económico, se observa un crecimiento vertiginoso del componente importado de la producción manufacturera, desarticulación de cadenas productivas y pérdida de eslabones completos. Los resultados en campo y fábricas no son imputables exclusivamente a la liberalización del comercio y la inversión, sino también a las políticas macroeconómicas procíclicas y al desmantelamiento de las políticas de fomento.

Los mercados laborales son materia de la quinta sección. Contrariamente a la expectativa de generación de empleos suficientes y bien remunerados para retener la población en el país, el éxodo de mexicanos a Estados Unidos se ha incrementado dramáticamente en la época del TLCAN y el *Washington Consensus*. El escaso crecimiento económico bajo el TLCAN (a una tasa del 2.8% anual) y bajo el Consenso de Washington en general (a una tasa del 2.3% anual), contra un crecimiento del 6.1% anual en el periodo 1935-1982, no sólo ha significado una gran fuerza expulsora de población mexicana, sino también una gran presión sobre los mercados de trabajo domésticos, cuyo comportamiento es analizado.

La siguiente sección examina los *Impactos territoriales y ambientales*. Tradicionalmente, el desarrollo económico de México se ha caracterizado por marcadas desigualdades regionales, pero los procesos de convergencia observados entre los años sesenta y setenta se truncaron en los ochenta, bajo el Consenso de Washington; y la integración de México en el TLCAN, en vez de reducir las desigualdades regionales, ha tendido a ahondarlas. Así mismo, la degradación ambiental se ha agravado en la época del TLCAN y del neoliberalismo en general. Ahora bien, puesto que las evidencias empíricas —nacionales e internacionales— muestran que la problemática espacial y ambiental tiende a agravarse bajo la acción espontánea de la mano invisible del mercado, el Estado debe asumir sus responsabilidades en la promoción del bien común, mediante políticas públicas que reduzcan las desigualdades regionales y aseguren un crecimiento económico que conserve y enriquezca, en vez de destruir, las bases naturales en las que invariablemente se asienta la actividad humana.

La séptima sección aborda el tema crucial del *Financiamiento del desarrollo*. Durante las últimas décadas, la economía mexicana ha enfrentado crisis financieras de gravedad cada vez mayor, demostrando que un mayor ahorro interno como porcentaje del PIB es condición para reducir la dependencia financiera externa y asegurar el crecimiento económico sostenido. Sin embargo, el coeficiente de ahorro interno ha descendido durante las décadas de experimentación neoliberal, obstruyendo un mayor crecimiento económico. La importante afluencia de inversión extranjera directa no ha contrarrestado la caída del ahorro interno, pero ha traído consigo efectos contradictorios analizados en esta sección. Finalmente, la liberalización financiera, realizada en apego al Consenso de Washington, desembocó en la quiebra técnica del sistema bancario cuyo oneroso rescate gravita aun pesadamente sobre las finanzas

públicas. Ahora, el 80% de la banca pertenece a firmas extranjeras; el crédito a empresas y particulares se ha reducido dramáticamente; y son moneda corriente los excesivos márgenes de intermediación financiera y las extravagantes comisiones.

El proyecto de *Área de Libre Comercio de las Américas* es la materia de la octava sección. El proyecto estadounidense del ALCA contempla un estilo de integración económica similar al del TLCAN, no obstante las enormes asimetrías entre los países latinoamericanos y los industrializados de América del Norte. En contraste, el *estilo europeo de integración económica*, también analizado en esta sección, es más equitativo: no obstante las menores asimetrías entre los países que la integran, la Unión Europea ha instituido fondos compensatorios (estructurales y de cohesión social) para inducir la convergencia en niveles de desarrollo económico y bienestar social, además de haber establecido el libre flujo de mano. En el TLCAN (y en el proyecto estadounidense de ALCA), en cambio, no hay un solo dólar de fondos compensatorios ni libre flujo de mano de obra.

Bajo el epígrafe de *Experiencias de estrategias alternativas al Consenso de Washington*, la sección novena analiza los «milagros económicos» de los países de reciente industrialización del Pacífico asiático, así como el espectacular desempeño económico de la República Popular China. Sus estrategias de desarrollo económico —contrarias a los dogmas del Consenso de Washington—, se han basado en una combinación de políticas sustitutivas de importaciones con una promoción agresiva de sus exportaciones, apoyadas ambas en un fuerte intervencionismo económico del Estado (como planificador, regulador y promotor de la industrialización a través de múltiples instrumentos: fiscales, crediticios, administrativos y promocionales específicos); en un fuerte impulso institucional al desarrollo tecnológico endógeno y adoptado; en la formación de recursos humanos a través de su sistema educativo y de la capacitación laboral integrada a la política industrial; en una fuerte base de acumulación interna con regulación de la inversión extranjera; y en la subordinación de sus sistemas financieros a sus estrategias de industrialización. Estas experiencias muestran que *sí hay de otra* dentro de esta misma fase de la globalidad.

Finalmente, la décima sección se denomina *Hacia una nueva política económica para el desarrollo y la inserción eficiente en la regionalización y la globalización*. Para empezar, la expectativa simplista de los beneficios ilimitados del libre comercio, se contrasta con los hallazgos de las nuevas teorías del comercio internacional y del crecimiento, que cuestionan los postulados de las teo-

rías clásica y neoclásica, restaurando el papel activo de las políticas comercial e industrial en el desarrollo. Además, partiendo de una revisión del desempeño de la economía mexicana durante las últimas décadas, se evidencia la necesidad de políticas macroeconómicas activas y de instrumentos generales y sectoriales de fomento económico para lograr el crecimiento sostenido y la elevación de la competitividad sistémica. La propuesta no consiste en regresar a estrategias económicas del pasado, sino en construir el futuro con una nueva estrategia de desarrollo económico e inserción eficiente en los procesos de mundialización y regionalización. En una perspectiva latinoamericana, así como en la época del crecimiento sostenido, previa al neoliberalismo, existió un pensamiento económico regional común (sintetizado por Raúl Prebisch), ahora está emergiendo un nuevo pensamiento económico unificado postneoliberal en América Latina, fortalecido por las nuevas corrientes de la economía internacional y por las evidencias empíricas que invalidan el Consenso de Washington. No se trata, hay que remarcarlo, de un viraje en favor de una economía estatista (tan indeseable como una economía de mercado a ultranza), sino de una nueva economía que promueve el sano equilibrio entre el mercado y el Estado. Así, del largo *túnel oscuro* que podría caracterizarse en términos sociológicos como una prolongada crisis de expectativas decrecientes, pasaremos, sin duda, a una época de expectativas crecientes, que mueven al ser humano hacia la acción transformadora y refuerzan su esperanza en un futuro mejor.

José Luis Calva
Coordinador del proyecto

Introducción

José Luis Calva*

PROBLEMAS RELEVANTES DE LA ECONOMÍA MEXICANA BAJO EL TLCAN Y EL CONSENSO DE WASHINGTON

Los objetivos anunciados por el gobierno mexicano al negociar y firmar el TLCAN: generar suficientes empleos bien remunerados para la población mexicana, reteniéndola en el país; acrecentar significativamente la inversión física a través de la afluencia de inversión extranjera y de una mayor inversión nacional; acelerar el crecimiento económico, así como la elevación de la productividad; y, en consecuencia, generar un crecimiento sostenido del bienestar,¹ están muy lejos de haberse cumplido.

Por el contrario, el desempeño agregado de la economía mexicana bajo el TLCAN se encuentra por debajo del observado durante el vilipendiado modelo económico precedente al neoliberal: en el periodo 1994-2002 (de operación del TLCAN), la tasa media de crecimiento del producto interno bruto (PIB) fue de 2.8% anual, mientras que en el periodo 1935-1982 (del modelo económico precedente al neoliberal), la tasa media de crecimiento del PIB fue de 6.1% anual; la inversión fija bruta apenas creció a una tasa media del 3.3% anual durante el periodo 1994-2002, contra un crecimiento de 8.9% anual en el periodo 1935-1982 (véase cuadro 1); y, desde luego, los efectos esperados del TLCAN en la generación de empleos y en la elevación acelerada de la productividad, como se verá adelante, brillan también por su ausencia.

* Investigador titular en el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM; y miembro del Sistema Nacional de Investigadores.

¹ Véase Herminio Blanco, *Las negociaciones comerciales de México en el mundo*, México, FCE, 1994; véase también The World Bank, *Trade Blocs*, Oxford, Oxford University Press, 2000; y G. C. Hufbauer y J. J. Schott, *North American Free Trade: Issues and Recommendations*, Washington, D. C. Institute for International Economics, 1992.

Cuadro 1
Indicadores de desempeño de la economía mexicana: 1935-2002

Periodos presidenciales	Producto interno bruto		Producto interno bruto por habitante		Inversión fija bruta		Inversión fija bruta por habitante		Salarios mínimos reales promedios nacionales	
	Crecimiento sexenal	Tasas de crecimiento anual	Crecimiento sexenal	Tasas de crecimiento anual	Crecimiento sexenal	Tasas de crecimiento anual	Crecimiento sexenal	Tasas de crecimiento anual	Crecimiento sexenal	Tasas de crecimiento anual
Modelo de la Revolución Mexicana										
1935-1940	30.10	4.48	17.37	2.70	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	22.94	3.50
1941-1946	42.90	6.13	21.40	3.28	154.88	16.88	116.53	13.74	(39.40)	(8.01)
1947-1952	39.86	5.75	18.07	2.81	47.02	6.63	24.12	3.67	14.53	2.29
1953-1958	44.85	6.37	20.76	3.19	33.60	4.95	11.38	1.81	28.17	4.22
1959-1964	47.51	6.69	22.02	3.37	66.11	8.83	37.40	5.44	56.32	7.73
1965-1970	48.75	6.84	22.57	3.45	69.33	9.18	39.52	5.71	31.71	4.70
1971-1976	43.12	6.16	19.42	3.00	49.91	6.98	25.08	3.80	22.86	3.49
1977-1982	43.11	6.16	21.38	3.28	43.61	6.22	21.81	3.34	(28.82)	(5.51)
Variación acumulada del modelo (%)	1 592.71		340.42		3 857.87		1 022.10		96.91	
Crecimiento medio del modelo (%)	42.42	6.07	20.36	3.14	69.13	8.93	41.26	5.78	8.84	1.42
Modelo Neoliberal										
1983-1988	1.09	0.18	(11.71)	(2.05)	(23.29)	(4.32)	(33.00)	(6.46)	(46.63)	(9.94)
1989-1994	25.81	3.90	12.08	1.92	55.49	7.63	38.51	5.58	(20.00)	(3.65)
1995-2000	22.10	3.38	10.83	1.73	32.30	4.78	20.08	3.10	(29.89)	(5.75)
2001- 2002	0.59	0.29	(2.18)	(1.10)	(7.01)	(3.57)	(9.57)	(4.90)	1.67	0.83
Variación acumulada del modelo (%)	56.21		7.28		46.74	0.00	0.78		(69.56)	
Crecimiento medio del modelo (%)	11.80	2.26	1.77	0.35	10.06	1.94	0.19	0.04	(25.72)	(5.77)
1983-1993	21.75	1.81	-3.53	(0.33)	10.04	0.87	(12.81)	(1.24)	(57.14)	(7.41)
1994-2002	28.30	2.81	11.20	1.19	33.35	3.25	15.58	1.62	(28.98)	(3.73)

Fuente: elaboración propia con base en: 1) para PIB e Inversión Fija Bruta, Banco de México, *Indicadores económicos. Acervo histórico*; e INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México Base 1980 y Base 1993 con ensamble 1988*; 2) para población, serie construida con base en DCE e INEGI, *Censos Generales de Población y Vivienda*; y CONAPO, *Estimaciones y Proyecciones de Población*; 3) para salarios mínimos e Índice de Precios de la Canasta Básica, INEGI, *Estadísticas Históricas de México 1994*; Comisión Nacional de Salarios Mínimos, *Salarios Mínimos*; y Banco de México, *Indicadores Económicos*.

Ciertamente, el pobre desempeño de la economía mexicana no sólo es atribuible al TLCAN, sino también al modelo económico neoliberal apegado a las «reformas estructurales» y «disciplinas macroeconómicas» preconizadas por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, que John Williamson sintetizó en el Consenso de Washington.²

I

EL CONSENSO DE WASHINGTON EN MÉXICO Y
LA INTEGRACIÓN AL TLCAN

De hecho, la adhesión de México al área de libre comercio de América del Norte —previamente conformada por Estados Unidos y Canadá— fue realizada por el gobierno mexicano con el propósito de asegurar la permanencia de las reformas económicas aplicadas a partir del gobierno de Miguel de la Madrid y culminadas en lo esencial bajo el gobierno de Salinas.³ En apego al Consenso de Washington, estas reformas comprendieron: la liberación del comercio exterior, del sistema financiero y de la inversión extranjera; la reorientación de la economía hacia los mercados externos; la privatización de la mayoría de las empresas públicas; la desregulación y la reducción de la intervención directa del gobierno en el fomento económico sectorial; la erradicación de los desequilibrios fiscales previos, pero no mediante el incremento de los ingresos tributarios, sino a través de la reducción de la inversión y el gasto públicos; una estricta disciplina fiscal a ultranza (que cancela el papel activo de la política fiscal en la regulación del ciclo económico); la reducción de las tasas marginales de ISR a los ingresos mayores, ampliando, a la vez, la base de contribuyentes; y reformas legislativas para resguardar los derechos de propiedad (plasmadas principalmente en la reforma del artículo 27 constitucional). Se esperaba que este decálogo conduciría a nuestro país hacia la *Tierra Prometida* de las mayores tasas de crecimiento económico y los más altos niveles de bienestar.

Esta visión de la economía —preconizada por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial— representó un viraje radical respecto a la

² John Williamson, *The Progress of Policy Reform in Latin America*, Institute for International Economics, Washington, D. C., 1990.

³ Véase A. Tornell y G. Esquivel, «The Political Economy of Mexico's Entry to NAFTA», Washington, D. C., *NBER Working Paper*, N. 5322, 1995; J. Whalley, «Why do countries seek regional trade agreements?», en J.A. Frenkel (ed.), *The Regionalization of the World Economy*, Chicago, The University of Chicago Press, 1998; J. B. De Long, C. L. De Long y S. Robinson, «In defense of Mexico's rescue». En *Foreign Affairs*, vol. 75, núm. 3, mayo-junio de 1996.

estrategia económica sobre la cual se había fincado el desarrollo económico de México durante los cincuenta años previos. Desde los años treinta, y sobre todo a partir del gobierno del presidente Cárdenas, el desarrollo mexicano se había sustentado en una *economía de mercado con un relevante* (pero *prudente*, excepto a partir de los años setenta) *intervencionismo del Estado como rector y promotor activo del desarrollo económico*, como regulador del comercio exterior y de los mercados internos de bienes y servicios básicos, como inversionista en áreas estratégicas y *como promotor del bienestar social* mediante leyes laborales y agrarias e instituciones sociales de educación, salud y servicios básicos. La ideología económica y social de la Revolución Mexicana, plasmada en el *contrato social* de 1917, había asignado al Estado estas funciones desechando la ideología liberal del *laissez-faire, laissez-passer*.⁴

A partir de 1983, la estrategia económica neoliberal —apegada a la ideología ortodoxa del Consenso de Washington— se orientó a transferir a los agentes privados y al mercado, gradual pero sostenidamente, las funciones económicas anteriormente asignadas al Estado. La idea-fuerza que había servido de fundamento al modelo económico precedente, según la cual la industrialización tardía exigía una amplia intervención del Estado, regulando el comercio exterior y promoviendo activamente el desarrollo del aparato productivo, fue descalificada⁵ y reemplazada por la «visión moderna», según la cual la liberalización y la reducción de la presencia del Estado en la economía permitirían aprovechar plenamente las oportunidades que ofrecía la globalización, al favorecer la asignación más eficiente de los recursos productivos y el logro de mayores tasas de crecimiento económico.

La apertura comercial unilateral y abrupta constituyó la punta de lanza de la nueva estrategia económica. De acuerdo con la ortodoxia, al liberalizarse

⁴ Raymond Vernon, *El dilema de la economía mexicana*, México, Diana, 1967; Leopoldo Solís, *La realidad económica mexicana; retrospectiva y perspectivas*, México, Siglo XXI, 1970; Roger D. Hansen, *La política del desarrollo mexicano*, México, Siglo XXI, 1971; James W. Wilkie, *La Revolución Mexicana. Gasto federal y cambio social*, México, FCE, 1978; Antonio Ortíz Mena, *El desarrollo estabilizador: reflexiones sobre una época*, México, COLMEX-FCE, 1998; Enrique Cárdenas, *La política económica en México, 1950-1994*, México, FCE, 1996, entre otros.

⁵ De manera reiterada, la crítica tecnocrático-neoliberal del modelo sustitutivo de importaciones, magnificó las debilidades de la industrialización sustitutiva: «el proceso de industrialización realizado en el marco de una economía cerrada a la competencia del exterior —señaló el *Programa nacional de modernización industrial y del comercio exterior 1990-1994* (SECOFI, México, 1990)— generó altos costos y bajos niveles de calidad, rezago tecnológico y una asignación ineficiente de recursos»; «las regulaciones excesivas u obsoletas impusieron costos elevados e innecesarios, desalentando la productividad y propiciando una asignación ineficiente de recursos».

el comercio exterior —y al reducirse (e incluso suprimirse) internamente las intervenciones gubernamentales distorsionantes (es decir, las políticas sectoriales de fomento económico)—, los recursos productivos se dirigirían hacia las ramas donde la economía mexicana tiene ventajas comparativas (principalmente las ramas intensivas en mano de obra, provocando un rápido crecimiento de la demanda de fuerza laboral que acrecentaría los salarios reales, modificando paulatinamente la escasez relativa de factores), al tiempo que *la exposición a la competencia externa obligaría a los empresarios mexicanos a introducir cambios tecnológicos y a elevar aceleradamente la productividad*, maximizándose de este modo el crecimiento del ingreso y el bienestar. Como señaló el primer presidente neoliberal de México: «Seguimos un intenso proceso de racionalización [sic!] de la protección comercial para inducir *mayor eficiencia y competitividad de nuestra economía nacional*». ⁶ Así mismo, el principal ideólogo y operador político del segundo gobierno neoliberal reiteró: «Acelerar un proceso de liberalización comercial resulta conveniente para asegurar su irreversibilidad y, también, *para que las empresas introduzcan los cambios necesarios e incrementen la productividad en poco tiempo*». ⁷

La apertura comercial fue realizada, en efecto, con asombroso celo y dinamismo. Durante la época del desarrollo estabilizador (1958-1970), el 57.2% de las importaciones —en valor— estaban sujetas a licencias de importación, porcentaje que pasó al 74.1% en el periodo 1971-1980; mientras que en 1989 solamente el 14.1% de las importaciones —en valor— estaban sujetas a licencias de importación, porcentaje que se redujo al 10.7% en 1993 (año previo a la operación del TLCAN) y al 5.9% en 2002. Así mismo, el arancel promedio ponderado, que en 1981 fue de 18.3%, quedó reducido al 6.1% en 1988, para subir al 10.4% en 1993 y descender al 4.5% en 2002. ⁸

Complementariamente, después de firmar en 1986 la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, hoy Organización

⁶ Miguel de la Madrid, *Quinto informe de gobierno*, México, 1987.

⁷ José Córdoba Montoya, «Diez lecciones de la reforma económica mexicana», *Nexos*, febrero de 1990.

⁸ Véase GATT, *Mecanismos de examen de las políticas comerciales: México. Informe de la Secretaría*, Ginebra, 1993; Eduardo Gitli, «México: notas para un balance de la política comercial del sexenio 1983-1988», en E. Gitli (coord.), *Estudios sobre el sector externo mexicano*, México, UAM-A, 1990; y Aldo R. Flores Quiroga, *Proteccionismo versus librecambio. La economía política de la protección comercial en México 1970-1994*, México, FCE, 1998; Herminio Blanco, *Las negociaciones comerciales de México con el Mundo*, México, FCE, 1994; y Vicente Fox, *Tercer Informe de Gobierno. Anexo estadístico*, México, 2003.

Mundial de Comercio), la tecnocracia neoliberal —en búsqueda de cierta reciprocidad en la apertura comercial, realizada inicialmente de manera unilateral— emprendió negociaciones bilaterales, regionales y subregionales de tratados comerciales, comenzando precisamente por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, hasta colocar a México en una posición insólita: es el país con mayor número de tratados comerciales en el mundo.⁹

De manera paralela, el gobierno procedió a dismantelar los instrumentos de fomento económico general y sectorial. La inversión pública federal se redujo del 10.4% del PIB en 1982 (y 12.4% del PIB en 1981) al 4.9% del PIB en 1988, al 3.3% del PIB en 1993 y al 2.5% del PIB en 2002; y el gasto público en fomento económico sectorial (concepto en el que incluimos fomento agrícola, manufacturero y del sector energético: *vid infra*, cuadro 3) se redujo del 11.9% del PIB en 1982 al 8.7% en 1988, al 4.6% del PIB en 1993 y al 3.7% en 2002.

Entre tanto, las demás reformas en la política económica contempladas en el Consenso de Washington fueron también aplicadas. Como lo constató en 1989 el reconocido padre de la síntesis del *Washington Consensus*, los gobiernos neoliberales de México han destacado como discípulos ejemplares en la aplicación del decálogo milagroso: fuerte «superávit fiscal primario»; austeridad fiscal «extrema»; reducción de las tasas máximas de ISR; liberalización financiera (realizada a partir de 1988 y culminada en 1992, después de que Williamson escribió el texto aquí citado); orientación de la economía hacia el exterior; apertura comercial acelerada; «impresionante liberalización» de la inversión extranjera; privatización de las empresas públicas; y desregulación de las actividades económicas.¹⁰ A esto hay que agregar un punto no analizado por Williamson: el dismantelamiento de los instrumentos de fomento económico general y sectorial.

Ciertamente, todavía a finales de los ochenta, cuando Williamson sintetizó el Consenso de Washington,¹¹ el miserable desempeño de las economías latinoamericanas —y de la mexicana, en particular— era atribuido al escaso tiempo de maduración de las reformas, pero se esperaba que a partir de los noventa advendría la gran derrama de beneficios del cambio en las políticas

⁹ Secretaría de Economía, *Tratados de libre comercio de México*, <<http://www.economia-snci.gob.mx>>

¹⁰ John Williamson, *The progress of policy reform in Latin America*, op. cit.

¹¹ En su calidad de coordinador de la magna Conferencia organizada en 1989 por el influyente Institute for International Economics, denominada «Latin American adjustment: how much has happened?»

económicas. Como señaló Williamson: «Desde 1983, los años ochenta estaban siendo etiquetados como la «década perdida» para el desarrollo económico de América Latina. Este sombrío pronóstico se ha visto más que justificado por los hechos». «Sin embargo, *hay razones para esperar que la década de 1990 pueda ser diferente*». Esta esperanza era compartida por las tecnocracias neoliberales de México y América Latina.

Por eso, cuando Williamson sintetizó el *Consenso de Washington* como el decálogo de las medidas de política económica que los países en desarrollo debían aplicar para alcanzar el crecimiento acelerado y sostenido, lanzó una suerte de *reto al destino*, al proponer la tasa de crecimiento económico como el criterio objetivo para evaluar las bondades del decálogo milagroso. «¿La reforma de las políticas económicas —escribió— ha dado por resultado la restauración del crecimiento sostenido? Este, después de todo, es la prueba de la reforma [...]. La única objeción sería para considerar el crecimiento como prueba del éxito de la reforma es que haya alguna razón para esperar un intercambio (trade-off) entre el crecimiento y la distribución equitativa del ingreso [...]. Pero como no hay razón para creer que los países con escaso crecimiento económico hayan compensado este fracaso con una mejora en la distribución del ingreso, parece legítimo concentrarse en el crecimiento económico como medida del éxito». La evidencia empírica es contundente: a dos décadas de iniciado el experimento neoliberal, con más mercado y menos Estado, la prosperidad ofrecida por los reformadores neoliberales brilla por su ausencia.

II

RESULTADOS AGREGADOS DEL EXPERIMENTO NEOLIBERAL Y DEL TLCAN

Sin duda, los efectos de la estrategia económica neoliberal en la exportación de mercancías han sido notables: las exportaciones no petroleras saltaron del 2.7% del PIB en 1982, al 5.6% del PIB durante el año previo al TLCAN (1993) y al 10.7% del PIB en 2002, sin incluir maquiladoras. Incluyendo maquiladoras, las exportaciones no petroleras pasaron del 4.4% del PIB en 1982, al 11% del PIB en 1993 y al 23% del PIB en 2002. Si se agregan los productos petroleros, las exportaciones globales de mercancías pasaron del 14% del PIB en 1982, al 12.9% del PIB en 1993 y al 25.3% del PIB en 2002, incluyendo maquiladoras.¹²

¹² Cálculos propios con base en Banco de México, *Indicadores Económicos*; e INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México*.

Sin embargo, la liberalización económica y el mayor peso de las exportaciones en el PIB, no trajeron consigo mayores tasas de crecimiento de la producción, la inversión y el bienestar. Más aún: los resultados del modelo neoliberal en la economía real de las mayorías nacionales contrastan negativamente con los observados durante el vilipendiado modelo económico precedente.

Bajo el modelo keynesiano-cepalino —que puede denominarse sin abuso *modelo económico de la Revolución Mexicana*,¹³ basado en la regulación del comercio exterior y en un relevante intervencionismo gubernamental en el fomento económico— el producto interno bruto se incrementó 15.9 veces (1 592.7%) durante el periodo 1935-1982, al crecer a una tasa media del 6.1% anual, lo que implicó un incremento de 340.4% en el PIB *per cápita*, que creció a una tasa media del 3.1% anual (véase cuadro 1).

Bajo el modelo neoliberal —basado en la apertura comercial unilateral y abrupta y en la reducción de la participación del Estado en el desarrollo económico— el producto interno bruto sólo se incrementó 0.56 veces (56.2%) al crecer a una tasa media de 2.3% anual, lo que implicó un incremento de apenas 7.3% en el PIB *per cápita*, que se incrementó a una tasa media del 0.3% anual.

A nivel sectorial, el desempeño de la economía mexicana bajo el Consenso de Washington y el TLCAN es igualmente lamentable. En la industria manufacturera, el producto interno bruto (PIB) ha registrado un crecimiento medio de 3.6% anual en la época del TLCAN (1994-2002) y de 2.9% anual bajo el Consenso de Washington (1983-2002), contra una tasa media de crecimiento de 6.7% anual bajo el modelo económico precedente al neoliberal (1935-

¹³ Si bien abreva en las corrientes del pensamiento universal, el modelo económico de la Revolución Mexicana emergió como un *genuino proyecto nacional, que precedió al consenso keynesiano de la posguerra y al consenso estructuralista latinoamericano*. No es casual que el reconocido fundador del estructuralismo latinoamericano, Raúl Prebisch, se haya permitido largas estancias en México para estudiar directamente la estrategia del desarrollo mexicano, como laboratorio natural del edificio teórico estructuralista. La fundación del banco central en los años veinte y de la banca nacional de desarrollo en los treinta; el fuerte activismo estatal en la construcción de la infraestructura básica (hidroagrícola, carretera, etc.); la resuelta promoción de la educación y la salud pública; las políticas sectoriales orientadas al fomento de la agricultura (con sus múltiples instrumentos específicos: política de precios de garantía, Ceimsa-Conasupo, etc.) y al fomento de la industria manufacturera (con sus instrumentos específicos, impulsores de la sustitución de importaciones); la intervención directa del Estado en el desarrollo de la industria energética, que arranca de la fundación de la Comisión Federal de Electricidad en los años treinta y de la nacionalización de la industria petrolera; fueron acciones plenas de audacia e iniciativa de ese *proyecto nacional*, que procedieron al *keynesianismo* y al *estructuralismo latinoamericano* (véanse las obras de Vernon, Hansen, Wilkie y Ortíz Mena antes citadas, entre otras).

1982).¹⁴ La productividad del trabajo manufacturero creció a una tasa media de 2.4% anual en la época del TLCAN y de 2% anual en el periodo 1983-2002, mientras que en el periodo 1951-1982 la productividad manufacturera había crecido a una tasa del 3.5%. Además, mientras el empleo manufacturero creció a una tasa del 3.9% anual en el periodo 1951-1982; bajo el TLCAN sólo creció a una tasa media de 1.3% anual, y de 0.9% anual en el periodo 1983-2002.¹⁵ Ciertamente, en la época del TLCAN las exportaciones manufactureras crecieron a una tasa media de 11.8% anual y en todo el periodo 1983-2002 crecieron a una tasa del 13.4% anual; pero durante el periodo 1951-1981 las exportaciones manufactureras habían crecido a una tasa media del 11.9% anual y en el lapso 1966-1981 crecieron a una tasa del 13.4% anual.¹⁶ Además, bajo el Consenso de Washington y el TLCAN el tipo de «exportaciones» que principalmente ha crecido es el de las maquiladoras, que nada tienen que ver con el TLCAN (puesto que el programa de maquiladoras fue establecido desde 1966 y consiste, precisamente, en la plena liberalización del flujo internacional de bienes intermedios, de capital y productos finales); al tiempo que se ha incrementado dramáticamente el componente importado del resto de las exportaciones manufactureras (la relación importaciones manufactureras/PIB manufacturero, que en 1982 fue de 38.8%, pasó al 75.6% en 1994 y al 92.6% en 2002, sin incluir las «importaciones» temporales realizadas por las maquiladoras. Si se incluyen las «importaciones» de maquiladoras, la relación importaciones/PIB manufacturero saltó del 44.4% en 1982 al 146.4% en 2002).¹⁷ En consecuencia, se ha pro-

¹⁴ Con base en Banco de México, *Cuentas Nacionales y Acervos de Capital*; e *Indicadores Económicos. Acervo Histórico*; NAFINSA, *La Economía Mexicana en Cifras* (varios años); e INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México*.

¹⁵ Para tasas de crecimiento de la productividad y del empleo en la industria manufacturera, Banco de México, *Cuentas Nacionales y Acervos de Capital*; NAFINSA, *La economía mexicana en cifras* (varios años); e INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México y Encuesta industrial mensual*.

¹⁶ Para tasas de crecimiento de las exportaciones manufactureras con base en NAFINSA, *La economía mexicana en cifras*, 1978 y 1988; Banco de México, *Indicadores Económicos*; CSG, *Sexto Informe de Gobierno. Anexo Estadístico*, 1994, México 1994; EZPL, *Quinto Informe de Gobierno, Anexo estadístico*, 1999, México 1999; SHCP-BANXICO-INEGI, *Indicadores del Sector Externo*; U.S. Bureau of the Census, *Statisticals Abstract of the United States* y FMI, *Estadísticas Financieras Internacionales*.

¹⁷ Hasta principios de los noventa los flujos externos de bienes de capital, insumos y productos finales de las maquiladoras no se incluían en las cuentas de comercio exterior, figurando la actividad maquiladora en la balanza de pagos como «servicios de transformación». En el *Sistema de Cuentas Nacionales de México*, hasta antes de la aparición de los cálculos Base 1993, «la maquila de exportación estaba incluida en cada uno de los agregados que componen las cuentas de producción de la industria manufacturera, pero no se incorporaban los insumos importados ni en la producción ni en el consumo intermedio», puesto que en la internación temporal de insumos y en el envío al

fundizado la desarticulación interna del aparato productivo, con pérdida de eslabones completos de las cadenas productivas. Desde luego, este desempeño de la industria manufacturera no es sólo imputable al TLCAN, sino también al mal manejo de las políticas macroeconómicas (v. gr. la política cambiaria, que resta competitividad a la planta productiva) y a la ausencia de una verdadera política de fomento industrial.

En el sector agropecuario, los resultados son igualmente distintos del paraíso prometido por los reformadores neoliberales y promotores del TLCAN. En promedios trianuales —para reducir el efecto de factores climáticos en el análisis—, el producto interno bruto agropecuario por habitante en el trienio 2000-2002 resultó 1.5% menor que el observado en el trienio previo al TLCAN (1991-1993) y 13.1% menor que el observado durante el último trienio del modelo económico precedente al neoliberal (1980-1982); la producción per cápita de los ocho principales granos durante 2000-2002 fue 4.2% menor que en 1991-93 y 14.8% menor que en 1980-82; y la producción per cápita de maderas resultó 2.7% menor que la de 1991-93 y 38.3% inferior a la observada en 1980-82.¹⁸ Como contraparte, las importaciones agroalimentarias saltaron de 2 755.7 millones de dólares por año en el trienio 1980-1982, a 5,582.1 MDD en 1991-93 y a 10,870.8 MDD por año en 2000-2002.¹⁹ Además, el ingreso de los productores rurales se deterioró dramáticamente: los maiceros vieron descender (en 2000-2002) el poder adquisitivo de su grano 36.9% respecto a 1991-93, acumulando una pérdida de 48.1% en el poder de compra de su grano respecto a 1980-82; los trigueros perdieron el 34.5% y el 49.9%, respectivamente, de su ingreso real por unidad de producto, etcétera.²⁰ Como resul-

exterior de los productos finales «no existe un traspaso en la propiedad del bien», es decir no hay comercio propiamente dicho. Sin embargo, por disposiciones del Fondo Monetario Internacional se «convino en que los bienes que ingresan para un proceso de maquila y los que resulten del mismo se computen dentro de los bienes importados y exportados del país, aún cuando no exista un traspaso real de la propiedad del bien» (INEGI, *La producción, salarios, empleo y productividad de la industria maquiladora de exportación. 1988-1996*, Aguascalientes [México], 1997).

¹⁸ Con base en INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México*; SARH-SAGAR, *Boletín mensual de información básica del sector agropecuario y forestal*, varios números; y SAGARPA, Centro de Estadística Agropecuaria, página electrónica.

¹⁹ Con base en INEGI, *Estadísticas de Comercio Exterior y Banco de Información Económica*, página electrónica; varios números; SAGAR, *Boletín mensual de información básica del sector agropecuario y forestal*, varios números y Banco de México, *Indicadores económicos*, página electrónica.

²⁰ Lo anterior, utilizando como deflactor de los precios agrícolas el Índice Nacional de Precios al Consumidor. Si los precios agrícolas se deflactan con el Índice de Precios de las Materias Primas de la Actividad Agrícola, la pérdida del poder de compra es mayor. Cifras basadas en Banco de México, *Indicadores Económicos, Carpeta Mensual*; C. Salinas de Gortari, *Sexto Informe de gobier-*

tado, se produjo una fuerte descapitalización de las granjas y un incremento dramático de la pobreza rural.

En el ámbito del ahorro interno y de la inversión productiva, el desempeño de la economía mexicana bajo el TLCAN y el Consenso de Washington es, simplemente, lamentable. Al principiar los ochenta, el ahorro interno bruto (que es por definición el ahorro global canalizado a la inversión fija bruta —maquinaria, equipo y construcciones— más la acumulación de inventarios físicos menos el ahorro externo ingresado), representaba el 21.8% del PIB (en 1980) y todavía en el sexenio 1983-1988 representaba el 21.9% del PIB; pero en 2002 sólo representó el 17.9% del PIB y durante el bienio 2001-2002 apenas alcanzó el 18% del PIB. *Contrario sensu*, durante el modelo keynesiano-cepalino o de la Revolución Mexicana, precedente al neoliberal, el ahorro interno había crecido sistemáticamente: desde 7.8% del PIB en el sexenio 1941-1946, al 11.8% del PIB en el sexenio 1947-1952, al 15.5% del PIB en el sexenio 1959-1964, al 18.1% del PIB en el sexenio 1971-1976; hasta alcanzar el 20.7% del PIB en el sexenio 1977-1982.²¹

Así mismo, la inversión fija bruta, que al principiar los ochenta alcanzó el 24.8% del PIB (y el 22.7% del PIB en el sexenio 1977-1982), apenas representó el 18.9% del PIB en 2002 y el 19.3% del PIB en el bienio 2001-2002. *Contrario sensu*, bajo el vilipendiado modelo económico precedente al neoliberal, la inversión fija bruta se había incrementado sostenidamente: desde el 7.5% del PIB en el sexenio 1941-1946, al 12.6% del PIB en el sexenio 1947-1952; al 15.4% en el sexenio 1959-1964, al 19.5% en el sexenio 1971-1976; y al 22.7% del PIB en el sexenio 1977-1982.²² Gracias a este dinamismo del ahorro interno y la inversión productiva, la economía mexicana pudo crecer de manera sostenida a una tasa media del 6.2% anual durante el periodo 1935-1981.

Por el contrario, bajo el Consenso de Washington (1983-2002) y el TLCAN (1994-2002), el círculo virtuoso entre el crecimiento económico sostenido y la elevación consistente de los coeficientes de inversión productiva y

no. *Anexo Estadístico*, 1994, México 1994; SAGAR, *Boletín mensual de información básica del sector agropecuario y forestal*, varios números; y SAGARPA, Centro de Estadística Agropecuaria, *Página electrónica*; y Vicente Fox Segundo y Tercer Informes de gobierno. *Anexos Estadísticos*, 2001 y 2002, México 2002 y 2003.

²¹ Para coeficientes de ahorro interno, con base en Banco de México, *Cuentas Nacionales y Acervos de Capital*; INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México*; y Banco de México, *Indicadores Económicos, Carpeta Histórica*.

²² Para coeficientes de inversión, con base en fuentes de la nota anterior.

ahorro interno, que la economía mexicana había experimentado durante el modelo económico precedente al neoliberal, no ha vuelto a ser reencontrado.

De hecho, la tecnocracia neoliberal, que arribó al poder después de la crisis de la deuda, entró pisando fuerte con la promesa de «elevar el ahorro interno» para evitar «depender nuevamente en el futuro de recursos externos en forma excesiva».²³ No obstante, no sólo no se elevó el ahorro interior, sino que los pasivos externos de México crecieron significativamente, sobre todo bajo la administración de Carlos Salinas, saltando del 66.7% del PIB al cierre de 1982 hasta el 95% del PIB en 1994, cuando estalló el más grave colapso financiero de la historia mexicana, alcanzando el 87.6% del PIB al cierre de 2002 (véase cuadro 2). En contraste, bajo el modelo económico de la Revolución Mexicana, los pasivos globales de México con el exterior se mantuvieron en un nivel moderado hasta el inicio de los setenta (18.4% del PIB en 1946 — cuando se dispone ya de cifras consistentes—, hasta 27.2% del PIB en 1970).²⁴ Sin embargo, durante los dos últimos sexenios del modelo (a causa principalmente de los indebidos manejos macroeconómicos que adelante examinamos), el endeudamiento externo se disparó —saltando los pasivos externos del 27.2% del PIB en 1970 al 65.1% del PIB en 1981— lo que condujo a la crisis financiera que estalló en agosto de 1982.

En consecuencia, la acumulación de pasivos externos por 21% del PIB bajo el modelo neoliberal es inferior a la acumulación de pasivos externos por 39.5% del PIB bajo los gobiernos «populistas» que operaron los dos últimos sexenios del modelo de la Revolución Mexicana. Sin embargo, cabe observar que bajo los gobiernos «populistas» el PIB creció a una tasa media del 6.2% anual; mientras que bajo los gobiernos neoliberales la tasa media de crecimiento del PIB ha sido de apenas de 2.3% anual. Además, bajo los gobiernos «populistas» se observó una fuerte acumulación de capital físico (en maquinaria, equipo y construcciones, que creció a una tasa media de 6.6% anual),

²³ Miguel de la Madrid, *Quinto informe de gobierno*, México, 1987; véase también Presidencia de la República, *Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988*, México, 1983.

²⁴ En el concepto de *pasivos externos* incluimos la deuda externa (pública y privada), la inversión extranjera de cartera y la inversión extranjera directa (que gravita también sobre nuestras cuentas externas en forma de egresos de intereses, regalías y utilidades). Los porcentajes del PIB se calcularon en *dólares de cuenta*, que eliminan el efecto de la subvaluación o sobrevaluación del peso mexicano en la conversión del PIB mexicano a dólares o de los pasivos externos de dólares a pesos (véase nota de cuadro 4). Para el periodo 1946-1982 véase José Luis Calva, *El modelo neoliberal mexicano. Costos, vulnerabilidad, alternativas*, México, Fontamara 1993, con segunda edición, Juan Pablos, 1995.

Cuadro 2
Pasivos de México con el exterior: 1980-2002

Año	Pasivos en millones de dólares corrientes										Pasivos totales en millones de dólares de 1988*	PIB en dólares de cuentas constantes de 1988	Pasivos totales como % del PIB en dólares de cuentas constantes de 1988
	Pasivos totales			Deuda externa			Inversión extranjera						
	Total	Pública	Privada	Banca comercial	Banco de México	Total	Directa	De cartera variable	Renta variable	Mercado de dinero			
1980	59 171.6	33 812.8	11 800.0	5 100.0	—	8 458.8	8 458.8	—	—	—	84 874.6	156 073.4	54.4
1981	85 020.5	52 960.6	14 900.0	7 000.0	—	10 159.9	10 159.9	—	—	—	110 512.4	169 765.1	65.1
1982	91 753.6	58 874.2	17 122.0	4 731.0	2 40.0	10 786.4	10 786.4	—	—	—	112 481.5	168 699.1	66.7
1983	96 189.3	62 556.2	14 813.0	6 146.0	1 204.0	11 470.1	11 470.1	—	—	—	114 132.9	161 620.0	70.6
1984	108 163.8	69 377.9	17 270.0	6 183.0	2 433.0	12 899.9	12 899.9	—	—	—	123 072.0	167 454.8	73.5
1985	111 195.0	72 080.1	16 719.0	4 824.0	2 943.0	14 628.9	14 628.9	—	—	—	122 220.0	171 797.5	71.1
1986	118 044.0	100 990.9	16 061.0	5 551.0	4 028.0	17 053.1	17 053.1	—	—	—	127 402.1	165 348.4	77.1
1987	128 400.1	107 469.8	81 406.8	5 837.0	5 119.0	20 930.3	20 930.3	—	—	—	133 563.6	168 211.9	79.4
1988	125 001.6	100 914.2	81 003.2	7 028.0	8 097.0	24 087.4	24 087.4	—	—	—	125 001.6	170 534.0	73.3
1989	122 509.1	95 114.0	76 059.0	4 969.0	8 960.0	27 395.1	26 587.1	808.0	—	—	116 790.0	187 706.8	63.2
1990	141 132.2	106 743.2	77 770.3	9 039.6	9 884.0	34 389.0	30 309.5	4 079.5	—	—	127 792.9	197 422.0	64.7
1991	172 840.2	117 016.8	79 987.8	12 035.0	18 235.0	55 823.4	33 874.5	18 542.5	3 406.4	—	150 026.8	205 742.9	72.9
1992	189 196.5	116 501.1	75 755.2	15 840.5	18 948.0	72 695.4	32 474.1	28 668.0	11 553.3	—	159 409.9	213 028.5	74.8
1993	245 949.9	130 524.8	78 747.0	23 226.0	22 928.4	115 425.1	42 374.8	54 484.3	18 566.0	201 326.1	217 163.7	217 163.7	92.7
1994	270 196.9	139 817.6	85 435.8	25 427.6	24 895.3	130 379.3	57 292.1	50 383.0	22 704.2	215 491.0	226 845.4	226 845.4	95.0
1995	259 760.0	165 645.1	100 933.7	26 518.2	20 911.0	94 114.9	66 765.5	24 515.6	2 833.8	201 455.4	212 615.3	212 615.3	94.8
1996	268 029.5	157 155.1	98 284.5	26 411.8	19 180.0	110 874.4	76 501.4	30 978.7	3 394.4	201 907.0	223 428.8	223 428.8	90.4
1997	291 745.1	149 628.3	88 321.2	34 793.6	17 426.0	142 116.8	89 729.4	48 968.0	3 419.4	214 842.5	238 655.7	238 655.7	90.0
1998	313 695.9	160 255.0	92 292.0	43 762.0	15 821.0	153 440.9	111 665.0	48 302.4	3 473.5	227 464.1	250 302.3	250 302.3	90.9
1999	336 201.9	166 381.0	92 290.0	55 499.0	14 124.0	169 820.9	114 367.5	52 071.6	3 381.8	238 515.6	261 725.9	261 725.9	91.1
2000	361 342.2	158 800.0	84 600.0	61 800.0	12 400.0	202 542.2	130 214.9	70 229.7	2 097.6	248 014.6	277 311.3	277 311.3	89.4
2001	370 321.2	157 400.0	80 300.0	67 600.0	9 500.0	212 921.2	156 324.3	54 939.5	1 657.3	247 144.9	276 120.2	276 120.2	89.5
2002	371 787.9	155 000.0	78 800.0	69 800.0	6 400.0	216 787.9	170 759.6	44 563.5	1 464.8	244 261.9	278 621.4	278 621.4	87.7

*Porcentajes del PIB en dólares de cuenta que eliminan el efecto de la sobrevaluación o subvaluación del tipo de cambio en la conversión del PIB mexicano a dólares. Se tomó 1988 como año de equilibrio cambiario, utilizando para la serie el deflactor del PIB para México y el índice de precios al consumidor para Estados Unidos.

Fuente: elaboración propia con base en SHCP, *Informes Hacendarios*; Rosario Green, *La deuda externa de México: 1973-1987. De la abundancia a la escasez de créditos*, México, N. Imagen, 1989; José Ángel Guría, *La política de deuda externa*, México, FCE, 1994; EPL, *Quinto Informe de Gobierno 1999*; SHCP, *México, economic and financial statistic data book*; INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México*; US bureau of the Census, *Statistical Abstract of U.S.*; FMI, *Estadísticas Financieras Internacionales*; SHCP, *Indicadores de las Finanzas Públicas*, página electrónica; y Banco de México, *Informe anual 1999*, México, 2000. Para 1998-2002, Banco de México, *Informe Anual 2001*, México, 2002, e *Informe Anual 2002*, México, 2003.

incluyendo una fuerte acumulación de activos del sector público. En contraste, bajo el modelo neoliberal la inversión fija bruta apenas ha crecido a una tasa media del 1.9% anual, observándose simultáneamente una desacumulación de activos del sector público (incluyendo privatizaciones por alrededor de 30,000 millones de dólares),²⁵ de manera que la acumulación de pasivos externos ha carecido de factores compensatorios.

Para el sistema bancario, el periodo del Consenso de Washington y del TLCAN ha sido el peor de su historia. La liberalización financiera realizada a marchas forzadas entre 1988 y 1989 —como un proceso relativamente tardío de aplicación del *Washington Consensus* (que comprendió la supresión del sistema de *encajes legales* o reservas obligatorias depositadas por los bancos comerciales en el banco central, la supresión de los cajones de asignación selectiva del crédito y la eliminación de los controles sobre las tasas de interés)— así como la posterior privatización imprudencial de la banca (1991-1992), desembocaron en la quiebra técnica del sistema bancario (que era una realidad contable desde fines de 1993: la cartera vencida —valorada con estándares internacionales— representaba el 117% de la suma del capital contable y las provisiones preventivas del sistema bancario).²⁶ Ciertamente, la quiebra técnica de la banca se agravó a raíz de la crisis de 1994-1995. Pero la estrategia imprudencial aplicada para rescatar a los bancos (consistente en compras de carteras vencidas por el Fondo Bancario de Protección al Ahorro), generó incentivos negativos entre banqueros y deudores que magnificaron el deterioro de los activos bancarios y el costo del rescate. Posteriormente, una reforma legislativa (1998) permitió la extranjerización de la banca. Ahora, a quince años de la liberalización financiera apegada al Consenso de Washington y a diez años de operación del TLCAN, tenemos una aguda escasez de crédito (el crédito bancario a empresas y particulares en 2002 fue 55.6% menor que en 1993 y 9.1% menor que en 1982); nos quedamos sin bancos, que en un 80% pasaron a ser propiedad de extranjeros; estamos pagando alrededor de 130,000 millones de dólares como costo del rescate bancario (lo que ya pagamos, más lo que nos resta); y tenemos una banca extranjera que compensa su ineficiencia

²⁵ Solamente las privatizaciones realizadas bajo el gobierno de Salinas representaron ingresos al fisco por algo más de 23,000 millones de dólares, no obstante las ventas de activos a precios de regalo (véase Jacques Rogozinski *La privatización de las empresas paraestatales*, México, FCE, 1993).

²⁶ Véase J. L. Calva (coord.), *Liberalización de los mercados financieros. Resultados y alternativas*, México, Juan Pablos-UACI-UG, 1998; y J. L. Calva «Fobaproa: una alternativa de solución», en *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, México, IIEC-UNAM, Núm. 113, 1998.

con elevados márgenes de intermediación y cobros excesivos por los servicios bancarios.²⁷

Hay que recordarlo: los operadores de la reforma neoliberal del sistema bancario esperaban —de acuerdo con la ortodoxia del Consenso de Washington— que la liberalización financiera cumpliría dos objetivos supremos: «*incrementar la generación de ahorro interno*», con el fin de «recuperar el crecimiento estable y sostenido»; y construir un sistema financiero capaz de «apoyar y promover la productividad y competitividad de la economía nacional», mediante «*una mayor canalización de recursos y una intermediación más eficiente del ahorro*».²⁸ Lamentablemente, los resultados reales del experimento neoliberal en la esfera bancaria contrastan con las fantasías de sus inspiradores teóricos desde Washington y sus operadores en México. Deberían pagar, por lo menos, parte de los costos de su experimento.

Finalmente, la hipótesis tecnocrática de que el TLCAN iba a generar en México suficientes empleos bien remunerados para la población mexicana reteniéndola en el país y reduciendo la migración hacia Estados Unidos, ha resultado ser también un espejismo. Por el contrario, bajo el Consenso de Washington y el TLCAN se ha acrecentado dramáticamente la emigración de trabajadores a Estados Unidos: en el periodo 1930-1980, 1,476,900 mexicanos habían emigrado a Estados Unidos; en el periodo 1981-1990, lo hicieron 1 655 800 mexicanos; y en el periodo 1990-2002, alrededor de 3,050,000 compatriotas emigraron al vecino país del Norte.²⁹ La razón es sencilla: la brecha entre el número de empleos demandados por la población que alcanza la edad de trabajar y el número de empleos efectivamente creados en la economía mexicana se ha agrandado dramáticamente. Para que la economía nacional genere empleos suficientes para sus nuevas generaciones de demandantes de empleo, el PIB debe crecer una tasa superior al 6% anual, pero durante el periodo 1983-1993 sólo creció a una tasa de 1.8% anual, y en el periodo del TLCAN (1994-2002)

²⁷ Véase Ricardo Solís, «La crisis bancaria en México», en Jérôme de Buyer, Agustín Gutiérrez, Todashi Katoaka y Ricardo Solís, *Bancos y crisis bancarias: las experiencias de México, Francia y Japón*, México, UAM-I, 1998; y J. L. Calva, *México más allá del neoliberalismo*, op. cit., Quinta Sección «Reordenación financiera». Para crédito bancario, con base en Banco de México, *Indicadores Económicos*, carpeta electrónica.

²⁸ Véase Pedro Aspe, *El camino mexicano de la transformación económica*, México, FCE, 1993; y Guillermo Ortiz, *La reforma financiera y la desincorporación bancaria*, México, FCE, 1994.

²⁹ Con base en OECD, *Trends in International Migration. Annual Report, 1999*, París 1999; Rodolfo Tuirán (coord.), *Migración México-Estados Unidos. Presente y futuro*, México, CONAPO, 2000.

apenas creció a una tasa de 2.8% anual; mientras que en el periodo 1935-1982, el PIB mexicano había crecido a una tasa del 6.1% anual.

Como resultado del pésimo desempeño de la economía mexicana bajo el Consenso de Washington y el TLCAN, la evolución de la pobreza ha sido diametralmente opuesta a la observada bajo el modelo económico precedente al neoliberal. Durante los años de operación del modelo keynesiano-cepalino o de la Revolución Mexicana, la pobreza se redujo significativamente. De acuerdo con el más destacado especialista en la materia, Julio Boltvinik, la proporción de mexicanos pobres disminuyó del 77% en 1963 al 48.5% en 1981, magnitudes *graso modo* coincidentes con las estimadas por el Programa Nacional de Solidaridad, según el cual la proporción de mexicanos bajo la línea de la pobreza, que en 1960 era del 76.9%, descendió hasta el 45% en 1981.³⁰ Pero los logros alcanzados durante dos décadas de reducción de la pobreza bajo el modelo económico precedente fueron completamente revertidos por el *modelo neoliberal*. De acuerdo con un estudio más reciente de Boltvinik y Damián, la población pobre de México brincó al 69.8% en 1984; al 75.8% en 1994 y al 76.9% en el 2000.³¹ Durante el bienio 2001-2002, con la economía mexicana en recesión, es probable que el número de pobres se haya incrementado en más de un millón de mexicanos.³² *Por sus obras los conoceréis*, reza el proverbio bíblico.

³⁰ Julio Boltvinik, «La insatisfacción de las necesidades esenciales en México», en J. L. Calva (coord.), *Distribución del ingreso y políticas sociales*, México, Juan Pablos Editor, 1995; Consejo Consultivo del Programa Nacional de Solidaridad, *El combate a la pobreza*, México, El Nacional, 1990.

³¹ Julio Boltvinik y Araceli Damián, *La pobreza ignorada. Evolución y características*, Mimeo, México, 2002.

³² La *Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares 2002* (ENIGH-2002), del INEGI, introdujo cambios metodológicos sustanciales respecto a las ENIGH previas (diseño y número de preguntas en el cuestionario y tamaño de la muestra), de manera que sus resultados no son comparables con los de las ENIGH anteriores, independientemente de si la ENIGH-2002 contribuye, o no, a medir con mayor precisión la pobreza. Esta no comparabilidad fue puntualmente argumentada por el principal especialista en pobreza de México unos días después de que el INEGI dio a conocer los resultados de la ENIGH-2002 (véase Julio Boltvinik, «Economía moral» en *La Jornada*, 20/VI/03 y 27/VI/03). Meses después, la Comisión Económica para la América Latina observó también que «los cambios introducidos en las encuestas pueden dificultar la comparación de los resultados con años anteriores» y anuncia que presentará «una revisión de algunos factores que podrían estar afectando la comparabilidad de las encuestas en el caso de México» (CEPAL, *Panorama social de América Latina 2002-2003. Síntesis*, LC/G. 2218, Noviembre de 2003). Sin embargo, la propia CEPAL, en su *Panorama Social de América Latina 2001-2002* (Santiago de Chile, Noviembre de 2002), estimó en 1.2 millones de mexicanos el número adicional de pobres en 2001 respecto al año previo, como producto de la recesión. Con criterios análogos y con base en un minucioso análisis de estadísticas disponibles (ENIGH, *Encuesta Nacional de Empleo*, etc.), Julio Boltvinik estimó en mayo de 2003 que el incremento de la pobreza en el bienio 2001-2002 fue de alrededor de dos millones de mexicanos (comunicación directa).

III

ESTRATEGIAS MACROECONÓMICAS DE MEDIANO PLAZO

Los resultados adversos observados en la economía mexicana durante el periodo 1983-2002 no son imputables *exclusivamente* al modelo neoliberal como *estrategia económica de largo plazo*, incluyendo el periodo del TLCAN. Son también imputables a las sucesivas *estrategias macroeconómicas de mediano plazo* instrumentadas durante las dos décadas de experimentación neoliberal.

La *primera estrategia macroeconómica de mediano plazo* —aplicada desde la crisis de la deuda de 1982 hasta diciembre de 1987— tuvo como *objetivo dual* liberar recursos internos para *servir la deuda externa* y *controlar la inflación* desencadenada por las macrodevaluaciones cambiarias, a través de un paquete de políticas contractivas de la demanda interna agregada,³³ consistentes en: 1) *la reducción de la inversión pública y del gasto público programable*, que —en congruencia con el dogma neoliberal— trajo consigo el achicamiento del Estado a través de la privatización o liquidación de empresas públicas (que disminuyeron de 744 en 1982 a 437 en 1987),³⁴ pero, *sobre todo, a través de la reducción o supresión de los programas gubernamentales de fomento económico general y sectorial* (el gasto público en fomento económico sectorial como porcentaje del PIB disminuyó del 11.9% en 1982 al 8.7% en 1988 y la inversión pública se redujo del 10.4% del PIB al 4.9% del PIB: véase cuadro 3); 2) el alza de los precios y tarifas del sector público (que contribuyó a restar poder de compra a la población); 3) la reducción de los salarios reales (mediante férreos topes salariales); 4) la restricción de la oferta monetaria y crediticia (la base monetaria del Banco de México se redujo en 1987, en términos reales, 26.7% respecto a 1982);³⁵ 5) la *subvaluación cambiaria*, combinada inicialmente con el mantenimiento de la hiperprotección comercial (instrumentada en 1982 como solución tradicional al problema de la balanza de pagos que estalló con la crisis de la deuda) y que a partir de 1984 fue abandonada en favor de un *acelerado proceso de apertura comercial*.

³³ Véase René Villarreal, *Industrialización, deuda y desequilibrio externo. Un enfoque neoestructuralista (1929-1988)*, México, FCE, 1988; V. Brailovsky, R. Clarke y N. Warman, *La política económica del desperdicio. México en el periodo 1982-1988*, México, FE-UNAM, 1989; José Luis Calva, *Crisis agrícola y alimentaria en México (1982-1988). Una contribución al análisis general de la economía mexicana*, México, Fontamara, 1988; y Héctor Guillén, *El sexenio del crecimiento cero*, México, ERA, 1990, entre otros.

³⁴ Véase Jacques Rogozinski, *La privatización de empresas paraestatales*, op. cit.

³⁵ Con base en Banco de México, *Indicadores económicos. Acervo histórico y Carpeta mensual*.

Cuadro 3
Indicadores de política comercial e intervención gubernamental
en el desarrollo económico

Años	Apertura comercial (porcentajes)			Inversión pública		Gasto público en fomento industrial a/	
	Valor de las importaciones controladas	Arancel máximo	Arancel promedio ponderado	Millones de \$ de 1980 b/	Porcentaje del PIB c/	Millones de \$ de 1980 b/	Porcentaje del PIB c/
1980	60.00	100.00	n.d.	486.17	10.88	549.0	12.28
1981	85.50	100.00	18.30	601.86	12.38	672.8	13.83
1982	100.00	100.00	16.40	500.98	10.37	927.1	11.93
1983	100.00	100.00	8.20	353.51	7.64	500.8	10.82
1984	83.40	100.00	8.60	368.17	7.68	537.4	11.20
1985	35.10	100.00	13.30	314.62	6.39	488.7	9.93
1986	27.60	45.00	13.10	289.93	6.12	468.3	9.89
1987	26.80	20.00	5.60	268.34	5.57	442.4	9.18
1988	22.10	20.00	6.10	238.58	4.88	422.4	8.65
1989	14.10	20.00	10.10	218.18	4.06	361.2	6.72
1990	13.60	20.00	10.50	261.17	4.62	362.0	6.40
1991	9.20	20.00	11.20	246.02	4.18	331.1	5.62
1992	10.80	20.00	11.40	237.96	3.90	309.5	5.07
1993	10.70	20.00	11.40	205.19	3.30	286.5	4.61
1994	10.60	20.00	5.70	225.28	3.47	308.8	4.75
1995	7.20	20.00	3.40	175.77	2.88	280.7	4.61
1996	6.90	20.00	2.90	194.87	3.04	301.2	4.70
1997	8.90	20.00	2.60	219.36	3.21	303.5	4.44
1998	4.40	20.00	2.60	214.88	3.00	297.5	4.15
1999	3.60	20.00	2.90	192.47	2.59	267.5	3.59
2000	6.20	20.00	3.00	206.20	2.60	278.4	3.51
2001	6.10	20.00	3.20	196.07	2.48	292.4	3.70
2002	5.90	20.00	4.50	197.93	2.48	298.5	3.74

Nota: a/ Incluye gasto público en fomento de la industria manufacturera, del sector energético y del sector agropecuario; b/ Deflactados con el índice de precios implícito en el PIB Base 1980 y Base 1993; ensamblado en 1988; c/ Porcentajes del PIB a valores corrientes.

Fuente: Elaboración propia con base en: GATT, *Mecanismo de exámen de las políticas comerciales, México. Informe de la Secretaría*, Ginebra, 1993; Herminio Blanco, *Las negociaciones comerciales de México con el Mundo*, México, FCE, 1994; Eduardo Gitli (coord.), *Estudios sobre el sector externo mexicano*, México, UAM-A, 1990; CSG, *Sexto informe de Gobierno. Anexo Estadístico*, México, 1994; EZPL, *Quinto Informe de Gobierno. Anexo Estadístico*, México, 1999; VFQ, *Tercer Informe de Gobierno. Anexo Estadístico*, México, 2003; INEGI, *El ingreso y el gasto público en México*; SHCP, *Cuenta de la Hacienda Pública Federal 2000, 2001 y 2002*; e INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México*.

Además, la aplicación prolongada y persistente del paquete de políticas contractivas, produjo el clásico círculo vicioso recesivo: se contrajo la demanda, disminuyó la producción en numerosas ramas y se estancó a nivel agregado (las mayores ventas al exterior no pudieron contrarrestar la contracción del mercado interno), se desincentivó la inversión, disminuyó el empleo y esto presionó (junto con la política de topes salariales) los salarios a la baja, depri-

miendo la demanda agregada, la producción y la inversión.³⁶ *Suma summarum*: un sexenio de crecimiento cero (0.2% anual), que implicó una *caída del PIB per cápita* a una tasa del 2% anual.

La segunda estrategia macroeconómica de mediano plazo, instrumentada a partir del denominado *Pacto de Solidaridad Económica* decretado en diciembre de 1987, dejó de asumir como prioridad el equilibrio externo y asumió como prioridad la *estabilización de los precios*, utilizando como instrumentos principales:³⁷ 1) la aceleración de la *apertura comercial* (la tasa arancelaria máxima fue reducida de golpe del 45% al 20% y las importaciones sujetas a permisos previos se redujeron del 26.8% en 1987 al 9.2% en 1991: véase cuadro 3); 2) *la utilización del tipo de cambio como ancla de los precios*, primero mediante la fijación de la tasa de cambio a lo largo de 1988 y, desde 1989, mediante un deslizamiento del peso frente al dólar estadounidense —dentro de una banda de flotación— a un ritmo que resultó inferior al diferencial inflacionario entre México y su principal socio comercial, lo cual *desembocó en la creciente sobrevaluación de nuestra moneda*; 3) la eliminación del déficit fiscal, a través de la perseverante reducción de la inversión pública, de la aceleración de la privatización de las empresas paraestatales (que disminuyeron de 437 en 1987 a 99 en 1993: compañía telefónica, bancos, acereras, etc., cuya privatización arrojó ingresos al fisco por algo más de 23 mil millones de dólares),³⁸ y del persistente achicamiento de la inversión pública y del gasto promocional del desarrollo económico (el gasto en fomento económico sectorial se redujo del 9.2% del PIB en 1987 al 4.8% del PIB en 1994; y la inversión pública disminuyó del 5.6% al 3.5% del PIB); 4) la inducción y armonización de las expectativas inflacionarias a través de la concertación en el PSE y de la fijación de la tasa de incremento de los salarios mínimos igual a la tasa de inflación proyectada.

La liberalización de los mercados financieros (que incluyó la apertura parcial del sistema bancario al capital extranjero, así como la reforma de la legislación bursátil y regulatoria de la inversión extranjera) se convirtió en

³⁶ Véase Héctor Guillén, *El sexenio del crecimiento cero*, México, era, 1990; José Luis Calva, *Crisis agrícola y alimentaria en México 1982-1988. Una contribución al análisis de la crisis general de la economía mexicana*, op. cit.; y J. L. Calva, *El modelo neoliberal mexicano*, op. cit.

³⁷ Véase Pedro Aspe, *El camino mexicano de la transformación económica*, México, FCE, 1993; Banco de México, *Informe anual 1994*, México, 1995; Leopoldo Solís, *Crisis económico-financiera 1994-1995*, México, FCE-El Colegio Nacional, México, 1996; José Luis Calva, «El nudo macroeconómico de México. La pesada herencia de Ernesto Zedillo», en *Problemas del desarrollo. Revista latinoamericana de economía*, núm. 100, México, IIEC-UNAM, 1995, entre otros.

³⁸ Véase Jackques Rogozinski, *Privatización de empresas paraestatales*, op. cit.

instrumento complementario esencial para atraer el ahorro externo requerido para cerrar la brecha de divisas en la cuenta corriente, que resultaba de la combinación venenosa entre librecambismo y política de peso fuerte a ultranza, dando lugar a una especie de *reaganomics salinista*: endeudar al país y enajenar activos nacionales para comprar en el exterior mercancías que compitieran con las nacionales y presionaran la inflación a la baja.

Resultados: se consiguió avanzar hacia la estabilidad de precios (cerrando el sexenio con una inflación de un dígito: 7.1% anual) y se logró el festinado superávit en las finanzas públicas (0.98% del PIB como superávit operacional en promedio sexenal: véase cuadro 4), pero la *combinación venenosa* de una apertura comercial unilateral, abrupta e indiscriminada con la utilización del tipo de cambio como ancla de los precios, trajo consigo un enorme déficit comercial

Cuadro 4
Equilibrios y desequilibrios macroeconómicos

Periodos	Millones de dólares corrientes		Millones de dólares de 1988		Inflación tasa media anual	Tasas medias de crecimiento anual		Balance fiscal operacional % del PIB b /
	Balanza de cuenta corriente	Balanza comercial a /	Balanza de cuenta corriente	Balanza comercial a /		PIB	PIB per cápita	
Modelo de la Revolución Mexicana								
1935-1940c/	62	398	594	3 970	5.21	4.48	2.70	(0.14)
1941-1946	(12)	(219)	36	(1 348)	14.33	6.13	3.28	(0.48)
1947-1952	(377)	(703)	(1 771)	(3 494)	9.73	5.75	2.81	(0.25)
1953-1958	(1 355)	(1 430)	(5 762)	(6 082)	5.43	6.37	3.19	(0.08)
1959-1964	(1 916)	(1 838)	(7 517)	(7 215)	2.47	6.69	3.37	(0.53)
1965-1970	(4 196)	(3 653)	(14 069)	(12 291)	2.57	6.84	3.45	(1.38)
1971-1976	(14 815)	(13 058)	(34 764)	(31 133)	12.65	6.16	3.00	(3.52)
1977-1982	(41 725)	(7 882)	(59 226)	(13 586)	29.41	6.16	3.28	(4.82)
Modelo Neoliberal								
1983-1988	11 332	43 633	13 143	49 061	90.46	0.18	(2.05)	(0.82)
1989-1994	(106 030)	(82 193)	(88 933)	(68 562)	16.72	3.90	1.92	0.98
1995-2000	(58 831)	(68 832)	(41 991)	(48 606)	21.63	3.38	1.56	(0.4)/(2.9)d/
2001-2002	(33 150)	(55 867)	(21 966)	(37 007)	5.70	0.29	(0.92)	(1.3)/(1.9)d/

Notas: Las cifras entre paréntesis son negativas; a/ Sin maquiladoras; b/ Balance operacional del sector público federal (balance fiscal descontando el componente inflacionario de los intereses de la deuda pública), para el período 1935-1959, balance del gobierno federal; c/ Para balanza comercial período 1935-1940; y para balance de cuenta corriente período 1939-1940, porque no existen datos consolidados de años anteriores; d/ En estos periodos, la primera cifra de esta columna corresponde al balance operacional excluyendo los pasivos contingentes (Fobaproa-IPAB, PIDIREGAS, etc); la segunda cifra incluye la variación real de estos pasivos estimados con base en fuentes abajo citadas.

Fuente: elaboración propia con base en Banco de México, *Indicadores Económicos. Acervo histórico y Carpeta electrónica*; NAFINSA, *La economía mexicana en cifras 1978*, INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México*; US Bureau of the Census, *Statistical Abstract of the U.S.* INEGI, *Estadísticas Históricas de México*, Tomo II, México 1994; Banco de México, *Mexican Economy 1995, Informe anual 2001 e Informe anual 2002*; SHCP, *Informes sobre la situación económica, las finanzas públicas y la deuda pública, Cuarto trimestre 2001 y 2002* y V. Fox, *Tercer Informe de Gobierno, Anexo, México, 2003*.

(que en 1994 ascendió a 24,267 mdd) y un descomunal desbalance de la cuenta corriente (de 29,662 mdd en 1994),³⁹ que provocaron un dramático crecimiento de los pasivos externos que saltaron de 125,001.9 millones de dólares en 1988 a 270,196.9 millones de dólares en 1994, con un alto componente de capital volátil, incluidos los tesobonos: véase cuadro 2), desembocando finalmente en *el colapso financiero más grave de la historia mexicana*.

Después del colapso decembrino de 1994, *el tercer gobierno neoliberal desplegó inicialmente* (durante 1995) una *estrategia de ajuste y estabilización* similar a la desplegada durante el periodo 1983-1987: a) contracción de la inversión y el gasto públicos, alza de precios y tarifas del sector público y nuevas privatizaciones; b) reducción del poder adquisitivo de los salarios; c) política monetaria y crediticia severamente restrictiva (la base monetaria en términos reales fue, en enero de 1996, 25.4% inferior a la de enero de 1995);⁴⁰ d) drástica reducción de la absorción interna de mercancías a través de la *subvaluación cambiaria* y de los anteriores instrumentos contraccionistas de la demanda interna agregada. La particularidad de la aplicación zedillista de esta estrategia, estribó en que en vez de ser instrumentada en forma de un programa gradualista, fue aplicada en forma de *severo plan de choque*.⁴¹

Resultados: se logró reducir el desequilibrio externo (el déficit de cuenta corriente se redujo de 7% del PIB en 1994 al 0.65% del PIB en 1995), pero los efectos de esta estrategia sobre la economía real y sobre el sistema financiero fueron devastadores. En 1995 se observó: 1) una reducción del 8.3% en el producto interno bruto por habitante; 2) un descenso del 29% en la inversión fija bruta; 3) un incremento del 75% en la tasa de desempleo abierto; 4) un descenso del 16.3% en el poder adquisitivo del salario mínimo; 5) un mayor rezago en infraestructura, que se plasmó en un descenso del 31.1% en la construcción de obra pública. Además, el crecimiento vertical de las carteras vencidas detonó la tremenda crisis sistémica de la banca comercial.⁴²

³⁹ Banco de México, *Indicadores económicos*, op. cit.

⁴⁰ Con base en Banco de México, *Indicadores económicos*, op. cit.

⁴¹ Véase Julio López, *La macroeconomía de México: el pasado reciente y el futuro posible*, México, Porrúa-UNAM, 1998; Rogelio Ramírez, «La crisis del peso mexicano y la recesión de 1994-1995: ¿previsible entonces, evitable en el futuro?», en Riordan Roett (comp.), *La crisis del peso mexicano*, México, FCE, 1996; José Luis Calva, «Nueve meses de política económica. Primer informe del presidente Zedillo y prospectiva», en *Problemas del desarrollo-Revista latinoamericana de economía*, núm. 103, México, IIEC-UNAM, 1995; Héctor Guillén, *La contrarrevolución neoliberal*, op. cit., entre otros.

⁴² Con base en INEGI, *Sistemas de Cuentas Nacionales de México*; INEGI, *Encuesta nacional de empleo urbano*; CNSM, *Salarios mínimos*; y Banco de México, *Indicadores económicos*, op. cit. Sobre la

Después de 1995, *la estrategia macroeconómica de mediano plazo* fue sustancialmente modificada. Se mantuvieron: la restricción monetaria y crediticia, la «*estricta disciplina fiscal*» (sin considerar la enorme deuda pública neta contraída en el rescate bancario) y el deterioro de los salarios reales; pero la *subvaluación cambiaria* fue abandonada, volviéndose a la estrategia salinista de estabilización que utiliza el tipo de cambio como ancla de los precios, pero ya no bajo un régimen de deslizamiento dentro de una banda cambiaria, sino mediante un *régimen de flotación sucia*, a través de la manipulación de las tasas de interés y de intervenciones directas en el mercado cambiario. (Desde luego, se mantuvieron los instrumentos fundamentales del modelo neoliberal como estrategia de largo plazo: el valor de las importaciones sujetas a controles cuantitativos se redujo del 10.6% en 1994 al 6.2% en 2000; el arancel promedio ponderado cayó del 5.7% en 1994 al 3% en 2000; la inversión pública se redujo del 3.5% del PIB al 2.6% del PIB en ese lapso; y el gasto en fomento económico sectorial disminuyó de 4.8% del PIB en 1994 al 3.5% del PIB en 2000: véase cuadro 3).

Resultados: se logró reducir la inflación desencadenada por la macrodevaluación decembrina de 1994 (de 52% en 1995, la tasa de inflación se redujo a 8.96% en 2000), pero el equilibrio inicialmente conseguido en la cuenta corriente de la balanza de pagos (déficit de apenas 0.6% del PIB en 1995 y de 0.7% en 1996) desapareció. En consecuencia, el déficit comercial acumulado bajo el gobierno del presidente Zedillo (48,606 millones de dólares sin incluir maquiladoras, a precios constantes de 1988: véase cuadro 4), fue superior al registrado durante el sexenio de LEA (31 133 MDD) y más que triplicó al observado durante los seis años de gobierno de JLP (13 586 MDD); de modo que el déficit de cuenta corriente acumulado bajo el gobierno de EZPL alcanzó la inquietante cifra de 41 991 millones de dólares, siempre a precios constantes de 1988. Además, *el déficit fiscal operacional* ascendió a 2.9% del PIB en promedio anual (si se incluyen, como debe hacerse, los pasivos netos del FOBAPROA-IPAB contraídos para rescatar a los bancos, así como los PIDIREGAS y los pasivos del rescate carretero: véase cuadro 4); y el *crecimiento económico* durante el sexenio resultó alrededor de la mitad del observado bajo cualquiera de los últimos siete gobiernos preneoliberales.

crisis bancaria y de carteras vencidas véanse: José Luis Calva (coord.), *Liberalización de los mercados financieros. Resultados y alternativas*, México, UACJ-AMUCS-UDEG-Juan Pablos Editor, 1996; Alicia Girón y Eugenia Correa (comp.), *Crisis bancaria y carteras vencidas*, México, UAM-IIEC, UNAM-Deimos, 1997; Arturo Huerta, *Carteras vencidas, inestabilidad financiera*, México, Diana, 1997.

Para colmo, a fin de contener de manera preventiva el explosivo desequilibrio externo resultante de la sobrevaluación cambiaria, la estrategia macroeconómica aplicada durante el último semestre del gobierno de presidente Zedillo utilizó el clásico paquete binario: política monetaria restrictiva y austeridad fiscal, a fin de reducir la absorción interna de mercancías. Pero al reducir de manera *indiscriminada* la demanda interna agregada (en vez de hacerlo de manera selectiva, mediante un ajuste cambiario que redujera la demanda de importaciones y fomentar las exportaciones), se comprimió también la demanda interna de bienes no comerciables, provocando el inicio de la recesión en el último trimestre del 2000.⁴³

Bajo el gobierno del presidente Fox, la estrategia macroeconómica heredada de su antecesor ha sido tesoneramente mantenida. Resultados: se ha logrado una tasa de inflación relativamente baja (5.7% anual en el primer bienio), pero con casi nulo crecimiento económico (0.29% anual durante el bienio) y un persistente desequilibrio en balanza comercial sin maquiladoras (déficit de 37 007 MDD, a precios de 1988 durante el bienio) y de cuenta corriente (21 966 MDD a precios de 1988 durante el bienio); además de registrarse un importante *déficit fiscal operacional* de 1.3% del PIB, sin incluir pasivos contingentes (IPAB, Pidiregas, etc.) y de 1.9% del PIB si se incluyen estos pasivos.

De esta manera, *las estrategias macroeconómicas desplegadas a lo largo de dos décadas de experimentación neoliberal no han logrado conciliar los grandes equilibrios macroeconómicos (estabilidad de precios, equilibrio externo, finanzas públicas sanas y crecimiento económico), amén de haber traído consigo efectos tremendamente perniciosos sobre la planta productiva y el bienestar social.*

De hecho como se muestra en el cuadro 4, las políticas macroeconómicas del neoliberalismo han arrojado inferiores resultados, en términos de equilibrios macroeconómicos, que los observados durante casi cuatro décadas (1934-1970) bajo el modelo keynesiano-cepalino de la Revolución Mexicana. Más aún, no es fácil decidir quien ha manejado peor las variables macroeconómicas, si los gobiernos «populistas» de Echeverría y López Portillo, que operaron el último tramo del modelo sustitutivo de importaciones, o los gobiernos neoliberales: en ambos casos hay tremendos desequilibrios macroeconómicos, con

⁴³ Véase J. L. Calva, «La economía mexicana en recesión», en *Problemas del Desarrollo*, Núm. 126, México, IIEC-UNAM, julio-septiembre de 2001; y J. L. Calva «Causas de la recesión en México», en *Problemas del desarrollo*, núm. 127, México, IIEC-UNAM, octubre-diciembre de 2001. Véase también Guadalupe Mántey, «La recesión como alternativa de política económica versus una política económica para el desarrollo», en *La economía mexicana en el segundo año del gobierno de Fox*, J. L. Calva (coord.), libro electrónico, México, IIEC-UNAM, 2003.

dramático crecimiento de los pasivos externos, pero con los gobiernos «populistas» por lo menos *hubo crecimiento económico*.

Es cierto que, el *equilibrio macroeconómico general* es un *momento ideal* en el análisis económico abstracto, sin que jamás exista como realidad concreta. Las economías reales se mueven, más bien, dentro de perpetuos desequilibrios macroeconómicos. Pero el *arte* de una buena política económica consiste en mantenerlos dentro de una razonable franja de seguridad ó estabilidad macroeconómica *integral*. Más aún, no siempre los desequilibrios son perniciosos. Eventualmente hay que tolerar, con prudencia, cierto desequilibrio de una variable macroeconómica para propiciar la corrección o el mejor desenvolvimiento de otra (v. gr. cierto desequilibrio fiscal en aras del crecimiento económico; o cierta inflación en aras de la corrección de un desequilibrio externo); el punto está en el pronto retorno hacia el centro de la franja de seguridad o estabilidad macroeconómica.

Los problemas surgen cuando los árboles impiden ver el bosque: cuando se cuida con extraordinario celo la consecución del equilibrio en alguna o *algunas* variables macroeconómicas (v. gr. la tasa de inflación y el balance fiscal), considerándolas como la llave mágica del crecimiento sostenido; pero se descuidan los demás equilibrios macroeconómicos (el crecimiento económico y el equilibrio de cuenta corriente), menospreciándose el alto costo y la fragilidad de los equilibrios macroeconómicos *parciales*.⁴⁴

⁴⁴ De hecho, entre las tecnocracias neoliberales latinoamericanas y sus mentores del Fondo Monetario Internacional, el concepto de estabilidad macroeconómica —como ha observado el destacado economista José Antonio Ocampo, secretario ejecutivo de la CEPAL— «se utiliza en un sentido muy limitado», «como sinónimo de equilibrio fiscal y baja inflación», y a veces simplemente como sinónimo de baja inflación. El problema consiste en que la inestabilidad de las *macrovariables reales* de la economía tiene un costo muy elevado. «*La volatilidad del crecimiento genera una alta subutilización promedio de la capacidad productiva instalada*, que reduce la productividad y las utilidades y por ende afecta adversamente la inversión. Así, *la incertidumbre que produce la inestabilidad de las tasas de crecimiento puede tener efectos más severos sobre la acumulación de capital que una inflación moderada*» (J. A. Ocampo, «Retomar la agenda del desarrollo», en F. Solana [coord.], *América Latina XXI: ¿avanzará o retrocederá la pobreza*, México, FCE, 2002). Después de observar que los tecnócratas fundamentalistas parecen olvidar que «existen otras dimensiones de la política macroeconómica además de la inflación» y del balance fiscal, el profesor Joseph Stiglitz subraya que «el elemento «macro» se refiere al comportamiento *agregado* de los niveles totales de crecimiento, empleo e inflación; un país puede tener una inflación baja pero ningún crecimiento y un desempleo elevado. Para la mayoría de los economistas ese país tendría un esquema macroeconómico desastroso [...]. Un país como Argentina puede obtener [a juicio del FMI y de los mercados financieros] un grado «A» aunque su desempleo sea de dos dígitos durante años, siempre que su presupuesto parezca equilibrado y su inflación bajo control». Por haber logrado estos objetivos, durante varios años Argentina fue el niño mimado del FMI, hasta que sobrevino el colapso (J. E. Stiglitz, *El malestar en la globalización*, Madrid, Taurus, 2002).

IV
PAÍSES HEREJES Y PAÍSES SOMETIDOS AL
CONSENSO DE WASHINGTON

En el ámbito internacional, la economía mexicana exhibe uno de los peores desempeños durante las dos últimas décadas. Al principiar los ochenta (1982), México tenía un producto interno bruto por habitante de 2 514.7 dólares corrientes, superior al PIB per cápita de Corea del Sur, que era de 1 893 dólares.⁴⁵ Pero desde la crisis de 1982, la economía mexicana no ha reencontrado el camino del crecimiento sostenido. Después de repetidos ciclos de freno y arranque durante el periodo 1983-2002, el producto interno bruto por habitante en México tuvo un crecimiento casi nulo —7.3% en las dos décadas, con una tasa media de 0.3% anual— mientras que el PIB per cápita *real* de Corea del Sur creció a una tasa media del 6.2% anual, lo que significó un incremento acumulado de 229.9% en el periodo 1983-2002.⁴⁶ Como resultado, Corea del Sur logró cruzar el umbral que separa a los países en desarrollo de los países industrializados o de alto ingreso, mientras que México quedó a la zaga, en el mismo nivel de subdesarrollo que tenía al principiar los ochenta.

La diferencia entre el éxito coreano y el pésimo desempeño de la economía mexicana radica en las distintas estrategias de desarrollo e inserción en la economía internacional. «La distinción clave», ha observado el premio Nobel de Economía 2001, Joseph Stiglitz, radica en que «cada uno de los países que han tenido mayor éxito en la globalización *determinó su propio ritmo de cambio*; cada uno se aseguró al crecer de que los beneficios se distribuyeran con equidad y *rechazó los dogmas básicos del «Consenso de Washington», que postulaban un mínimo papel del gobierno y una rápida privatización y liberalización»*.⁴⁷

Ciertamente, las estrategias desplegadas por los países de reciente industrialización del Pacífico asiático, cuyos procesos de desarrollo acelerado les permitieron establecer una sólida base productiva interna, compartir el avance científico-técnico y elevar sensiblemente los niveles de ingreso de sus poblaciones, nada tienen que ver con el Consenso de Washington. Su modelo

⁴⁵ Para Corea del Sur, Banco Mundial, (*Informe sobre el desarrollo mundial*, Washington, D. C. 1984; para México, con base en fuentes de cuadro 4.

⁴⁶ Cálculos propios con base en International Monetary Fund, International Financial Statistics, Yearbook, varios años; y IMF, *Dissemination Standards Bulletin Board*, diciembre de 2003.

⁴⁷ Joseph E. Stiglitz, «Globalism's Discontents». En: *The American Prospect*, vol. 13, núm. 1, enero de 2002.

exitoso se basó, más bien, en la combinación de políticas sustitutivas de importaciones con una promoción agresiva de sus exportaciones, apoyadas ambas en un fuerte intervencionismo económico del Estado (como planificador, regulador y promotor de la industrialización a través de múltiples instrumentos: fiscales, crediticios, administrativos y promocionales específicos); en un fuerte impulso institucional al desarrollo tecnológico endógeno y adoptado; en la formación de recursos humanos a través de su sistema educativo y de la capacitación laboral integrada a la política industrial; en una fuerte base de acumulación interna con regulación de la inversión extranjera; y en la estricta regulación de sus sistemas financieros, subordinándolos a sus estrategias de industrialización.⁴⁸

Permítasenos otro ejemplo contrastante. De manera casi simultánea, China y México comenzaron la orientación de sus economías hacia el exterior, pero con estrategias económicas radicalmente distintas. China lo hizo mediante una *estrategia de mercado dirigido* (denominada por los chinos «economía de mercado socialista»), que fue instrumentada a partir de 1979 como plasmación de las reformas promovidas por Deng Xiaoping.⁴⁹ Por el contrario, México lo hizo mediante una *estrategia neoliberal* (denominada «estrategia del cambio estructural» o «modernización económica»), instrumentada a partir de 1983 por los gobiernos de la Madrid, Salinas, Zedillo y Fox.

Los resultados de ambas estrategias de inserción en los mercados globales han sido diametralmente opuestos. En China, el producto interno bruto por habitante prácticamente se sextuplicó en veintitrés años, presentando un in-

⁴⁸ Véase Robert Wade, *El mercado dirigido. La teoría económica y la función del gobierno en la industrialización del este de Asia*, México, FCE, 1999; Duk-Choong Kim, «Estrategia económica de Corea: comercio, gobierno y desarrollo», en M. de la Madrid et al., *Cambio estructural en México y el mundo*, México, FCE-SPP, 1987; José Luis Estrada, «Alternativas de desarrollo: modelos de industrialización y de comercio exterior en los NIC's asiáticos», en J. L. Calva (coord.), *Modelos de crecimiento económico en tiempos de globalización*, México, BUAP-U.Col.-Juan Pablos, 1995; y Joseph Stiglitz, *El malestar en la globalización*, Madrid, Taurus, 2002.

⁴⁹ Véase, Robert F. Ash y Y.Y. Kuch, *The Chinese Economy under Deng Xiaoping*, New York, Clarendon, 1996; Juan González García, «La República Popular China a finales del siglo XX. Logros y desafíos hacia el siglo XXI», *Problemas del Desarrollo*, vol. 32, núm. 124, México, IIEC-UNAM, 2001; Romer Alejandro Cornejo, «Las reformas económicas en China: alcances y retos», en *Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 7, México, 1999, Juan González García, «Reforma económica institucional y modelo de desarrollo con orientación externa: Similitudes y diferencias entre México y la República Popular China (1980-2000)», en *Problemas del Desarrollo*, vol. 33, núm. 129, México, IIEC-UNAM, abril-junio, 2002; Isabel Rueda Peiro y María Luisa González Marín, «Crecimiento y cambios socioeconómicos en China: 1978-2000», en *Problemas del Desarrollo*, vol. 33, 128, México, IIEC-UNAM, 2002.

crecimiento acumulado de 529.2% (con una tasa media de 8% anual) entre 1979 y 2002.⁵⁰ En contraste, el PIB per cápita de México prácticamente no creció durante las casi dos décadas de experimentación neoliberal, presentando un incremento acumulado de apenas 7.3% entre 1983 y 2002 (con una tasa media del 0.3% anual).

¿Qué hizo la diferencia? La clave radica precisamente en los estilos distintos de inserción en la globalización. México fue globalizado bajo la ortodoxia del FMI, es decir, mediante una estrategia neoliberal que comprendió: la apertura comercial unilateral, abrupta y prácticamente indiscriminada; la supresión o brutal reducción de las políticas de fomento económico general y sectorial; la privatización *per se* de la mayoría de las empresas públicas; la liberalización a ultranza de los mercados financieros y la privatización de los bancos; la liberalización de la inversión extranjera directa y de otros rubros de la cuenta de capital (mercados de dinero, accionario, etc.).

China, en cambio, partiendo de sus propias realidades, diseñó por sí misma su estrategia de inserción en la globalización y mantuvo el control de sus procesos de transformación: no realizó una liberalización comercial unilateral y abrupta, sino que fue abriendo gradual y selectivamente (por regiones e industrias) su comercio exterior; no suprimió sus políticas de fomento económico general y sectorial, sino que las reformó y diversificó; no privatizó sus empresas públicas, sino que elevó su eficiencia otorgándoles autonomía administrativa y financiera; no privatizó ni liberalizó su sistema bancario, sino que lo desarrolló, rompiendo su estructura monopólica (sistema de un sólo banco) para crear un sistema de múltiples bancos y empresas financieras independientes, aunque de propiedad pública o social; no liberalizó abruptamente la inversión extranjera directa, sino que promovió el ingreso de inversión extranjera hacia ramas económicas seleccionadas, favoreciendo inicialmente la coinversión con empresas estatales chinas (o de colectividades chinas), y aceptando inversiones puramente extranjeras bajo condiciones de completa liberalización primeramente en las zonas comerciales libres orientadas a la exportación.⁵¹ Además, las políticas macroeconómicas de China —a diferencia de

⁵⁰ Con base en Fondo Monetario Internacional, *International Financial Statistical. Yearbook*, varios años; y Asian Development Bank, *Key Indicators*. China, varios años.

⁵¹ Véase fuentes de nota 43. Véanse además OECD, *Economic opening and growth in China*, París, OECD, 2000; Conroy Prichard, *Tecnological Change in China*, París, OECD, 1992; Pablo Bustelo, «Resultados, interpretaciones y enseñanzas de la reforma económica china (1978-1998)», en *Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 7, México, 1999.

México— han estado consistentemente orientadas al crecimiento económico sostenido y no a la estabilidad de precios como objetivo prioritario a ultranza.⁵²

Por consiguiente, la clave del éxito o del fracaso consiste en la naturaleza de la estrategia económica adoptada y en el estilo de inserción en los procesos de globalización. «Las naciones que han manejado la globalización por sí mismas —ha observado Joseph Stiglitz— como las del este de Asia, se han asegurado, en general, de obtener grandes beneficios y de distribuirlos con equidad; ellas fueron capaces de controlar sustancialmente los términos en que se involucraron en la economía global. En contraste, las naciones que han dejado que la globalización les sea manejada por el Fondo Monetario Internacional y otras instituciones internacionales no han obtenido tan buenos resultados».⁵³

Una visión regional sumaria del desempeño radicalmente distinto de las economías *herejes* al *Washington Consensus*, que predominan en Asia; y las economías *sometidas* a las prescripciones del FMI y el Banco Mundial (baluartes del Consenso de Washington), que predominan en América Latina⁵⁴ y en el África al sur del Sahara, puede concretarse en las siguientes cifras: mientras en el este de Asia, el PIB per cápita creció a una tasa media anual de 6.1% durante los años ochenta y de 5.8% durante el periodo 1991-2002; en América Latina el crecimiento fue de -0.9% anual y 1.1% anual respectivamente; y en el África al sur del Sahara el crecimiento fue persistentemente negativo, de -1.2% anual y -0.3% anual, respectivamente.⁵⁵

⁵² Ibidem. Además de la utilización de políticas monetarias y fiscales activas (contracíclicas) para sostener el crecimiento, destaca especialmente su política de subvaluación cambiaria, que ha permitido a China mantener un superavit de cuenta corriente que alcanzó los 120,451 millones de dólares en el periodo 1983-2000; mientras que México, con su recurrente sobrevaluación cambiaria acumuló un déficit de cuenta corriente de 164,935.6 millones de dólares durante el mismo lapso (con base en Asian Development Bank, *Key Indicators. China*; y Banco de México, *Indicadores Económicos*).

⁵³ Joseph E. Stiglitz, «Globalism's discontents», op. cit.

⁵⁴ Chile es un caso especial en América Latina. En una entrevista exclusiva que el premio Nóbel de Economía 2001, Joseph Stiglitz concedió al periódico mexicano *El Universal* en agosto de 2002 (www.eluniversal.com.mx), el execonomista en Jefe del Banco Mundial señaló: «Chile —que ha sido el país más exitoso de América Latina— no escuchó los dictados del Consenso de Washington. Tomó algunos elementos, pero rechazó otros [...] hizo mucho por abatir la pobreza y avanzó en otros aspectos mucho más que si no hubiera tomado *sus propias políticas*». Véase también Juan Arancibia y Berenice Ramírez, «Chile: entre la ortodoxia y el pragmatismo», en J. L. Calva (coord.), *Modelos de crecimiento económico en tiempos de globalización*, op. cit.; y Patricio Meller, *Un siglo de economía política chilena 1890-1990*, Santiago de Chile, Andrés Bello, 1996.

⁵⁵ Con base en The World Bank, *Global Economic Prospects and Developing Countries 2002*; y The World Bank, *Global Economic Prospects. Realizing the Development Promise of the Doha Agenda 2004*.

En consecuencia, resulta evidente el fracaso de las economías sometidas al Consenso de Washington; así como el éxito de las *estrategias de mercado dirigido* desplegadas por los exitosos países asiáticos, que han obtenido el premio a su *herejía, id est*, a su audacia e iniciativa histórica.

V

CONCLUSIÓN

En México cumplimos dos décadas de aplicación del decálogo sagrado del Consenso de Washington, en vez de aplicar una estrategia económica endógena; dos décadas en que el FMI y el Banco Mundial han manejado nuestra inserción en la globalización, en vez de insertarnos con un estilo propio (aprovechando la globalización para nuestros fines nacionales, en vez de dejarnos simplemente arrastrar por las fuerzas del mercado). El resultado son dos décadas pérdidas para el desarrollo económico y una regresión de cuatro décadas en el bienestar social de las mayorías nacionales.

La conclusión es obvia: en vez de que México permanezca tercamente aferrado a la estrategia económica neoliberal, esperando ilusamente que la mano invisible del mercado nos conduzca al primer mundo, lo que debemos hacer es desplegar una nueva estrategia de desarrollo económico e inserción eficiente en los procesos de globalización y regionalización cuya característica distintiva —desarrollada en la última sección de este libro— sea la instrumentación de políticas activas de fomento económico general y sectorial, así como de políticas macroeconómicas orientadas no sólo a la estabilidad de precios y al saludable balance fiscal, sino también al crecimiento sostenido de la economía real.

LA ECONOMÍA MEXICANA BAJO EL
CONSENSO DE WASHINGTON

México: Transición sin desarrollo

David Ibarra*

INTRODUCCIÓN

En México, su gobierno, sus élites económicas no aciertan a encauzar a la economía hacia el bienestar de la población. En nuestro caso, las promesas de la globalización sobre el progreso, la modernización, el imperio de la democracia se desdibujan o, en el mejor de los casos, benefician poco y a unos cuantos.

Aunque no haya vuelta atrás, el crecimiento de los últimos veinte años desmerece frente a los resultados de la estrategia económica previa. Entre 1950 y 1982, el producto se expandió a una tasa anual del 6.5% y el ingreso por habitante al 3%. Las cifras comparables de los dos siguientes decenios, son 2.4% con cuasiestancamiento del producto per cápita.

No sólo con referencia a nuestra propia historia ha resultado insatisfactoria la evolución de la economía mexicana. Los progresos son inferiores y bastante menos estables a los de otras naciones insertas todas en el mismo proceso de integración mundial de mercados.

México ha perdido el paso con tasas de progreso inferiores a la media del mundo desarrollado y en desarrollo. Baste decir que el ritmo de ascenso del producto mexicano en el lapso 1980-2000, es 45% menor al alcanzado en los Estados Unidos, cinco veces inferior al de China, y dos y media respecto a Irlanda y Chile (véase cuadro 1). En general, los datos nos son desfavorables, sea que la comparación se haga con países desarrollados o rezagados, con naciones de mercado grande o pequeño, de la región latinoamericana, de Europa o de Asia. Por eso, sigue siendo válido el aserto de que la transición mexicana al mundo globalizado no se ha encauzado por las mejores sendas.

* Presidente del Comité Editorial de la revista ECONOMIAUNAM, Ex secretario de Hacienda.

Cuadro 1
Producto interno bruto (tasa promedio de crecimiento)

Periodo 1980-2000	México	Estados Unidos	China	Corea	Vietnam	Chile	Costa Rica
<i>PIB total</i>	2.1	3.1	10.2	7.3	6.3	5.5	4.2
Agricultura	1.3	3.8	5.0	2.5	4.6	3.7	3.6
Industria	2.5	3.2	12.4	8.9	...	4.8	4.5
Manufactura	3.0	3.4	12.3	9.8	...	4.0	4.9
Servicios	2.2	3.0	11.3	7.1	...	4.3	4.0

Fuente: World Bank, *World Development Indicators*, 1998, 2002 y para los Estados Unidos a partir de 1990, Bureau of Economic Analysis, National Accounts Data.

En suma, la sociedad mexicana lleva casi dos décadas y media en una transición difícil. En este trabajo se destacan cuatro factores —no los únicos— que explican la paralización del proceso de desarrollo nacional y entorpecen la consolidación de una nueva normalidad en la vida social del país: a) los trastornos asociados al cambio en las estrategias y los paradigmas económicos o políticos; b) la renuncia casi indiscriminada y sin mayor renovación interna de las instituciones e instrumentos de la política económica; c) el estrechamiento del mercado nacional, y d) otras insuficiencias de las políticas instrumentadas.

EL CAMBIO PARADIGMÁTICO Y DE ESTRATEGIAS

Explicar el entrapamiento nacional exige hacer referencia obligada a las transformaciones globalizadoras, cuya hondura interrumpe la evolución histórica anterior, impone acomodos arduos de asimilar y altera el manejo de las políticas públicas.

Por decisión propia o por influencias externas, se abraza en nuestra parte del mundo el paradigma de la libertad de mercados y la modernización democrática. En el plano económico cobra carta de naturalización la visión neoclásica que justifica la supresión de fronteras, la desregulación y la desconfianza en la acción de los gobiernos. En el político, se afianza la democracia electoral, el juego de partidos, la alternancia en el poder y la preocupación por la vigencia de derechos humanos universales.

En los hechos, los paradigmas económicos suelen ser construcciones políticas que, a la par de reflejar los consensos académicos de los centros desarrollados, constituyen racionalizaciones de los intereses de esos centros, traducidos en reglas que los miembros de la comunidad internacional han de

cumplir por convencimiento o por quedar adscritos a un régimen más o menos inescapable de incentivos, castigos y reconocimientos.

La fuerza dominante detrás de esos relatos paradigmáticos imponen rupturas históricas en México y América Latina. Antes, el Estado tenía papel protagonista en impulsar el desarrollo y responsabilizarse del equilibrio social, hoy, el grueso de esas funciones se trasvasan al mercado y al empresariado; hoy, los propósitos de crecimiento ceden ante las metas antiinflacionarias. Antes, los gobiernos atendían casi de modo exclusivo los conflictos de orden interno, hoy encaran también la tarea de armonizar las demandas de ese origen con los compromisos acordados con la comunidad internacional. Antes, el ariete innovador de la producción se ubicaba en la banca de desarrollo y en las empresas públicas; ahora, esas tareas corresponden en alto grado a los inversionistas privados. Antes, la fuente primordial del desarrollo dependía del ensanchamiento del mercado interno, hoy se le quiere hacer función del comercio exterior; en vez de la prosperidad nacional primero y, luego, el intercambio, hoy va primero el libre comercio del cual surgirá después la prosperidad nacional.

En el dominio de la política, los cambios no son menos pronunciados: se abandona el nacionalismo con aspiración de tornarnos en cruzados del cosmopolitismo; se evoluciona de un régimen autoritario, semicorporativo, de acentuado centralismo con poderes presidenciales metaconstitucionales, a un régimen de división de poderes, de fortalecimiento y juego de partidos, de sistemas electorales formalmente democráticos y de vinculaciones cambiantes entre federación y entidades federativas. Como consecuencia, el presidencialismo ha dejado de ser árbitro equilibrador único de las tensiones que pudiesen dividir a la sociedad: ya no está en capacidad de cuidar como antes de trabajadores y empresarios. La nueva fuerza del Congreso de la Unión acota la influencia del Poder Ejecutivo y, sobre todo, hace indispensable y, a la par difícil, la formación de consensos frente a la polarización de los planteamientos políticos.

Las mudanzas con que se reorienta la vida del país, han inspirado esperanzas e impulsado progresos, pero han causado trastornos sin cuento. Los grupos de ganadores y perdedores resultan radicalmente permutados. Ganan las empresas grandes, nacionales o extranjeras, pierden las pequeñas o medianas; ganan importadores y exportadores, pierde el grueso de los productores; a veces ganan los consumidores por la baratura de los abastos, mientras pierden ingresos y estabilidad los trabajadores; avanzan las utilidades, ceden terreno los salarios; ganan los partidos políticos, la limpieza del sufragio, las autono-

mías entre poderes, pierden el autoritarismo, el corporativismo y las maquinarias electorales hegemónicas.

Como consecuencia, en mucho se han alterado los intereses, los valores, la distribución de los ingresos y las ideas ordenadoras de la sociedad. Al propio tiempo, un sinnúmero de organismos, normas y prelación han quedado obsoletos, mientras los nuevos están por crearse o no se han consolidado.

Se han gestado brechas ideológicas, acaso la más honda separe a Estado y mercado. Suelen situarse toda suerte de males y desatinos en la acción estatal, mientras se alaban el dinamismo, la eficiencia, la transparencia y otras virtudes de los mercados. Sobre esas bases se impusieron e imponen de arriba a abajo una avalancha de reformas globalizadoras-desreguladoras que facilitan nuestra inserción en mercados sin fronteras, pero que entorpecen el acomodo de empresas y trabajadores al régimen globalizado de competencia.

En nuestro medio, Estado y mercado reconocen múltiples fallas y a veces tiran en sentidos opuestos, pero no dejan de ser parte indispensable de un arreglo simbiótico, en tanto constituyen los polos coordinadores insustituibles de la vida social. Históricamente, la libertad de mercado ha sido un mecanismo eficiente de generación de riqueza, pero también de concentración dañosa de poderes económicos. El Estado constituye la vía de acotar las desigualdades, repartir las cargas, impulsar los derechos colectivos, ofrecer bienes públicos, aunque también esté sujeto a las tentaciones del autoritarismo, del populismo y de la corrupción.

El desplazamiento del Estado significaría el descuido de lo social, que los ciudadanos quedan a merced de formas de poder menos democráticas y equitativas, más excluyentes y lejanas. Por lo demás, los Estados constituyen el órgano indispensable de mediación entre los imperativos del orden internacional y su conciliación con las necesidades de las poblaciones localizadas en determinados espacios territoriales. La realización expedita de las transacciones del comercio, así como la inversión extranjera necesitan de la protección legal de los gobiernos.

La transición implica el recambio de las élites y como se encara en México lleva al descuido de productores, trabajadores y clases medias y, por esa vía, al del mercado interno. La desaparición o quiebra de un sinnúmero de empresas nacionales, el acrecentamiento explosivo del empleo informal, son otros tantos hechos con fuertes repercusiones sociales que desalientan a la inversión vernácula, alteran radicalmente la estructura de la demanda y se constituyen en freno al desarrollo.

Hay enormes trastornos y asimetrías asociados a la transición mexicana que incuestionablemente forman parte de las causas del desarrollo titubeante de las últimas décadas. Pero ahí no se encuentra toda la explicación. Otra parte de la historia conduce a la crítica de las políticas internas que debieran haber acelerado la transición y atenuado sus costos sociales.

EL DESVANECIMIENTO DE LAS INSTITUCIONES E INSTRUMENTOS DE LA ACCIÓN PÚBLICA

La fidelidad a los paradigmas del nuevo orden internacional ha llevado al Estado a perder autonomía en la conducción del país, hasta convertirla en otra causa de la lentitud y de las paradas del desarrollo nacional. En efecto, el avance en crear a las instituciones de la democracia formal, contrasta con el rápido desmantelamiento de la soberanía económica nacional, en circunstancias que hacían y hacen imperativo ensanchar los márgenes gubernamentales de maniobra a fin de encarar los acomodos transicionales internos.

Primero se eliminó el proteccionismo comercial y, con ello, se prescindió de buena parte de los instrumentos anteriores de la política industrial y del manejo de la balanza de pagos. Los productores nacionales quedaron súbitamente sujetos a la competencia de los mejores oferentes del exterior, sin contar con el respaldo de los apoyos habituales, de programas de reconversión productiva o del tiempo para adaptarse, como ocurrió en los países de menor desarrollo de la Unión Europea.

Luego, se procedió a la liberación financiera interna y externa, con la mira de ensanchar los alcances del sector financiero nacional y evitar interferencias estatales nocivas. En cuanto a lo primero, se suprimieron los encajes bancarios y otros mecanismos de la canalización selectiva del crédito, se desregularon las tasas de interés, se eliminaron subsidios financieros y se fijaron topes al financiamiento del sector público.

En la vertiente externa, se permitió el movimiento irrestricto de capitales, pensando en multiplicar las fuentes de financiamiento nacional, aunque eso mismo crease vulnerabilidades especulativas y contagios frente a las oscilaciones de las corrientes de fondos de corto plazo o a las crisis foráneas.

Varias consecuencias favorables y otras adversas se siguen de ambas acciones. De un lado, se desembaraza al sector financiero de regulaciones excesivas que trababan su desarrollo. Con todo, también hubieron fallas de sig-

nificación. De un lado, no se tomaron con antelación las medidas de regulación prudencial que demandaba el cambio de políticas. De otro, se suprimieron de golpe las ayudas financieras desarrollistas, incluyendo aquéllas que hubieran facilitado el ajuste de la planta productiva nacional. Y ello queda reforzado al acotarse las actividades de los bancos de desarrollo y convertirlos en instituciones de segundo piso, esto es, con funciones limitadas para contribuir al acomodo de la planta productiva nacional a los mercados sin fronteras.

Como resultado de la abrupta apertura comercial y financiera, y de otras causas, se provocó la crisis del Fobaproa-IPAB, que condujo a la extranjerización de la banca y a la involución persistente de la canalización de crédito al sector privado nacional.

Un paso en la misma dirección fue el establecimiento del régimen de autonomía al Banco de México que le responsabiliza de modo exclusivo, por ley, de la estabilidad de precios con olvido —a diferencia de la Reserva Federal de los Estados Unidos— de otros objetivos importantes, como son el empleo o el crecimiento. Así se refuerzan la prelación de las metas estabilizadoras y también las tentaciones de sobrevaluar el tipo de cambio con el fin de reducir la inflación o de elevar las tasas de interés con el propósito de atraer capitales de corto plazo para llenar la brecha externa, pese a que ambos procederes dañan a la planta productiva nacional.

Otra reforma importante se enderezó a retirar al Estado de la producción de bienes y servicios con el propósito de elevar la eficiencia y desterrar proclividades populistas. Desde luego, las ventas, privatizaciones o desincorporaciones aliviaron transitoriamente los apremios fiscales o de pagos externos. En algunos casos, se satisficieron los objetivos publicitados, en otros, se registraron notorios fracasos. En todo caso, las posibles ganancias estáticas en eficiencia, estuvieron disminuidas o compensadas por las pérdidas dinámicas que ocurren cuando los mejores grupos privados de inversionistas nacionales o extranjeros se dedican a comprar y administrar activos viejos, en vez de generar nuevas empresas y más empleos.

El círculo reductor de los márgenes de maniobra de la política económica se cierra cuando se asume el criterio de equilibrar el presupuesto prácticamente en cualquier circunstancia. Sin duda, los excesos del pasado, justifican la preocupación por el gasto desordenado del sector público. Con todo, hoy se está en el otro extremo al impedir, aun en el margen, que la política fiscal tenga postura anticíclica y también al restringir la inversión e integrarla como parte de déficit calificados siempre como nocivos.

La doble renuncia de la acción fiscal a compensar depresiones y prosperidades, así como a ser instrumento de desarrollo, se completa con la negativa al uso de la política tributaria con finalidades distributivas a pesar de tendencias manifiestas a la concentración del ingreso. Aquí el impedimento se explica en función de la competencia globalizada por atraer inversiones foráneas, mediante la desgravación a los grandes negocios y causantes, y la elevación compensatoria de los impuestos indirectos.

Puesto en otros términos, el activismo gubernamental por remodelar instituciones y economía conforme a las exigencias de la globalización ha sido intenso y de amplia cobertura. Hay resultados manifiestos en el ensanchamiento del comercio exterior, en mejorar puntualmente la capacidad competitiva, en reducir los desequilibrios fiscales, la inflación y, sobre todo, en alentar la modernización democrática formal. Todo ello contrasta con la poda inmisericorde de los instrumentos gubernamentales de acción económica y social frente a las metas desarrollistas u otras demandas de interés colectivo.

Es curioso observar que mientras el gobierno conserva la responsabilidad última del bienestar de la población, del crecimiento y el empleo, de subsanar los impactos externos desfavorables, se ha despojado a sí mismo de los instrumentos básicos de acción, hasta llegar a una situación de marcada impotencia en materia económica y social. Podrá decirse que el instrumental de antaño resulta inútil o ineficiente en las nuevas circunstancias. Con todo, tampoco se han creado —o se ha hecho con extrema lentitud— las instituciones de reemplazo o los nuevos instrumentos para llenar a satisfacción las responsabilidades gubernamentales frente a la población.

LA AGONÍA DE LOS MERCADOS NACIONALES

En los dos acápites anteriores se ha hecho referencia a dos grandes fenómenos que han detenido la expansión de la economía nacional desde 1982. Ahora, conviene abordar el tercer factor retardatorio: la lentísima expansión y el fraccionamiento del mercado interno.

Muchos son los factores que la literatura económica ha calificado como motores del desarrollo. La formación de capital, la inversión extranjera, los cuadros empresariales, la educación, la política estatal, son otras tantas variables que en distintas épocas se han destacado, incluso como *factórum* de la

modernización de las economías. Hoy en día, se subraya el ahorro, la innovación tecnológica, la desregulación, los derechos de propiedad.

Sin dejar de reconocer que el desarrollo constituye un fenómeno complejo con influencia de innumerables variables interrelacionadas, sean económicas, sociales, culturales o políticas, quizás valga destacar en la circunstancia precisa de México a dos factores olvidados: el ya mencionado papel del Estado en el desarrollo y el del mercado interno.

En cuanto a los mercados internos, aparte de los panegíricos a sus virtudes y la satanización correlativa de las fallas estatales, ha quedado en la penumbra la importancia decisiva de su crecimiento en la inversión, el ahorro y la innovación tecnológica. Sin mercados en expansión, la nueva inversión pierde sentido, el ahorro no se utiliza en ensanchar las instalaciones productivas, la innovación no se concreta por desconfianza en la rentabilidad esperada y la inversión extranjera en vez de crear producciones nuevas, se canaliza a la extranjerización de empresas nacionales.

En México, la demanda interna tiene otras propiedades dinámicas que provienen de la historia anterior de sustitución de importaciones. Todo el engranaje de los encadenamientos productivos está vinculado al mercado nacional, mientras que el sector exportador, sobre todo sus nuevas actividades, tiene todavía escasos entrelazamientos internos, de modo que su expansión —y ha sido mucha— impulsa deficientemente al resto de la economía.

En todo caso, el mercado interno accesible a los productores nacionales ha crecido lentamente y, a veces, se le ha destruido (véase cuadro 2). Baste una comparación: entre 1950 y 1980, la expansión del producto y del consumo alcanzaron tasas anuales superiores al 6%. En contraste durante el periodo 1980-2001, suben 60% menos.

A la falta de empuje de la demanda interna se añade la fragmentación de los mercados. Las importaciones de bienes y servicios se expanden con intensidad mayúscula, dando origen a un intenso proceso de sustitución negativa de compras foráneas que desplaza a los productores nacionales y que multiplica la oferta de artículos diferenciados. A su vez, el cambio tecnológico, principalmente el relacionado con la computación, permite pasar de la producción estandarizada y con economías de escala, al diseño de productos con especificaciones singulares, acentuando la tendencia a la formación de pequeños y volátiles nichos de mercado.

Del mismo modo, el proceso de concentración del ingreso tiende a polarizar la demanda y a subdividir los mercados. De un lado, hacia la oferta

Cuadro 2
México: Oferta y demanda globales

	Índice (1990=100)														Tasa de crecimiento 1980-2001		
	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999		2000	2001
Oferta global	100.6	102.1	106.5	113.9	120.9	126.7	133.9	134.4	149.1	137.6	148.0	163.3	175.5	186.2	205.4	203.4	3.4
Producto interno bruto b/	105.9	107.4	108.6	112.6	117.6	122.1	125.5	126.4	135.2	127.0	133.6	143.0	150.0	155.7	166.0	165.5	2.4
Importaciones de bienes y servicios c/	64.4	65.8	91.7	122.5	144.0	159.0	192.8	189.0	232.7	206.4	240.6	293.5	342.0	390.5	474.4	460.4	7.5
Demanda global	100.6	102.1	106.5	113.9	120.9	126.7	133.9	134.4	149.1	137.6	148.0	163.3	175.5	186.2	205.4	203.4	3.4
Demanda interna	93.5	92.1	96.0	102.7	109.6	114.3	121.0	122.0	134.2	113.5	120.6	132.1	140.1	146.1	158.4	159.1	2.2
Inversión bruta interna	57.5	58.8	66.6	74.0	82.3	88.2	100.7	98.5	111.8	73.2	92.0	112.2	123.2	128.1	142.9	132.3	1.3
Inversión bruta fija	70.2	69.8	74.0	78.9	89.3	96.8	107.3	105.9	116.1	82.4	95.9	116.0	128.1	137.8	153.5	144.6	1.8
Variación de existencias	73.7	-54.6	50.3	23.8	10.1	-0.7	32.3	22.0	15.7	7.8	12.8	16.0	17.1	14.2	16.0	13.1	
Consumo total	106.7	104.3	106.7	113.1	119.4	123.7	128.3	130.4	140.8	129.0	130.7	138.3	145.3	151.7	163.0	167.5	2.4
Gobierno general	126.9	126.0	125.1	123.6	126.4	131.7	134.7	137.4	143.0	141.1	140.1	142.6	146.0	152.9	155.9	153.9	2.1
Privado	103.6	100.9	103.8	111.5	118.3	122.5	127.3	129.4	140.3	127.2	129.4	137.5	145.1	151.3	163.9	169.4	2.5
Exportaciones de bienes y servicios	154.0	178.4	186.2	210.6	219.1	234.0	246.0	241.7	280.0	371.2	416.1	470.2	526.6	592.6	689.2	653.7	9.4

Fuente: CEPAL.

a/ Cifras preliminares.

b/ Promedio de los resultados trimestrales a partir de 1998.

c/ Hasta 1996, las cifras se obtuvieron del balance de pagos en dólares corrientes del Fondo Monetario Internacional; las correspondientes a 1997 fueron estimadas por la CEPAL, sobre la base de información del INEGI y del Banco de México. Dichas cifras fueron convertidas a valores de 1990 mediante índices de valor unitario calculados por la CEPAL. Luego se hizo un empalme simple de los índices con base en 1990 y 1980, lo cual restringe la comparabilidad de las cifras.

flexible de artículos diferenciados de consumo de alta calidad y de origen predominantemente extranjero. Y, de otra parte, hacia la fabricación de artículos de corte popular y de mercado interno poco dinámico.

México tiene notoria inferioridad técnica, organizativa y de recursos para competir con éxito en el primer segmento de mercado. Las condiciones son menos desfavorables en el segundo, pero aquí se enfrenta a la competencia exacerbada de abastos externos que reducen la demanda y el aprovechamiento nacional de las economías de escala.

En el país, según las Naciones Unidas (1998), el 10% más pobre de la población contaba con el 1.3% del ingreso, mientras el 10% más rico absorbía el 41.7%. En el mismo sentido, influye el desplome de los salarios. El primer decil de los hogares, es decir, el más pobre, gastó el 53.3% de sus ingresos monetarios en alimentos (véase cuadro 3). El salario mínimo real ha perdido el 70% de su capacidad adquisitiva entre 1980 y 2001, y los salarios manufactureros el 19%. Los mercados masivos nacionales se encogen o desaparecen, hay pérdidas estáticas y dinámicas de empleos. Pero ello se atribuye principalmente a la rigidez salarial y de las normas laborales.

La apertura externa, la tecnología y las tendencias a la concentración del ingreso son fuerzas que confluyen en comprimir o segmentar el mercado interno accesible a los productores nacionales. Las importaciones agropecuarias han duplicado su ponderación en el producto de ese sector del 11% al 22% en la década de los noventas. En el caso de las manufacturas la situación resulta todavía más acentuada. En 1990, las compras externas de las mismas alcanza-

Cuadro 3
Gasto corriente total según deciles de hogares de acuerdo
a su ingreso por objeto del gasto (tercer trimestre del 2000)

	Total	Primer decil		Décimo decil	
		Miles de millones de pesos	Porcentaje del gasto	Miles de millones de pesos	Porcentaje del gasto
Gasto monetario corriente	369.3	7.7	100.0	132.1	100.0
Alimentos	110.5	4.1	53.3	22.3	16.9
Vivienda	30.7	0.7	9.1	9.1	6.9
Transporte	65.7	0.6	7.8	28.9	21.9
Educación	64.1	0.4	5.2	36.0	27.2
Salud	13.3	0.3	3.9	4.4	3.4
Vestuario y calzado	21.3	0.4	5.2	6.7	5.1
Otros	63.7	1.2	15.5	24.6	18.6

Fuente: INEGI, Encuesta de hogares de 2000.

ban el 47% del valor agregado bruto del sector, en el año 2000, lo excedían en 32%. Es decir, el mercado final e intermedio de productos industriales ya se abastece mayoritariamente con suministros foráneos.

Entonces, no debiera sorprender el corolario obligado: la fragmentación e incertidumbre de los mercados nacionales hacen frágil y titubeante a la inversión tornándola en el componente que menos crece de la demanda interna (1.8% anual) a lo largo del periodo 1980-2001. La formación privada de capital se ha expandido con ritmos más del 50% inferiores a los del periodo 1950-1980 (8% anual) y además ha debido compensar hasta donde ello es posible el desplome ya secular de la inversión pública. Entre 1980 y 2000, la participación del gobierno en la inversión total se abate del 43% al 7%.

En suma, el angostamiento paralizante de la demanda de los mercados internos, deviene en alicientes menguados a la formación fresca de capitales, creando entre ambos un círculo vicioso contrario al desarrollo.

OTRAS INSUFICIENCIAS DE LA POLÍTICA ECONÓMICA

Junto a las causas de fondo ya mencionadas que explican el prolongado retardo de la economía mexicana en reaccionar al desarrollo, se suman una serie de trastocamientos de los objetivos sociales e insuficiencias de las políticas económicas.

Fueron variadas y hasta convincentes para muchos las tesis en que se sustentó el cambio en la estrategia de desarrollo, la sustitución del proteccionismo por la apertura al comercio internacional, el reemplazo de la ingeniería social del Estado por el juego libérrimo de los mercados, la corrección de distorsiones dañosas en la asignación de recursos, el acceso a tecnologías modernas.

A lo anterior, con razón o sin ella, se añadieron otras consideraciones asociadas al nuevo orden mundial: los estados nacionales están dejando de ser la forma dominante de organización política, declinan y comienzan a ser desplazados por sistemas transnacionalizados de organización, sean empresas, organismos no gubernamentales o instituciones de jurisdicción multinacional. Más y más la política económica deja de ser instrumento de gobernantes benevolentes para resultar el producto de la interrelación de actores privados nacionales o foráneos que tratan de optimizar sus intereses. Por tanto, la opción real, abierta a los países periféricos consiste en incorporarse a la reforma

mundial o quedar al margen de la nueva revolución tecnológica en lo económico y de la revolución política democratizante.

Algunas de las promesas del cambio resultaron verdaderas y se plasmaron en la realidad, otras quedaron incumplidas, a la par de crearse una constelación de problemas nuevos que, en vez de facilitar, entorpecen el mejoramiento o deterioran el bienestar de las poblaciones.

Las razones, vistas *ex-post*, parecen casi evidentes. El modelo de la liberación económica estuvo fincado en dos supuestos por demás irrealistas. De un lado, se postuló la separación, la falta de interdependencia entre los fenómenos económicos, sociales y políticos. Sin decirlo, se consideró posible que los cambios económicos, independientemente de su profundidad, tuviesen repercusiones nulas o limitadas en la vida sociopolítica y viceversa. Del otro, se confió en que el acomodo de las fuerzas productivas en el mercado fuese cuasiinstantáneo y que hubiese ausencia de costos significativos en la transición entre estrategias de desarrollo. De lo contrario, resultaría incongruente la reiterada afirmación de que la mejor política industrial y de reconversión productiva es la que no existe, pronunciada desde el gobierno precisamente cuando se agolpaban en el tiempo las reformas aperturistas.

La experiencia cotidiana lleva a advertir que la inversión propia o extranjera resiente las turbulencias cívicas o los enfrentamientos partidarios, mientras que la paz social y la tranquilidad política no son ajenas a los procesos de formación de capital, creación de empleos y crecimiento. La interrelación inevitable de esos fenómenos dan lugar a conflictos distributivos, a fricciones y desgastes a lo largo del proceso de ajuste transicional entre el mundo político y el económico.

En cuanto al segundo supuesto, es obvio que resulta inadecuado frente a las enormes dislocaciones productivas y distributivas de los últimos veinte años que tomará tiempo resolver, así como a su lento decantamiento hacia una nueva normalidad. Toda reforma económica de fondo entraña cambios medulares en la distribución de oportunidades y privilegios que definen a las nuevas estructuras socioeconómicas y a la desintegración-integración de las propias élites.

La crisis latinoamericana de la década de los ochenta, lleva —junto con otras causas— a abrazar el llamado «Consenso de Washington». Ese relato paradigmático abandona el tema del desarrollo para abordar directamente el manejo de los instrumentos de política económica a fin de atender el problema latinoamericano del endeudamiento externo y de adaptar a la región a la aper-

tura de fronteras. Las metas medulares sobre crecimiento, empleo o seguridad social son dejadas de lado. El combate a la inflación, el equilibrio de las finanzas públicas, la apertura comercial o financiera suben de categoría: de ser medios para alcanzar propósitos de mayor jerarquía, pasan a constituirse en los objetivos sociales por excelencia.

Transitoriamente la sociedad civil y los votantes se deslumbran con la menor alza de precios, la solidez del tipo de cambio o la reducción del gasto público. A la larga, se redescubren la inexistencia de sustitutos fáciles al desarrollo y la insuficiencia política de las promesas de alcanzarlo en un futuro que sistemáticamente se corre hacia adelante.

En suma, los supuestos aludidos al dar primacía a las exigencias de la apertura externa contraponen la macro con la microeconomía. Los productores mexicanos lejos de adaptarse instantáneamente a la competencia foránea, ceden mercado, abaten producción o extranjerizan sus empresas. Asimismo, la sobrevaluación casi crónica del tipo de cambio y las altas tasas de interés o la falta de crédito bancario, imponen otra pesadísima carga de costos y de competitividad a los productores nacionales. Se gana la estabilidad macroeconómica a costo de la debacle del empresariado nacional y del mercado de trabajo.

Hoy en día, las políticas económicas oscilan en ires y venires cortoplacistas que oscurecen el cálculo empresarial e inhiben a la inversión. Tómese el caso del manejo monetario especialmente relevante ante el papel procíclico o cuando más neutro de la política fiscal, o la cuasiausencia de políticas medulares en el ámbito industrial y del comercio foráneo. Sin estar presente una preocupación clara por el crecimiento, las acciones monetarias se debaten entre prevenir otra crisis cambiaria frente a la posible reducción de los flujos de inversión extranjera o en seguir combatiendo las presiones inflacionarias. De la misma manera, mientras en el pasado se permitió que los intereses reales llegaran a niveles astronómicos, hoy con tasas casi nulas o bajísimas también en términos reales parecería propiciarse la expropiación de los ahorradores —o alentarse la fuga de capitales— con magros beneficios a las empresas ya que la banca presta poco y caro al sector productivo nacional.

De otro lado, las políticas sociales pierden prioridad, como si la salud del mercado de trabajo no constituyese uno de los grandes equilibrios macroeconómicos y macrosociales. Los empleos se tornan escasos, inestables o precarios; en vez del acrecentamiento de la productividad, basado en la innovación tecnológica y organizativa, en la formación de capital humano, las mejoras en la eficiencia se centran en la reducción del empleo y en el deterio-

ro secular de los salarios reales; los sistemas de seguridad social entran en crisis y no amplían su cobertura en consonancia con la prevención de los mayores riesgos asociados a las oscilaciones de la economía internacional.

En particular, sin definir claramente el camino a seguir en las cuestiones laborales las acciones estatales oscilan entre ganar flexibilidad para acomodarse a la volatilidad de mercados abiertos y proveer la protección necesaria a los núcleos mayoritarios de la población.

Hasta aquí he puesto de relieve algunos de los principales dilemas transicionales de la globalización económica con alguna referencia a los de la modernización democrática. Resolver el entrapamiento del país, exige implantar una política vertebrada de Estado entre lo político, lo económico y lo social. Es imperativo lograr una adaptación provechosa al nuevo orden económico internacional, como atender demandas sociales aplazadas en torno al bienestar de la población y la defensa de los intereses de trabajadores y empresarios nacionales. Sin normas y restricciones morales aceptadas por todos, no hay posibilidad alguna de que los resultados del mercado sean eficientes y estables. Con todo, trascender el ámbito de la democracia formal, revitalizar el desarrollo nacional no serán tareas sencillas ni rápidas. Y no lo serán por cuanto la destrucción de las instituciones, de las capacidades colectivas de acción ha sido extensa, limitados los avances en buscarles reemplazos efectivos y serias las rupturas que ya separan a la sociedad mexicana.

El modelo neoliberal y su impacto en el desarrollo económico mexicano

Arturo Guillén*

INTRODUCCIÓN

El presente texto tiene como objetivo presentar algunas reflexiones sobre los principales cambios ocurridos en el sistema productivo de México, en el marco del proceso de apertura externa iniciado en la década de los años ochenta a raíz de la crisis de la deuda externa de 1982, y de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá y México (TLCAN) en 1994. Se enfoca principalmente a las transformaciones ocurridas en la industria manufacturera. En un sentido más amplio, pretende ser una evaluación inicial del modelo neoliberal bajo la óptica de la teoría del desarrollo. Este trabajo desarrolla los avances efectuados por el autor sobre el tema en trabajos anteriores (Guillén, 2000, 2002 y 2003).

Desde 1983 se inició en México el tránsito al *modelo neoliberal*, un modelo de economía abierta, orientado hacia fuera, caracterizado por la conversión de la exportación de manufacturas en el eje del régimen de acumulación. El nuevo modelo fue una consecuencia de las tendencias mundiales a proyectar los sistemas productivos hacia el exterior, como resultado de la crisis estructural iniciada a finales de los años sesenta en los principales países desarrollados, al concluir el largo auge de la segunda posguerra mundial. La globalización se convirtió desde los años setenta en una estrategia de «salida» de la crisis para las ET más poderosas e internacionalizadas. A su vez los grupos privados internos y los gobiernos de los países endeudados de la periferia encontraron en la globalización y en la estrategia del *Consenso de Washington*, una opción

* Profesor Titular de Tiempo Completo del Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa. Jefe del Área de Economía Política de ese departamento. Miembro del programa institucional Integración en las Américas de las tres unidades de la UAM. E-mail: artuvas@prodigy.net.mx

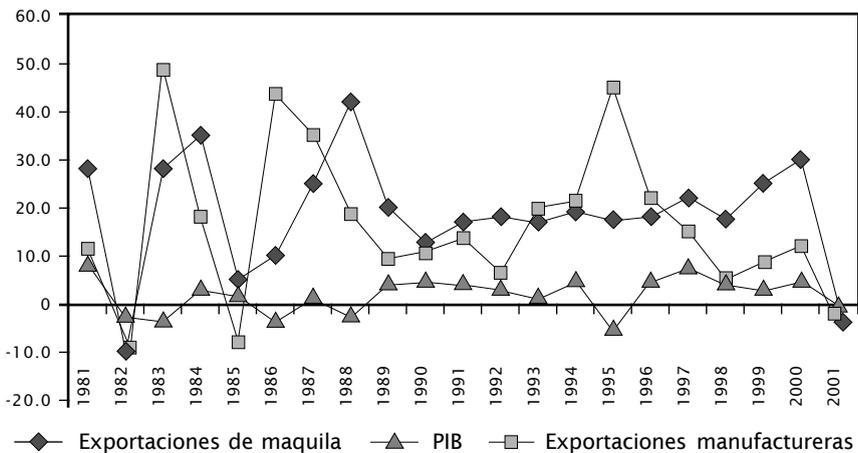
para reconvertir sus empresas y enfocarla hacia el mercado externo, principalmente hacia el mercado norteamericano.

El éxito exportador del nuevo modelo es un hecho conocido y repetido hasta el cansancio por los organismos multilaterales y los sucesivos gobiernos de México, desde Miguel de la Madrid hasta Vicente Fox. El comercio exterior de manufacturas creció, efectivamente, de manera acelerada durante las últimas dos décadas, sobretudo a partir de la entrada en vigor del TLCAN (véase gráfica 1).

El nuevo modelo demostró una gran elasticidad para impulsar las exportaciones de manufacturas. Estas se quintuplicaron en sólo una década, al aumentar de 27 828 millones de dólares (MD) en 1990 a 145 334 MD en 2000. A lo largo de la década su crecimiento fue muy dinámico, con tasas de dos dígitos (véase gráfica 1). Como proporción de las exportaciones totales pasaron en el mismo periodo del 68% al 91.7%. Sin embargo, más de la mitad de las exportaciones manufactureras (54.7%) son de las maquiladoras.

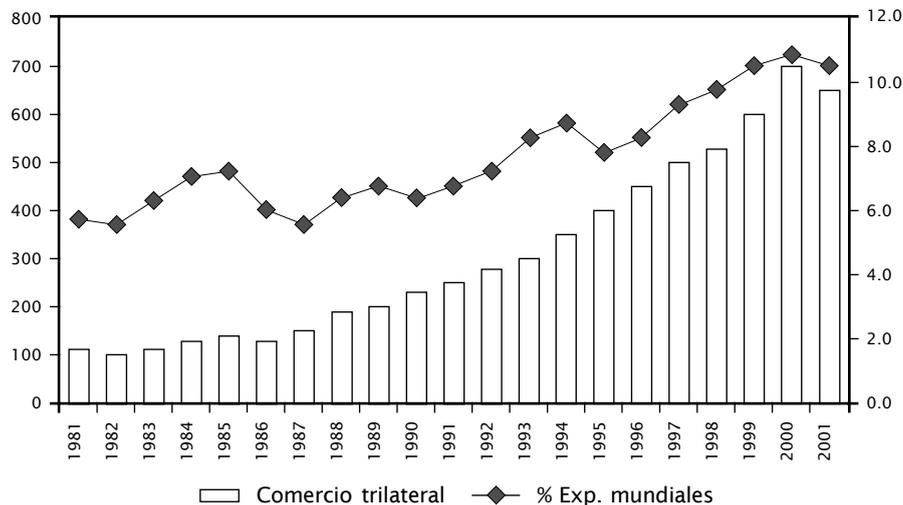
El comercio entre los tres países de América del Norte casi se quintuplicó, al aumentar de 133.6 miles de millones de dólares en 1981 a 659 MMD en 2001. El crecimiento del comercio trilateral cobró mayor fuerza con la entrada en vigor del TLCAN. Como porcentaje de las exportaciones mundiales, el comercio trilateral aumentó del 5.7% en 1981, al 6.6% en 1990, para alcanzar el 9.7 % en 2001 (véase gráfica 2).

Gráfica 1
Exportaciones manufactureras, de maquila y PIB
Variaciones anualizadas



Fuente: NAFIN. *La economía mexicana en cifras, varios años, e INEGI.*

Gráfica 2
Comercio trilateral: % de las importaciones mundiales



Fuente: OECD, International Trade by Commodity Statistics.

El aporte del TLCAN a la creación de comercio es, pues, un hecho reconocido, mientras que su contribución al desarrollo económico y social de México, es menos claro.

Por desarrollo económico entiendo la consecución de cuando menos, tres objetivos:

- Un crecimiento durable de la producción, la inversión, el empleo y el ingreso por habitante.
- La construcción de un sistema productivo articulado y coherente (De Bernis, 1982), es decir un sistema productivo que posea una base interna de acumulación de capital.
- El mejoramiento de las condiciones de vida de la población, es decir la satisfacción de eso que Francois Perroux (1961) llamaba los *costos del hombre*: los derechos a la alimentación, a la educación, a la salud y a la vivienda.

Para avanzar en la evaluación del modelo neoliberal bajo la óptica de la teoría del desarrollo, en este artículo me enfoco al análisis de los siguientes rasgos del nuevo modelo:

- Su creciente transnacionalización.
- La regionalización del comercio exterior y la reconfiguración de la geografía económica.

- La *maquilización* de la industria, las nuevas formas del dualismo estructural y la mayor desarticulación del sistema productivo.
- La profundización de la restricción externa y la fragilidad financiera del modelo.

LA CRECIENTE TRANSNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA

El TLCAN implicó un compromiso entre gobiernos y grupos empresariales oligopólicos que veían en la integración una palanca importante para ampliar sus mercados y zonas de operación e influencia, así como para maximizar sus beneficios. En lo fundamental, ese compromiso fue impulsado por los grupos y empresas más globalizados del capital financiero de Estados Unidos, así como por los grupos y empresas más poderosos de Canadá y México.

Las empresas transnacionales (ET) estadounidenses más globalizadas veían en el TLCAN un instrumento para elevar sus niveles de competitividad en relación con otras regiones del mundo (Europa y Asia, principalmente). Para el gobierno de Estados Unidos se trataba también de llevar a la práctica un conjunto de reglas para la operación de las inversiones extranjeras que conceden a estas una libertad irrestricta, así como un conjunto de prerrogativas: propiedad intelectual, tratamiento nacional a los inversores extranjeros, eliminación de normas de comportamiento, etc.), que se han impulsado en diversos foros multilaterales y tratan de aplicarse en escala mundial.¹ Las grandes empresas canadienses y mexicanas, por su parte, buscaban, mediante la apertura y el TLCAN, modificar sus estrategias y reconvertir sus empresas hacia el mercado exterior para insertarse en una economía mundial crecientemente globalizada.

Los cambios en los sistemas productivos y en la estructura industrial de México, así como en la estructura, composición y orientación de los flujos de comercio exterior, han estado determinados, fundamentalmente, por los movimientos del capital extranjero. Las estrategias de las ET deciden:

1. Los principales cambios en la propiedad de los activos;
2. La ubicación sectorial y la localización geográfica de las inversiones; y

¹ Las reglas de la IED del capítulo XI del TLCAN fueron la base del Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) que impulsó la OCDE, pero cuya aprobación fue rechazada por los gobiernos de varios países.

3. El destino geográfico de los bienes que producen (mercado externo *vs.* mercado interno; mercado norteamericano *vs.* mercado mundial).

Si las ET globales y el capital financiero son las fuerzas determinantes de la mundialización, de los acuerdos regionales y de la apertura de la economía, quiere decir que no rige un comercio internacional determinado por el libre juego de las fuerzas del mercado, como se postula frecuentemente, sino un *comercio administrado*, más propiamente un *mercantilismo corporativo*, dominado por el capital transnacional, asociado con sus respectivos Estados nacionales y con el apoyo activo de los Estados de los países receptores de capital.

El TLCAN es un buen ejemplo de tal tipo de integración, ya que ha sido el principal campo de experimentación de la mundialización neoliberal, cuyas reglas de operación son establecidas por el capital financiero estadounidense, con el apoyo de los grupos dominantes y de los gobiernos de Canadá y México. Para Estados Unidos, el espacio norteamericano es trascendente no únicamente para delinear las reglas de una eventual integración continental en el marco del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), sino por la importancia misma de sus inversiones, así como de su comercio, en Canadá y México. En estos dos países se concentra el 13% de sus inversiones directas en el mundo y el 65% de sus inversiones en el continente americano (Deblock, Brunelle y Rioux, 2001).

Dentro de cada bloque regional existen fuerzas centrípetas y América del Norte no es la excepción. Cada bloque regional es el espacio que utilizan las ET originarias y/o instaladas en esa región, para acrecentar su competitividad trasladando hacia «su periferia» ciertas actividades o fases de sus procesos (papel que cumplen México y en menor medida Canadá en el TLCAN; Portugal, Grecia y España en la Unión Europea; Malasia, Indonesia, Filipinas o Tailandia, en el *bloque asiático*). Se trata en el caso del TLCAN de inversiones extranjeras directas cuyo objetivo es beneficiarse de ventajas comparativas en materia de costos laborales, costos de transacción (costos de transporte, sistemas fiscales **blandos**) y normas ambientales menos estrictas, lo cual genera efectos de aglomeración en los espacios regionales donde se ubican (Hanson, 1998).

Es el caso de los flujos de IED que han ingresado a México desde la apertura comercial de mediados de los ochenta y sobretudo a partir de la firma del TLCAN, se han dirigido principalmente a la industria automotriz y de autopartes, así como a la producción maquiladora, destacadamente a la electrónica, la computación y la confección.

El grueso del comercio exterior en América del Norte es comercio intra-firma de ET. La participación de las exportaciones en las ventas totales de las filiales estadounidenses instaladas en México, se incrementó del 27.3% en 1992 a 46.3% en 1997. Alrededor del 70% de las exportaciones canadienses están vinculadas a las operaciones de las ET; de ese total, 40% es comercio intra-firma y el 30% restante resultado de licencias o alianzas estratégicas de las corporaciones canadienses con corporaciones foráneas. En el caso de Estados Unidos, alrededor del 50% de sus exportaciones manufactureras a Canadá son comercio intra-firma de sus matrices y compañías afiliadas. Por lo que respecta a México, en 1998 el 49.2% del comercio exterior era intra-firma (Dussel, 2000).

La estrategia de las ET en México, Centroamérica y el Caribe durante las últimas dos décadas ha estado enfocada a establecer operaciones de ensamblaje en la región para construir una plataforma de exportación hacia Estados Unidos y el mercado mundial. Esa estrategia ha sido particularmente exitosa en México, en el caso de las industrias automotriz, autopartes, plásticos, electrónica, ropa y confección.

Las ET y las maquiladoras son el núcleo principal del sector exportador mexicano. Debido fundamentalmente a la acción de las inversiones directas detonadas por el TLCAN, México se convirtió en:

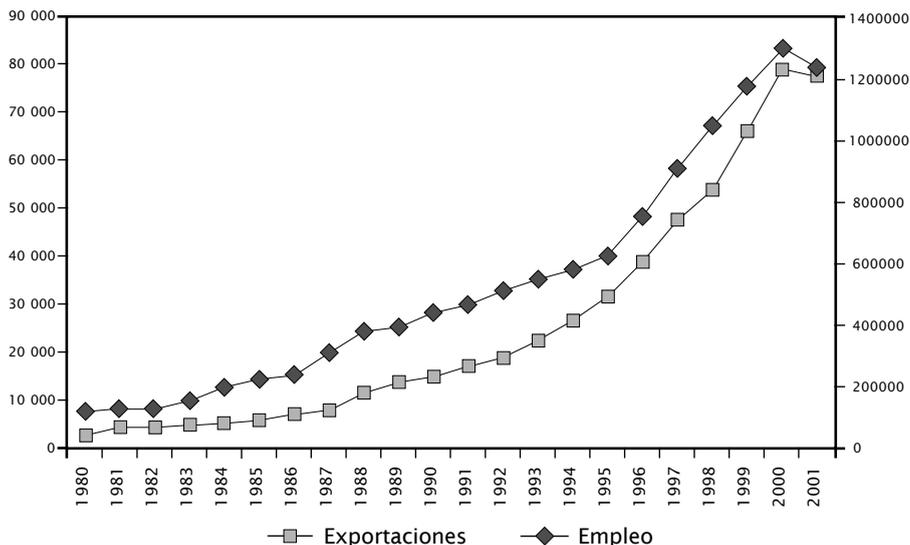
- El tercer exportador a Estados Unidos, después de Canadá y Japón.
- El primer proveedor de artículos electrónicos (televisores, computadoras personales, impresoras, etc.) a ese mercado desde 1998, participando con el 19.6% de las importaciones estadounidenses.
- El tercer proveedor de productos automotrices, sólo después de Canadá.
- El principal exportador de artículos de la confección absorbiendo el 13.8% de las importaciones estadounidenses en 1998, contra apenas el 2.8% en 1990.

Con la entrada en vigor del TLCAN se esperaba la desaparición gradual de las maquiladoras y su sustitución por una industria exportadora más sólida y articulada. Pero en vez de una industrialización de la maquila, se ha producido, por el contrario una *maquilización* de la industria. La electrónica, la confección, la computación, las autopartes, etc., es decir ramas completas de la actividad manufacturera, funcionan como maquiladoras manteniendo una conexión muy escasa con el mercado interno. Así, mientras que la ocupación en la industria manufacturera se mantuvo prácticamente estancada entre 1994

y 2000, al pasar de 1 372 253 plazas a 1 483 899, la ocupación en las maquiladoras se acrecentó en el mismo periodo de 600 585 a 1 242 779 (Vidal, 2001).

El crecimiento de las maquiladoras ha sido explosivo, sobre todo a partir de la entrada en vigor del TLCAN, aunque su expansión se ha detenido a partir de la recesión estadounidense en 2001 (véase gráfica 3).

Gráfica 3
Exportaciones: Empleo y maquiladoras (millones de dólares)



Fuente: NAFIN. *La economía mexicana en cifras, varios años, e INEGI.*

LA REGIONALIZACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR Y LA RECONFIGURACIÓN DE LA GEOGRAFÍA ECONÓMICA

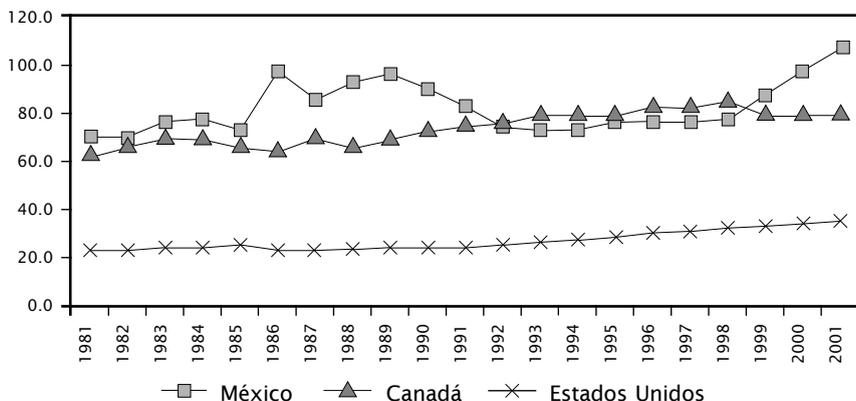
Uno de los efectos más marcados de la integración ha sido el reforzamiento de las tendencias a la regionalización del comercio exterior en el espacio norteamericano y la reconfiguración de la geografía económica de México, a favor de los estados de la frontera norte.

Las tendencias a la regionalización en América del Norte tienen una vieja historia. Sin embargo, a partir de la entrada en vigor del FTA con Canadá y posteriormente del TLCAN, el proceso ha cobrado una intensidad no vista en épocas anteriores.

La concentración regional del comercio de América del Norte es mayor en las economías dominadas (Canadá y México), que en Estados Unidos. Canadá y México efectúan más de las tres cuartas parte de su comercio exterior en América del Norte. El coeficiente intrarregional de su comercio es tan alto, como el que alcanzan los países de la Unión Europea. En el caso de México, el comercio intrarregional aumentó de 29.7 MMD en 1981 a 271.9 MMD en 2001. Como proporción de su comercio global, el comercio intra-regional aumentó en el mismo periodo del 68.1% al 84.3%, 16 puntos porcentuales en tan sólo dos décadas (véase gráfica 4). El peso relativo del comercio exterior con Estados Unidos sigue siendo abrumador, ya que absorbía en 2001 el 88.5% de las exportaciones y el 67.6% de las importaciones mexicanas. El comercio con Canadá aunque ha aumentado significativamente en términos absolutos bajo los efectos del TLCAN sigue siendo marginal, ya que sólo representaba en el mismo año el 1.9% de las exportaciones y el 2.5% de las importaciones de México.

El nuevo modelo de economía abierta y la operación del TLCAN han provocado, como se dijo arriba, una reconfiguración profunda de la geografía económica, principalmente en el caso de México. La producción orientada a la exportación se ha concentrado en la zona fronteriza norte. Ello ha provocado un movimiento de «arrastré» de las inversiones, hacia el norte en el caso de México, y hacia el sur en el caso de EE.UU. El movimiento de atracción y aglomeración en la frontera ha sido más fuerte en la economía dominada, es decir en la economía mexicana, que en el sistema productivo dominante estadounidense. En el caso de Canadá, el movimiento de redistribución regional de las

Gráfica 4
Comercio intrarregional en América de Norte (%)



Fuente: OECD, International Trade by Commodity Statistics.

inversiones ha sido menos perceptible con el TLCAN, en virtud de que la integración productiva fronteriza con Estados Unidos es un proceso más antiguo.

El movimiento centrípeta en la frontera norte de México no se limita a las inversiones extranjeras que se asientan en esa región, sino que provoca movimientos de «arrastre» y relocalización de otras inversiones, de empresas nacionales y extranjeras, que antes operaban en la región central y que buscan aproximarse al mercado estadounidense y beneficiarse de las economías de escala generadas por el proceso de aglomeración en la región norte. Alrededor del polo exportador se suman actividades «hacia atrás» o «hacia delante» no tanto del lado mexicano —como consecuencia de la débil integración de las maquilas y de todo el sector exportador con el sistema productivo interno—, sino, sobretudo del lado estadounidense. Se crean así *cadena productiva regional* de carácter transnacional, que sustituyen las cadenas productivas nacionales que se habían formado en la etapa del modelo de sustitución de importaciones.

La creciente integración entre Canadá, Estados Unidos y México durante las últimas dos décadas, entraña el refuerzo de las tendencias a la creación de un bloque regional norteamericano, bajo la hegemonía de Estados Unidos, el cual podría extenderse hacia el resto del continente americano bajo el influjo del ALCA, que pretende convertirse en una zona de libre comercio continental en 2005.

DUALISMO, «MAQUILIZACIÓN» Y DESARTICULACIÓN DEL SISTEMA PRODUCTIVO

La profundización de la integración económica entre los tres países del TLCAN, ha provocado un profundo proceso de destrucción —reestructuración— desarticulación de los sistemas productivos. En el caso de México, dicho proceso ha implicado la ruptura de las cadenas productivas internas creadas durante la etapa del modelo sustitución de importaciones (MSI).

Con la integración, la estructura de precios relativos de la economía dominante se impuso en los mercados integrados, causando todo tipo de distorsiones, ya que dicha estructura de precios no guarda correspondencia con los menores niveles de desarrollo, y por ende de productividad, de la economía mexicana. El ejemplo más patente de este efecto se encuentra en la agricultura, donde la entrada de granos básicos de Estados Unidos y Canadá ha provocado la destrucción de las economías campesinas favoreciendo la ace-

lación de los flujos migratorios hacia el norte. Es notorio que la integración ha implicado también procesos de *desindustrialización*, como la evidencia la práctica desaparición de la incipiente industria de bienes de capital que llegó a conformarse con el MSI, así como la precaria situación que guardan muchas empresas productoras de bienes intermedios. Un ejemplo en este sentido lo constituyen los antiguos proveedores de la petrolera PEMEX y de la Comisión Federal de Electricidad, las que, con la aplicación del capítulo de Compras Gubernamentales del TLCAN, perdieron su posición de privilegio en el abastecimiento a esas empresas.

La ruptura de las cadenas productivas nacionales coincidió con la creación de nuevas cadenas de carácter transnacional (en el ámbito de América del Norte) montadas en torno al sector exportador. El eje aglutinador de las nuevas cadenas «supranacionales» que operan en el espacio del TLCAN son las ET. Estas ejercen efectos de aglomeración. En los espacios en los que operan estas empresas regionalizadas (muchas de ellas, las más poderosas, con una lógica mundializadora) producen efectos tanto de atracción e impulso como de freno. Por un lado se generan procesos de creación reforzamiento de polos de desarrollo y, por otro lado, efectos de desestructuración y/o de destrucción de otras empresas y actividades que estaban orientadas al mercado interno.

Como resultado de ello, en el caso de México el TLCAN ha acentuado la heterogeneidad estructural del sistema productivo y de la estructura social. Se han generado procesos de marginalidad, de exclusión y descomposición social y aún de desintegración cultural. Los desequilibrios regionales son ahora más marcados: el norte «rico» se ha distanciado más de un sur «pobre», aislado de la integración globalizadora.

El sector exportador funciona como una suerte de enclave. El viejo problema del dualismo estructural, característico del subdesarrollo, en vez de atenuarse, se agravó además de volverse más complejo. Dentro del sistema productivo y en la estructura de la industria, existen tres niveles claramente diferenciados:

1. En la cúspide de la pirámide, el sector exportador manufacturero y maquilador, convertido en el eje dinámico del sistema, pero aislado del resto del sistema productivo;
2. El antiguo sector moderno creado durante la etapa de sustitución de importaciones, integrado por pequeñas, medianas y hasta grandes industrias, separadas del sector exportador y dependientes del mercado interno; y

3. Los sectores atrasados compuestos por: a) las antiguas actividades tradicionales, urbanas y rurales (destacadamente las comunidades indígenas); y b) la cada vez más densa franja de la economía informal.

El progreso técnico conseguido en el sector exportador no se irradia al conjunto del sistema productivo, lo que impide la construcción de una base endógena de acumulación de capital. El progreso se concentra, como en los tiempos del modelo agrario-exportador vigente hasta la gran crisis de los años treinta del siglo pasado, en el sector dinámico de la economía (el sector exportador) sin transferirse, salvo mínimamente, a otras actividades. La IED invertida en las maquiladoras y en otros segmentos del sector exportador, tiene todas las características de las inversiones de enclave de épocas pasadas. Como decía Perroux (1981):

«Cuando una inversión portadora de innovación, cuando una empresa motriz se instala en un punto del espacio parcelado, los efectos de multiplicación y de complementariedad no se propagan (...). Estas economías de enclave se yuxtaponen sin relacionarse».

Al concentrarse el progreso técnico se concentran también, de manera concomitante, las ganancias de productividad, indispensables para la modernización del resto del sistema productivo, del cual dependen la mayoría de la población mexicana. Como el nuevo modelo exportador funciona sobre la base de salarios reales bajos y restringida participación directa del Estado en la economía, el mercado interno en vez de expandirse se ha estancado, afectando seriamente a la mayoría de las empresas y actividades que dependen de éste.

En el plano social, los cambios en el sistema productivo se han traducido en el fortalecimiento y enriquecimiento de las capas altas ligadas al sector exportador y las actividades financieras, en el debilitamiento de las clases medias, así como en el incremento de los marginados y excluidos.

LA RESTRICCIÓN EXTERNA Y LA VULNERABILIDAD FINANCIERA DEL MODELO NEOLIBERAL

El modelo de economía abierta liderado por las exportaciones de manufacturas fue presentado por sus promotores como uno que permitiría superar la

restricción externa. Por restricción externa me refiero a la incapacidad estructural del sistema productivo de generar las divisas necesarias para asegurar la continuidad del proceso de reproducción del capital. En la opinión de sus promotores, el nuevo modelo tendería a corregir la tendencia estructural al desequilibrio externo, característica tanto del modelo agrario-exportador, como del modelo de sustitución de importaciones.

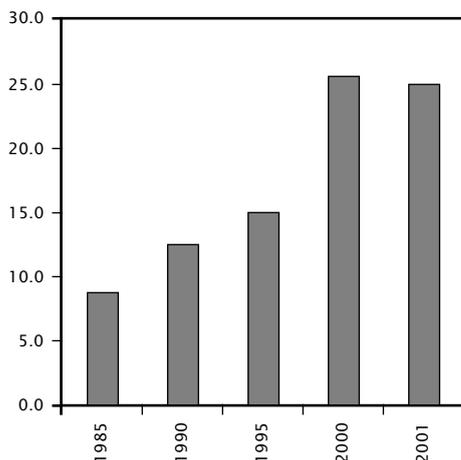
Se suponía que al cambiar la orientación de la industria hacia fuera se superaría el sesgo antiexportador de la sustitución de importaciones, lo que posibilitaría conseguir mediante el comercio exterior las divisas que reclama la continuidad del proceso crecimiento. Se generaría, así, una base interna de acumulación de capital y de su financiamiento, lo que tendería a eliminar gradualmente la dependencia de la economía en el financiamiento externo.

Sin embargo, la recomposición del sistema productivo inducida por el modelo acentuó la tendencia estructural al desequilibrio externo, al incrementar la dependencia respecto de las importaciones. La dependencia respecto a las importaciones no se limita a las empresas que operan en el norte del país ni a las empresas exportadoras, sino se extiende a las empresas que operan en otras regiones del territorio nacional y que producen para el mercado interno.

El coeficiente de importaciones ha aumentado con gran fuerza, como consecuencia de la apertura comercial y del TLCAN. Dicho coeficiente se incrementó de 8% en 1985 al comenzar el proceso de apertura externa al 27.4% en 2000. Tan solo desde 1994, fecha de entrada en vigor del TLCAN, este indicador ha aumentado más de ocho puntos porcentuales (véase gráfica 5).

Así con el TLCAN, el cual supuestamente conduciría al fin del régimen de maquiladoras y a la creación de industrias más modernas, se ha generado un proceso de *maquilización* de la industria. La dependencia del mercado norteamericano es total. Más de una cuarta parte de la oferta global es cubierta mediante importaciones, contra apenas una décima parte al concluir la etapa de sustitución de importaciones. Los efectos de integración de cadenas «hacia atrás» del sector exportador con el resto del sistema productivo de México han sido casi nulos. En el sector maquilador, cuya producción se ha orientado hacia actividades más complejas como la electrónica o la informática, no se ha avanzado en la integración de «paquetes completos» de producción, a diferencia de lo sucedido en los países del sudeste asiático. Mortimore (2003) destaca esa deficiencia en el caso de la industria del vestido establecida en México, Centroamérica y el Caribe.

Gráfica 5
México: Participación de las importaciones en la oferta global (%)



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, varios años.

Dada la desconexión del sector exportador del resto del sistema productivo, su capacidad de arrastre de la economía, es muy restringida. De allí que no sea sorprendente la coincidencia, durante los noventa, de un alto crecimiento de las exportaciones y un mediocre comportamiento en materia de crecimiento económico, como se atestigua en la gráfica 1. Desde 1982 el crecimiento anual promedio del PIB ha sido un raquítico 2.3%, que contrasta con el 6.5% conseguido durante el MSI.

Debido a la gran dependencia del sector exportador y del sistema productivo en general respecto de las importaciones, el desequilibrio de la balanza comercial se ha acentuado. Y, a diferencia de lo que sucedía en el pasado, el desequilibrio externo no se corrige cuando la economía se desacelera, como se evidencia con lo sucedido a partir de 2001, cuando la economía entró en recesión.

Debido a la persistencia de la restricción externa, el modelo es altamente dependiente de la atracción de recursos financieros del exterior. Durante los últimos años, posteriores a la crisis de 1994-1995, el financiamiento del déficit externo ha provenido del ingreso de inversiones extranjeras directas —principalmente dirigidas a la compra de activos existentes— y del ingreso de capital de cartera, sobretudo en el mercado bursátil, lo que provoca el mantenimiento de una política monetaria y fiscal restrictivas, lo que se traduce en altas tasas reales de interés y crecimiento económico mediocre.

La afluencia de recursos externos provoca la sobrevaluación de la moneda, lo que a su vez, se convierte en un factor de atracción de capitales del exterior. Así, a pesar de la existencia de un régimen cambiario de tasas flotantes, el peso se ha sobrevaluado de forma persistente. Los ajustes a la baja del tipo de cambio se han limitado a los periodos de volatilidad internacional, como durante la crisis asiática y sus secuelas y ahora en el marco de la incertidumbre generada por la recesión y los problemas de la economía estadounidense.

CONCLUSIONES

Las ET y el capital financiero son las fuerzas dominantes de la mundialización. Bajo el TLCAN, las ET que operan con una lógica mundializadora en cuanto a mercados y rentabilidad, son las que determinan los cambios principales en los sistemas productivos, así como en la composición y dirección del comercio exterior y en los cambios principales en la propiedad de los activos, es decir en la estructura del capital.

Las ET han conducido un proceso de relocalización de las inversiones en el sector industrial dentro del espacio norteamericano, con el objeto de beneficiarse de ventajas comparativas en materia de costos laborales, costos de transacción (transporte) y normas ambientales menos estrictas. Otra estrategia ha sido la de aprovecharse de los efectos de las crisis financieras y de los procesos de privatización de empresas estatales, para apropiarse de activos baratos, destacadamente en los sectores energético, comercial y financiero.

El problema principal de la integración en el marco del TLCAN es que si bien ha tenido un efecto modernizador en algunos segmentos de la industria manufacturera y contribuye poderosamente a la creación de comercio en la región, ha acentuado la heterogeneidad estructural del sistema productivo —el cual carece de una base endógena que sustente la acumulación de capital y el crecimiento dinámico de la economía— y ha agudizado las desigualdades sociales entre países y dentro de los países. México ha experimentado durante las últimas dos décadas un incremento sin precedente de la pobreza (Soria, 2000).

En suma, el modelo neoliberal y la integración «hacia el norte» no han creado las condiciones para impulsar el desarrollo económico y social del país. Por el contrario, podríamos arriesgar la idea de nuestro país se ha subdesarro-

llado, lo que validaría la vieja tesis de la teoría de la dependencia, acerca del «desarrollo del subdesarrollo» (Frank, 1969). En la hora presente, el crecimiento alto y duradero es una mera ilusión, el sistema productivo es más extravertido y desarticulado que el que existía durante el MSI y, fuera de una minúscula minoría que se ha enriquecido escandalosamente, la mayoría de la población experimenta un deterioro persistente de sus condiciones de vida y de trabajo.

Por último se trata de un modelo altamente inestable. Como no ha resuelto el desequilibrio externo es altamente dependiente de los flujos de capitales del exterior, lo que es fuente de crisis financieras y económicas recurrentes como lo constata la experiencia de las últimas dos décadas.

Actualmente, la economía y la industria mexicana se encuentran estancadas. La recuperación no será un proceso fácil. La economía estadounidense es probable que enfrente un escenario de crecimiento lento y de ajuste del dólar. Ambos fenómenos, aunados a la creciente competencia de los productos mexicanos por parte de China, Centroamérica y el Caribe y otros países, dificultarán la recuperación rápida de las exportaciones mexicanas y de las maquiladoras, sin que exista una estrategia alterna de fortalecimiento del mercado interno. La sobrevaluación del peso y el alto nivel de endeudamiento interno y externo que observa la economía mexicana,² en un contexto de incertidumbre en el ámbito mundial y de reducción de los flujos privados de capital a los países emergentes, dificultarán la recuperación.

BIBLIOGRAFÍA

- De Bernis, Gerard (1982). *De l'existence de points de passage obligatoires pour une politique de développement. Économies et Sociétés*. París, ISMEA, pp. 214-259.
- Deblock, C., D. Brunelle y M. Rioux (2001). *Globalisation, investissements et concurrence la voie du régionalisme: le projet des Amériques*. Centre Etudes Internationales et Mondialisation. Université du Québec à Montréal, Montréal.

² En otro trabajo (Guillén, 2003b), he intentado calcular el monto actual de la deuda total de la economía mexicana. Según mis cálculos, dicha deuda, que cubre la deuda externa pública externa, los PIDIREGAS, la deuda externa privada, así como la deuda interna (incluyendo los diversos programas de rescate) es de 423,389 millones de dólares, lo que equivale al 66.4% del PIB.

- Dussel, P., Enrique (2000). *La inversión extranjera en México*. México, CEPAL, Serie Desarrollo Productivo, núm. 80.
- Frank, André Gunder (1969). *América Latina: subdesarrollo o revolución*. México, Ediciones Era, p. 357.
- Furtado, Celso (1968). *Teoría y política del desarrollo económico*. México, Siglo XXI Editores.
- Guillen, R. Arturo (2003a). *Flujos de Inversión extranjera directa en América del Norte bajo el TLCAN en México: Más allá del TLCAN*. México, Miguel Ángel Porrúa, UAM (en prensa).
- (2003b). *México: deuda y desarrollo económico*. Ponencia presentada en el Seminario internacional *Amérique latine et Caraïbe: sortir de l'impasse de la dette et de l'ajustement*. CADTM-CNCD, Bruselas, Bélgica, 23-25 de mayo de 2003.
- (2001). «Flujos comerciales en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte». En: *Revista Comercio Exterior*, vol. 51, núm. 6, México, BANCOMEXT, junio de 2001, pp. 467-479.
- (2000). *México hacia el siglo XXI: crisis y modelo económico alternativo*. México, Plaza y Valdés, UAM-I. p. 319.
- Hanson, G. H. (1998). *North American Economic Integration and Industry Location*. Cambridge, National Bureau of Economic Research, Working Paper 6587. p. 33.
- Mortimore, Michael (2003). «Competitividad ilusoria: el modelo de ensamblaje de prendas de vestir en la cuenca del Caribe». En: *Revista Comercio Exterior*, vol. 53, núm. 4, BANCOMEXT, abril de 2003, pp. 306-317.
- Perroux, Francois (1961). *LEconomie du XXe siècle*. Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble, 1991. p. 814.
- (1981). *Pour une philosophie du nouveau développement*. París, Auber.
- Salama, Pierre (1999). *La dollarization en Amérique latine, les termes du débat*. París.
- Soria, Víctor M. (2000). *Crecimiento económico, crisis estructural y evolución de la pobreza en México*. México, Plaza y Valdés, UAM-I.
- Vidal, Gregorio (2001). *Corporaciones, inversión extranjera y mercado externo en México y la economía mundial*. México, Miguel Ángel Porrúa, UAM-I.

Políticas monetaria, cambiaria y fiscal en la adaptación de México al Consenso de Washington

Guadalupe Mártey*

INTRODUCCIÓN

En 1993, Williamson acuñó el término *Consenso de Washington* para denominar el conjunto de políticas que los organismos financieros multilaterales y el gobierno de EE. UU. consideraron apropiadas para el sano crecimiento de los países en desarrollo, después de la crisis deudora de los 1980s.

La estrategia estaba integrada por los siguientes elementos: i) una liberalización comercial, tras el establecimiento de un tipo de cambio realista; ii) el saneamiento de las finanzas públicas, con la eliminación de subsidios y la sustitución de impuestos progresivos al ingreso por impuestos al gasto; iii) la desregulación de los servicios financieros, abarcando la liberalización de tasas de interés, la eliminación de controles cuantitativos y cualitativos a la expansión del crédito interno, así como la apertura de los mercados; iv) la privatización de empresas públicas y el estímulo a la inversión extranjera directa, garantizando el libre movimiento de capitales, e igual trato a los inversionistas nacionales y foráneos (Williamson, 1993).

El marco teórico en el que se sustentaron estas políticas fue el de los modelos neoliberales de desarrollo (McKinnon, 1974; Galbis, 1981; Gurley y Shaw, 1979; Fry, 1982; etc.). De acuerdo a esta corriente, la insuficiencia de capital que se observa en los países en desarrollo es en gran medida el resultado de una excesiva intervención gubernamental en el funcionamiento de los mercados, particularmente en los mercados financiero y cambiario; la acumulación de capital productivo está condicionada por la disponibilidad de financiamiento; y la tasa de interés no juega un papel relevante en las decisiones de inversión, porque en los países subdesarrollados, los proyectos aún no realiza-

* Profesora e Investigadora en la Facultad de Estudios Superiores Acatlán, UNAM.

dos tienen una rentabilidad suficientemente alta para permitir el pago de réditos a tasas más elevadas.

En oposición al monetarismo ortodoxo, esta corriente rechazaba la restricción crediticia como medida de estabilización económica; pero en forma un tanto inconsistente, mantenía su adhesión a la teoría cuantitativa, al postular que los déficit públicos, y la expansión de la base monetaria, determinaban la inflación.

América Latina adoptó esta estrategia de desarrollo en la segunda mitad de los 1980s, presionada por el FMI y el gobierno de Estados Unidos, como un requisito para poder renegociar su deuda externa con la banca privada internacional (Huerta, 1997). Los países del sudeste de Asia lo hicieron hasta principios de los 1990s, bajo las presiones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y la Organización Mundial de Comercio (OMC) (Wade y Veneroso, 1998). En ambas regiones, la combinación de políticas monetarias y fiscales restrictivas, con la desregulación de los sistemas financieros, y la apertura de la cuenta de capital de la balanza de pagos, atrajo cuantiosos flujos de capital externo de corto plazo, y condujo a crisis cambiarias, recesión económica e insolvencia de los intermediarios financieros.

Estudios recientes sobre los factores que contribuyen a anticipar las crisis cambiarias y financieras coinciden en señalar a la desregulación financiera como un elemento altamente significativo, que precede sistemáticamente a la inestabilidad económica (Kaminsky *et al.*, 1998; Kaminsky y Reinhart, 1998; Radelet y Sachs, 1998; Taylor, 1998; Williamson, 1995).

En este capítulo, se argumentará que la estrategia del Consenso de Washington fracasó, porque su marco teórico no representó adecuadamente la realidad de las economías en desarrollo; y que la adaptación pragmática del gobierno de México a este modelo, con el propósito de lograr un crecimiento a corto plazo, con inflación reprimida, ha generado riesgos sistémicos. El trabajo pretende demostrar que la teoría estructuralista de la CEPAL, y otras posiciones teóricas que explican la inflación como manifestación de un conflicto distributivo (e.g. el neoestructuralismo, los modelos heterodoxos y la teoría postkeynesiana de la distribución del ingreso), ofrecen un marco analítico más realista para construir una estrategia de desarrollo.

El trabajo comienza por destacar las principales divergencias entre ambos enfoques. Seguidamente, se analizan los efectos negativos que tenido la estrategia del Consenso de Washington sobre el endeudamiento público, la dinámica del crecimiento y la solvencia de las instituciones financieras en

México, así como su aparente éxito en el abatimiento de la inflación, y se interpretan con base en el marco teórico estructuralista. Finalmente, se proponen algunos cambios en la instrumentación de la política de banca central, que permitirían implementar una estrategia de desarrollo alternativa.

DOS ESTRATEGIAS DE DESARROLLO OPUESTAS

Las políticas del Consenso de Washington son diametralmente opuestas a las que se derivan de la teoría estructuralista del desarrollo, iniciada por la CEPAL, y continuada a través de los modelos neoestructuralistas de crecimiento con restricción de balanza de pagos (Taylor, 1992; Thirlwall, 1999; Camara y Verengo, 2001).

En la teoría estructuralista del desarrollo:

1. La inflación no es un fenómeno monetario. Las presiones inflacionarias básicas parten de aumentos en el tipo de cambio y de una insuficiente oferta de productos agrícolas. La moneda tiende a devaluarse por un desequilibrio estructural (Loyola, 1957; Pinto, 1975).
2. El desequilibrio externo de un país en desarrollo responde a la mayor elasticidad ingreso de sus importaciones (bienes industriales) con relación a la de sus exportaciones (productos primarios). Este desequilibrio sólo se resuelve a través de la industrialización (Prebisch, 1996).
3. Es necesaria la intervención gubernamental para canalizar eficazmente los recursos a la inversión, y para dirigir el proceso de industrialización (Bielschowsky, 1998; Lustig, 1988).

Con base en estas premisas, se establecieron las políticas de represión financiera, canalización selectiva del crédito, y protección a la industria nacional, que caracterizaron la estrategia de sustitución de importaciones en América Latina (Galbis, 1976). Las tasas de interés se mantenían bajas para estimular la acumulación de capital; y la sobrevaluación del tipo de cambio servía al mismo propósito.

El estructuralismo, en sus versiones más modernas, se apoya en la teoría de la demanda efectiva, y considera a los precios determinados por los costos, bajo condiciones de competencia imperfecta (Lustig, 1988). Esta corriente supone que:

- Los agentes económicos no son simples tomadores de precios, como supone la ortodoxia; sino entes políticos que imponen rigideces en los mercados.
- La relación causal no va del ahorro a la inversión, sino al revés.
- La oferta monetaria no determina la inflación, sino que endógenamente se ajusta a ésta.
- La inversión pública no es competitiva con la inversión privada sino complementaria.
- El progreso técnico se difunde a través de las nuevas inversiones, y confiere poder de mercado.
- Dado que el conocimiento tecnológico se concentra en los países industrializados, el crecimiento en los países periféricos requiere divisas para adquirir las importaciones necesarias.

Bajo estas condiciones, los desequilibrios económicos no se resuelven modificando los precios relativos: la devaluación de la moneda no equilibra el sector externo; ni la elevación de la tasa de interés incrementa el ahorro. Ambas medidas aceleran la inflación, contraen el ingreso, y lo redistribuyen de manera indeseable (Lustig, 1988; Taylor, 1992).

Ante la imposibilidad de que el equilibrio se establezca mediante mecanismos automáticos de mercado, el Estado debe intervenir para lograr el desarrollo y la eficiencia económica.

Las anteriores afirmaciones son totalmente opuestas a la teoría neoliberal, donde:

1. La inflación se atribuye a un exceso de demanda
2. El equilibrio externo se consigue a través de cambios en los precios relativos.
3. La asignación más eficiente de los recursos productivos se logra dejando libres a las fuerzas del mercado.

Estas premisas, como hemos visto, conducen a una estrategia de política económica basada en la desregulación y la apertura.

El Consenso de Washington no ignoró la restricción externa al crecimiento, pero abordó el problema de la dependencia conservando la teoría cuantitativa de los precios y la teoría de la eficiencia del mercado. Consecuentemente, la solución que contempló para el desarrollo de las economías atrasadas consistió en:

- Atraer flujos de capital externo, estableciendo políticas amigables a la inversión extranjera (Singh y Weisse, 1998).
- Mantener la estabilidad macroeconómica, entendiéndose por esto la aplicación de políticas monetaria y fiscal restrictivas, que evitarían fluctuaciones indeseables de los precios internos y del tipo de cambio (Cambiaso, 1993).
- Modernizar los mercados financieros, para facilitar los canjes de deuda por participaciones de capital en empresas privatizadas; estimular el crecimiento de los inversionistas institucionales, y sustituir los sistemas públicos de pensiones por sistemas privados de capitalización individual, para robustecer el mercado de valores.

La estabilidad macroeconómica, en este enfoque, implica la reducción del déficit público y del crédito interno neto del banco central al gobierno (McKinnon, 1974; Fry, 1982). Para garantizar tal política, se recomendó dar autonomía al banco central, asignándole como objetivo prioritario el control de la inflación. Según los proponentes de esta estrategia, esta reforma institucional incrementaría la *credibilidad* de la autoridad monetaria, disminuiría las expectativas inflacionarias, y favorecería el ingreso de capitales (Barro y Gordon, 1983; Pereyra-Leite, 1993).

Asimismo, se aconsejó liberalizar los sistemas financieros, sustituyendo los instrumentos de control directo del crédito (e.g. encajes, redescuento, depósitos obligatorios, etc.), y los topes a las tasas de interés, por mecanismos de mercado supuestamente más eficientes, como las operaciones de mercado abierto, las subastas de fondos y depósitos del banco central, etc.

Los argumentos fundamentales en favor de estas medidas de política monetaria eran: i) que el banco central no tenía una ventaja especial sobre los mercados de capital privados para proveer de liquidez a los bancos; y ii) que su intervención, además de que impedía el desarrollo financiero, resultaba costosa, pues la administración del encaje legal obligaba a un continuo monitoreo de los intermediarios bancarios (Goodfriend y King, 1991).

DESREGULACIÓN FINANCIERA Y ENDEUDAMIENTO PÚBLICO EN MÉXICO

México inició la transformación de su sistema financiero, de un régimen estrictamente regulado, a otro basado en instrumentos de mercado, desde fines

de los 1970s, antes de que estallara la crisis deudora. En 1979, la autoridad monetaria introdujo el mecanismo de subastas para determinar la tasa de interés a la cual proveería de fondos a la banca comercial; y en 1981, lo aplicó también para determinar la tasa a la cual recibiría depósitos (Baquero y Ghigliazza, 1983). Simultáneamente, el gobierno federal inició la emisión de títulos a corto plazo (Cetes), que permitirían la instrumentación de la política monetaria a través de operaciones de mercado abierto.

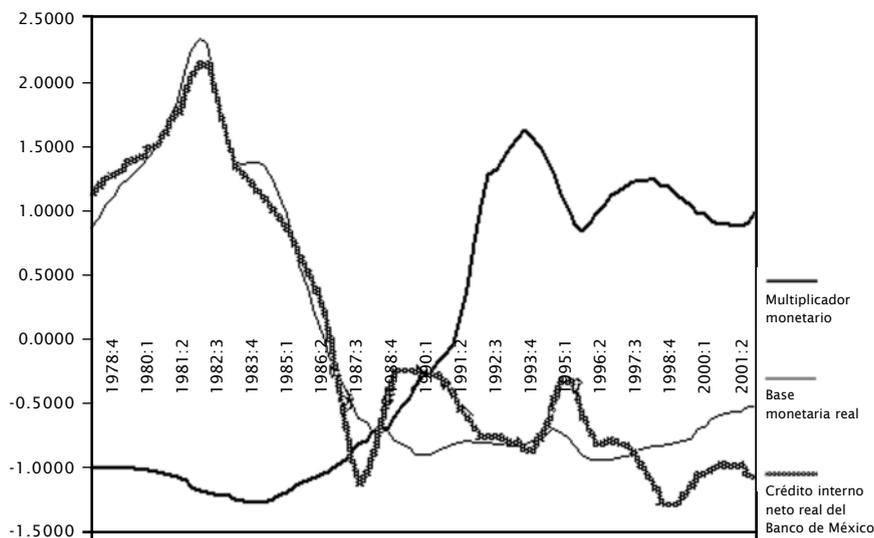
La crisis cambiaria del 1982, aceleró el proceso de desregulación financiera. En 1984, se eliminó el encaje legal, y se sustituyó por regulaciones de cartera que declinaban al mismo tiempo que el gobierno reducía sus requerimientos financieros; al término de esa década, las regulaciones de cartera se habían reducido a un coeficiente de liquidez, que terminó por desaparecer poco antes de la reprivatización de los bancos. Estas medidas se tomaron, no obstante que poco tiempo atrás, destacados funcionarios del Banco de México habían señalado las ventajas del encaje legal, tanto por su flexibilidad para adaptarse a cambios en las condiciones del mercado financiero y externo, como por el hecho de que, en nuestro país, la demanda agregada es poco sensible a la tasa de interés (Sánchez-Lugo, 1976; Brothers y Solís, 1967).

Como se aprecia en la gráfica 1, la derogación del encaje hizo que se redujera la base monetaria y el crédito interno neto del banco central (fundamentalmente al gobierno); en tanto, el multiplicador bancario se elevaba rápidamente.

El gobierno federal dejó de financiarse mediante el crédito directo que el Banco de México le proporcionaba, y las colocaciones compulsorias de valores en el sistema bancario, y salió a demandar recursos en el mercado financiero, a través de operaciones de mercado abierto. Esta política no sólo elevó el volumen y el costo del endeudamiento público, sino que redujo la capacidad del banco central para influir en las tasas de interés del mercado.

La sustitución del encaje por operaciones de mercado abierto comúnmente induce a los bancos a incrementar la participación de títulos de muy corto plazo en sus carteras (ya que éstos sufren menores variaciones en su valor de mercado a consecuencia de fluctuaciones en la tasa de interés), y resta efectividad a la política monetaria (Kregel, 1992; Dow y Rodríguez, 1998). Por otra parte, la apertura financiera dio a los intermediarios la oportunidad de fondearse en el extranjero, y así evadir las restricciones del banco central. Ambas reformas, por consiguiente, disminuyeron la influencia del Banco de México sobre las tasas de interés de mercado, llevándolo a depender crecien-

Gráfica 1
Multiplicador bancario y esterilización monetaria



Fuente: Estimaciones propias con datos de Banco de México e INEGI.

temente de depósitos gubernamentales de valores con fines de regulación monetaria.

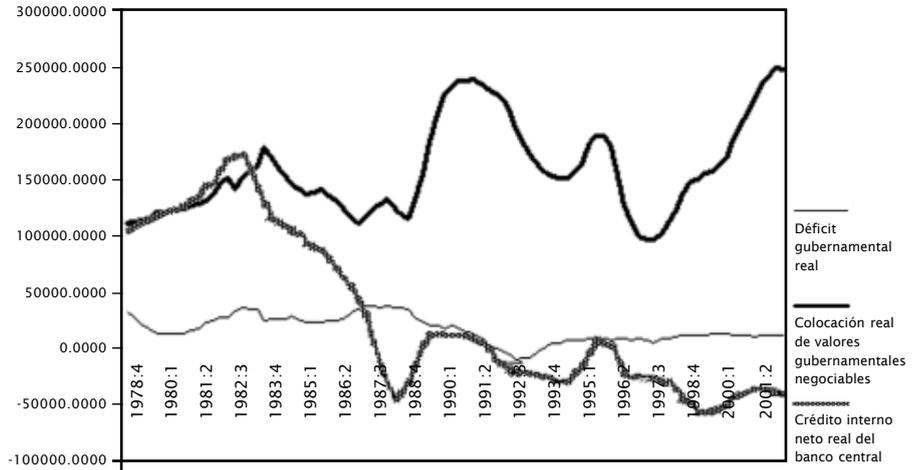
En la gráfica 2 puede apreciarse la fuerte declinación del crédito interno neto del banco central desde 1982, hasta convertirse en negativo, por los depósitos gubernamentales para regulación monetaria; en tanto que la deuda interna del gobierno federal en valores negociables (sin incluir los títulos del rescate bancario) se duplicó en términos reales, de 1978 a 2001, a pesar de que el déficit fiscal real se redujo a niveles insignificantes.

Adicionalmente, el aumento de la exposición en moneda extranjera del sistema bancario, inducido por la desregulación del crédito y la apertura financiera, finalmente implicó la sustitución de deuda externa privada por deuda pública interna, a través del rescate bancario.

En la gráfica 3 se separan los distintos componentes de la deuda interna documentada del gobierno federal, y se contrastan con el déficit fiscal, para apreciar su magnitud.

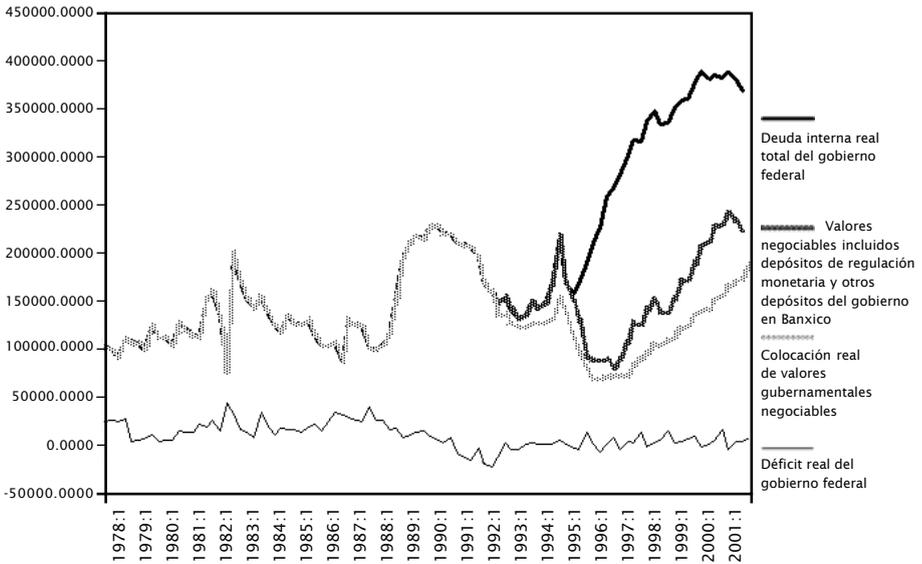
En 2001, el total de la deuda interna gubernamental documentada, medida en términos reales, equivalía a 3.7 veces la existente en 1978. De ese total, más de la mitad se originó en la década de los 1990s, por el rescate

Gráfica 2
Endeudamiento público por operaciones de regulación monetaria



Fuente: Elaboraciones propias con datos de Banco de México, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, e INEGI.

Gráfica 3
Deuda pública interna real negociable y no negociable



Fuente: Elaboraciones propias con datos de Banco de México, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, e INEGI.

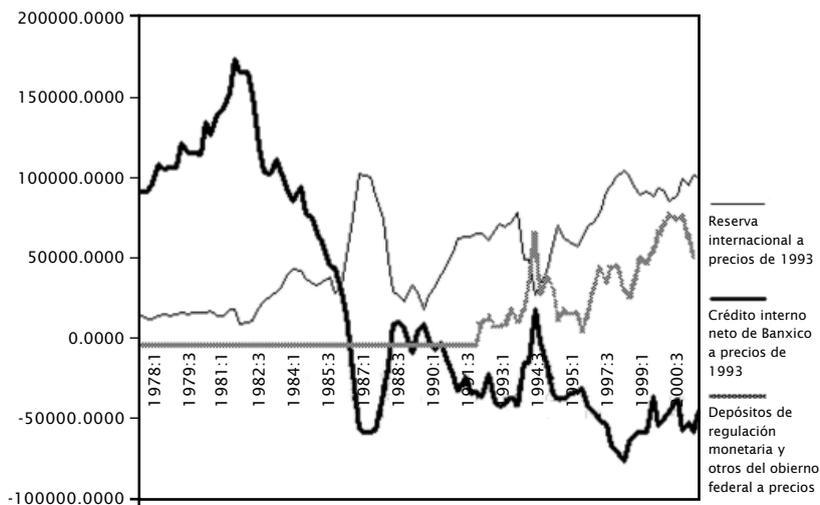
bancario (que absorbe 39 por ciento) y por los depósitos de regulación monetaria (que representan 14 por ciento).

La gráfica 4 muestra la trayectoria de los depósitos de regulación monetaria, y su relación directa con la reserva de divisas de la nación, e inversa con el crédito interno neto del banco central. Este comportamiento indica que una parte significativa de la colocación interna de valores gubernamentales negociables ha estado determinada por las operaciones de esterilización de flujos de capital externo.

Varios autores (Huerta, 1999; Grabel, 1993; López, 2002; entre otros) han destacado los efectos recesivos de las operaciones de esterilización con valores gubernamentales, y la inviabilidad de la desregulación del crédito con un crecimiento lento del ingreso.

La evidencia empírica demuestra que la combinación de un superávit primario en las finanzas públicas, con una política monetaria comprometida a sostener el tipo de cambio, son poderosos factores de atracción de flujos de capital externo de corto plazo (Ros, 1993; Cambiaso, 1993); pero que estos mismos flujos, al revaluar el tipo de cambio, deterioran la cuenta corriente de la balanza de pagos, y exponen al país a un ataque especulativo contra su moneda (Taylor 1998).

Gráfica 4
Apoyo fiscal a la reserva de activos internacionales



Fuente: Elaboraciones propias con datos de Banco de México e INEGI.

La investigación econométrica, encaminada a construir sistemas de alerta temprana contra crisis cambiarias y financieras, ha revelado que una economía que entra en recesión, después de un auge estimulado por la entrada de capitales foráneos y la expansión del crédito, es altamente probable que enfrente una crisis en el corto plazo (Kamisky y Reinhart, 1998).

DESREGULACIÓN FINANCIERA E INFLACIÓN

Las reformas financieras pretendían eliminar las presiones inflacionarias que, de acuerdo con el diagnóstico implícito en las políticas del Consenso de Washington, se originaban en la emisión primaria de dinero.

En México, sin embargo, la inflación es típicamente estructural: la dirección de causalidad va del tipo de cambio al nivel de precios, y no a la inversa, como postula el enfoque monetario de la balanza de pagos. Esto es apreciable a simple vista en la gráfica 5, y se comprueba sistemáticamente por el método de Granger.

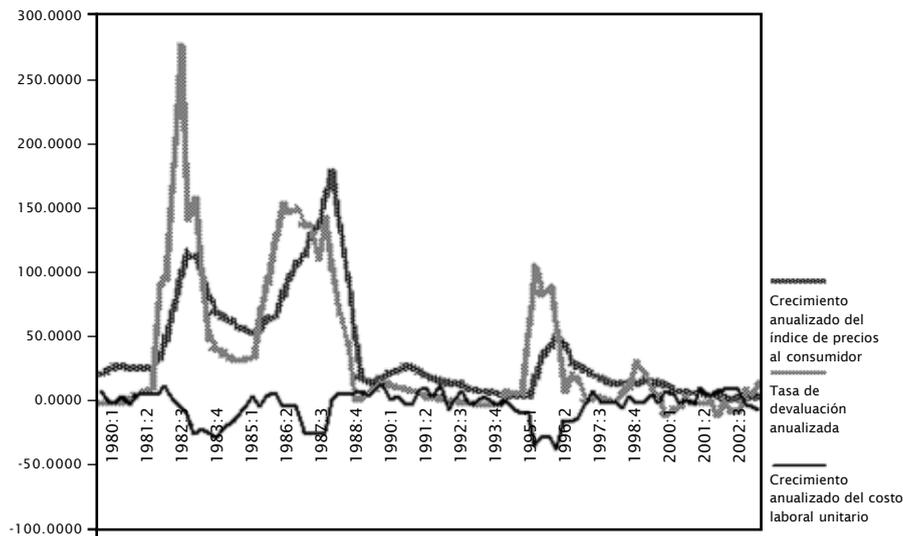
Adicionalmente, la inflación en México muestra un comportamiento opuesto al que supone la teoría convencional con relación al costo laboral unitario: cuando éste baja, los precios suben, como se observa en la misma gráfica.

Los teóricos estructuralistas de la CEPAL explicaban este fenómeno como resultado de la pugna distributiva que se acentuaba, por los efectos recesivos de una devaluación. El efecto inflacionario de la devaluación se propagaba por la indización de los salarios, a la cual respondían los empresarios con mayores precios.

Los neoestructuralistas y los post-keynesianos, al suponer condiciones de competencia oligopólica, explican la inflación que se genera por una devaluación (i.e. traspaso del tipo de cambio) como resultado de un aumento en el grado de monopolio, que elevará los márgenes sobre costos. Este efecto se produce debido a que la devaluación de la moneda:

- Reduce la competitividad de los productores extranjeros en el mercado local (Arestis y Milberg, 1993).
- Incrementa el valor en moneda nacional del equipo instalado (importado), y la ganancia normal que de él se espera obtener (Taylor, 1992).
- Al contraer el producto interno, exacerba la pugna distributiva (Alberro e Ibarra, 1987).

Gráfica 5
Determinantes de la inflación en México



Fuente: Elaboraciones propias con datos de Banco de México e INEGI.

Si el banco central decidiera elevar las tasas de interés, en anticipación al efecto inflacionario que producirá la devaluación, los precios subirían aún más, por el aumento en los costos financieros.

La ineficacia de las políticas anti-inflacionarias ortodoxas instrumentadas en México de 1982 a 1987, y el éxito obtenido con el modelo heterodoxo de estabilización aplicado de 1988 a 1994, corrobora que la inflación en nuestro país es un fenómeno estructural. Ante estas evidencias, la pregunta que surge es *¿cómo ha podido el Banco de México abatir la inflación estructural, desde entonces, con una estrategia que supone al nivel de precios determinado por presiones de demanda?*

El Banco de México se ha adaptado de manera pragmática a la estrategia neoliberal, y ha cumplido con su objetivo prioritario de estabilizar los precios internos, pero lo ha hecho de la única manera posible en una economía con inflación estructural: estabilizando el tipo de cambio nominal.

Una vez que se abandonó la concertación social para anclar el tipo de cambio nominal, tras la crisis cambiaria de 1994, la contención del crédito directo del banco central al gobierno, y los depósitos crecientes que éste ha venido haciendo en el instituto emisor durante la última década, han tenido

como contrapartida incrementos en la reserva de divisas, que han tenido el mismo efecto sobre el tipo de cambio.

Aún cuando se afirma que el Banco de México ha dejado de usar el tipo de cambio como ancla nominal del sistema de precios, y que desde 1996 la política anti-inflacionaria se instrumenta a través del régimen de saldos acumulados de la banca comercial en el banco central y el corto monetario (Martínez *et al.*, 2001; Castellanos, 2000; Ramírez Solano, 2001), esta es una apreciación más retórica que real. Si se admite que el corto es un instrumento con cual el banco central influye sobre las expectativas de los agentes, que se manifiestan principalmente en el mercado cambiario, lo único que habría variado es el instrumento empleado para lograr el objetivo intermedio de la política anti-inflacionaria, pero no el objetivo intermedio en sí, que continuaría siendo el tipo de cambio nominal. Dado que los mismos investigadores del banco central señalan que el corto ha contribuido a abatir la inflación, porque ha estabilizado el tipo de cambio, transfiriendo la volatilidad a la tasa de fondeo (Martínez *et al.*, 2001), queda claro que el mecanismo de transmisión de la política monetaria no ha variado, y que la sobrevaluación cambiaria permanece como la piedra angular de la estabilidad de los precios internos.

PARIDAD DE TASAS DE INTERÉS CON INFLACIÓN ESTRUCTURAL

El modelo teórico del Consenso de Washington supone que, bajo un régimen cambiario flexible y con libre movilidad de capitales, el tipo de cambio de equilibrio tenderá al nivel en el que se cumpla la paridad cubierta de tasas de interés; este resultado se obtendrá por medio de las operaciones de arbitraje que realizarán los inversionistas internacionales. Consecuentemente, la autoridad monetaria, al influir sobre las tasas de interés de mercado, estará afectando también al tipo de cambio.

La enorme magnitud que han alcanzado las operaciones en los mercados cambiarios, y el escaso poder con que cuentan los bancos centrales, dadas sus limitadas reservas de divisas, genera escepticismo respecto a la dirección de causalidad que supone la teoría convencional entre la tasa de interés y el tipo de cambio. Empíricamente, es más frecuente encontrar la causalidad invertida; es decir, que las variaciones del tipo de cambio nominal influyan en la política de la autoridad monetaria. En el caso de México, la causalidad invertida ha sido comprobada por Martínez *et al.* (2001), Castellanos (2000) y Mántey

(2002), Domínguez (2003) encontró un fenómeno similar, al analizar la relación entre el tipo de cambio futuro yen-dólar y el diferencial de las tasas del mercado monetario de Estados Unidos y Japón.

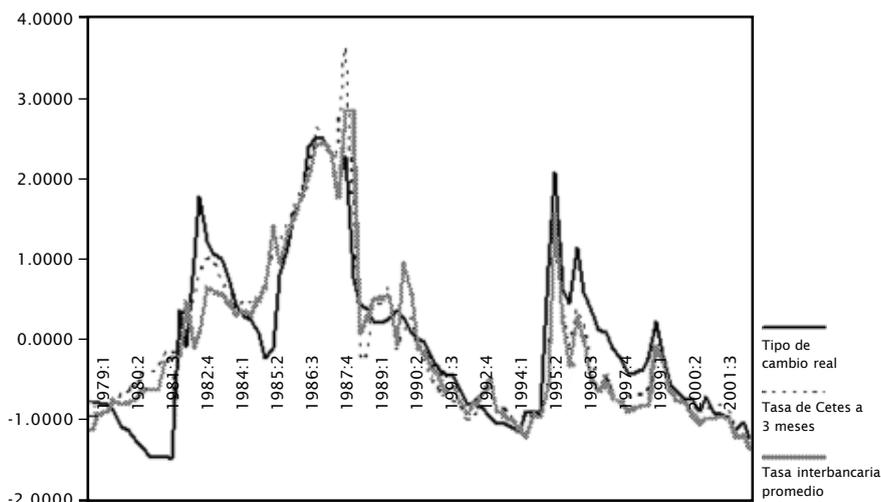
En economías en desarrollo con inflación estructural, es difícil que se cumpla la paridad de tasas de interés, pues el riesgo cambiario se eleva a medida que la inflación baja. Si la autoridad monetaria intentara llevar la tasa de interés nominal al nivel que compensara el riesgo cambiario, es decir al nivel de paridad, la tasa de interés *real* podría ser intolerable para la población. En estas economías, el flujo de capital externo responde más a su potencial de crecimiento y al compromiso de sus gobiernos con la estabilidad del tipo de cambio, que a los diferenciales de tasas de interés.

En la gráfica 6 puede apreciarse que el Banco de México no ha pretendido establecer una tasa de interés de paridad. Las tasas interbancaria y de Cetes se han movido *en la misma dirección que el tipo de cambio real*; es decir, bajando cuando el peso se sobrevalúa, y subiendo cuando se devalúa.

Este comportamiento obviamente genera un riesgo sistémico; pues al no cubrirse el riesgo cambiario, puede presentarse una reversión violenta de flujos de capital externo al menor indicio de inestabilidad económica.

La dependencia de flujos de capital externo para sostener una política anti-inflacionaria basada en la sobrevaluación cambiaria, y con un alto grado

Gráfica 6
Tipo de cambio real y tasas de interés nominal en México



Fuente: Estimación propia con datos de Banco de México, INEGI y FMI.

de apertura comercial, ha hecho al banco central altamente dependiente de las condiciones en los mercados financieros internacionales. En esta situación, es conveniente reflexionar sobre la justificación de su autonomía; pues como bien ha señalado un banquero central, «...no hay mayor razón para que los bancos centrales reciban órdenes de los negociadores de bonos, de la que hay para que reciban órdenes de los políticos» (Blinder, 1998: 75-76). En México, además, se ha llegado a la paradójica situación en que el banco central dispone de autonomía para rehusarse a financiar el gasto gubernamental, pero depende de la emisión de deuda pública en exceso de las necesidades presupuestales para lograr sus metas de regulación monetaria y control de la inflación.

Cuando al banco central autónomo se le asigna la responsabilidad de velar por la competitividad de las exportaciones, como sucede en algunos países del sudeste de Asia, y no sólo el control de la inflación como en México, es el tipo de cambio real (no el nominal) el que se estabiliza, y el riesgo sistémico se reduce.

No obstante, el intento por estabilizar el tipo de cambio real, en países con inflación estructural, puede iniciar un círculo perverso devaluación-inflación-devaluación. Para evitarlo, se requieren reformas institucionales que resuelvan el conflicto distributivo de manera no inflacionaria. Los países del sudeste asiático lograron eliminar el traspaso del tipo de cambio a la inflación, aplicando políticas de crédito selectivo y otros apoyos a la exportación, que aumentaban las utilidades de las empresas, compensando así los efectos del ajuste cambiario (Gore y Akyuz, 1996; Lall, 1997).

Los programas de choque heterodoxos, aplicados en América Latina durante la década de los 1980s, acertaron al diagnosticar la inflación como un fenómeno estructural, y lograron frenarla congelando el tipo de cambio; pero no intentaron resolver el conflicto distributivo. Al limitar su objetivo a la estabilización de corto plazo, y postergar la definición de una política de desarrollo industrial a largo plazo, esos programas fueron incapaces de aliviar el desequilibrio estructural que ocasiona la insuficiencia crónica de divisas, y que tarde o temprano hace el ajuste cambiario inevitable.

POLÍTICA MONETARIA PARA PREVENIR EL RIESGO SISTÉMICO

Cuando al banco central de un país en desarrollo se le asignan objetivos múltiples, que incluyen la estabilidad de la balanza comercial, además del control de la inflación y la seguridad del sistema de pagos, se le obliga a ponderar los

costos y beneficios de sus políticas con base en cada uno de ellos. Pero si al banco central se le asigna el objetivo prioritario de estabilizar los precios internos, su función de reacción estará condicionada sólo a la tasa de inflación; y sus políticas es probable que causen el mal holandés, y lleven a crisis cambiarias y financieras, como las experimentadas en años recientes por los países latinoamericanos.

Aún dentro del marco analítico de la teoría cuantitativa, varios autores (Katar, 1995; Minsky, 1984) han alertado sobre la fragilidad financiera a la que puede conducir el establecimiento de ese objetivo único para la política de banca central; y la importancia de establecer objetivos múltiples que incluyan al crecimiento, el empleo y la solvencia de los intermediarios financieros. Una excesiva preocupación por el control de la inflación, señalan, puede llevar a una indeseable variabilidad del producto real, que deteriora la calidad de los activos bancarios.

No obstante, es preciso admitir que en una economía en desarrollo, donde el crecimiento está restringido por la insuficiencia de divisas, el banco central que tenga entre sus objetivos el crecimiento del ingreso enfrentará un grave conflicto; pues los factores que impulsan la inversión productiva se relacionan inversamente con el tipo de cambio, y tienden a agravar el desequilibrio externo estructural.

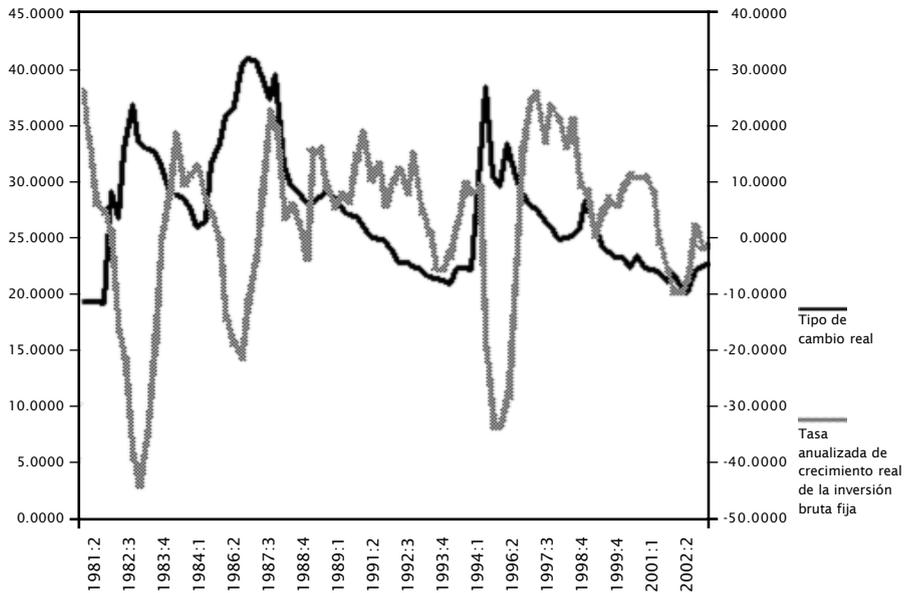
Típicamente, una economía periférica cuya moneda se sobrevalúa, muestra los siguientes efectos positivos:

- La inflación baja, y con ella las tasas de interés domésticas.
- La demanda agregada se expande, y opera el mecanismo acelerador.
- Los bienes de capital que se importan resultan más baratos.
- La especulación con divisas produce un rendimiento bajo, y se ve desalentada.

En estas circunstancias, la inversión productiva aumenta. La gráfica 7, ilustra la relación negativa que se ha dado entre las variaciones de la inversión bruta fija y del tipo de cambio real en México, en las últimas tres décadas.

El estímulo que recibe la inversión productiva cuando el tipo de cambio se sobrevalúa, acelera el crecimiento de las importaciones y el deterioro de la cuenta corriente de la balanza de pagos. No obstante, cuando el progreso técnico viene incorporado en los nuevos bienes de capital, la pérdida de competitividad por el rezago cambiario puede ser compensada por las ganancias en productividad que se derivan de la inversión fija bruta.

Gráfica 7
Tipo de cambio real e inversión fija en México



Fuente: Estimación propia con datos de Banco de México, INEGI y FMI.

En México, lamentablemente, este efecto positivo de la inversión fija se ha perdido con la apertura comercial indiscriminada, que junto con la sobrevaluación cambiaria ha triplicado el coeficiente de importaciones en sólo dos décadas.

La conclusión más importante que se deriva de esta exposición es que la estrategia del Consenso de Washington no ha contribuido a resolver el problema estructural que genera el desequilibrio externo y la inflación en economías periféricas; esto es, la mayor elasticidad ingreso de la importaciones con relación a la de las exportaciones. Por el contrario, la apertura ha elevado la elasticidad ingreso de las importaciones; en tanto que la política monetaria anti-inflacionaria, apoyada en la estabilidad del tipo de cambio nominal y la sobrevaluación cambiaria, ha sido un obstáculo para el desarrollo del sector exportador más dinámico. Adicionalmente, la desregulación financiera ha comprometido las finanzas públicas en la estabilización monetaria, obstaculizando la canalización de recursos fiscales en apoyo del proceso de industrialización.

En México, al igual que en otros países de América Latina, la política de crédito se ha usado principalmente para estabilizar la balanza de pagos, y sólo en escasa medida para direccionar el flujo de recursos financieros a activi-

dades prioritarias. Los auges crediticios, en México, usualmente han concluido en crisis de balanza de pagos, como lo muestra la gráfica 8.

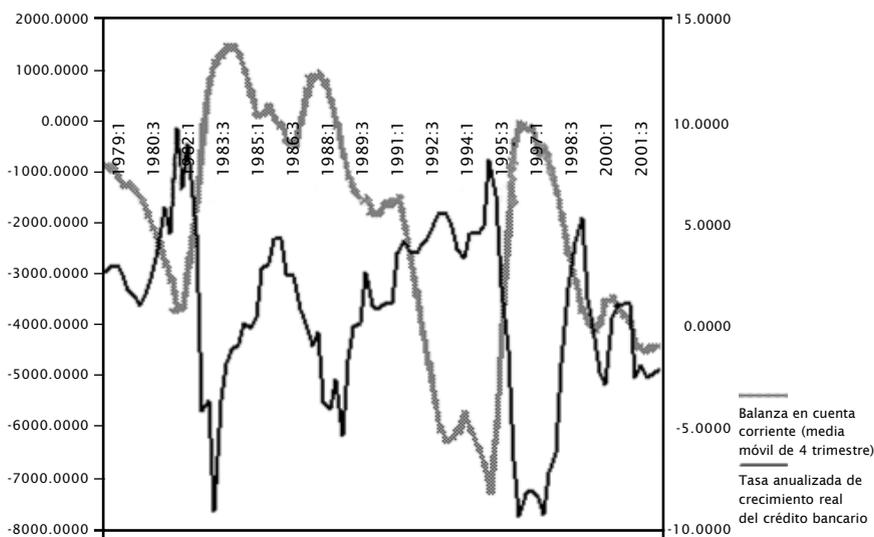
Esto contrasta con las políticas de industrialización apoyadas en el crédito bancario que caracterizaron al modelo asiático de desarrollo, las cuales permitieron a los países de industrialización reciente elevar la elasticidad ingreso de sus exportaciones, y reducir la elasticidad ingreso de sus importaciones, mediante una inserción en la economía mundial hábilmente planeada.

En los países del sudeste asiático, la expansión del crédito bancario se ve asociada *positivamente* con el saldo de la balanza comercial (Mántey y Levy, 1999), pues el crédito fue un importante instrumento en la promoción de exportaciones, y en la orientación de la inversión hacia sectores estratégicos.

POLÍTICA CREDITICIA PARA EL DESARROLLO

Obviamente, la solución del desequilibrio estructural característico de las economías periféricas no puede darse por mecanismos de mercado, pues son precisamente las libres fuerzas de mercados que operan en competencia imperfecta las que lo han generado.

Gráfica 8



Fuente: Estimación propia con datos de Banco de México e INEGI.

Una estrategia alternativa de políticas monetaria, cambiaria y fiscal deberá comenzar por recuperar instrumentos efectivos de intervención gubernamental en los mercados; y seguidamente, atender al problema fundamental de modificar las elasticidades ingreso de las exportaciones e importaciones.

Las políticas de banca central aplicadas en el sudeste de Asia, desde los 1960s hasta principios de los 1990s, probaron su eficiencia en la promoción del desarrollo; sin embargo, la experiencia de esos países en el pasado no es enteramente transferible a México u otro país en desarrollo en el presente. Las diferencias en la cultura financiera local, y los cambios ocurridos en el marco institucional que rige las relaciones comerciales y financieras internacionales, imponen restricciones específicas a cada país.

En México, el TLCAN, así como la adhesión a la OMC y la OCDE, impiden aplicar algunas medidas de política monetaria y cambiaria que fueron exitosas en los países asiáticos. En estos acuerdos se proscribió limitar la convertibilidad de la moneda; impedir el libre flujo internacional de capitales; condicionar el crédito al desempeño de las importaciones o exportaciones; y dar tratamiento diferenciado a los inversionistas nacionales respecto a los extranjeros.

Sin embargo, en el Artículo 1410 del TLCAN se incluyeron dos importantes provisiones, que dan algún campo de maniobra. En él se especifica que:

1. nada impedirá que se empleen todos los instrumentos de política monetaria, en caso de proteger la solvencia de los intermediarios y el patrimonio de los depositantes; y también que,
2. todas las medidas de política monetaria serán aceptables, siempre y cuando no sean discriminatorias respecto a los inversionistas o prestadores de servicios de los otros países firmantes.

Las experiencias exitosas de reformas financieras muestran que el ambiente más propicio al crecimiento se logra cuando el gobierno mantiene el control sobre la asignación del crédito bancario, establece una política de apoyo financiero a la industria de exportación, y procura tasas reales de interés positivas pero moderadas (Arestis y Demetriades, 1997).

La política de banca central cuenta con una amplia gama de instrumentos, que le permitirían intervenir con gran selectividad en los mercados financiero y cambiario, para apoyar un programa de industrialización. Dos de ellos destacan por su flexibilidad y fácil manejo: el redescuento y los coeficientes de reserva obligatoria.

El redescuento, que ha sido escasamente empleado en México, puede ser un instrumento estratégico no sólo para dirigir el financiamiento a sectores prioritarios, y reducir su costo; sino también para influir en la rentabilidad de los intermediarios financieros, e inducirlos a cooperar en la estrategia de desarrollo; y además, para evitar riesgos sistémicos.

El retorno a los coeficientes de reserva obligatoria, sobre activos o pasivos bancarios, ha sido reconocido como una medida deseable para enfrentar la inelasticidad a la tasa de interés que muestran algunas demandas de crédito; también para reducir los riesgos sistémicos que generan innovaciones financieras como el dinero electrónico; y para incrementar la eficacia de la política monetaria en la regulación de tasas de interés.

La política de banca central, como hemos visto en la experiencia de los países asiáticos, contribuye a resolver el problema estructural que impide el crecimiento estable en economías periféricas en dos importantes maneras: i) al permitir resolver de manera no inflacionaria el conflicto distributivo que genera la estabilización del tipo de cambio real; y ii) al generar ahorro financiero, y canalizarlo a la inversión en sectores estratégicos.

REFERENCIAS

- Alberro, J.L. y D. Ibarra (1987). «Programas heterodoxos de estabilización: presentación», *Estudios Económicos*, número extraordinario, octubre.
- Katar, M.A. (1995). «Monetary policy goals and central bank independence», *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, No. 195, December.
- Arestis, P. y W. Milberg (1993). «Degree of monopoly, pricing and flexible exchange rates», *Journal of Post-Keynesian Economics*, Vol. 16, No. 2, Winter 1993-94.
- y P. Demetriades (1997). «Financial development and economic growth: assessing the evidence», *Economic Journal*, No. 107, May.
- Baqueiro, A. y S. Ghigliazza (1983). «La política monetaria en México: el marco institucional». En: H.E. González (Comp.), *El Sistema Económico Mexicano: Un Análisis sobre su Situación*, Premia Editora, México.
- Barro, R.J. y D.B. Gordon (1983). «Rules, discretion and reputation in a model of monetary policy», *Journal of Monetary Economics*, 0(12).
- Bielschowsky, R. (1998), «Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: una reseña histórica», en *Cincuenta Años del Pensamiento en la CEPAL: Textos Seleccionados*, FCE-CEPAL, Santiago.

- Blinder, A.S. (1998). *Central Banking in Theory and Practice*, MIT Press, Massachusetts.
- Brothers, D.S. y Solís L. (1967). *La Evolución Financiera de México*, CEMLA Estudios, México.
- Camara, A. y M. Vernengo (2001). «The German Balance of Payments School and the Latin American Neo-Structuralists». En: L.P. Rochon y M. Vernengo (Eds.), *Credit, Interest Rates and the Open Economy*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Cambiaso, J. (1993). «Síntomas del mal holandés por la vía de la cuenta de capital», *Monetaria*, vol. XVI, núm. 1, enero-marzo.
- Castellanos, S.G. (2000). «El efecto del 'corto' sobre la estructura de tasas de interés», Banco de México, *Documento de Investigación*, núm. 2000-1, junio 2000.
- Domínguez, L.R. (2003). *El Impacto del Mercado Cambiario a Futuro en la Conducción de las Políticas Monetaria y Cambiaria Japón-Estados Unidos, 1971-1998*, Tesis de Licenciatura en Economía, ENEP Acatlán, UNAM, México.
- Dow, S. y C. Rodríguez (1998). «The political economy of monetary policy». En: P. Arestis y M. Sawyer (Eds.), *The Political Economy of Central Banking*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Fry, M.J. (1982). 'Models of financially repressed developing economies', *World Development*, vol. 10, núm. 9.
- Galbis, V. (1976). 'Estructuralismo y liberalización financiera', *Finanzas y Desarrollo*, julio.
- (1981). *Aspectos Teóricos de las Políticas de Tasas de Interés en Países en Desarrollo*, CEMLA, Ensayos, México.
- Goodfriend, M. y R.G. King (1991). «Desregulación financiera, política monetaria y banca central». En: L. Bendesky (Comp.), *El Papel de la Banca Central en la Actualidad*, CEMLA-Banco de España, México.
- Grabel, I. (1993). 'Crossing borders: a case for cooperation in international financial markets'. En: G. Epstein; J. Graham y J. Nembhard (Eds.), *Creating a New World Economy: Forces of Change and Plans for Action*, Temple University Press.
- Gore, Ch., e Y. Akyuz (1996). «The investment-profits nexus in East Asian industrialization», *World Development*, vol. 24(3).
- Gurley, J.G. y E.S. Shaw (1979). *Money in a Theory of Finance*, The Brookings Institution, Washington.

- Huerta, A. (1999). «Las razones de la política contraccionista y sus consecuencias», *Investigación Económica*, núm. 230, octubre-diciembre.
- (1997). *Carteras Vencidas, Inestabilidad Financiera: Propuestas de Solución*, Editorial Diana, México.
- Kaminsky, G.L., S. Lizondo y C.M. Reinhart (1998). «Leading indicators of currency crises», *IMF Staff Papers*, Vol. 45, No. 1, March.
- y C.M. Reinhart (1998). «Financial crises in Asia and Latin America: then and now», *American Economic Review*, vol. 88, No. 2, May.
- Kregel, J. (1992). «Minsky's 'Two Price' theory of financial instability and monetary policy: discounting versus open market intervention». En: S. Fazzari y B. Papadimitriou (Eds.), *Essays in Honour of Hyman Minsky*, E. Sharpe, Armonk.
- Lall, S. (1997). «Selective policies for export promotion: Lessons from Asian Tigers», *Research for Action*, No. 43, United Nations University WIDER.
- López, T.S. (2002). «Liberalización financiera, esterilización monetaria y desintermediación bancaria en México». En: G. Mántey y N. Levy (Coords.), *Financiamiento del Desarrollo con Mercados de Dinero y Capital Globalizados*, UNAM-M.A. Porrúa, México, en prensa.
- Lustig, N. (1988). «Del estructuralismo al neoestructuralismo: la búsqueda de un paradigma heterodoxo», *Colección Estudios CIEPLAN*, núm. 23, marzo.
- Mántey, G. (2002). «La política monetaria de México ante la desregulación financiera internacional: una propuesta alternativa». En: E. Correa y A. Girón (Coords.), *Estructuras Financieras: Fragilidad y Cambio*, CD libro, UNAM, México.
- y N. Levy (1999). *Indicadores Gráficos de Inestabilidad Financiera en América Latina y el Sudeste Asiático*, UNAM, México.
- Martínez, L., O. Sánchez y A. Werner (2001). «Consideraciones sobre la conducción de la política monetaria y el mecanismo de transmisión en México», Banco de México, *Documento de Investigación*, núm. 2001-2, marzo.
- McKinnon, R.I. (1974). *Dinero y Capital en el Desarrollo Económico*, CEMLA, Estudios, México.
- Minsky, H.P. (1984). «Central banking and money market changes: a reprise». Ponencia presentada en la reunión de la American Economic Association, celebrada en Dallas, en diciembre de 1984.
- Loyola, J.F. (1957). «Inflación y desarrollo económico en Chile y México», *Panorama Económico*, Año 11, núm. 170, julio.

- Pereyra-Leite, S. (1993). «Coordinating public debt and monetary management», *Finance and Development*, Marzo.
- Pinto, A. (1975). *Inflación: Raíces Estructurales*, Lecturas del FCE, núm. 3, México.
- Prebisch, R. (1996). «Cinco etapas de mi pensamiento sobre el desarrollo», *Trimestre Económico*, vol. 63(2), abril-junio.
- Radelet, S. y J.D. Sachs (1998). «The East Asian financial crisis: diagnosis, remedies and prospects», *Brookings Papers on Economic Activity*, No. 1.
- Ramírez-Solano, E. (2001). *Moneda, Banca y Mercados Financieros*, Prentice Hall Pearson Educación, México.
- Ros, J. (1993). «Mercados financieros y flujos de capital en México», Kellogg Institute for International Studies, University of Notre Dame, *Working Paper* No. 201, December.
- Sánchez-Lugo, L. (1976). «Instrumentos de política monetaria y crediticia». En: E. Fernández Hurtado (Comp.), *Cincuenta Años de Banca Central: Ensayos Conmemorativos*, Banco de México-FCE Lecturas 17, México.
- Singh, A. y B.A. Weisse (1998). «Emerging stock markets, portfolio capital flows and long-term economic growth: micro and macroeconomic perspectives», *World Development*, vol. 26, No. 4.
- Taylor, L. (1998). «Capital market crises: liberalisation, fixed exchange rates and market driven destabilisation», *Cambridge Journal of Economics*, No. 22.
- (1992). *Estabilidad y Crecimiento en los Países en Desarrollo: Un Enfoque Estructuralista*, FCE Economía Contemporánea, México.
- Thirlwall, A.P. (1999). *Growth and Development*, Macmillan, Hong Kong.
- Wade, R. y F. Veneroso (1998). «The Asian crisis: the High Debt Model versus the Wall Street-Treasury-IMF Complex», *New Left Review*, No. 228, March-April.
- Williamson J. (1993), «Democracy and the Washington Consensus», *World Development*, vol. 21.
- (1995), «El manejo de los flujos de entrada de capitales», *Pensamiento Iberoamericano*, 0(27), enero-julio.

Las reformas estructurales y su incapacidad de alcanzar el crecimiento sostenido

Arturo Huerta*

LAS REFORMAS ESTRUCTURALES DE ORIENTACIÓN DE MERCADO Y LAS PROMESAS OFRECIDAS

La liberalización económica ha traído consigo el impulso de las llamadas reformas estructurales de orientación de mercado, que se sustentan en la apertura y desregulación comercial y financiera, lo que limita y disminuye la participación del Estado en la actividad económica, e incrementa la presencia del sector privado nacional e internacional.

La liberalización económica surge como estrategia por parte de los países desarrollados (sobre todo de Estados Unidos) en la perspectiva de abrirse mercados a sus productos y espacios de inversión (productiva y financiera) para ampliar su dominio en el contexto internacional. De ahí que se ha presionado al resto de los países a abrir sus economías a las mercancías, a la inversión y a los servicios proveniente de los países desarrollados.

México impulsó dicha apertura tanto por nuestra gran dependencia con Estados Unidos, lo cual nos ha llevado a aceptar sus propuestas para facilitar el mayor movimiento de mercancías entre sus empresas (entre la filial y la matriz) para mejorar sus posiciones competitivas frente a sus adversarios, como su radio de inversión y expansión. Por nuestra parte, los gobiernos ceden a tales planteamientos para promover entrada de capitales y contar con recursos para financiar el sector externo y propiciar el crecimiento económico.

Las reformas que promueven la apertura comercial y financiera, así como la mayor privatización y la disciplina fiscal, parten del postulado teórico de que las libres fuerzas del mercado de economía abierta, son mejor opción al crecimiento en relación a las políticas de incremento del gasto público y de

* Profesor e Investigador, División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía, UNAM.

regulación y control que el Estado venía ejerciendo sobre el sector externo y el sector financiero de la economía.

El centro de las reformas estructurales es la disminución significativa de la participación del Estado en la actividad económica, donde destaca la autonomía del banco central, la cual le quita el poder soberano al Estado de emisión de moneda, lo que lo obliga a trabajar con disciplina fiscal y por lo tanto a ampliar la esfera de influencia del sector privado. Para ello, tiene que disminuir su gasto e inversión y proceder a acentuar la privatización de empresas públicas. El gobierno deja de tener política fiscal para impulsar el crecimiento económico. Además, en el contexto de liberalización y desregulación comercial y financiera, el gobierno deja de controlar el sector externo (movimiento de mercancías y capitales) así como al sector financiero, pasando su funcionamiento a ser determinado por las libres fuerzas del mercado de economía abierta.

La teoría neoliberal que informa al proceso de globalización enfatiza que el libre movimiento de mercancías y capitales, origina mejor asignación de recursos y lleva a las economías a disponer de adicionales recursos financieros para alcanzar mejores condiciones de eficiencia y competitividad para salir airoso de dicho proceso, y obtener mejores condiciones de crecimiento económico y niveles de vida a su población.

LA LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA Y LA REDUCCIÓN DE LA INFLACIÓN

Una característica importante del proceso de liberalización económica es que exige trabajar con baja inflación y estabilidad del tipo de cambio, a fin de salvaguardar la valorización del capital financiero internacional —quien domina en dicho proceso—, dado que éste pierde con la devaluación de las monedas donde opera.

Sin embargo, nuestro país no tiene condiciones endógenas para alcanzar la estabilidad cambiaria y la reducción de la inflación deseada por el capital financiero. Es decir, no tiene condiciones productivas, financieras, y macroeconómicas para ello, por lo que ha tenido que recurrir a la propia entrada de capitales para financiar dicha política cambiaria.

Se ha tenido que ofrecer condiciones de confianza y rentabilidad para asegurar la entrada de capitales. En ello se inscribe la disciplina fiscal, las altas tasas de interés, así como el proceso de privatización de sectores y activos

estratégicos de alta rentabilidad para abrir espacios de participación al capital transnacional.

El gobierno deja de tener política monetaria, cambiaria y fiscal para el crecimiento, pasando éste a ser determinado por quienes controlan las fuerzas del mercado. Tal política económica pasa a priorizar objetivos de estabilidad monetaria-cambiaria exigida por el capital financiero internacional.

La entrada de capitales permite la estabilidad del tipo de cambio y la reducción de la inflación, a costa de la pérdida de manejo de la política económica para satisfacer las demandas nacionales, y de ampliar la esfera de influencia del capital externo en nuestra economía.

Las llamadas reformas estructurales y la reducción de la inflación no son factores que nos lleven al crecimiento sostenido. Por el contrario, tales políticas, al promover entrada de capitales, aprecian el tipo de cambio, lo cual aumenta el déficit de comercio exterior y disminuyen las ganancias, lo que termina frenando el crecimiento económico.

LA DISCIPLINA FISCAL Y LA REDUCCIÓN DE LA INFLACIÓN COMO PILARES DEL CRECIMIENTO

Se insiste en preservar la disciplina fiscal y la reducción de la inflación como si ello fuera la varita mágica para el crecimiento económico, sin embargo, tales políticas son las causantes del contexto de estancamiento que enfrenta la economía nacional.

La disciplina fiscal y la reducción de la inflación no son factores de crecimiento, debido a que ambas políticas atentan sobre la dinámica de acumulación. La disciplina fiscal se sustenta en la contracción del gasto público, lo que restringe la demanda agregada, y en consecuencia las ventas e ingresos de las empresas, lo que se traduce en disminución de la inversión. Por su parte la reducción de la inflación se ha sustentado en la apreciación del tipo de cambio, la cual coloca a la producción en desventaja competitiva frente a importaciones, las cuales desplazan a la producción nacional, aumentan el déficit comercial y disminuyen ganancias e ingresos de las empresas.

La disciplina fiscal también presiona sobre el sector externo. Dicha política manda señales de menos inflación, y al ir acompañada del proceso de privatización, contribuye a la entrada de capitales y por lo tanto a la apreciación cambiaria, lo cual hace que el crecimiento de importaciones supere al de

las exportaciones. Igualmente, la restricción del gasto e inversión pública atenta sobre la esfera productiva, lo que nos coloca en mayor desventaja competitiva frente a importaciones, además de aumentar los rezagos productivos que nos llevan a aumentar importaciones. De tal forma la disciplina fiscal y la apreciación cambiaria aumentan el déficit de comercio exterior y los requerimientos de entrada de capitales, las cuales, al no ser suficientes para financiar el déficit, terminan frenando la actividad económica.

Tales políticas restringen el crecimiento de demanda y aumentan la presencia de importaciones, lo cual aumenta los niveles de capacidad ociosa, disminuye los niveles de rentabilidad en la esfera productiva y la inversión en dicho sector.

Se logra la disciplina fiscal y la reducción de la inflación, a costa de ampliar el déficit externo, de disminuir la dinámica de acumulación y de crecimiento de la economía y de aumentar el desempleo.

Las políticas encaminadas a reducir la inflación, a alcanzar la disciplina fiscal y la estabilidad del tipo de cambio, son las causantes del no crecimiento de la economía nacional, así como de la destrucción de la planta productiva, de los altos niveles de endeudamiento interno y externo, como de las presiones sobre el sector externo, lo que nos coloca en un contexto de alta fragilidad y vulnerabilidad externa.

LAS REFORMAS ESTRUCTURALES Y LA POLÍTICA QUE LE ACOMPAÑA, ATENTAN SOBRE LA ESFERA PRODUCTIVA

El contexto de economía abierta lleva a las economías subdesarrolladas a especializarse en aquello donde tienen mejores condiciones productivas y competitivas, para vender barato y con ello financiar los productos que resultan más baratos adquirir del extranjero. El problema, es que países como el nuestro no cuentan con gran diversidad de productos que gocen de grandes ventajas competitivas frente al resto del mundo para que con su venta logre cubrir el financiamiento de los bienes importados donde no tenemos posición competitiva.

La liberalización económica nos ha colocado en el peor de los mundos posibles, pues hemos pasado a trabajar en contexto de economía abierta y con tipo de cambio apreciado, por lo que estamos en desventaja competitiva frente a importaciones. No trabajamos en igualdad de precios, sino que los productos importados resultan más baratos que los nacionales, terminando por desplazar a estos últimos.

Los menores niveles de rentabilidad configurados, impiden el financiamiento de la inversión para proceder a la modernización tecnológica para incrementar la productividad y mejorar la posición competitiva y la balanza de comercio exterior. La respuesta de la mayoría de los productores nacionales ha sido la comercialización del producto importado. Las empresas con menores niveles de productividad y mayores costos han sido desplazadas del mercado, con el consecuente mayor predominio de las importaciones en el mercado nacional y creciente rompimiento de cadenas productivas, y mayor desarticulación productiva interna, lo que ha aumentado los coeficientes de importación. Ello ha llevado a la industria nacional a estar más integrada y subordinada a la industria estadounidense, tanto por los mayores coeficientes importados, como por el crecimiento de exportaciones, las que en su gran mayoría son controladas por empresas transnacionales realizando un comercio intra-firma.

A pesar que la apertura comercial exige de un tipo de cambio flexible que incorpore el diferencial de precios internos versus los del principal socio comercial, la paridad cambiaria se ha caracterizado por ajustarse no en términos del diferencial de precios, sino por los flujos de capital, actuando la política económica a favor de aumentar la oferta de divisas (a través de la privatización y de la alta tasa de interés), como para disminuir la demanda por divisas, mediante las políticas monetaria y fiscal restrictiva), por lo que el tipo de cambio termina siendo apreciado para así disminuir la inflación. Se ha sacrificado competitividad y el ajuste de comercio exterior, y por lo tanto ganancias y el crecimiento de la inversión productiva, para quedar bien con el capital financiero internacional. Nos dice Deepak Nayyar que «ante la sensibilidad de los mercados financieros internacionales, los gobiernos han sido forzados a adoptar política macroeconómica deflacionarias que han restringido el crecimiento y el empleo» (Deepak Nayyar, 2003).

DISTORSIÓN DE PRECIOS RELATIVOS A FAVOR DEL CAPITAL FINANCIERO

La política económica, al subordinarse a crear las condiciones de confianza y estabilidad a favor del capital financiero, termina originando una distorsión de precios relativos a favor de dicho capital y en detrimento de la esfera productiva. En ello destaca la apreciación cambiaria y la alta tasa de interés, lo cual afecta la competitividad de la producción nacional frente a importaciones, e incrementa

el costo del financiamiento interno, actuando en detrimento de la esfera productiva y a favor de la valorización del capital financiero internacional.

De tal forma, el contexto de liberalización económica y la política que le acompaña, no genera condiciones de rentabilidad en la esfera productiva para que los flujos de capital se canalicen a dicho sector, para avanzar en la sustitución de importaciones e incrementar el valor agregado a las exportaciones. Por el contrario, disminuye la acumulación de capital de las empresas y se reduce la inversión y su participación en el PIB, lo que ha conducido al país a un contexto de estancamiento económico.

La asignación de recursos derivada de dicho proceso, actúa a favor del sector financiero y atenta sobre la generación de riqueza y de empleo productivo. Los productores nacionales pasan a ver reducido sus ingresos y ganancias, no solo por la pérdida de competitividad frente a importaciones, sino también por el menor crecimiento del mercado interno, derivado de la política de disciplina fiscal, sustentada en la reducción del gasto público. Ello coloca a los productores nacionales en una situación donde el costo de la deuda (o del financiamiento) crece en mayor medida que sus ingresos, lo cual atenta sobre la inversión productiva y sus niveles de capitalización.

La liberalización financiera, al exigir estabilidad cambiaria y el predominio de políticas monetaria y fiscal restrictivas y procesos de privatización para la prosecución de las condiciones de confianza a favor del capital financiero, hace que los flujos de capital y la asignación de recursos se canalicen hacia el mercado de capitales y de dinero, y a la adquisición de activos y de empresas ya existentes y no hacia la esfera productiva, y a la ampliación de ésta.

LA DEBILIDAD Y EL ALTO COSTO DE LOS LOGROS ALCANZADOS

Los defensores de las políticas predominantes enfatizan sus logros de reducción de la inflación, estabilidad cambiaria, disciplina fiscal, aumento de exportaciones y grandes reservas internacionales, lo que según ellos nos coloca en una situación de menor vulnerabilidad externa. Cabe señalar que la reducción de la inflación, la estabilidad cambiaria, el incremento de exportaciones (alcanzado de 1996 al 2000), así como el aumento de las reservas internacionales en los últimos años, se deben a factores exógenos. Ha sido la entrada de capitales, la dinámica de Estados Unidos (la cual originó un impacto positivo

sobre nuestra economía, lo que promovió flujos de capital ligados a las exportaciones dirigidas a dicho mercado), como la mayor colocación de deuda externa, lo que ha permitido la estabilidad cambiaria, la baja inflación y las grandes reservas internacionales.

Y por su parte, la disciplina fiscal no es tal, pues si se incorpora la deuda del rescate bancario, el rescate carretero, los fondos de pensión del IMSS e ISSSTE y los Pidiregas, el déficit fiscal rebasa el 4% del PIB. Además, detrás del llamado ajuste fiscal está el proceso de privatización de empresas públicas y la contracción del gasto público, lo que ha disminuido el mercado interno, y desatendido el bienestar social.

De nada sirve la reducción de la inflación y la estabilidad cambiaria, pues ello se ha logrado a través del mayor endeudamiento externo, y de la mayor penetración del capital internacional en nuestra economía, y además, tales logros han sido a costa de la pérdida de competitividad frente a importaciones, lo cual ha disminuido ganancias, ha descapitalizado la esfera productiva, ha sobre-endeudado a tales sectores, y ha incrementado el déficit de comercio exterior, colocando a la economía en un contexto de alta vulnerabilidad externa, pues depende más y más de la entrada de capitales para financiar el déficit externo y mantener la estabilidad del tipo de cambio.

El crecimiento de exportaciones manufactureras alcanzado en el periodo 1996-2000 no fue gracias a la liberalización comercial, sino al crecimiento de la economía de Estados Unidos. Actualmente, la liberalización comercial continúa y no hay crecimiento de exportaciones, debido a que la economía estadounidense no está creciendo en los ritmos en que lo hizo la década pasada. Además, cabe resaltar que el crecimiento de exportaciones manufactureras, si bien impulsaron el crecimiento económico y la entrada de capitales en el periodo 1996 al 2000, ello no se tradujo en mayor encadenamiento productivo capaz de generar altos efectos multiplicadores internos a favor de la producción manufacturera, del ingreso nacional, del ahorro y de la balanza de comercio exterior, en la perspectiva de alcanzar un crecimiento económico sostenido. Ello se debió al alto componente importado de las exportaciones. En este sentido Kregel señala que «el comercio exterior no puede ser motor del crecimiento económico a menos que tenga un alto valor agregado nacional» (Kregel, 2003).

Por su parte, las grandes reservas internacionales no son resultado de superávit de comercio exterior, sino de mayor endeudamiento externo y de entrada de capitales. Las reservas son para asegurar condiciones de pago del

servicio de la deuda externa, así como estabilidad cambiaria y evitar prácticas especulativas. Dichas reservas implican obligaciones financieras que presionan sobre el déficit de cuenta corriente de balanza de pagos, lo que exige la restricción del consumo e inversión para asegurar dicha transferencia, contrayendo ello la actividad económica.

EL CRECIMIENTO ECONÓMICO PASA A DEPENDER DE ELEMENTOS EXÓGENOS

Al priorizar el gobierno políticas contraccionistas anti-inflacionarias, la actividad económica pasa a estar determinada por el déficit del sector privado y por las exportaciones netas (Kalecki, 1971). Sin embargo, la política de disciplina fiscal al sustentarse en la restricción del gasto público, ha contraído el mercado interno y aumentado la capacidad ociosa, lo que reduce las ganancias al sector privado y lo lleva a incrementar sus niveles de endeudamiento, que terminan en problemas de insolvencia, que lo obligan a reducir consumo e inversión para cubrir con sus obligaciones financieras, por lo que se disminuyen las opciones de inversión al sector privado nacional, llevando a la economía a depender del crecimiento del mercado externo.

Ante el predominio de las políticas monetaria y fiscal contraccionistas anti-inflacionarias, y la falta de oportunidades de inversión en el mercado interno, la economía ha pasado a depender de las exportaciones y de la entrada de capitales para su crecimiento, lo que la colocan en un contexto de alta vulnerabilidad en torno al comportamiento de la economía mundial. El problema es que nuestro país es deficitario, importa más de lo que exporta, lo cual actúa en detrimento de la actividad económica, y los flujos de capital están ligados al crecimiento de exportaciones, como a las expectativas de crecimiento y rentabilidad que el país ofrece. La política de apreciación cambiaria predominante, atenta sobre los niveles de competitividad para incrementar exportaciones y contrarrestar a través de éstas, la disminución del mercado interno. A esto se suma la caída de las exportaciones manufactureras debido a la disminución de la actividad económica en Estados Unidos, lo que ha impactado negativamente sobre el acontecer nacional, y ha frenado la entrada de capitales, reduciéndose así la dinámica económica del país.

La economía deja de tener condiciones de crecimiento para el mercado interno y para el mercado externo, por lo que tiene una posición de alta vulne-

rabilidad, y la prosecución de la disciplina fiscal actúa en forma pro-cíclica, acentuando la contracción de la actividad económica.

En relación a los flujos de capital (derivados del proceso de privatización y de ampliación de la esfera de influencia del capital internacional en la economía), estos actúan a favor de la apreciación del tipo de cambio, lo que por un lado afectan la esfera productiva nacional, y por otro, aumentan el déficit de comercio exterior. Y a éstas presiones externas hay que sumar las erogaciones financieras que se derivan de tales flujos de capital. Los problemas de menor dinámica de acumulación y sobre el sector externo se ven magnificados debido a que los flujos de capital no se canalizan a incrementar la esfera productiva, sino sobre todo se dirigen principalmente a adquirir empresas, y al mercado bursátil. Los capitales que se ubican en el sector de exportación, se caracterizan por operar con altos coeficientes de importación, por lo que, como ya señalamos, no originan un impacto significativo sobre la esfera productiva. De tal forma, la entrada de capitales no contribuye a la configuración de condiciones productivas, financieras y macroeconómicas para el crecimiento.

LA POLÍTICA ECONÓMICA DE LA GLOBALIZACIÓN NO PROPICIA CONDICIONES DE REEMBOLSO DE LA DEUDA

La política monetaria y fiscal restrictiva, la apreciación cambiaria y la apertura comercial y financiera instrumentadas para reducir la inflación, configuran un contexto donde la tasa de interés y el costo de la deuda, crecen en mayor media que el ingreso del sector público y del sector privado. Se generan altos niveles de endeudamiento y problemas de insolvencia, que recrean un círculo vicioso recesivo, ya que los sectores endeudados tienen que disminuir su consumo e inversión para cubrir sus obligaciones financieras. Se contrae así la actividad económica y los ingresos, lo que retro-alimenta los problemas de endeudamiento y de estancamiento.

La política económica predominante no asegura el reembolso de la deuda externa, debido al déficit de comercio exterior que origina. Al no impulsar la política económica a la esfera productiva, y al no generar mayores ingresos en empresas e individuos y menores presiones sobre el sector externo, el crecimiento económico alcanzado por la entrada de capitales y las exportaciones manufactureras, no es sostenido, debido a que no genera los excedentes necesarios para asegurar el reembolso de sus obligaciones financieras. Al no orien-

tarse los flujos de capital a avanzar en la sustitución de importaciones, y a incorporar mayor valor agregado nacional a las exportaciones, las presiones sobre el sector externo permanecen y crecen. De tal forma, los rezagos productivos y la incapacidad competitiva nacional frente a importaciones, impiden generar superávit de comercio exterior para poder cubrir las obligaciones que se derivan de la entrada de capitales, por lo que se ve obligada a promover mayor entrada de capitales para financiar el déficit externo, lo que configura un círculo vicioso.

La no generación de recursos suficientes para cubrir el servicio de la deuda, tiende a limitar la capacidad de endeudamiento, lo que obliga a la economía a para cubrir sus obligaciones financieras y para evitar presiones sobre el sector externo.

Ante las presiones sobre el déficit externo y las menores ganancias en la esfera productiva, la economía ve comprometida su capacidad de pago, lo que la hace más dependiente del financiamiento interno y externo para su crecimiento, limitándose a su vez su capacidad de endeudamiento. De ahí el porqué se ha caído la disponibilidad crediticia interna desde 1995 a la fecha. Al no generar los sectores endeudados excedentes para cubrir las obligaciones financieras, tienen que restringir consumo e inversión y transferir activos para pagar y reducir pasivos, acentuando ello el contexto de estancamiento y el cambio patrimonial a favor de los acreedores nacionales e internacionales.

La privatización de las empresas públicas realizadas para alcanzar el ajuste fiscal —dado que los recursos derivados de la venta de empresas públicas se han canalizado a disminuir el monto de la deuda pública y además ello libera recursos para cubrir las obligaciones financieras— ha abierto opciones de inversión a los grandes capitales nacionales y transnacionales. Esto solo representa un cambio patrimonial que no se traduce en aumento de la inversión y de la capacidad productiva que impacte positivamente sobre la actividad económica nacional.

LA LIBERALIZACIÓN FINANCIERA NO HA INCREMENTADO EL AHORRO, NI EL FINANCIAMIENTO NACIONAL

La liberalización financiera por si sola no ha permitido el acceso a recursos financieros internacionales para el financiamiento del déficit externo y la estabilidad del tipo de cambio. El gobierno ha tenido que establecer una política

económica para generar condiciones de rentabilidad y confianza para asegurar dichos flujos, donde destaca el proceso de privatización de empresas y activos públicos.

La liberalización financiera no ha incrementado el ahorro nacional. Si bien aumentó la disponibilidad crediticia de 1989 a 1994, debido a las expectativas positivas generadas y a la entrada de capitales propiciada por el proceso de privatización, la política económica predominante terminó generando problemas de insolencia que desembocaron en la inestabilidad bancaria (Huerta, 1997). Desde entonces, es decir, desde 1995 a la fecha, ha prevalecido la restricción crediticia, así como la transferencia patrimonial del sector bancario nacional a favor de la banca internacional, sin que ello se haya traducido en mayores condiciones financieras para el crecimiento económico. Ni hay disponibilidad crediticia, ni reducción significativa de la tasa de interés. Ésta mantiene un diferencial en relación a los precios internos y a la tasa de interés internacional, a fin de promover flujos de capital para financiar el déficit externo, la estabilidad cambiaria y la baja inflación, por lo que no se aligera el costo de la deuda, ni se crean condiciones para el crecimiento de la inversión. Esta no crece debido a que no existen condiciones de rentabilidad en la esfera productiva que garanticen el reembolso de los créditos.

La entrada de capitales que propician las reformas estructurales, se canalizan sobre todo al mercado de capitales, como a adquisiciones de empresas nacionales (públicas y privadas) y no a inversiones productivas que amplíen significativamente la capacidad productiva y la generación de nuevos ingresos. La inversión que va a exportaciones tiene un alto componente importado, por lo que no irradia significativamente sobre el sector industrial. Al no crecer la inversión productiva, no hay generación de nuevos ingresos, que contrarresten las pérdidas que enfrentan los sectores que son desplazados por importaciones. Y más aún, no se garantizan condiciones de reembolso de la deuda interna y externa, por lo que se frena la disponibilidad crediticia y por lo tanto el financiamiento para el crecimiento.

De igual forma, el gobierno ha visto incrementado su nivel de endeudamiento interno, como consecuencia del rescate bancario originado por los problemas de insolvencia causados por las políticas de la liberalización económica y de estabilización. Ello ha acentuado las políticas de restricción del gasto público, lo que ha hecho a la economía más dependiente de la entrada de capitales y más vulnerable al exterior, terminando ello por frenar la actividad económica. Los productores nacionales y el gobierno han visto incrementados

sus niveles de endeudamiento a costa del mayor enriquecimiento de los acreedores nacionales e internacionales.

EL DÉFICIT DE CUENTA CORRIENTE DE BALANZA DE PAGOS

La liberalización económica nos lleva a déficit de comercio exterior y de cuenta corriente en forma creciente. Ello es consecuencia del predominio de la política de apreciación del tipo de cambio, lo que aunado a la apertura comercial, incrementa el déficit de comercio exterior. Asimismo, el flujo de capitales que promueve la liberalización financiera, y el proceso de privatización, se traduce en erogaciones financieras y transferencias de recursos al exterior, lo que aumenta el déficit de cuenta corriente. De hecho las transferencias financieras al exterior pasan a ocupar la mayor parte del déficit de cuenta corriente.

La liberalización económica nos lleva a mayores déficit de comercio exterior en contextos de bajo o nulo crecimiento económico. Ello se debe a las consecuencias derivadas de las políticas monetaria y fiscal contraccionista, como a la apreciación cambiaria, lo que actúa en detrimento de la competitividad frene a importaciones, y en consecuencia aumenta el déficit de comercio exterior y reduce las ganancias y la inversión productiva. Nos dice Kregel que «como consecuencia de la liberalización económica el déficit comercial es mayor para cualquier nivel de crecimiento económico» (Kregel, 2003).

Ello hace que el déficit externo no sea ajustable a través de la contracción económica, pues tiende a permanecer no obstante el bajo o nulo crecimiento de la economía (tal como ha acontecido en México en los últimos años de 2001-2003), lo que refleja los grandes rezagos productivos, como los altos coeficientes importados configurados. La contracción de demanda interna, si bien frena el alza de precios y genera un contexto de aumento de inventarios y de capacidad ociosa, no aumenta exportaciones, porque detrás de la disminución de la inflación está la apreciación cambiaria, lo que atenta sobre la competitividad de la producción nacional. Por otra parte, los pagos del servicio de la deuda externa siguen creciendo, debido no solo a la gran deuda externa, sino por las remesas de capital de las crecientes inversiones extranjeras ubicadas en el país.

Al no resolverse el desequilibrio externo con el menor crecimiento económico, la economía y la estabilidad del tipo de cambio quedan sujetos al

comportamiento de los flujos de capital. De ahí el interés gubernamental de abrir al sector privado nacional e internacional el sector petrolero y eléctrico e incrementar las reservas internacionales para mantener condiciones de solvencia y la estabilidad cambiaria. Por lo tanto, no es a través de mecanismos endógenos los que incrementan reservas y logran la estabilidad cambiaria-monetaria, sino que se recurre a endeudamiento externo y a promover entrada de capitales.

La economía no tiene asegurado flujos permanentes de capitales para el financiamiento de déficit externo y para aumentar reservas. Dichos flujos están en función de las condiciones de rentabilidad y de pago que el país ofrece, y el problema es que la política económica no las genera, y de ahí la prisa gubernamental de abrir la industria eléctrica y petrolera a la inversión privada nacional y extranjera, y el problema subsiste porque los activos susceptibles de vender, no son infinitos.

Al no tenerse asegurado un flujo permanente y creciente de entrada de capitales, el déficit de cuenta corriente y la distorsión existente en el tipo de cambio, mantienen latente el riesgo cambiario, no obstante las grandes reservas internacionales con que cuenta el país. Si la paridad cambiaria se mantiene apreciada, es porque continúan los flujos de capitales, y el problema es que ello sigue presionando sobre el déficit externo, por lo que la economía cae en un círculo vicioso.

Si el déficit externo no tiene asegurado la entrada de capitales, obliga a políticas contraccionistas (aumento de la tasa de interés y disminución del gasto público) para disminuir el crecimiento económico e importaciones y así reducir los requerimientos de entrada de capitales.

EL NO CUMPLIMIENTO DE LAS PROMESAS OFRECIDAS A TRAVÉS DE LA LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA

Se nos ha impuesto la liberalización económica, la privatización y extranjerización como alternativas para incrementar la productividad, para modernizar la esfera productiva y alcanzar el crecimiento sostenido y menos vulnerable de la economía. Sin embargo, tales políticas, enmarcadas en el contexto de las libres fuerzas del mercado, no han sido capaces de configurar las condiciones productivas, financieras y macroeconómicas para alcanzar tales propósitos. No se configuran condiciones de rentabilidad y crecimiento en la esfera producti-

va, para propiciar el crecimiento de la inversión en dicho sector. El sector bancario no otorga créditos al sector productivo privado, porque éste no ofrece condiciones de reembolso, y por otra parte, predominan políticas contraccionistas para disminuir las presiones de demanda sobre el sector externo y precios, todo lo cual termina frenando la actividad económica.

Las reformas estructurales y las políticas que le acompañan han actuado en detrimento de la esfera productiva y han beneficiado al capital financiero y a los acreedores, como a los exportadores de nuestro principal socio comercial, lo que ha ampliado las diferencias sectoriales, así como las desigualdades entre nuestro país con los desarrollados, en especial con Estados Unidos, además de aumentar el deterioro del ingreso de las grandes mayorías del país, llevando a éste a un contexto de mayor extranjerización y vulnerabilidad externa.

LAS REFORMAS ESTRUCTURALES NO GENERAN CRECIMIENTO ECONÓMICO SUSTENTABLE

La disciplina fiscal no se ha constituido en palanca del crecimiento como el gobierno y la escuela convencional reiteran. Por el contrario, la política de disciplina fiscal pasa a ser insustentable, tanto porque actúa en forma procíclica en el contexto actual de caída de exportaciones y de disminución del consumo e inversión por parte del sector privado.

Además, la disciplina fiscal no se consigue por la sola disminución del gasto público y/o aumento de impuestos, debido a que ello contrae la actividad económica, lo cual disminuye los ingresos tributarios. El rubro que más presiona sobre las finanzas públicas, es la carga del servicio de la deuda, por lo que la disciplina fiscal tiene que ir acompañada de las reformas estructurales de apertura-venta de los sectores estratégicos en poder del gobierno, para con el producto de ello, disminuir pasivos y así ajustar las finanzas públicas.

Sin embargo, el proceso de privatización de empresas públicas es finito. No puede realizarse permanentemente el ajuste fiscal a través de la venta de activos para disminuir pasivos. Más temprano que tarde terminan por agotarse los activos susceptibles de venderse.

Por otra parte, a pesar que el gobierno insiste en la política fiscal contraccionista para disminuir el déficit comercial, no lo logra, debido a que ello actúa a favor de la apreciación cambiaria y en detrimento de la infraestructura y la capacidad productiva internamente, lo que disminuye la competitividad

de la producción nacional frente a importaciones, llevando a incrementar el déficit de comercio exterior y a disminuir ganancias.

De igual forma, la reducción de la inflación no es sostenida, dado el alto costo que ello implica, tanto por las consecuencias derivadas de la política monetaria y fiscal restrictiva (en el sentido que aumentan la tasa de interés, restringen el mercado interno y la inversión), como por las consecuencias que origina la política de apreciación cambiaria, sobre el sector externo, y en la reducción de ganancias en la esfera productiva. A ello cabe añadir, el proceso de privatización y extranjerización creciente realizado para atraer capitales y mantener apreciado el tipo de cambio y reducir la inflación. Tales capitales solo implican un cambio patrimonial de activos, sin aumentar la capacidad productiva, además de que tales recursos se reciclan, debido a que se canalizan al financiamiento del déficit del sector externo.

La economía ha caído en un contexto de contracción económica y de mayor inestabilidad al depender en forma creciente de los flujos de capital y no poder determinar endógenamente su crecimiento.

LA LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA NO PUEDE CONSTITUIRSE EN ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO PARA NUESTRO PAÍS

La liberalización económica no puede constituirse en estrategia de crecimiento para un país subdesarrollado, debido a que no tenemos los niveles de productividad y competitividad para salir airosos de dicho proceso. Además, exige de estabilidad cambiaria y baja inflación, donde tampoco tenemos condiciones endógenas para ello, y alcanzarlo ha representado un alto costo al país, debido a que la política económica encaminado a ello actúa en contra de las bases productivas, financieras y macroeconómicas para el crecimiento. Se ha dejado de tener políticas para el crecimiento. Deepak Nayyar también nos señala que «el proceso de globalización reduce la autonomía de los países en desarrollo en la formulación de política económica en la persecución del desarrollo» (Deepak Nayyar, 2003).

La liberalización económica no puede configurar condiciones de crecimiento sostenido y de estabilidad en un país subdesarrollado como el nuestro. Las reformas estructurales de orientación de mercado no se canalizan a encarar los problemas estructurales del subdesarrollo. No superan los rezagos productivos, ni desarrollan el progreso técnico, ni disminuyen el déficit de cuenta corriente.

La liberalización financiera ha empeorado las condiciones financieras y de acumulación de la economía. Además, ha aumentado las presiones sobre las finanzas públicas (como consecuencia de las relativas mayores tasas de interés, del rescate bancario y la disminución de los ingresos tributarios, entre otros elementos), lo que obliga al predominio de la política fiscal contraccionista para reducir tales presiones, a costa de sacrificar el crecimiento económico, lo que a su vez, retroalimenta las presiones sobre las finanzas públicas, como sobre el sector externo. De tal forma, no se configuran condiciones productivas, financieras y macroeconómicas para el crecimiento sostenido de la economía. Y además, la liberalización económica no permite el manejo de políticas monetarias y fiscales contra-cíclicas, ni la flexibilización del tipo de cambio para ajustar la balanza comercial, dado el temor de que ello pueda generar inflación y devaluación y propiciar prácticas especulativas.

Dichas reformas, nos han llevado a depender más de la entrada de capitales y a ampliar la esfera de influencia del capital financiero internacional en nuestra economía, perdiendo así el manejo soberano de la política económica para atender los reclamos nacionales, y pasando a ser más vulnerables del acontecer internacional debido a que tiene menor capacidad para encarar tal situación.

En consecuencia, la prosecución de objetivos de crecimiento sostenido y de pleno empleo no pueden ser dejados a las fuerzas del mercado, debido a que no es de interés de éstas, quienes buscan la ganancia, y mientras más de corto-plazo ésta sea, tanto mejor para el capital. Ya Keynes en su *Teoría General* (1965) decía que el sistema no tiende por sí solo al pleno empleo, en el sentido de que no hay mecanismos endógenos que nos lleven a ello. Kregel señala que «la liberalización comercial no puede ser vista como un medio para proveer el pleno empleo» (Kregel, 2003). Para alcanzar dicho objetivo, se requiere de políticas expresas para ello, cosa que no es posible dentro de la liberalización financiera, dado que se ha perdido el manejo de política económica, ya que ésta ha pasado a privilegiar los objetivos de reducción de la inflación y estabilidad del tipo de cambio.

La década de los años ochenta fue una década perdida, porque la economía fue obligada a devaluar y restringir la actividad económica para generar ahorro forzoso para cubrir las obligaciones financieras externas. El periodo de los años noventa hasta la actualidad, caracterizado por la liberalización comercial y financiera y las políticas de estabilidad cambiaria, no ha constituido un crecimiento sostenido, sino por el contrario, nos ha llevado a crisis profun-

da en 1995, a descapitalizar la esfera productiva, a mayores niveles de endeudamiento interno y externo, a cambios patrimoniales a favor de acreedores y del capital internacional, a depender en forma creciente de la entrada de capitales, a una mayor integración del acontecer de la economía estadounidense y a no tener política económica para satisfacer los reclamos nacionales.

LA INSISTENCIA EN MÁS DE LO MISMO A PESAR DE LOS MAGROS RESULTADOS DE DICHAS POLÍTICAS

Deepak Nayyar nos recuerda que «cuando la recesión y el desempleo persisten, los países se vuelven al proteccionismo para preservar sus intereses económicos». Y añade que «en el contexto de crisis se pasa a controlar importaciones para proteger los niveles de ingreso y empleo a expensas del resto del mundo» (Deepak Nayyar, 2003). Sin embargo, en el contexto actual en nuestro país y a nivel mundial no hay revisión alguna de la política de apertura comercial. Se insiste en continuar con la liberalización económica, con la disciplina fiscal y la apreciación cambiaria, por lo que prosigue la contracción del mercado interno (no hay política contra-cíclica frente a la caída de exportaciones), sino que además, prosiguen las importaciones desplazando a la producción nacional.

A pesar del no cumplimiento de los objetivos buscados por parte de la liberalización económica y de los problemas que ha originado, se insiste en continuar con dicho proceso, dado el gran poder del capital financiero internacional, el cual impide cualquier cambio de política económica que pueda afectar sus intereses. Dependemos tanto de dicho capital, dado su control sobre el sistema bancario, sobre el sector industrial y comercial, así como de sus flujos de capital para financiar el déficit externo, que el país no tiene margen de maniobra para modificar la política económica predominante.

LA NECESIDAD DE FRENAR LAS REFORMAS ESTRUCTURALES Y MODIFICAR LA POLÍTICA MONETARIA, FISCAL Y CAMBIARIA

La economía nacional debe repensar su estrategia de desarrollo y volcarse nuevamente hacia el mercado interno, el cual demanda la revisión de la política fiscal, así como de la política de apertura económica.

En un contexto de contracción de las exportaciones y de la economía mundial, la economía nacional no puede seguir manteniendo sus esperanzas en la recuperación de la economía de Estados Unidos para así volver a dinamizar exportaciones y retomar el crecimiento. Por más que el gobierno estadounidense ha estado disminuyendo la tasa de interés e impuestos e incrementando el gasto público, no logra la recuperación económica, por lo que la economía mexicana continúa padeciendo el freno de su economía. Ello debería obligar al gobierno mexicano instrumentar políticas monetaria y fiscal contra-cíclicas para contrarrestar tal situación.

Ante las presiones crecientes que el gran monto de la deuda pública interna está generando sobre las finanzas públicas y las implicaciones de ello en menor gasto público para hacer frente a las obligaciones financieras, se hace indispensable la flexibilización de la política monetaria para reducir la tasa de interés, tanto para disminuir dicha carga del servicio de la deuda, como para estimular el crecimiento de la inversión.

Si no se puede disminuir la tasa de interés (ante los problemas de incertidumbre generados por la no recuperación de la actividad económica estadounidense), y/o si la disminución de la tasa de interés no logra reducir la carga del servicio de la deuda pública, ésta tendrá que reestructurarse, a fin de evitar seguir contrayendo el gasto público para cubrir dicha deuda, así como evitar vender la industria eléctrica y petrolera, para realizar el ajuste fiscal.

La evidencia actual refleja que la reducción de la tasa de interés por sí misma no reactiva la economía, sino que ésta requiere que se dinamice el mercado interno para ofrecer alternativas rentables que aseguren flujos de ingreso para cubrir el reembolso de los créditos para poder promover la inversión.

La dinámica a impulsar debe tener alto componente nacional a fin de asegurar mayores efectos multiplicadores internos y reducción del déficit de comercio exterior. Al respecto nos dice Kregel que «en un modelo denominado por la deuda, la disminución de la tasa de interés y el aumento del comercio que aumente el valor agregado que asegure un balance de cuenta corriente, son de crucial importancia» (Kregel, 2003).

El problema es la recomposición de cadenas productivas para aumentar el encadenamiento productivo nacional y reducir el componente importado, lo cual no puede alcanzarse bajo el predominio de las políticas de liberalización económica y de restricción monetaria, fiscal y crediticias predominantes.

Se requiere revisar la apertura comercial y el tipo de cambio anti-inflacionario, así como incrementar el gasto público para dinamizar el mercado

interno. De hecho, la historia constata que los países desarrollados se industrializaron gracias a las políticas proteccionistas y a la intervención del Estado en la economía (Shaikh, 2003). Dichas políticas permitirían asegurarían rentabilidad en la esfera productiva lo que a su vez contribuiría a que los flujos de capital se canalicen a expandir la capacidad productiva. Ello posibilitaría retomar la dinámica de acumulación, como disminuir las presiones sobre el déficit comercial externo, así como los requerimientos de entrada de capitales y las obligaciones financieras que de éstos se derivan.

Para tener manejo de política económica para retomar la dinámica económica, se hace indispensable por lo tanto regular el movimiento de mercancías y capitales, así como reestructurar el monto de la deuda externa.

BIBLIOGRAFÍA

- Huerta, Arturo (1997). *Carteras Vencidas, Inestabilidad Financiera*, Editorial Diana.
- Kalecki, M. (1971). *Selected essays on the dynamics of the capitalist economy*, Cambridge University Press.
- Keynes, J.M. (1965). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, FCE.
- Kregel, Jan (2003). «The Perils of Globalization: Structural, Cyclical and Systemic Causes of Unemployment», en Center for Full Employment and Price Stability, Seminar Paper, No.13, April.
- Shaikh, Anwar (2003). «Globalization and the Myth of Free Trade», Paper for the Conference on Globalization and the Myths of Free Trade, New School University, New York, April 5.
- Nayyar, Deepak (2003). «Globalization and Free Trade», Paper for the Conference on Globalization and the Myths of Free Trade, New School University, New York, April.

Reformas y crecimiento económico en América Latina

Juan Carlos Moreno Brid*

INTRODUCCIÓN

Durante los noventa la vasta mayoría de países de América Latina, salió de la fase de estancamiento económico, alta inflación y deterioro de las condiciones sociales que sufrió durante los diez años anteriores, la llamada «década perdida» provocada por la crisis internacional de la deuda. Un rasgo común de su reactivación económica es que tuvo lugar en el marco de un cambio fundamental en su estrategia de desarrollo. En efecto, dejando atrás su concepción tradicional centrada en la promoción de la industrialización por parte del Estado con base en la sustitución de importaciones, se adoptó una estrategia marcada por la reducción drástica de la intervención directa del sector público en la esfera económica y por la apertura de sus mercados locales a la competencia externa. Dicha reorientación de la política macro ha transformado la estructura económica de la región de modo que actividades y sectores antes dedicados mayormente al mercado interno han perdido el papel central que tenían y han sido desplazados por otros avocados a la exportación.

Dos rasgos generales de la evolución de la región en este lapso han sido por un lado un cierto avance en la reducción de la pobreza —sin embargo insuficiente para reducirla por debajo de sus niveles a inicios de los ochenta—, y por otro la conformación de prácticas más democráticas en el ejercicio del poder público. Esta forma diferente de ejercer el poder gubernamental, alejándose de las dictaduras militares que fueron marca señera de la América Latina de no mucho años atrás abre espacios institucionales para que el diseño, aplicación y evaluación de las políticas económicas tome mejor en cuenta las consideraciones de la sociedad civil. Y, en particular, para que las cuestiones públi-

* Asesor Regional de CEPAL. Las opiniones expresadas en este documento no necesariamente coinciden con las de la Organización de las Naciones Unidas.

cas —los bienes públicos— dejen de ser coto exclusivo de la acción gubernamental. Para que dicho proceso cobre permanencia será necesario contar con una estrategia de desarrollo que inserte a las economías de la región en una senda de crecimiento elevado y sostenido con una distribución más equitativa de sus beneficios. Al respecto, si bien la transformación y reforma macroeconómica del continente en los últimos diez años ha tenido logros fundamentales, muestra limitaciones que le impiden avanzar rápido en la resolución de los agudos problemas de pobreza y desigualdad que sufren sus poblaciones. De no corregirse estas, la desilusión y desencanto con la democracia que, injustamente, comienza a percibirse en la región —sobre todo en algunas de sus capas sociales— puede poner en peligro los avances democráticos. En efecto, la falta de oportunidades de superación económica aunadas a la inseguridad que priva en muchos centros urbanos de la región y el desencanto con los partidos políticos puede inducir a grupos medios a considerar opciones de gobierno autoritarias o bien populistas.

A pesar de su repunte en los noventa, la economía latinoamericana no ha alcanzado el dinamismo suficiente para crear los puestos de trabajo formales que tanto urgen. Su ritmo de actividad ha sido inestable y acusa una fragilidad aguda ante «choques» adversos en los mercados internacionales. Particularmente preocupante resulta que desde hace varios años se encuentra en una fase de escasa activación económica asociada al deterioro en sus términos de intercambio y al debilitamiento de sus exportaciones. De hecho en los últimos seis años el producto interno bruto por habitante muestra en promedio una contracción en términos reales.

Las agudas carencias y rezagos sociales en la mayoría de países latinoamericanos, la fragilidad y acotado dinamismo de su patrón de crecimiento económico obliga a reflexionar en torno a los avances e insuficiencias del estilo de desarrollo que han seguido. Esperando aportar elementos a esa futura revisión, el presente trabajo presenta un análisis de las características, obstáculos y pendientes del patrón de crecimiento económico y de comercio exterior que ha tenido a partir de los noventas.

ESTABILIZACIÓN Y REFORMAS ECONÓMICAS EN LOS NOVENTA

Política macroeconómica. A raíz de la crisis internacional de la deuda externa en los ochenta, América Latina comenzó a redefinir su estrategia de desa-

rollo y abandonó la pauta seguida en los treinta o cuarenta años previos. Dicha pauta anterior, como es sabido, se caracterizó por la firme intervención del Estado en la promoción de la industrialización a partir de políticas de promoción sectorial con base en subsidios, incentivos y mecanismos de protección especiales incluyendo el acceso —parcial o totalmente— restringido de la competencia externa a ciertos de los mercados locales. En los noventa ha habido una notable convergencia de las políticas macroeconómicas nacionales, que contrastó con la dispersión y asincronía que tuvieron durante los ochenta. Dicha convergencia resultó del diagnóstico crecientemente compartido por los gobiernos de la región y los organismos financieros internacionales, que identificó a la «sustitución de importaciones promovida por el Estado» como la causa de su atraso y vulnerabilidad económica. Se originó un nuevo consenso en torno las políticas macroeconómicas que deben implementarse para impulsar el crecimiento económico, y el papel que deben jugar el sector público, el privado y el capital externo en este proceso.

La nueva visión estratégica tuvo tres ejes centrales. El primero contempló la búsqueda de una mayor integración de Latinoamérica en general a la economía internacional con base en la apertura de los mercados locales y en el desarrollo de actividades exportadoras distintas a las tradicionales. El segundo eje consistió en la puesta en marcha de un proceso de reformas para acotar de manera radical la intervención estatal en la esfera económica. El tercero insistió en la estabilidad macroeconómica como el factor indispensable para el crecimiento económico. Así, las administraciones gubernamentales sucesivas se fijaron como prioridad de la política económica el bajar la inflación a estándares internacionales y sanear las finanzas públicas. Simultáneamente, instrumentaron reformas en pro de la apertura comercial y, con distintos grados de intensidad, de la liberalización del sector financiero, la desregulación de la economía y la privatización de empresas estatales.

La nueva estrategia de desarrollo enfrentó a su vez condicionantes, externas e internas, en alguna medida diferentes a las que prevalecieron antes. Entre las primeras destacan ciertas transformaciones en las relaciones económicas internacionales que cobraron fuerza en los noventa y puede resumirse como la «regionalización abierta». Esta se entiende como la conformación de bloques regionales para competir concertadamente en los mercados internacionales, en un contexto de creciente globalización y, sin duda, ha marcado el nuevo estilo de desarrollo en la zona. La firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) otorgó cierto acceso preferencial al mercado

de Estados Unidos a México. La reordenación de ventajas competitivas a favor de los países firmantes del TLCAN —merced a su acceso privilegiado al mercado norteamericano, creó presiones para desviar inversiones extranjeras potenciales hacia México y Canadá.

Las políticas fiscal y monetaria. Dentro de la nueva visión se consideró que la estabilización económica interna, entendida como el abatimiento de las presiones inflacionarias y la reducción del déficit fiscal era indispensable para reducir las distorsiones en la asignación de recursos. Además se supuso que serviría para aliviar la restricción externa de la región, pues ayudaría a franquear el acceso de los gobiernos a créditos de los organismos financieros internacionales. En general, la política fiscal de los países latinoamericanos se orientó a reducir el sector público y su déficit, consecuentemente se privatizaron algunas de sus empresas, se propuso una cierta remodelación de los regímenes tributarios y la administración pública. La reducción del tamaño del Estado implicó, obviamente, la contracción de su gasto, primordialmente el de inversión pero también el de tipo corriente. Esto provocó el despido masivo de empleados y la eliminación de numerosos subsidios. La remodelación de los regímenes tributarios, típicamente, incluyó la unificación de impuestos, la ampliación de la base tributaria (en algunos casos), la supresión de exenciones fiscales y la reducción de aranceles a la importación. Se prefirió implementar impuestos directos al Valor Agregado y, en algunos casos, se diseñaron impuestos «especiales», de carácter temporal, a ciertos productos o los bienes de consumo importados. Paralelamente se corrigieron al alza las tarifas de servicios públicos.

Sin embargo, en general, los esfuerzos drásticos en la reducción de los gastos —sobre todo en acumulación de capital— no fueron acompañados de compromisos firmes para elevar los ingresos. No se concretaron los acuerdos políticos necesarios para remover debilidades y limitaciones importantes en la capacidad de recaudación tributaria. Además, los avances hacia la reducción del déficit fiscal se entorpecieron en algunos casos por la rigidez, la falta de capacidad de ajustar los gastos por concepto de intereses sobre la deuda pública, sea esta interna o externa. En todo caso, se logró reducir el déficit fiscal de manera considerable en muchos países del continente.

La naturaleza política del proceso presupuestal contrasta con el relativo aislamiento de las decisiones monetarias, de tal forma que el peso de la estabilización descansó principalmente en la política monetaria, y más preci-

samente en el control inflacionario. Punto importante para el control de la inflación fue la adopción de tipos de cambio flexibles que sirvieron como ancla nominal de las expectativas de incremento de precios. La estrategia tuvo éxito al cortar las presiones inflacionarias, pero con el riesgo de provocar una apreciación persistente del tipo de cambio real que debe ser corregida periódicamente con devaluaciones. De manera complementaria se buscó controlar la liquidez de la economía mediante el uso del encaje bancario y, recientemente en algunos casos, mediante operaciones de mercado abierto apoyada en la liberalización de las tasas de interés. Esta preferencia por las operaciones de mercado abierto presionan al déficit cuasi-fiscal y agravan la tensión fiscal.

No obstante los avances logrados, parece válido afirmar que la región, en general, no ha logrado todavía consolidar su estabilización macroeconómica. Su ritmo expansión se encuentra en franca desaceleración hace varios años, y no obstante el déficit comercial y en cuenta corriente llega —en algunos países— a proporciones del PIB muy elevadas. Asimismo, varias de las reformas estructurales están inconclusas. Entre éstas, probablemente la más importante es la reforma fiscal que urge aplicar para fortalecer la tan baja carga tributaria.

EL CRECIMIENTO ECONÓMICO RECIENTE DE LA REGION: FORTALEZAS Y DEBILIDADES

Son diversas las causas de la reanimación de las economías latinoamericanas en los noventa. Entre las que se originan en el entorno externo destacan el prolongado e intenso crecimiento de la economía de Estados Unidos y del comercio mundial. Están también la mejora en los términos de intercambio y el restablecimiento del flujo neto de recursos del exterior. Una porción importante de dichos flujos ingresó como inversión extranjera directa atraída por los procesos de privatización, aunque también hubo casos significativos de construcción de nuevas plantas industriales en la región, orientadas esencialmente hacia la exportación por parte de empresas transnacionales. Debe subrayarse el hecho de que las remesas constituyen hoy en día una de las principales fuentes de divisas en varios de los países, sobre todo en países centroamericanos y del Caribe. Estas son, en última instancia, consecuencia del incremento en el tradicional flujo migratorio hacia Estados Unidos agudizado por las dificultades económicas y las condiciones de violencia y persecución que se vivió en buena parte de la región en los ochenta.

Entre las causas más bien endógenas de la reactivación de la actividad productiva se puede contar el avance en la corrección de ciertos desequilibrios que generaban presiones inflacionarias. Según diversos analistas otra influencia favorable, asociada al cambio de estrategia económica, fue la puesta en marcha de reformas estructurales orientadas a colocar al sector privado —al exportador en particular— como motor central de la acumulación de capital en la región. En efecto, las exportaciones pasaron a ser el sector de mayor dinamismo en las economías de la región. Un estímulo adicional que contribuyó al repunte económico de la región durante este periodo, provino de la demanda acumulada (*pent-up demand*) por bienes de capital y por ciertos artículos de consumo (principalmente de carácter duradero) gestada durante la «década perdida». La demanda de inversión para reponer el equipo inducida por los procesos de depreciación y de obsolescencia se acentuó por los daños causados —en especial a la infraestructura— durante los conflictos armados internos. Asimismo, el cambio en la estrategia de desarrollo urgió invertir para reconvertir la planta industrial a fin de que fuera posible enfrentar a la competencia internacional sin apoyo alguno de las anteriores políticas de protección y de subsidio.

La apertura de los mercados a la competencia del exterior incentivó la transformación estructural de las economías de la región al pugnar por una mayor eficiencia y productividad de los empresarios locales. Por un lado la reorientación del aparato productivo hacia el mercado externo colocó progresivamente a las exportaciones como motor del crecimiento económico. Por el otro, detonó una intensa penetración de importaciones que alteró la composición de la oferta agregada e incidió en la evolución de la demanda. Así, a la vez que se fue conformando un nuevo sector de exportadores competitivos internacionalmente también fueron cerrando operaciones diversos productores que, tradicionalmente dedicados al mercado interno, no pudieron modernizar su planta con celeridad para competir con las importaciones.

En la medida en que las importaciones desplazaron una proporción importante de producción local y que el auge del sector exportador no se acompañó de la creación de nuevas y amplias redes de proveedores instalados en la región misma, se minó el potencial que tendría el nuevo modelo exportador de verdaderamente impulsar un crecimiento económico elevado y persistente.

En el periodo comprendido entre 1990 y 2000, por primera vez en varias décadas, Centroamérica se ubicó entre las economías relativamente más dinámicas en el continente latinoamericano. En efecto, el ritmo medio de

expansión anual del PIB centroamericano superó ampliamente el 2.9% correspondiente de las economías pequeñas latinoamericanas, al 3.5% de las economías medianas y el 3.1% de las economías grandes en la región. El mejor desempeño de Centroamérica contrasta con la pauta tradicional de décadas previas en las que, por diversas razones, las economías del istmo centroamericano se rezagaron de manera sistemática respecto al resto de América Latina.

Esta nueva fase de expansión, inaugurada ya hace más de diez años, si bien permitió salir del estancamiento que caracterizó a la «década perdida», con muy escasas excepciones superó el dinamismo que mostraron dichas economías durante 1950-80, es decir bajo el modelo anterior de crecimiento basado en la sustitución de importaciones y la industrialización promovida por la fuerte intervención del Estado.

En efecto las pocas economías de la región que tuvieron un crecimiento medio más elevado en los noventa que en las tres décadas 1950-80 son Chile, Argentina, Bolivia y Uruguay. Sin embargo, tomando en cuenta las crisis que han tenido los tres últimos en 2000-03, queda Chile como el único país de la región cuyo repunte económico a raíz de la reformas tiene mayor impulso del que tuvo bajo su pauta de desarrollo previa. Es decir, las reformas en América Latina han tenido éxito en un solo caso en cuanto a insertar a la economía en una senda de crecimiento, al parecer de largo plazo, más elevado. En conjunto, el PIB per cápita latinoamericano creció en términos reales a una tasa anual media de 1.4% entre 1990 y el 2000. Además de su menor dinamismo respecto a la pauta histórica (1950-80), la senda de expansión económica conjunta de la región evidenció fragilidad ante los impactos externos. Ello incluye, en ciertas economías pequeñas, el efecto de choques macroeconómicos sufridos así como de desastres naturales, como terremotos y huracanes.

El llamado «efecto tequila» detonado en 1995 por la crisis de balance de pagos mexicana —y la fuga de capitales a la que dio lugar— tuvo un impacto fuerte en buena parte de la región. Notoriamente, en ese año la amplia mayoría de economías latinoamericanas evidenció una caída de su tasa media de expansión del PIB. Análogamente, la región resintió en algún grado el impacto de las perturbaciones financieras internacionales de 1998-99 provocadas por la crisis de algunas economías asiáticas —incluyendo la Federación de Rusia. Así, y en parte por la volatilidad financiera internacional en los 1997-99, la tasa de expansión del PIB real de América Latina perdió impulso y pasó de 5% anual en 1997, a 2.2% en 1998 y a 0.3% en 1999.

Durante los años noventa Estados Unidos fue el único de los tres «motores» de la economía mundial que tuvo un comportamiento dinámico¹ y generó una fuerte demanda de importaciones. Su desaceleración tuvo grave impacto en la región dado que desde varios años atrás, las exportaciones a EE. UU. se habían convertido en un motor principal de crecimiento de la actividad. Debido al considerable peso del mercado de Estados Unidos como fuente de destino de las exportaciones centroamericanas, el debilitamiento del poder de compra norteamericano tuvo grave impacto en el ritmo de crecimiento de la región. Hay consenso de que las perspectivas de un repunte sólido y duradero en la región se complican si no se reanima con firmeza la actividad económica de Estados Unidos.

Salvo contadas excepciones, la pauta de crecimiento que caracterizó a América Latina en el periodo 1990-2000 —basada en la apertura comercial y financiera y la reducción de la injerencia del sector público en la economía— todavía no ha sido capaz de ubicarla en una senda de expansión sostenida tan dinámica como la que tuvo durante 1950-80 cuando se aplicó una estrategia de desarrollo marcada por la fuerte intervención del Estado para promover la industrialización a través de la sustitución de importaciones. La productividad laboral, asimismo, tampoco ha experimentado un alza sustancial en su ritmo de expansión durante los noventa. De hecho, al igual que el PIB real, su senda de crecimiento continúa con una pendiente inferior a la que tuvo en 1950-80.

El cuadro 1 presenta resultados de una primera aproximación al análisis de los componentes de la demanda para comprender la mencionada insuficiencia del crecimiento económico de América Latina durante los años noventa.² Al respecto de la orientación externa se observa que en 1990 la participación del comercio exterior en la oferta/demanda agregadas del istmo centroamericano triplicaba el promedio latinoamericano. Ambas se incrementaron durante la década, al punto que en 2000 las importaciones y las exportaciones representaban alrededor del 21% como promedio latinoamericano. Ahora, si bien las exportaciones crecieron con fuerza en los noventa, las importaciones lo hicieron con mayor ímpetu. Para la región en conjunto dicho

¹ Tal dinamismo de la economía de Estados Unidos contrastó con el bajo impulso de la economía japonesa y la pérdida *de momentum* de la de Europa Occidental ante las dificultades de acomodar las exigencias de los retos que representó conformar una unión económica e incorporar contingentes masivos de inmigrantes de su parte oriental.

² Un análisis similar puede hacerse desde el lado de la oferta tomando en cuenta las distintas ramas de actividad. Esto se hará en una siguiente versión del trabajo.

Cuadro 1
Componentes de la demanda

	Proporción del PIB		Tasa media anual
	1990	2000	1990-2000
América Latina			
Producto interno bruto	100	100	3.1
Consumo total	79.8	79.3	3.1
Gobierno general	15.6	13.2	0.9
Consumo privado	64.2	66.8	3.5
Inversión bruta interna	19.0	22.6	4.9
Exportaciones	12.6	20.9	8.4
Importaciones (-)	11.4	22.8	10.5
Istmo Centroamericano			
Producto interno bruto	100	100	4.4
Consumo total	86.6	85.2	4.2
Gobierno general	12.5	10.0	2.1
Consumo privado	74.2	75.2	4.5
Inversión bruta interna	15.7	21.2	7.6
Exportaciones	36.5	43.6	6.2
Importaciones (-)	38.7	49.9	7.1

Fuente: CEPAL, basado en datos expresados en dólares de 1995.

diferencial en las tasas medias de expansión anual fue de dos puntos porcentuales (8.4% *versus* 10.5%).

Por su parte en 1990 la participación de la inversión bruta fija en el PIB latinoamericano era 19%, y diez años después su coeficiente de inversión era de 22.6%. La inversión privada fue la que mostró mayor dinamismo y que la de origen público tuvo un retroceso provocado por la reorientación de la estrategia de desarrollo y por la precariedad de los recursos fiscales. La descomposición del crecimiento del PIB en términos reales entre 1990 y el 2000 por categoría de gasto —demanda— muestra que las exportaciones tuvieron mucho mayor peso relativo en el impulso del crecimiento del PIB. Respondieron por 44% del alza del PIB, en Latinoamérica en conjunto. Por su parte la «desviación» del aumento de la demanda agregada asociada al aumento de la oferta importada fue en América Latina en conjunto de 54.4%. La participación media de la inversión bruta interna como factor de impulso al crecimiento del PIB fue 32%. Por su parte, el repunte del consumo —mayoritariamente el privado— tuvo fuerte peso como factor de impulso de la actividad económica en el continente (78%).

En lo que sigue se analiza en qué medida el insuficiente crecimiento económico en los noventa tiene raíces en su desempeño en el comercio inter-

nacional.³ Para ello, el siguiente paso es el examen de la evolución de las condiciones de demanda y de oferta agregadas.

EVOLUCIÓN DE LA OFERTA Y DEMANDA AGREGADAS

Los cuadros 2 y 3 reportan el comportamiento de la demanda y la oferta en Centroamérica y América Latina durante las cinco décadas que van de 1950 a 2000. Para el análisis comparativo, adoptando la clasificación tradicional de CEPAL, se consideran tres grupos de economías: las grandes, las medianas y las pequeñas, distinguiendo al interior de estas últimas a las centroamericanas.⁴ En primer lugar destaca el repunte generalizado de la demanda agregada en toda la región en los noventa (4.3% anual) que dejó atrás el estancamiento en que estuvo durante los ochenta. Pero sin alcanzar las tasas logradas en 1950-80 (5.5%). En las economías grandes el impulso de la demanda agregada durante 1990-2000 (4.3%) fue apreciablemente inferior al de 1950-80 (5.9%),

Cuadro 2
América Latina y Centroamérica:
Descomposición del cambio en el PIB

Porcentajes 1990-2000		
	América Latina	Centroamérica
Cambio en el PIB	36.0	53.3
Total	100	100
Consumo total	78.0	82.4
Gobierno general	4.1	5.4
Consumo privado	73.9	77.0
Inversión bruta interna	32.6	31.6
Exportaciones	43.8	56.9
Importaciones (-)	54.4	70.9

Fuente: CEPAL, basado en datos expresados en dólares de 1995.

³ Análisis de los efectos de las reformas macroeconómicas en el crecimiento económico latinoamericano se encuentran en, *inter alia*, Paunovic, I. (2000), *Growth and Reforms in Latin America and the Caribbean in the 1990s*, CEPAL: Santiago de Chile; Escaith, H. y S. Morley (2000), *The Impact of Structural Reforms on Growth in Latin America and the Caribbean: an empirical simulation*, CEPAL: Santiago de Chile; y Lora, E. y F. Barrera (1998), «El crecimiento económico en América Latina después de una década de reformas estructurales», *Pensamiento Iberoamericano*, número especial.

⁴ El grupo de economías grandes incluyó a Argentina, Brasil y México. El de medianas a Chile, Colombia, Perú y Venezuela; y el de las otras economías pequeñas a Bolivia, Ecuador, Haití, Paraguay, República Dominicana y Uruguay. La falta de información consistente de cuentas nacionales para 1950-2000 impidió trabajar con una muestra más amplia de países latinoamericanos.

Cuadro 3
América Latina: Crecimiento económico y comercio exterior en
1950-2000, indicadores seleccionados
(variaciones anuales medias)

	1950-70	1970-80	1980-90	1990-2000	1950-80	1990-2000
Oferta (Demanda) Agregada (%)						
América Latina	5.23	5.95	0.99	4.31	5.47	4.31
Centroamérica	5.58	4.70	0.78	5.18	5.29	5.18
Otras economías pequeñas	3.37	6.51	0.92	3.84	4.41	3.84
Economías medianas	5.08	3.67	0.33	4.36	4.60	4.36
Economías grandes	5.45	6.69	1.14	4.29	5.86	4.29
PIB (%)						
América Latina	5.40	5.60	1.16	3.26	5.47	3.26
Centroamérica	5.38	4.44	0.95	4.37	5.07	4.37
Otras economías pequeñas	3.28	6.26	1.24	2.97	4.26	2.97
Economías medianas	5.29	2.98	0.82	3.59	4.51	3.59
Economías grandes	5.65	6.44	1.22	3.17	5.91	3.17
Importaciones (%)						
América Latina	3.66	8.05	-0.02	10.96	5.10	10.96
Centroamérica	6.58	5.56	0.39	7.05	6.24	7.05
Otras economías pequeñas	4.01	7.59	-0.15	6.88	5.19	6.88
Economías medianas	3.56	6.97	-1.99	8.71	4.68	8.71
Economías grandes	3.22	9.03	0.73	12.53	5.12	12.53
Elasticidad ingreso (implícita) de las importaciones						
América Latina	0.68	1.44	-0.02	3.36	0.93	3.36
Centroamérica	1.22	1.25	0.40	1.61	1.23	1.61
Otras economías pequeñas	1.23	1.21	-0.12	2.31	1.22	2.31
Economías medianas	0.67	2.34	-2.42	2.43	1.04	2.43
Economías grandes	0.57	1.40	0.59	3.95	0.87	3.95
Exportaciones (%)						
América Latina	4.29	2.70	5.26	8.55	3.76	8.55
Centroamérica	6.27	5.68	0.43	6.25	6.07	6.25
Otras economías pequeñas	2.19	7.06	4.57	5.93	3.79	5.93
Economías medianas	4.64	-2.06	3.22	6.84	2.36	6.84
Economías grandes	4.04	6.78	7.12	9.64	4.94	9.64

Nota 1: Las economías grandes son Argentina, Brasil y México.

Nota 2: Las economías medianas son Colombia, Chile, Perú y Venezuela.

Nota 3: Centroamérica incluye Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá.

Nota 4: Las otras economías pequeñas son Bolivia, Haití, Ecuador, Paraguay, República Dominicana y Uruguay.

Fuente: elaboraciones propias a partir de datos de CEPAL registrados en dólares a precios constantes.

ésta diferencia fue menor para el resto. En este sentido, el caso más favorable de entre las regiones consideradas fue precisamente el de Centroamérica cuya demanda en los noventa creció más rápidamente (5.2% anual), tasa apenas inferior al 5.3% que registró durante 1950-80.

El grado de respuesta de la producción local (PIB) a la expansión de la demanda total durante los noventa guardó diferencias significativas respecto a su comportamiento durante la fase de sustitución de importaciones (1950-80). En las tres primeras décadas la producción local en América Latina creció al mismo ritmo que la demanda (5.47%) y ligeramente por encima del alza media de sus importaciones. Así, en la región en conjunto, la elasticidad implícita de las importaciones relativa al PIB fue ligeramente inferior a la unidad (0.93), reflejando la orientación de la estrategia macroeconómica hacia la sustitución de importaciones.⁵ En este aspecto, las cifras muestran un desempeño distinto de las economías de Centroamérica —y en general de las economías pequeñas: en promedio, la elasticidad-ingreso implícita de las importaciones fue de 1.23 en Centroamérica y 1.22 en las demás economía pequeñas. En ellas la estrategia de sustitución tuvo menor fuerza, probablemente por su mayor apertura al comercio exterior y por el tamaño más limitado de su mercado y de su aparato productivo.

Los noventa, en contraste, se caracterizaron por un extraordinariamente rápido crecimiento de las importaciones. La apertura comercial, la apreciación cambiaria y el repunte económico —después del estancamiento prolongado— repercutieron en incrementos anuales de 10.7% en las importaciones en términos reales, duplicando su tasa histórica. Su crecimiento fue acelerado en las economías grandes, las medianas y, aunque en menor grado, también en las pequeñas. Así, a nivel agregado, la elasticidad implícita de las importaciones respecto al PIB subió a 3.3, casi cuadruplicando el coeficiente histórico de 1950-80 (0.93), lo que sugiere un debilitamiento significativo de los efectos de arrastre de la demanda agregada sobre la producción local. ¡De hecho, una tercera parte del incremento absoluto de la demanda agregada real entre 1990 y el 2000 fue satisfecho por las importaciones! Esta disminución del impacto —arrastre— de la demanda agregada sobre la oferta local acotó las posibilidades de lograr una expansión económica más elevada en América Latina durante estos años.

Cabe recordar que al principio de la década prevalecía un consenso en el sentido de que a raíz de la apertura comercial las importaciones aumentarían sustantiva pero temporalmente. Se aseguraba que dicho incremento perdería impulso a medida que los consumidores y productores se acostumbraban al

⁵ Para fines de simplificación, se define la elasticidad implícita de las importaciones respecto al ingreso como el cociente de las tasas de crecimiento de las importaciones y del PIB.

nuevo y fácil acceso a los bienes importados. Sin embargo el *boom* importador de América Latina ha prevalecido por ya más de diez años, sin asomo alguno de fatiga durante las fases de reactivación económica. Una causa de su prevalencia es, como se mencionó, la apreciación que ha tenido el tipo de cambio real. En efecto, diversos países latinoamericanos y algunos centroamericanos aplicaron políticas cambiarias que, en aras de abatir la inflación, provocaron una apreciación cambiaria persistente en términos reales que estimuló las importaciones.⁶ Pero otra causa determinante parece haber sido la ruptura de diversas cadenas productivas, de enlaces (*linkages*) inter e intra-industriales. Esta ruptura, resultante de la apertura comercial combinada con el abandono de las políticas de promoción sectorial, es preocupante dada la limitada capacidad de innovación que tienen las economías de América Latina hoy en día.⁷

Por su parte, la reorientación de la producción local hacia el mercado externo se vio reflejada en el rápido crecimiento que experimentaron las exportaciones a lo largo de los noventa. En efecto, y a pesar de la apreciación cambiaria, sus alzas medias del 9.1% anual superaron ampliamente la media de 3.8% registrada entre 1950 y 1980. Este notable esfuerzo exportador, sin embargo, fue en general insuficiente para compensar los efectos de la acelerada penetración de importaciones. De hecho, en cada uno de los tres grupos de economías considerados, el ritmo de crecimiento de las exportaciones fue inferior al de las importaciones. Ello dificultó que el sector externo se convirtiese en un motor suficientemente potente del crecimiento económico latinoamericano. Además la formación bruta de capital fijo, aunque aumentó, en general no tuvo un desempeño particularmente dinámico en estos años. Sea por la incertidumbre asociada a la instrumentación de las reformas macroeconómicas, por la caída en la inversión pública o por otras razones, para América Latina en conjunto el aumento en el cociente de inversión a PIB fue incapaz de recuperar el nivel alcanzado en los setenta.

Puesto de otra manera, dada el alza extraordinaria en las elasticidades implícitas de las importaciones respecto al PIB durante este lapso, el crecimiento de las exportaciones o de la inversión tendría que haber sido mucho más rápido para que América Latina se reinsertase en una senda de crecimiento

⁶ Dentro de la muestra seleccionada, solamente Brasil, Ecuador y Nicaragua —y en mucho menor grado Bolivia, Costa Rica, Paraguay y República Dominicana— tuvieron una apreciación considerable del tipo de cambio real durante los noventa.

⁷ Estudios recientes sobre esta cuestión en industrias particulares de la región están en M. Dirven (Comp.) (2001), *Apertura económica y (des)encadenamientos productivos*, CEPAL.

económico de largo plazo tanto o más elevada que la que tuvo entre 1950 y 1980. Mientras la elasticidad ingreso de las importaciones permanezca en niveles tan elevados, consolidar una pauta de expansión económica alta y persistente en América Latina parece requerir un cambio en las políticas sectoriales de estímulo al desarrollo y a la innovación tecnológica y evitar la apreciación del tipo de cambio real.

COMERCIO EXTERIOR Y CRECIMIENTO ECONÓMICO EN 1970-80 Y 1990-2000: UN ANÁLISIS COMPARATIVO POR PAÍSES

Como se señaló anteriormente, el repunte de la actividad productiva en los países latinoamericanos durante los noventa no alcanzó los ritmos de expansión que tuvo antes de la crisis de la deuda. Si comparamos su desempeño con el que mantuvo durante los setentas —la última década en que estuvo vigente la estrategia de sustitución de importaciones— son pocas las economías de la región que muestran un alza en su ritmo de expansión. En Centroamérica sólo El Salvador y Nicaragua, y en el resto Chile, Argentina, Perú y Venezuela lograron tasas medias de crecimiento del PIB por encima de las que registraron entre 1970 y 1980. Todas estas economías habían evolucionado lentamente durante los años setenta, especialmente Nicaragua. Tres de las restantes economías del istmo —Panamá, Costa Rica, y Guatemala— aunque no recuperaron las pautas tan elevadas de crecimiento de los setentas, cuando menos pudieron crecer por encima del 4% anual en 1990-2000. No está de más señalar que varios de estos casos de hecho tuvieron un desempeño muy pobre en los noventa, Venezuela volvió a ubicarse como las economías menos dinámicas de la región y la evolución reciente de Argentina —no captada en el gráfico— desembocó en la crisis de balance de pagos probablemente más grave de los últimos cincuenta años en la región.

Ratificando los comentarios de la sección previa, la evolución del comercio exterior de la vasta mayoría de países muestra entre ambos periodos un aumento de la elasticidad implícita de las importaciones respecto al PIB. Las excepciones en el istmo son Panamá y Nicaragua, donde el desempeño de la segunda se debe más bien a la severa recesión que vivió ya en los setentas; para el resto de Latinoamérica están Chile, y tres más (Bolivia, Venezuela y Ecuador). En los demás la penetración de importaciones adquirió intensidad en los noventa, y elevó su elasticidad ingreso. En el istmo las alzas correspondientes

fueron de cuando mucho 1.5 unidades, considerablemente inferiores a las que en general experimentaron las economías medianas y grandes.

La oleada de importaciones, si bien ayudó a modernizar el aparato productivo, debilitó parcialmente la capacidad de arrastre de la demanda para impulsar el crecimiento de la producción local. En estas circunstancias —y de no hacerse esfuerzos especiales por ampliar la participación de la oferta local en el mercado doméstico— recuperar la tasa histórica de expansión económica requerirá un alza más acelerada de las exportaciones y, seguramente, de la inversión para reestructurar el aparato productivo y fortalecer su competitividad.

El desempeño de las diferentes economías entre 1970-80 y 1990-2000 revela una fuerte asociación entre el dinamismo de las exportaciones y la intensidad de repunte en su ritmo de actividad productiva. En general, quienes no alcanzaron un mayor dinamismo de sus exportaciones manifestaron reducciones más fuertes en su ritmo de crecimiento económico entre ambos periodos. En general se observa que las economías cuyo crecimiento fue especialmente dinámico en los noventa también son las que mejoraron más su desempeño exportador. La excepción es Chile que tuvo fuerte crecimiento económico en los noventa no obstante el leve descenso en su ritmo exportador. A este descenso, sin embargo, lo acompañó una caída en la elasticidad ingreso de sus importaciones que ayudó a que la demanda agregada mantuviese una fuerte capacidad de arrastre de la actividad productiva local.

Dada la importancia de las exportaciones como motor de crecimiento de las economías centroamericanas en los noventa conviene examinar en mayor detalle la composición de sus exportaciones. El cuadro 4 muestra información acerca de los cambios en la composición de las exportaciones de los países del istmo y otros más de América Latina durante los noventa, (con base en cifras del CAN). Se adoptó la clasificación de CEPAL de las exportaciones por tipo de producto, distinguiendo cuatro categorías por tipo de producto: i) bienes primarios basados en recursos naturales, ii) manufacturas de bienes ligados a recursos naturales, iii) manufacturas basadas en otros recursos, y iv) el resto.

Por su parte, hay un grupo de economías de tamaño mediano o grande cuya dinámica de inserción internacional en este lapso se centró en la exportación de productos basados en recursos naturales. Este grupo incluye a Chile, Argentina y Perú, tres economías cuyo ritmo de crecimiento fue relativamente elevado en 1990-2000. En ellas, los productos basados en recursos naturales constituyen más del 75% de sus exportaciones totales.

Cuadro 4

América Latina: Crecimiento económico y estructura de las exportaciones, 1990-2000
Tasas de crecimiento estimadas a partir de datos en millones de dólares

Clasificación con base en el alza media anual del PIB real en 1990-2000*	País (alza media PIB)	Estructura de las exportaciones (% del total)**							
		Rec. naturales		Manufacturas, basadas en:				Otras	
		1990	2000	Rec. naturales	Otros recursos		1990	2000	
I. Lento crecimiento (Y < 2.7%)	Brasil (2.6%)	50.3%	50.0%	10.6%	11.2%	41.8%	40.4%	1.0%	2.0%
	Colombia (2.5%)	81.2%	81.8%	7.5%	4.1%	15.7%	14.6%	2.2%	3.1%
	Paraguay (1.8%)	84.1%	84.5%	7.7%	9.8%	7.6%	4.8%	0.7%	0.9%
	Ecuador (1.8%)	96.6%	94.5%	0.9%	0.9%	2.0%	3.1%	0.6%	1.3%
	Venezuela (2.4%)	87.2%	85.6%	7.6%	6.6%	6.2%	9.6%	0.6%	0.5%
II. Crecimiento moderado (2.7% < Y < 3.7%)	Haiti (-0.8%)	12.9%	9.9%	3.6%	1.4%	79.4%	86.2%	2.7%	1.4%
	México (3.5%)	33.6%	14.5%	3.4%	1.6%	57.6%	78.2%	3.9%	3.9%
	Honduras (3.2%)	79.8%	25.0%	1.6%	0.6%	17.7%	72.0%	0.8%	1.7%
	Nicaragua (3.6%)	91.0%	49.8%	0.4%	0.3%	3.0%	44.4%	5.5%	5.5%
III. Crecimiento rápido (3.7% < Y)	Uruguay (3.0%)	46.2%	60.9%	13.9%	13.1%	34.6%	19.2%	6.6%	7.1%
	Bolivia (3.8%)	49.9%	52.3%	21.4%	18.3%	9.4%	24.6%	19.4%	4.8%
	Chile (5.9%)	55.9%	67.4%	35.9%	23.9%	5.8%	7.5%	2.8%	1.5%
	Rep. Dom. (5.9%)	22.1%	12.5%	16.8%	6.9%	54.8%	77.1%	6.0%	2.9%
	Costa Rica (5.0%)	66.5%	36.7%	1.5%	0.7%	31.1%	60.5%	0.9%	1.8%
	El Salvador (4.4%)	68.0%	16.9%	1.7%	0.2%	29.1%	80.9%	0.7%	1.6%
	Argentina (4.1%)	72.8%	75.8%	9.2%	9.5%	18.0%	14.1%	1.6%	2.6%
	Guatemala (4.2%)	74.1%	48.3%	0.6%	0.5%	24.3%	50.0%	1.0%	1.1%
	Peru (4.0%)	52.0%	52.0%	27.7%	22.0%	17.7%	18.5%	2.8%	7.7%
Panamá (4.5%)	44.4%	60.4%	9.2%	3.1%	43.1%	28.3%	3.2%	8.0%	
América Latina	17 países (3.2%)	53.6%	38.5%	8.9%	5.7%	37.1%	54.2%	2.3%	2.8%

Fuente: Elaboraciones propias con base en datos del PIB en dólares constantes y el uso programa CAN (CEPAL, 2002).

Nota: *El grupo I incluye economías cuyo ritmo medio de crecimiento en 1990-2000 fue inferior a 2.7% (i.e. 0.5% debajo de la media, 3.2%). El grupo III incluye economías cuyo ritmo de crecimiento del PIB real cuando menos 0.5% por arriba de la media, y el grupo II las economías restantes.

**Debido a problemas de «redondeo», la suma por renglón de la composición porcentual de las exportaciones puede diferir de 100%.

Con la salvedad de Perú, las naciones cuyo ritmo de crecimiento económico entre 1990 y el 2000 superó el promedio regional fueron a la vez aquellas que incrementaron la participación relativa de sus exportaciones en el mercado mundial.⁸ En todo caso, habrá que fortalecer la capacidad de la vasta mayoría de países de la región para penetrar con sus exportaciones el mercado mundial. En este empeño conviene evitar la sobrevaluación real del tipo de

⁸ Un análisis comparativo de la evolución —desde mediados de los ochenta hasta fines de los noventa— del grado de penetración del mercados mundial por las exportaciones de los distintos países latinoamericanos se encuentra en Mortimore, M. y W. Peres (2001), «La competitividad empresarial en América Latina y el Caribe», *Revista de la Cepal*, No.74, pp. 37-59.

cambio. Dicha apreciación se puede convertir en última instancia «...en el talón de Aquiles de las políticas de estabilización [de la región] cuando los flujos de capital externo disminuyen».⁹

No obstante el auge relativo de las exportaciones centroamericanas y su favorable reestructuración en los noventa, aquí —como en el resto de América Latina en general— hay todavía mucho por hacer para conformar un sector exportador que sea motor de impulso de un crecimiento económico elevado y sostenido; crecimiento que urgentemente necesita la región. En el caso de las economías del istmo —así como la de México—, si bien sus exportaciones se caracterizan por una participación elevada de manufacturas basadas en recursos distintos a los naturales, se componen en buena medida de productos elaborados en plantas maquiladoras con escasos encadenamientos con el aparato productivo local. Ello limita la capacidad —directa e indirecta— de generación de valor agregado del sector exportador.

Dichas estructuras exportadoras, en el contexto de una fuerte penetración de importaciones, auguran dificultades para lograr ritmos elevados y estables de expansión económica. Remontarlas exige la instrumentación de políticas orientadas a fortalecer la competitividad internacional de los productores locales. Por otro lado, los países cuyo esfuerzo exportador se ha centrado en la venta de productos basados en recursos naturales tienden a enfrentar una demanda poco dinámica en el mercado mundial. En consecuencia, más temprano que tarde, se irá debilitando su tasa de crecimiento económico.

CONCLUSIONES

En los noventa las economías de América Latina en general— aunque modificaron radicalmente su estrategia de desarrollo no han logrado reinsertarse en una senda de expansión elevada y sostenida. En efecto en estos años se abandonó el tradicional estilo de desarrollo apoyado en la intervención del sector público en la economía y en la industrialización basada en la sustitución de importaciones, y se colocó al sector privado —en especial al exportador— como el agente central del crecimiento económico. Las ventas al exterior fueron, por mucho, los factores más dinámicos. No obstante, el sector externo continuó siendo una restricción fundamental al crecimiento económico. En los ochenta

⁹ La cita proviene de CEPAL (2001), *Una década de luces y sombras: América Latina y el Caribe en los años noventa*, Alfaomega: Bogotá, pp. 79-80.

dicha restricción se expresó en el racionamiento estricto del crédito externo y en la transferencia masiva de recursos al exterior por concepto de pagos netos de intereses y de amortizaciones. Durante los noventa, el flujo de capitales internacionales alivió parcialmente dicha restricción, pero no la eliminó.

El alza de la elasticidad de importaciones aunada a las dificultades en incrementar más rápido sus exportaciones y ampliar sus encadenamientos con proveedores locales limitaron las posibilidades de elevar más el crecimiento económico. A pesar de las reformas macroeconómicas instrumentadas en los últimos quince años, las exportaciones no han logrado el dinamismo suficiente para compensar de manera *adecuada* el alza en la elasticidad ingreso de las importaciones. El débil ritmo de actividad económica en la región en 1998-2003, con una caída de su PIB real per cápita ya por seis años en promedio es pruebas de ello. Tal desajuste debilitó la capacidad de arrastre de la demanda externa y dificultó una expansión acelerada de la actividad productiva local. En algunos países dicha insuficiencia se acentuó por la apreciación persistente del tipo de cambio real.

La composición de las exportaciones refleja, y en alguna medida, determina el peso de la restricción externa sobre el crecimiento económico. Algunas economías consiguieron un crecimiento elevado de su nivel de actividad apoyándose en la reestructuración de su aparato exportador a favor de las manufacturas. En ellas, el dinamismo manufacturero, en especial de su sector maquilador, ha sido un factor importante para impulsar su crecimiento económico. Pero para impulsar el desarrollo económico que urge en la región sería necesario sofisticar más los procesos de manufactura, ampliar su capacidad de generación de valor agregado más allá de la simple actividad maquiladora de manera que se fomenten las economías de escala, la innovación, y los encadenamientos con el resto de sectores productivos. Para ello es conveniente que las economías de la región busquen alternativas el estilo de desarrollo que han seguido, alternativas que permitan una mayor sinergia entre el sector privado y el sector público para instrumentar ciertas políticas que estimulen su desarrollo y su competitividad tanto en los mercados mundiales como en los regionales y locales. Ello permitiría cimentar un desempeño exportador más dinámico, disminuir la elasticidad-ingreso de las importaciones acercándola a sus niveles anteriores y reducir la fragilidad de la dinámica macroeconómica de la región ante «choques» externos. Ambos elementos son, como argumentamos arriba, indispensables para que la economía de Centroamérica y la de América Latina —en general puedan desarrollarse.

EFFECTOS DEL TLCAN EN
LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

El impacto de la apertura comercial y el TLCAN en la industria manufacturera

Marina Chávez Hoyos*
María Luisa González Marín*
Isabel Rueda Peiro*

INTRODUCCIÓN

En este trabajo analizamos el impacto de la apertura comercial en la industria manufacturera en México, que se inicia con el ingreso de nuestro país al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, sus siglas en inglés) y se fortalece con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Vemos que en la mayoría de los países subdesarrollados, como México, esta industria evoluciona de acuerdo con dos modelos diametralmente opuestos: de la segunda posguerra mundial hasta principios de la década de 1980 la producción manufacturera se basó en el modelo de sustitución de importaciones, que priorizaba la ampliación del mercado interno protegido y que asignaba al Estado un papel activo en la producción y regulación de la economía. En los años posteriores su evolución se ha basado en el modelo neoliberal, que prioriza la exportación de manufacturas en un mercado externo abierto y desprotegido y donde el Estado restringe sus funciones abandonando su papel en la producción y regulación de la actividad económica, dejando en libertad a las fuerzas del mercado.

El incremento de la deuda externa de México y de otros países de América Latina en los años setenta y principios de los ochenta del siglo XX fue un elemento clave en este cambio, que estuvo marcado por la llamada crisis de la deuda en 1982, protagonizada por nuestro país. Observamos los cambios más importantes en la industria manufacturera de México engendrados por la apertura comercial y dividimos a sus ramas y empresas en dos grandes secciones: la que agrupa a las que destinan una parte importante de su producción al mercado exterior, compuesta por transnacionales, maquiladoras y las pertenecientes

* Investigadoras del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM.

a grandes grupos financieros de capital nacional o en alianza estratégica con capital extranjero, que destinan una parte importante de su producción al mercado exterior y son las beneficiarias de su apertura; y otra sección compuesta por un enorme número de micro, pequeñas y medianas empresas (MPYMEs), con mayor atraso tecnológico, menores apoyos financieros y que abastecen un mercado interno deprimido, que en general ha sufrido las consecuencias de los cambios.

Éstos se expresan en la desaparición o achicamiento de ramas industriales y de empresas, en la transformación de numerosas empresas productivas en comercializadoras de productos importados, en el fortalecimiento de empresas mexicanas multinacionales, la venta de empresas estatales, el rompimiento de las cadenas productivas internas y una mayor integración a la economía estadounidense mediante el comercio intrafirmas; en la asociación de empresas nacionales con el capital extranjero, el crecimiento de las maquiladoras, que junto con las transnacionales dominan las exportaciones, en la concentración geográfica del comercio exterior, en la tendencia a la baja de la inversión extranjera directa canalizada a la industria y la escasez de crédito bancario a las empresas manufactureras.

Al estudiar los cambios en la estructura de la manufactura con respecto al tamaño de las empresas vemos que el número de unidades económicas se incrementó más de 1989 a 1994 que de este año a 1999, y que el estrato que más creció fue el de las micro, el cual también es el que más incrementa el número de personas empleadas —lo que está relacionado con el aumento del autoempleo—, seguido de las grandes empresas. Observamos que la tasa de evolución de los activos fijos netos en la manufactura es negativa de 1989 a 1994, lo que muestra la desinversión; y que aunque tiene signo positivo de este año a 1999 en algunos estratos, para todo el periodo es muy débil en el conjunto. Las microempresas con un máximo de dos personas empleadas son las que más aumentan la producción bruta total del sector manufacturero, aunque advertimos que la mayor parte de éstas no son verdaderas empresas sino una forma de refugio al desempleo, que es uno de los principales problemas que afectan a los mexicanos. La tasa de crecimiento del valor agregado también es mayor en el conjunto de las microempresas y donde es menor es en las mayores.

Se concluye que el TLCAN sólo ha beneficiado a las grandes empresas nacionales y extranjeras y ha perjudicado a las demás. Que si bien la apertura comercial ocasionó el incremento de las exportaciones mexicanas de manufacturas, también engendró la desaparición de muchas empresas y el rompi-

miento de las cadenas productivas, profundizando la dependencia de la economía mexicana a la de Estados Unidos de América (EUA). Que a pesar de que la ampliación de las maquiladoras incrementa las exportaciones, crea empleos y divisas, no favorece la creación de cadenas productivas debido al alto contenido importado de sus insumos, además de que con la misma facilidad con que entran se van del país.

Se plantea la necesidad de que el gobierno mexicano otorgue algunos apoyos a las microempresas para que puedan fortalecerse, con la elaboración de políticas específicas en las diferentes entidades y regiones para atender los problemas específicos de estas empresas, ya que son muy importantes para crear empleos.

ALGUNOS RASGOS DE LA EVOLUCIÓN DE LA MANUFACTURA EN MÉXICO EN LOS AÑOS PREVIOS Y POSTERIORES A LA APERTURA COMERCIAL

La industria manufacturera ha sido considerada uno de los sectores clave para el desarrollo económico de las naciones. En México, como en la gran mayoría de los países subdesarrollados, se han seguido dos modelos de desarrollo en los que la importancia de la manufactura es fundamental, aunque en contextos diametralmente opuestos.

En el modelo de sustitución de importaciones, seguido en el periodo de posguerra y hasta principios de la década de 1980, se pretendió que mediante la sustitución de importaciones de bienes manufacturados por producción interna y con la ampliación del mercado interno, en una economía cerrada y protegida, se crearía un círculo virtuoso para un desarrollo industrial endógeno. En el actual modelo exportador se pretende que, por el contrario, mediante la exportación de manufacturas en un ambiente comercial y financiero abierto y desregulado es como se llegará a altas tasas de crecimiento. Veamos algunos de los resultados de ambos modelos.

Durante el periodo de posguerra la economía tuvo un crecimiento espectacular. El Producto Interno Bruto (PIB) creció casi 7% como promedio anual 1954 a 1970, la actividad más dinámica fue la industria, con una tasa anual media de 8.8% y tuvo un papel importante en la creación de empleo; de 1970 a 1979 la tasa promedio anual del PIB manufacturero empezó una tendencia a la baja, ya que sólo alcanzó el 6.1%, crecimiento que mostraba el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, el que fue prolonga-

do exclusivamente por el auge petrolero que vivió la economía de 1978 a 1981 (véase cuadro 1).

El desarrollo industrial manufacturero tuvo un buen desempeño en la producción de bienes de consumo, se avanzó en la sustitución de bienes intermedios y sólo se inició la sustitución de algunos bienes de capital. Durante el proceso se logró la integración de importantes cadenas productivas.

Las limitaciones de dicho modelo han sido ampliamente analizadas: crecientes déficit comerciales, la dependencia tecnológica y de recursos financieros, así como la tardía y frustrada sustitución de bienes de capital, condiciones que se expresaron dramáticamente en la llamada crisis de deuda de 1982.

El creciente endeudamiento externo, la baja de los precios del petróleo, la elevación de las tasas de interés por parte del gobierno de EUA y la fuga de capitales, da pie a un cambio radical en la estrategia económica, se pasa a la orientación de la producción hacia las exportaciones, bajo las conocidas directrices del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), lo que implica eliminar las barreras proteccionistas, una drástica reducción de los aranceles y de las importaciones sujetas a permiso, así como estímulos a la exportación, como mantener un tipo de cambio que aumente la competitividad y reduzca importaciones.

El golpe más fuerte a la industria fue la apertura indiscriminada de las fronteras, México no respetó incluso los plazos firmados, sino que liberó una serie de productos que podían esperar. Uno de los resultados fue un proceso de desindustrialización, que se manifestó en la tendencia a que la industria manufacturera bajara su participación dentro del PIB y del empleo remunerado.

Cuadro 1
Industrialización por sustitución de importaciones.
Indicadores Económicos 1954-1982

Periodo	PIB (Tasa media de crecimiento)	PIB Manufacturero (Tasa media de crecimiento)	Año	FBKF (En millones de pesos de 1970)
1954-1970	6.8	8.9	1955	24 758.2
1954-1959	6.2	8.6		
1960-1970	7.0	9.1	1960	34 294.1
1960-1965	7.1	8.6	1965	52 074.7
1965-1970	6.9	9.5	1970	88 660.6
1970-1976	6.1	6.7	1975	132 316.0
1976-1982	6.0	5.7	1982	190 313.0

Fuente: NAFINSA, S.A., La economía mexicana en cifras, 1981.

1 Corresponde al período 1960-1964.

Tomado de Ayala Espino, José. Estado y Desarrollo. Facultad de Economía, 2001.

En 1980 dicha participación en el PIB era de 22%, en 1996 del 19.6% y en el 2001 de 17.8%. Respecto al personal ocupado en la manufactura, la participación en el total era en 1980 de 18.59%, en 1996 del 11.6% y en el 2001 de 12.2%.

A partir del ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT sus siglas en inglés) en 1986, las exportaciones, como porcentaje del PIB se elevaron, llegando a representar en 1988 el 31%. Proceso que se acelera a partir de la puesta en marcha del TLCAN, y ahora México es una de las economías más abiertas. Según la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), nuestro país ocupa el primer lugar como exportador de la región latinoamericana y es una de las principales economías exportadoras en el mundo, ocupando el 7º lugar (CEPAL, 2001).

Las exportaciones mexicanas se triplicaron de 1980 a 1994 y a partir de este año, con la firma del TLCAN, se han incrementado 2.6 veces (véase cuadro 2).

De acuerdo con estos resultados, podríamos decir que si la estrategia exportadora fuera un fin en sí mismo los logros serían abrumadores; sin embargo, como instrumento, o como motor para alcanzar niveles de crecimiento económico y social de largo plazo y relativamente estables, hemos visto que no es así y que la exportación de manufacturas no es condición suficiente para el dinamismo del sector manufacturero.

Los cambios más importantes de 1987 a 1994 tuvieron que ver con la nueva configuración de la industria manufacturera, con la forma en que las empresas sobrevivientes de la crisis iniciada en 1982 realizaron los cambios y trataron de convertirse en exportadoras. Se puede dividir a las empresas en dos grandes secciones. La primera agrupa a ramas y empresas que destinan una parte importante de su producción al mercado exterior, en la cual están las empresas filiales de las empresas transnacionales (ET), las maquiladoras y las que pertenecen a los grupos industriales financieros de capital nacional o en alianza estratégica con capital extranjero; en la otra sección están las ramas y empresas que surten al mercado interno, entre las cuales se encuentran un enorme número de micro, pequeña y mediana empresas (MPYMEs), con mayor atraso tecnológico, menos apoyos financieros y que abastecen un mercado deprimido.

En la práctica se tomaron una serie de medidas que llevaron a una reestructuración productiva que a su vez condujo a profundizar la integración de la industria mexicana a la economía de EUA. Proceso que convirtió a las empresas transnacionales (ET) en el eje de la reestructuración industrial. Son estas empresas las que liderean el comercio exterior y las ramas dinámicas, y lo

Cuadro 2
2. México: Principales indicadores económicos 1980-2001*

	1980	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Producto Interno Bruto Total	947 779	1 312 200	1 230 608	1 293 859	1 381 525	1 449 310	1 503 500	1 603 262	1 598 833
Tasa media de Crecimiento Anual PIB Total	100	3.34	-6.22	5.14	6.78	4.91	3.74	6.64	-0.28
PIB, Industria Manufacturera	167 549	228 892	217 582	241 142	265 113	284 643	296 631	317 000	304 655
Tasa media de Crecimiento Anual PIB Manufactura	100	2.50	-4.94	10.83	9.94	7.37	4.21	6.87	-3.89
Formación Bruta de Capital Fijo	—	233 179	179 442	208 860	252 797	278 788	300 279	334 403	314 837
Tasa media de Crecimiento Anual de la Formación Bruta de Capital Fijo	—	2.61	-23.05	16.39	21.04	10.28	7.71	11.36	-5.85
Balance de bienes	-3 056	-18 464	7 089	6 531	624	-7 914	-5 584	-8 003	-9 954
Exportaciones fob	18 031	60 882	79 542	96 000	110 431	117 460	136 391	166 455	158 443
Importaciones fob	21 087	79 346	72 453	89 469	109 808	125 373	141 975	174 458	168 396
Tasa media de Crecimiento Anual Balance de bienes	100	36.38	-138.39	-7.87	-90.45	-1368.27	-29.44	43.32	24.38

Fuente: CEPAL, Anuario Estadístico de América Latina y El Caribe, 1997, 1998, 2001 y 2002.

* Millones de pesos constantes de 1990.

hacen mediante el comercio intrafirmas, la canalización selectiva de la IED, la transferencia de tecnología y el establecimiento de maquiladoras.

En estas condiciones, se incrementa la dependencia con respecto a nuestro vecino del norte. Una alta proporción de las exportaciones mexicanas ha basado su competitividad en ventajas endebles como es la de una mano de obra barata y sujeta a jornadas de trabajo de mayor duración a la legalmente establecida. En efecto de acuerdo con datos del Censo General de Población y Vivienda de 1999, 38% de los trabajadores de la industria manufacturera gana entre más de uno y hasta dos salarios mínimos y 12% de dichos trabajadores o no recibe ingresos o cuando mucho percibe un salario mínimo (véase cuadro 3). Asimismo casi 30% de los trabajadores de la manufactura labora más de 48 horas a la semana, que es la duración de la jornada legal (véase cuadro 4). A estas ventajas hay que agregar la geográfica, es decir, la cercanía con EUA, además de los bajos niveles de tributación.

A pesar de las ventajas señaladas, las exportaciones de México se enfrentan a la competencia de China y algunos países de Centroamérica, lo cual resta atractivo a la inversión externa en nuestro país, sin que se hayan sentado las bases para un desarrollo sustentable y más equitativo.

En síntesis, durante el periodo de experiencia desreguladora, a partir de 1982, el PIB registra tasas de crecimiento muy inferiores a las del periodo de posguerra. Aún durante los años del llamado auge exportador, de 1988 a 1994, la tasa media de crecimiento anual (TMA) fue poco menos del 4%, y durante el periodo de vigencia del TLCAN, de 1994 a la fecha, esta tasa es inferior, ya que

Cuadro 3
Población ocupada en las industrias manufactureras en los Estados Unidos Mexicanos por sexo y su distribución según ingreso por trabajo en salario mínimo

Sexo	Población ocupada									
	Total	No recibe ingresos	Hasta el 50% de un S.M.	Más del 50% hasta un S.M.	Más de 1 hasta 2 S.M.	Más de 2 hasta menos de 3 S.M.	De 3 hasta 5 S.M.	Más de 5 hasta 10 S.M.	Más de 10 S.M.	No. especificado
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Estados Unidos										
Mexicanos	6 418 391	2.75	3.35	5.92	37.80	22.52	13.62	6.27	3.31	4.46
Hombres	4 441 269	2.01	2.19	4.89	33.89	24.95	16.51	7.63	4.12	3.81
Mujeres	1 977 122	4.41	5.97	8.25	46.58	17.07	7.15	3.21	1.48	5.90

Fuente: Elaborado con base en Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *XII Censo General de Población y Vivienda, 2000*.

Cuadro 4

Población ocupada en las industrias manufactureras en los Estados Unidos Mexicanos por sexo y su distribución según horas trabajadas en la semana de referencia

Sexo	Población ocupada						
	Total	No trabajó	Hasta 24 horas	De 25 a 40 horas	De 41 a 48 horas	Más de 48 horas	No especificado
	%	%	%	%	%	%	%
Estados Unidos							
Mexicanos	6 418 391	1.15	6.73	21.10	39.64	29.39	1.99
Hombres	4 441 269	1.22	4.45	20.12	40.26	31.86	2.09
Mujeres	1 977 122	1.00	11.86	23.29	38.25	23.84	1.76

Fuente: Elaborado con base en Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *XII Censo General de Población y Vivienda, 2000*.

sólo llega a 2.86%. El mismo comportamiento presenta el PIB manufacturero y la formación bruta de capital (véase cuadro 2).

EFECTOS DEL TLCAN EN LAS RAMAS INDUSTRIALES Y EMPRESAS

A la firma del TLCAN la industria había padecido ya las consecuencias de la apertura de fronteras y de la reestructuración productiva. Sin embargo, varios años después las empresas desarrollan diversas estrategias para adaptarse a las condiciones que tanto el TLCAN como la liberación comercial suponen. Los cambios más importantes en la manufactura los podemos desglosar de la siguiente manera:

1. **La tendencia a la desaparición de algunas ramas industriales**, la competencia de productos del sudeste asiático disminuyó la participación en el mercado de la industria del juguete, de los aparatos electrodomésticos, la fabricación de máquinas herramientas y otras. El TLCAN favorece la transformación de algunas de esas ramas en maquiladoras o en empresas del sector informal, como las microempresas del calzado, prendas de vestir, entre otras.

2. **La conversión de empresas productivas en comercializadoras**, es un proceso que se presenta en todas las ramas. Las empresas aprovechan su infraestructura de producción y su conocimiento del mercado interno para vender mercancías importadas. En este caso están grandes, medianas y pequeñas empresas. Los ejemplos son varios, el caso de *Canadá* (fábrica de zapatos) es ilustrativo, al no poder competir con los zapatos chinos y coreanos se dedicó a venderlos en todas sus tiendas, hasta que prácticamente desapareció del

mercado. Otros casos son el de *Robert's de México*, que comercializa ropa de empresas italianas. *Bachoco* que vende pollo importado de Estados Unidos. Muchas empresas fabricantes del sector de bienes de capital encontraron una forma de sobrevivir en la comercialización de máquinas, equipos y refacciones importadas.

También hubo empresas que redujeron la variedad de bienes producidos, ahora fabrican uno o dos productos y el resto lo importan.

3. Fortalecimiento de empresas mexicanas multinacionales, varias empresas que pertenecen a grupos industriales financieros (GIF) expandieron sus inversiones en el exterior, establecieron plantas en América Latina, Estados Unidos e incluso Asia y Europa. Tales son los casos de: CEMEX, VITRO, el grupo BIMBO, grupo GRUMA, etcétera. Algunas empresas de estos grupos están también en los primeros lugares de ventas al exterior, como Alfa, CEMEX, Grupo México, Alpek, Vitro, Grupo Carso, Grupo Celanese, y otras. Son las empresas triunfadoras de la nueva política (véase cuadro 5).

4. Venta de empresas paraestatales, para cuando se firmó el TLCAN, la mayoría de ellas había sido vendida, o mejor dicho «regalada» a los inversionistas nacionales y extranjeros. Algunas de estas empresas se convirtieron en filiales de ET, orientando su producción al mercado externo y sus exportaciones forman parte del comercio intrafirmas. Es el caso de varias compañías de la industria química y petroquímica. Otras aumentaron sus exportaciones ante

Cuadro 5
Las principales empresas de la industria manufacturera de México,
dentro de las 50 más importantes en América Latina

Lugar, 2001	Empresas corporativas	País sede	Giro	Prop.	Ventas Millones de dólares	Personal ocupado
7	General Motors	Mex	Automotriz	Ext*	9 968.9	—
9	Daimier-Chrysler	Mex	Automotriz	Ext	9 294.6	11 254
12	Volkswagen	Mex	Automotriz	Ext	7 004	15 683
14	Cemex	Mex	Cemento	lp	6 944.3	26 057
15	Delphi Automotive System	Mex	Autopartes	Ext	6 763.5	70 000
16	Grupo Carso	Mex	Holding (diverso)	lp**	5 618.6	—
17	Ford	Mex	Automotriz	Ext	5 563.1	7 500
18	Femsa (Corp)	Mex	Beb y cervezas	lp	5 455.6	40 996
19	Nissan	Mex	Automotriz	Ext	5 007.4	—
21	Grupo Alfa	Mex	Holding (diverso)	lp	4 864.9	35 820

Fuente: Davil Márquez Ayala. Las mayores empresas en América Latina. La Jornada, 14 de octubre de 2002.

*Propiedad extranjera.

**Iniciativa privada mexicana y/o asociada con capital extranjero.

la reducción del mercado interno, las empresas siderúrgicas como Altos Hornos, Sicartsa y Aceros Planos están en este caso. Las empresas del sector de bienes de capital y especialmente las que eran proveedoras de Petróleos Mexicanos (PEMEX) y de Comisión Federal de Electricidad (CFE), resultaron afectadas por dos motivos: la baja de la inversión pública y los términos en que fue negociado el TLCAN en este sector, provocando con esas medidas un rompimiento de las cadenas productivas, ya que muchas empresas fueron a la quiebra o se dedicaron a comercializar productos importados. La baja del sector de bienes de capital no sólo afectó a ramas importantes de la industria manufacturera sino a otras actividades económicas, las cuales para modernizarse tuvieron que importar sus bienes de capital.

5. Rompimiento de las cadenas productivas, la apertura de fronteras y el TLCAN favorecieron la ruptura de las cadenas productivas. En primer lugar porque la reestructuración productiva en Estados Unidos traía consigo el traslado a México y otros países de las industrias altamente consumidoras de mano de obra, quedándose en aquel país las ramas que requieren tecnología de punta y producen mayor valor agregado. La industria mexicana se fortaleció en aquellas industrias que complementaban los requerimientos de la economía estadounidense y disminuyó en las que necesitaban fuertes inversiones de capital en tecnología de punta. Tales son los casos de la industria química, la textil, de maquinaria y equipo, del papel, la de maquinaria y equipo eléctrico, etcétera. El problema de este rompimiento está en que el crecimiento y expansión de una rama no tiene impacto en las demás ramas, con lo cual la manufactura crece a tasas bajas o incluso decrece.

Se considera que las ensambladoras debían irradiar efectos multiplicadores hacia el resto de la economía, pero en la práctica sus efectos han sido muy limitados sobre los encadenamientos productivos, ya que operan con altos porcentajes de componentes importados e inciden definitivamente en el déficit comercial.

Con escasas excepciones, tanto las maquiladoras como las ensambladoras realizan operaciones intrafirma. Estas operaciones han sido calculadas entre el 62% y el 70% del valor de las exportaciones (Baker, G., 1995), valor que representa un flujo neto de ganancias al exterior por utilidades no declaradas.

6. Asociación de empresas nacionales con el capital extranjero, varias empresas industriales encontraron la forma de mantenerse en el mercado interno y de acceder al externo mediante asociaciones con el capital extranje-

ro. Las formas son variadas, hay alianzas estratégicas, coinversiones, joint venture, compra de franquicias, contratos de maquila a ET, etcétera.

Es bien sabido que quien posee la innovación tecnológica impone el dominio en esta clase de acuerdos, por lo que es prácticamente imposible que estas empresas se apropien de la tecnología y la desarrollen. Por otra parte, participan en gran medida en las importaciones y tampoco han impulsado encadenamientos internos.

7. El crecimiento de las empresas maquiladoras, las ventajas que ofreció el TLCAN a México consistió en favorecer la entrada al mercado estadounidense de los productos mexicanos que tuvieran insumos producidos en alguno de los tres países de América del Norte. Las maquiladoras se multiplicaron porque gozaban de mejores condiciones en México que en otros países de América Central y el Caribe. Por ejemplo, la confección de prendas de vestir hasta el año 2002 se mantuvo como el principal proveedor extranjero del mercado estadounidense, desplazando a China, Corea y otros países. Lo mismo sucedió con las computadoras maquiladas en México y otros productos electrónicos. Los japoneses establecieron empresas en California y trasladaron a México los procesos de ensamble, con ello disfrutaban de las ventajas que ofrecía el TLCAN.

Sin embargo, el principal incentivo para establecer maquiladoras en México sigue siendo lo barato de su mano de obra, las facilidades fiscales, la infraestructura y la cercanía con EUA.

Las empresas maquiladoras son el sector más dinámico en las exportaciones. En 2001 representaron casi la mitad del total de las exportaciones manufactureras, con una tasa acumulada de 402% en el periodo 1991-2000, y en la generación de empleo presentaron un crecimiento acumulado de 180% en el mismo periodo. En cambio, las empresas no maquiladoras crecieron a una tasa inferior (359%), y definitivamente no han creado empleos, al contrario se han vuelto expulsoras de trabajadores al disminuir en ellas el empleo (-0.3%). El importante peso de las maquiladoras en la ocupación de mano de obra se observa en el año 2000 cuando representaron casi la mitad del personal ocupado del total manufacturero (véase cuadro 6).

Con el decrecimiento de las maquiladoras, a partir de 2001, varios estudiosos consideran que este tipo de «modelo» industrial está llegando a su fin, y que el gobierno carece de estrategia para sustituirlo o adecuarlo a las nuevas condiciones.

Cuadro 6

	Exportaciones (Millones de dólares)			Personal ocupado (Número de personas)		
	Total	No Maquiladora	Maquiladora de exportación	Total	No maquiladora	Maquiladora de exportación
1991	47 434.9	31 601.8	15 833.1	3 307 128	2 864 511	442 617
1992	54 100.6	35 420.5	18 680.1	3 379 765	2 900 879	478 886
1993	63 419.9	41 566.9	21 853.0	3 309 755	2 795 594	514 161
1994	76 524.3	50 254.4	26 269.9	3 238 906	2 681 520	557 386
1995	97 493.5	66 390.3	31 103.2	3 066 717	2 446 192	620 525
1996	117 022.9	80 102.6	36 920.3	3 278 436	2 556 024	722 412
1997	139 770.2	94 604.6	45 165.6	3 566 045	2 698 060	867 985
1998	158 898.0	105 814.9	53 083.1	3 773 206	2 800 282	972 924
1999	185 693.6	121 840.1	63 853.5	3 913 387	2 814 540	1 098 847
2000	224 488.7	145 021.3	79 467.4	4 096 309	2 854 489	1 241 820
TMCA 1991-2000	18.85%	18.45%	19.63%	2.41%	-0.04%	12.15%
Tasa de Crecimiento Acumulado 1991-2000	373.26%	358.90%	401.91%	23.86%	-0.35%	180.56%

Fuentes: INEGI, Estadísticas del Comercio Exterior de México, vol. xvi, núm. 12 y vol. xxiv, núm. 4.

INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas de Bienes y Servicios, 1988-1999, Tomo I y 1988-1997, Tomo II, y 1996-2001, Tomo I.

INEGI, Estadísticas Económicas. Industria Maquiladora de Exportación, Enero de 2001 y Mayo de 2003.

8. Predominio dentro de las exportaciones de empresas transnacionales y maquiladoras, en el caso del sector no maquilador (manufacturero), las principales exportaciones son: automóviles y sus partes, camiones de carga, máquinas para procesar información y prendas de vestir, todas ellas fabricadas por ET, con excepción, quizá, de la última. Otras exportaciones que están dentro de las 15 más importantes como la cerveza, los productos siderúrgicos y el vidrio corresponden a las grandes empresas que se han convertido en multinacionales.

En el caso de las exportaciones del sector maquilador, los principales productos son: refacciones para equipos electrónicos; partes y refacciones eléctricas para automóviles; aparatos electrónicos (radio, televisores, tocacintas, etcétera); y prendas de vestir. Como vemos, ambos sectores están concentrados en unas cuantas ramas industriales.

A tal grado han crecido las maquiladoras que desde el año 1998 sus exportaciones superan a las de la industria manufacturera no maquiladora (véase cuadro 7).

Cuadro 7
Exportaciones e importaciones del sector maquilador y manufacturero, 1994-2002.
Millones de dólares

	1994	1998	2000	2001	2002p
Exportaciones	60 882.2	117 459.6	166 454.8	158 442.9	160 682.0
Maquiladoras	26 269.2	53 083.1	79 467.4	76 880.9	78 040.8
Resto	34 613.0	64 376.4	86 987.4	81 562.0	82 641.2
Manufactura	50 402.1	106 062.3	145 334.2	141 353.0	141 988.8
Maquiladoras	26 269.2	53 083.1	79 467.4	76 880.9	78 040.8
Resto	24 132	52 979.2	65 866.8	64 472.0	63 947.9
Importaciones	79 345.9	125 373.1	174 457.8	168 396.5	168 678.9
Maquiladoras	20 466.2	42 556.7	61 708.8	57 598.5	59 296.0
Resto	58 879.7	82 816.3	112 749.0	110 797.9	109 382.9
Balanza Comercial	-18 463.7	-7 913.5	-8 003.0	-9 953.6	-7 996.8
Maquiladoras	5 803.1	10 526.4	17 758.6	19 282.4	18 744.8
Resto	-24 266.8	-18 439.9	25 761.6	-29 236.0	-26 741.7
Sin exportaciones petroleras	-25 908.7	-15 047.8	-24 385.8	-22 752.3	-22 473.7

Fuente: Informe del Banco de México, 2002.

9. **Concentración geográfica del comercio exterior**, México concentra su comercio exterior en el mercado estadounidense, por lo que es muy vulnerable al comportamiento cíclico de la economía de EUA. La producción de las maquiladoras depende en gran medida de la demanda de ese mercado, principalmente en productos de consumo como ropa, calzado y electrónica.

Asimismo, en el modelo exportador, soportado fuertemente por importaciones, éstas definen el sentido de los movimientos cíclicos: las importaciones se multiplican en periodos de auge y disminuyen durante las recesiones en EUA (véase cuadro 2). De 1989 a 1995, las importaciones crecieron a una tasa acumulada de 315.8% y de 1996 a 2002 sólo alcanzaron una tasa acumulada de 58.10%. Lo que muestra la estrecha dependencia de la economía mexicana con respecto a la estadounidense (véase cuadro 8).

10. **La tendencia a la baja de la inversión extranjera directa (IED) canalizada a la industria y la escasez de crédito bancario a las empresas manufactureras.** Si dividimos la IED destinada a la industria entre la que va al sector manufacturero y la que va a la maquila, tenemos que la primera ha decrecido de 1994 a 2002 en 43.15%, mientras que la canalizada al sector maquilador aumentó 128.3% en el mismo periodo, con el agravante de que una parte importante de la IED se dedica a la compra de empresas y no a la creación de nuevas.

Cuadro 8
México: Importación de mercancías por principales países. 1982-2002
(Miles de dólares)

	1982	1988	Crecimiento Acumulado 1982-1988	1989	1995	Crecimiento Acumulado 1989-1995	1996	2002	Crecimiento Acumulado 1996-2002
Total	14 421 625	17 174 041	19.09	19 184 711	72 453 067	277.66	89 468 769	168 678 857	88.53
Estados Unidos	9 006 474	11 412 034	26.71	12 983 410	53 994 552	315.87	67 628 940	106 921 878	58.10
Japón	854 543	1 055 274	23.49	922 247	3 608 043	291.22	3 900 824	9 348 557	139.66
Alemania	920 816	1 112 449	20.81	1 132 198	2 687 140	137.34	3 173 650	6 065 791	91.13
Canadá	319 489	309 033	-3.27	350 762	1 374 252	291.79	1 743 564	4 480 306	156.96
Corea del sur	25 156	91 723	264.62	163 395	974 172	496.21	1 177 441	3 947 627	235.27
China	64 784	93 548	44.40	144 531	1 236 748	755.70	1 650 609	8 160 066	394.37

Fuente: INEGI, Banco de Información Económica (BIE), www.inegi.gob.mx.

Con respecto al crédito bancario, los empresarios se han quejado, desde hace varios años, que la banca no otorga créditos a las empresas medianas y pequeñas, y que sólo las grandes que pertenecen a grupos industriales-financieros lo reciben. De acuerdo con el último informe del Banco de México, el financiamiento a las empresas se redujo de diciembre de 1994 a diciembre de 2002 en cerca del 70%. Las empresas han obtenido el crédito de su participación en la bolsa de valores (las grandes) y de los proveedores (las medianas y pequeñas). Con semejante sistema financiero es casi imposible que la industria pueda iniciar su camino a la recuperación y esté preparada para competir en el mercado mundial.

La inversión en cartera aún es muy importante en México, y son bien sabidos sus características de inestabilidad y corto plazo, por lo que no es, ni por mucho, fuente de financiamiento productivo, más bien es una inversión altamente especulativa.

En conclusión ¿Qué efectos ha tenido el TLCAN sobre la industria manufacturera?

- Los términos en que fue negociado provocaron la desindustrialización del país, favoreciendo sólo a aquellas fases productivas que interesan a la economía estadounidense. Lo que causó una baja en la participación de la manufactura en el PIB y en la creación de empleos.
- El acceso a nuevas tecnologías fue una de las banderas que se enarbolaron como bondades de la apertura comercial y del TLCAN, a las que se accedería a través del sector exportador manufacturero. Más de la mitad de los productos de exportación tienen un contenido tecnológico alto y medio, como son automóviles, electrónica y autopartes. Estos han logrado importantes incrementos de productividad y de competitividad, y algún grado de transferencia tecnológica; sin embargo, no han logrado internalizar esos efectos (Carrillo, 2003), ni han tenido un efecto multiplicador sobre el resto de la economía.
- Se agudizó el rompimiento de las cadenas productivas. Son varios los factores que explican esta no integración de los procesos productivos nacionales, uno de ellos es el régimen fiscal, que les resulta más redituable a las maquiladoras y ensambladoras que a los establecimientos permanentes. En caso de que las maquiladoras optaran por convertirse en empresas permanentes se elevaría su tributación en más del 50% del costo de producción (Dussel, 2003). Esta forma de tributación desalienta la creación de empresas permanentes y premia el régimen de maquila.

- El incremento de las exportaciones manufactureras no representa un indicador de una economía dinámica y poderosa, porque las exportaciones son en un alto porcentaje comercio intrafirmas y exportaciones de las maquiladoras, cuyas ganancias no necesariamente se reinvierten en México.
- Se ha acentuado la polarización en la industria, un grupo reducido de grandes empresas que domina las ramas más dinámicas y cientos de pequeñas, medianas y microempresas que sobreviven surtiendo al mercado interno, que tienen grandes dificultades para competir con los productos importados.
- Se fortalecieron los grandes grupos industriales financieros, que apoyan a sus empresas y que las han convertido en empresas multinacionales, con exportaciones e inversiones en todo el mundo.
- La liberalización comercial ha menguado la competitividad y ha disminuido la rentabilidad de empresas orientadas al mercado interno, las que se enfrentan a fuerte y desventajosa competencia de productos importados, legales e ilegales.

Por todos estos elementos consideramos que se carece de una política que apoye el fortalecimiento y desarrollo de la industria manufacturera. Los dos últimos gobiernos ven como única salida para la industria convertirla en maquiladora y también modernizar y fortalecer sólo aquellas ramas que interesen a las ET dentro de sus planes de distribución de la producción en el mundo. Por eso México se ha especializado en la fabricación de automóviles y equipo de computo-electrónicos, donde alcanza los mayores crecimientos. Por ejemplo, de 1996 a 2001 la producción de vehículos automotores tuvo una tasa media de crecimiento anual (TMCA) de 9%, y la de equipos y aparatos electrónicos de 8% en el mismo periodo, muy superior a todas las demás ramas industriales (ver cuadros 9 y 10).

De todo lo anterior, podemos desprender que el gobierno considera que la recuperación sostenida de la economía no pasa por el fortalecimiento de la industria mexicana, que es partidario de extender las empresas maquiladoras por todo el país, sin medir sus consecuencias, que no tiene una política que las obligue a consumir insumos producidos en México o a realizar la fabricación de «paquete completo».

La recesión en EUA provocó la salida o el cierre de empresas maquiladoras y con ello la disminución del empleo, las exportaciones y la producción

Cuadro 9
Participación porcentual de las principales ramas de la industria manufacturera.
1996-2001

Año	1996	1997	1998	1999	2000	2001
I. Alimentos	8.9	8.4	8.1	8.1	7.7	8.0
Carnes y lácteos	2.4	2.4	2.2	2.0	2.0	2.1
Preparación de frutas y legumbres	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3
Molienda de maíz	1.2	1.1	1.2	1.5	1.4	1.6
Cerveza y malta	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4
Refrescos y aguas	0.7	0.7	0.7	0.8	0.8	0.9
II. Textiles, vestido y cuero	2.9	2.9	2.9	2.8	2.7	2.5
Hilado y tejido de fibras blandas	0.6	0.6	0.5	0.4	0.4	0.3
Otras industrias textiles	0.6	0.6	0.6	0.6	0.7	0.6
Prendas de vestir	1.2	1.2	1.3	1.3	1.2	1.2
V. Industria química	5.2	5.1	4.8	4.6	4.5	4.4
Petróleo y derivados	0.8	0.9	0.8	0.7	0.8	0.8
Petroquímica básica	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2
Química básica	0.5	0.5	0.4	0.4	0.3	0.3
Resinas sintéticas y fibras químicas	0.6	0.6	0.5	0.4	0.4	0.4
Productos farmacéuticos	0.7	0.7	0.7	0.8	0.8	0.8
VI. Productos minerales no metálicos	1.5	1.4	1.5	1.5	1.4	1.4
Vidrio y productos de vidrio	0.4	0.4	0.4	0.3	0.3	0.3
Cemento hidráulico	0.4	0.3	0.4	0.4	0.4	0.4
VII. Industria metálicos básicos	2.2	2.1	1.9	1.6	1.6	1.3
Industria de hierro y acero	1.5	1.5	1.3	1.2	1.1	0.9
VIII. Productos metálicos, maquinaria y equipos	13.2	13.8	14.6	14.6	14.8	13.4
Maquinaria y equipo no eléctrico	0.6	0.7	0.7	0.7	0.6	0.6
Equipos y aparatos electrónicos	3.2	3.6	4.0	4.1	4.4	4.0
Vehículos automotores	3.1	3.1	3.2	3.2	3.3	3.0
Carrocerías, motores y accesorios	3.0	2.9	3.0	3.0	2.9	2.7
Total Industria Manufacturera	37.2	36.9	37.1	36.4	35.7	33.8

Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales. México, 1996-2001.

manufacturera en México, dejando claro el enorme peligro que representa para nuestro país la dependencia cada vez mayor a la economía estadounidense.

Todas las declaraciones gubernamentales de apoyo al sector industrial, quedan en palabras huecas cuando vemos los estragos por los que atraviesa la industria manufacturera.

Cuadro 10
Crecimiento de la producción de las principales ramas de la Industria Manufacturera.
1996-2001.
Precios de 1993. (Porcentaje)

Año	1996	1997	1998	1999	2000	2001	TMCA*
I. Alimentos	2.9	2.4	5.9	3.7	3.8	3.0	3.3
Carnes y lacteos	1.3	1.9	5.4	3.9	6.6	2.6	3.7
Preparación de frutas y legumbres	6.7	12.2	9.2	12.9	1.9	7.4	7.1
Molienda de maíz	2.5	-0.1	1.6	-0.3	1.0	1.3	0.5
Cerveza y malta	5.5	8.0	8.1	7.3	3.8	4.1	4.4
Refrescos y aguas	4.0	1.6	11.2	4.9	7.4	3.5	4.7
II. Textiles, vestido y cuero	17.6	11.4	6.9	6.9	8.3	-6.9	4.2
Hilado y tejido de fibras blandas	14.9	9.2	-2.3	-1.3	-0.6	-6.4	-0.2
Otras industrias textiles	21.5	15.5	12.2	14.2	22.3	-11.4	8.2
Prendas de vestir	20.2	12.1	10.8	8.4	8.3	-3.8	5.7
V. Industria química	6.5	5.6	6.1	2.6	3.4	-3.3	2.3
Petróleo y derivados	0.6	-2.3	4.8	2.3	1.7	-3.0	0.5
Petroquímica básica	-4.5	-11.8	-12.5	-13.2	-10.1	-8.7	-9.4
Química básica	6.3	8.1	2.6	5.2	0.3	-8.9	1.0
Resinas sintéticas y fibras químicas	11.4	7.6	9.3	3.0	2.8	-4.0	3.0
Productos farmacéuticos	5.6	11.7	7.3	-0.8	5.5	-5.0	2.8
VI. Productos minerales no metálicos	7.8	6.8	5.8	2.1	5.0	-2.6	2.7
Vidrio y productos de vidrio	8.8	7.8	9.4	-3.7	5.1	-1.5	2.7
Cemento hidráulico	12.2	4.5	2.5	2.9	4.5	-4.2	1.6
VII. Industria metálicos básicos	17.7	11.2	5.3	12.4	19.5	-5.5	1.9
Industria de hierro y acero	13.9	11.6	2.0	1.2	3.0	-9.2	1.2
VIII. Productos metálicos, maquinaria y equipos	24.8	19.5	15.3	12.4	19.5	-5.5	9.7
Maquinaria y equipo no eléctrico	12.0	21.5	6.4	0.7	2.0	-2.1	4.4
Equipos y aparatos electrónicos	32.4	28.5	23.6	21.2	29.3	-3.4	8.0
Vehículos automotores	41.0	16.0	8.9	9.8	25.2	-3.3	9.0
Carrocerías, motores y accesorios	18.0	11.1	11.4	10.7	11.8	-7.2	6.0
Total Industria Manufacturera	12.6	10.8	9.5	6.9	10.6	-3.5	5.5

Fuente: INEGI. Sistemas de Cuentas Nacionales. Cuenta de bienes y servicios. 1996-2001.

*Tasa Medio de Crecimiento Anual.

LOS CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA DE LA MANUFACTURA CON RESPECTO AL TAMAÑO DE LAS EMPRESAS

Al estudiar la industria manufacturera resalta una gran heterogeneidad en la evolución del número de unidades económicas, personal ocupado, formación bruta de capital fijo, producción, valor agregado y productividad, tanto entre las divisiones y ramas que la componen como entre las empresas que forman parte de ella. Aquí nos referiremos a este último aspecto, es decir, a la evolu-

ción (de 1989 a 1994 y de este año a 1999) de los indicadores señalados en los diferentes estratos de empresas, atendiendo al número de trabajadores empleados, de acuerdo con la estratificación establecida el 30 de marzo de 1999 por la entonces Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), hoy Secretaría de Economía.¹

En el cuadro 11 vemos que el número de unidades económicas en la industria manufacturera se incrementa mucho más de 1989 a 1994 que de este año a 1999.

Esto se debe a que muchas empresas desaparecieron con la crisis iniciada en diciembre de 1994, especialmente micro y pequeñas. En el primer periodo el estrato de empresas que más crece es el de las micro y en el segundo el de las grandes. Sin embargo, las micro incrementan su participación en el sector manufacturero a lo largo de los dos periodos, mientras que las pequeñas y medianas la disminuyen y las grandes la reducen en el primero y la conservan en el segundo.

Cuadro 11
Evolución del número de unidades económicas en la industria manufacturera y de su estructura porcentual, 1989-1999.
Estratos de acuerdo con el número de trabajadores

	Unidades Económicas			Variación, por ciento		Estructura porcentual		
	1989	1994	1999	1994/89	1999/94	1989	1994	1999
Total	138 835	265 427	344 118	91.2	29.6	100.0	100.0	100.0
Micro	127 225	251 524	328 166	97.7	30.5	91.6	94.8	95.4
Pequeña	7 004	8 414	9 147	20.1	8.7	5.0	3.2	2.7
Mediana	3 758	4 542	5 431	20.9	19.6	2.7	1.7	1.6
Grande	848	947	1 374	11.7	45.1	0.6	0.4	0.4

Fuente: Elaborado con cifras de *El Mercado de Valores*, octubre de 2001, p. 46, que cita como fuente a subdirección de Información Técnica y Publicaciones y Subdirección de programación Financiera, con base en el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. Censos Económicos 1989, 1994 y 1999.

¹ A diferencia de la anterior clasificación, que consideraba el número de trabajadores y el volumen anual de ventas, y que establecía los mismos rangos para manufacturas, comercio y servicios, el «Acuerdo de estratificación de empresas micro, pequeñas y medianas» publicado en el Diario Oficial de la Federación el 30 de marzo de 1999, pp. 5 y 6, establece los siguientes rangos atendiendo solamente al número de trabajadores: en la manufactura, micro hasta 30; pequeña de 31 a 100; mediana de 101 a 500; y grande de 501 en adelante. En el comercio, micro hasta 5; pequeña de 6 a 20; mediana de 21 a 100; y grande de 101 en adelante. En los servicios, micro hasta 20; pequeña de 21 a 50; mediana de 51 a 100; y grande de 101 en adelante. *El Mercado de Valores*, octubre de 2001, p. 45.

Estos datos no deben conducirnos a interpretaciones falsas, ya que, en realidad, el estrato que más aumenta es el de las micro que cuentan con un máximo de dos personas empleadas, las que de hecho no son verdaderas empresas sino actividades emprendidas por cuenta propia como un refugio al desempleo y/o a la disminución de los salarios en términos reales que desde hace más de 25 años sufren los trabajadores mexicanos. En efecto, las unidades económicas en la manufactura con un máximo de dos personas empleadas incrementan su participación de 49.4% en 1989 a 57.4% en 1994 y a 58.8% en 1999, mientras que los demás estratos la disminuyen (Torres y García, 2003: 41). Así pues, el autoempleo en la manufactura aumentó más en el primer periodo que en el segundo, ya que con la apertura del comercio exterior, que inicia a partir de 1986, muchas empresas desaparecieron y las que continuaron operando redujeron personal para enfrentar la competencia de los productos extranjeros tanto en el mercado interno como en el externo; pero algunos de los trabajadores despedidos a causa de ambos procesos (cierres de empresas y reajustes de personal), emprendieron una actividad por cuenta propia ante la escasa posibilidad de encontrar un empleo como asalariados.²

En cuanto al número de personas ocupadas en la manufactura, en el cuadro 12 vemos que creció más de 1994 a 1999 que de 1989 a 1994, que en este periodo el mayor incremento se dio en las micro y en el otro periodo fueron las grandes empresas las que más aumentaron el número de personas ocupadas, ya que este estrato de empresas, en el cual se encuentran las expor-

Cuadro 12
Evolución del personal ocupado en la manufactura y
de su estructura porcentual por rangos de empresas, 1989-1999

	Personal ocupado			Variación, por ciento		Estructura porcentual		
	1989	1994	1999	1994/1989	1999/1994	1989	1994	1999
Total	2 640 483	3 246 042	4 232 322	22.9	30.4	100.0	100.0	100.0
Micro	514 913	867 963	1 088 426	68.6	25.4	19.5	26.7	25.7
Pequeña	380 802	461 825	504 111	21.3	9.2	14.4	14.2	11.9
Mediana	805 786	961 400	1 178 509	19.3	22.6	30.5	29.6	27.8
Grande	938 982	954 854	1 461 276	1.7	53.0	35.6	29.4	34.5

Fuente: Misma del cuadro 11, p. 47.

² Este fue el caso de algunos trabajadores despedidos de las empresas siderúrgicas estatales antes y después de su privatización, como pudimos constatar al estudiar estos procesos (Rueda, 1994: 182 y 186).

tadoras, fue favorecido por la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Cabe señalar que el porcentaje del personal ocupado en la manufactura con respecto al total (incluyendo manufactura, comercio y servicios) pasa de 40.4% en 1989 a 35.1% en 1994 y a 35.4% en 1999. Así pues, disminuye y luego se incrementa ligeramente sin alcanzar la participación que tenía en el año inicial, lo que indica el incremento de las actividades informales.

Al analizar la tasa de crecimiento promedio anual de los activos fijos netos en la manufactura, vemos que es negativa de 1989 a 1994 (-3.1), lo que indica un proceso de desinversión; y aunque fue positiva de 1994 a 1999 (3.4%), para todo el periodo fue muy débil, de sólo 0.1% (véase cuadro 13). En este cuadro presentamos la inversión en activos fijos netos totales y la correspondiente a equipo de trabajo y de producción, así como a mobiliario y equipo de oficina y otros bienes de capital, pero omitimos la efectuada en terrenos, edificios, locales y otras construcciones e instalaciones.

Las diferencias entre las unidades económicas de diferente tamaño son enormes, ya que mientras que en el estrato de 0 a 2 personas ocupadas dicha tasa fue de 28.6% de 1989 a 1999, fue de -4.5% en las que ocupan 1001 y más. Así que, en las mayores empresas fue significativa la desinversión, particular-

Cuadro 13

Manufactura: Tasa de Crecimiento Promedio Anual de los Activos Fijos Totales y en Rubros Seleccionados, según estratos de personal ocupado, 1989-1999

	Activos Fijos Netos totales			Equipo de trabajo y de producción			Mobiliario, equipo de oficina y otros bienes de Capital		
	89-94	94-99	89-99	89-94	94-99	89-99	89-94	94-99	89-99
Total nacional	-3.1	3.4	0.1	-5.3	5.4	-0.1	-3.1	2.6	-0.3
0 a 2	27.9	29.4	28.6	27.7	38.3	32.9	26.5	23.5	25.0
3 a 5	17.0	-3.8	6.1	13.9	-1.9	5.7	16.6	-3.4	6.2
6 a 10	19.3	-4.5	6.7	18.5	-3.5	7.0	15.2	-1.1	6.7
11 a 15	15.0	-4.9	4.6	12.7	-4.2	3.9	12.9	0.4	6.5
16 a 20	12.1	-5.2	3.1	11.2	-5.0	2.8	8.8	-2.6	2.9
21 a 30	10.2	-3.8	2.9	8.8	-4.3	2.1	7.7	0.4	3.9
31 a 50	-4.4	4.5	-0.2	2.9	-3.4	-0.3	0.4	-4.8	-2.2
51 a 100	8.1	-3.2	2.3	7.6	-2.5	2.4	1.9	0.6	1.2
101 a 250	10.3	0.8	5.4	9.8	0.5	5.1	5.0	1.8	3.3
251 a 500	3.7	3.1	3.4	1.8	4.9	3.4	0.5	1.5	1.0
501 a 1000	-1.0	1.7	0.4	-1.5	3.2	0.8	-1.6	1.8	0.1
1001 y más	-14.6	6.9	-4.5	-17.2	10.0	-4.5	-16.5	5.1	-6.4

Fuente: Elaborado con cifras de Elfid Torres González y Kenya García Cruz, *Empresa Media: potencial económico de México. La evidencia de los censos económicos 1989, 1994, 1999*, FUNDES, México, 2003, p. 59.

mente de 1989 a 1994. Los estratos de tres a cien personas ocupadas redujeron su inversión en equipo de trabajo y de producción de 1994 a 1999, ya que fueron impactados negativamente por la mayor apertura del comercio exterior al entrar en vigor el TLCAN y también al desencadenarse la crisis en diciembre de 1994; mientras que las mayores empresas incrementaron sus exportaciones y sus equipos de producción y de trabajo en este periodo, aunque no recuperaron la desinversión del periodo anterior. Las mayores empresas (con 1001 y más personas empleadas) concentraban en 1999 el 32.5% del total de activos fijos, mientras que al conjunto de las micro correspondía el 11.4%, a las pequeñas el 6.6%, a las medianas el 31.3% y al conjunto de las grandes el 50.8%.

Al observar los altos porcentajes de inversión del estrato con un máximo de dos personas empleadas, debe tenerse presente que en éste se incrementan sustancialmente sus activos fijos con un monto de inversión mucho menor al requerido por una empresa de mayor tamaño. Por ejemplo, una señora que elabora tamales en su domicilio y ella misma los vende con la ayuda de uno de sus hijos, incrementará en una alta proporción sus activos fijos si antes contaba con una olla para cocer los tamales y se compra otra o algún aparato para batir la masa.

El valor de la producción bruta total del sector manufacturero, a precios de 1993 fue en 1989 de 378 554.5 millones de pesos, en 1994 de 522 529.9 millones y de 695 218.0 millones en 1999, lo que significa un 38% de incremento en el segundo año con respecto al primero, y un 33% en el tercero comparado con el anterior. La distribución porcentual de esta producción en los diferentes rangos de empresas se muestra en el cuadro 14.

Vemos que aumenta la participación de las microempresas durante todo el periodo; la de las pequeñas y medianas se incrementa en 1994 y se reduce en 1999, mientras que con la de las grandes sucede lo contrario. La realidad es que la mayor tasa de crecimiento de la producción bruta se da en las micro que ocupan como máximo dos personas, aunque también es significativa en las de tres a treinta personas ocupadas (véase cuadro 15). Exceptuando a las de mayor tamaño, todas las demás aumentan más su producción en el primer periodo que en el segundo, y algunas la disminuyen en éste.

A precios de 1993, el valor agregado censal bruto en la manufactura se incrementa de 134 821.1 millones de pesos en 1989 a 185 421.2 millones en 1994 y a 232 515.3 millones en 1999. Esto significa un aumento de 37.53% en el primer periodo y de 25.40% en el segundo, y de 72.46% de 1989 a 1999. Sin embargo, dicho incremento fue muy distinto en los diversos rangos de empre-

Cuadro 14
Participación en la producción bruta total manufacturera
de los diferentes rangos de empresas de acuerdo
con el número de personas empleadas, en 1989, 1994 y 1999

	Total	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
1989	100.0	7.4	10.4	29.8	53.6
1994	100.0	12.5	10.6	30.2	46.6
1999	100.0	14.4	8.9	28.1	48.6

Fuente: Misma del cuadro 13, p. 86, elaboración propia.

Cuadro 15
Tasa de crecimiento promedio anual de la producción bruta total
del sector manufacturero, según rango de personal ocupado

	1989-1994	1994-1999	1989-1999
0 a 2	48.4	20.8	33.9
3 a 5	14.4	2.8	8.5
6 a 10	15.7	0.7	8.0
11 a 15	14.0	0.4	7.0
16 a 20	11.4	-1.4	4.8
21 a 30	10.2	0.7	5.3
31 a 50	7.5	-0.1	3.6
51 a 100	6.9	3.5	5.2
101 a 250	7.1	4.1	5.6
251 a 500	6.9	4.6	5.7
501 a 1000	6.7	3.0	4.9
1001 y más	2.7	8.7	5.7

Fuente: Misma de los cuadros 13 y 14, pp. 86 y 87.

sas según el número de personas ocupadas. La mayor tasa de crecimiento promedio anual se da en el segmento de las micro que ocupan como máximo dos personas, al registrar 24.8% de 1989 a 1999; y la menor en las mayores empresas, las que ocupan 1001 o más personas, donde dicha tasa media fue de 3.9%. De 1994 a 1999 los rangos de empresas de 6 a 50 personas empleadas presentaron tasas negativas en este indicador (véase cuadro 16).

Aunque vemos que en la mayor parte de los indicadores analizados presentan un mejor desempeño las microempresas, deben tenerse presentes las enormes diferencias entre las estructuras de las empresas de diverso tamaño. Por ejemplo, las micro representaban el 95.4% de las unidades económicas en la manufactura en 1999, pero sólo ocupaban a 25.7% de las personas en esta actividad, contribuían con el 14.4% de la producción bruta total y con

Cuadro 16
Tasa de crecimiento anual media del valor agregado censal bruto
en el sector manufacturero, según estrato de personal ocupado

	1989-1994	1994-1999	1989-1999
0 a 2	43.3	8.7	24.8
3 a 5	15.2	2.2	8.5
6 a 10	22.6	-0.5	10.5
11 a 15	21.0	-2.0	8.9
16 a 20	16.5	-2.7	6.5
21 a 30	16.1	-2.4	6.4
31 a 50	12.8	-2.4	4.9
51 a 100	6.1	4.9	5.5
101 a 250	7.3	4.3	5.8
251 a 500	7.2	4.1	4.6
501 a 1000	6.8	4.1	5.5
1001 y más	0.5	7.4	3.9

Fuente: Misma de los cuadros 13, 14 y 15, pp. 81 y 82. Elaboración propia.

9.5% del valor agregado. Así pues, en estas empresas la productividad del trabajo es menor, ya que por cada persona ocupada la inversión en capital es menor que en las de mayor tamaño, pero como su permanencia y fortalecimiento significa la creación de empleos permanentes con menores recursos de capital, contribuyen así a la disminución del desempleo, que es uno de los mayores problemas que aquejan a los mexicanos.

PRINCIPALES PROBLEMAS DE LAS MICROEMPRESAS MANUFACTURERAS

En la encuesta realizada en 1998 por el INEGI y la Secretaría del Trabajo al conjunto de los microempresarios en la actividad manufacturera, que en ese año comprendían a los que contaban con entre uno y 16 trabajadores, de un total de 567 007 afirmaron tener problemas 424 079, es decir, el 74.8%. De éstos el principal problema que señalaron y el número de empresarios que lo hicieron se muestra en el cuadro 17. Vemos que el principal problema para el mayor número es la falta de clientes seguido de las bajas ganancias y de la competencia excesiva. El señalado en primer lugar tiene que ver con la contracción del mercado interno —debida al aumento del desempleo y a la disminución de los salarios en términos reales—; y los señalados en segundo y tercer lugar están relacionados con el ingreso legal e ilegal de productos extranjeros,

Cuadro 17
Principal problema señalado por microempresarios manufactureros en 1998

Total							
Con problemas	Falta de clientes	Falta de crédito	Mala administración	Falta de maquinaria y equipo	Bajas ganancias	Problemas con autoridades	Competencia excesiva
424 079	171 360	23 671	1 335	19 479	78 826	7 973	72 200
Por ciento							
100	40.4	5.6	0.3	4.6	18.6	1.9	17.0

Fuente: Elaborado con datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática y Secretaría del Trabajo y Previsión Social, Encuesta Nacional de Micronegocios 1998, 2000, México, p. 140.

como han señalado los empresarios de la industria de la confección que hemos entrevistado. La falta de crédito ocupa el cuarto lugar, pero fue señalado como el principal sólo por el 5.6% de los microempresarios manufactureros, tal vez porque éstos acostumbran recurrir con mayor frecuencia a amigos y parientes para obtener préstamos para iniciar un negocio, y a los proveedores cuando éste está ya operando.

Estos datos muestran la necesidad de activar el mercado interno creando empleos bien remunerados, no sólo para que los microempresarios de la industria manufacturera incrementen sus ventas, sino también y en primer lugar, para disminuir el desempleo y la pobreza, que se cuentan entre los principales problemas que aquejan al pueblo mexicano. Con este propósito, la intervención del Estado en la actividad económica es una necesidad insoslayable.

También se plantea la necesidad de que el gobierno mexicano otorgue algunos apoyos a las microempresas, como sucede en otros países, para que permanezcan, puedan fortalecerse y crecer. Cabe señalar que poco más de la mitad de estas empresas en México tiene cinco años o más de estar operando y muchas de ellas se esfuerzan por incrementar su productividad e incluso algunas por innovar, como es el caso de algunas que hemos tenido la oportunidad de visitar. Sin embargo, cerca de la mitad desaparece al no poder enfrentar la creciente competencia no sólo de los productos provenientes del exterior sino también de las empresas de mayor tamaño que operan dentro del país con tecnología y organización más avanzada, crédito, fuerza de trabajo más calificada, mayor y más oportuna información y una serie de apoyos que están fuera del alcance de las menores.

En cuanto a la distribución geográfica de las unidades económicas en el sector manufacturero, por estrato de personal ocupado, tenemos que en 1999 la mayor proporción de micro (10.1%) se encontraba en el estado de México,

seguido del Distrito Federal y de Puebla (cada entidad con 8.7% del total) y luego de Jalisco con 8.0% (*El mercado de valores*, octubre 2001: 49).

La mayor proporción de pequeñas empresas en la manufactura se encontraba en 1999 en el Distrito Federal (18.7% del total), a pesar de que esta proporción se redujo en los diez años analizados, ya que en 1989 era de 26.3%. El segundo lugar en 1999 correspondía al estado de México, con 11.8% de las pequeñas empresas manufactureras; y el tercer lugar a Jalisco, con 10.8%. (*El mercado de valores*, octubre 2001: 50).

La mayor proporción de empresas medianas en la manufactura la tiene el estado de México, con 15.1% del total, seguido del Distrito Federal con 13.7% y luego de Nuevo León con 8.5% (*El mercado de valores*, octubre 2001: 51).

Por su parte Chihuahua concentra la mayor proporción de grandes empresas manufactureras (14.4%), le sigue el estado de México con 10.7% y luego el Distrito Federal con 8.7%, superando a Nuevo León que contaba con el 8.5% (*El mercado de valores*, octubre 2001: 52).

En términos generales, las microempresas destinan su producción al mercado local, las pequeñas al regional, las medianas al nacional y las grandes tanto al nacional como a la exportación. De acuerdo con un estudio, la participación de las exportaciones de bienes y servicios en el producto nacional bruto (PNB), en el caso de México se incrementó de 11% en 1980 a 19% en 1990 y a 31% en 1999, lo que muestra un crecimiento mayor al registrado en el promedio mundial, que pasó de 20% a 19% y a 27% en estos mismos años (Albuquerque, 2002: 12). En virtud de que la producción para el mercado interno es considerablemente mayor que la destinada al externo, dado que aquélla está en un alto porcentaje a cargo de las micro, pequeña y mediana empresas (MPYMEs), que además son de gran importancia para crear y conservar empleos, y debido a la diversidad de las localidades donde operan estas empresas, este autor plantea que el fomento a estas empresas no puede seguir basándose en prácticas asistenciales ni suponer que su modernización se dará con su inserción internacional. Señala, desde nuestro punto de vista acertadamente, que

«La política de desarrollo empresarial no puede ser dictada de forma genérica desde el nivel central del Estado, ya que no todas las situaciones son idénticas en los respectivos territorios y agrupamientos locales de empresas. En otras palabras, sin una política específica de desarrollo de los diferentes sistemas productivos locales no es posible atender adecuadamente a la modernización empresarial de las microempresas y Pymes» (Albuquerque, 2002: 13).

Este planteamiento me parece acertado, pero también habría que agregar que el desarrollo empresarial en México, así como el apoyo gubernamental a éste, no pueden continuar basándose en bajos salarios y en jornadas laborales que rebasan la legalmente establecida.

CONCLUSIONES

Podemos concluir que el TLCAN sólo ha favorecido a las grandes empresas nacionales y extranjeras mientras que las demás han resultado perjudicadas. Es significativo que sólo las mayores empresas aumentan más su producción de 1994 a 1999 que de 1989 a 1994, en tanto que con los demás estratos sucede lo contrario.

La apertura comercial, iniciada con el ingreso de México al GATT y profundizada con la firma del TLCAN, incrementa de manera importante las exportaciones mexicanas, pero también ocasiona la desaparición de un gran número de empresas y el rompimiento de cadenas productivas, con lo cual se profundiza la dependencia de la economía mexicana a la de EUA. Esto se evidencia en el severo impacto de la recesión iniciada en este país en 2001 sobre la economía mexicana.

La expansión de las empresas maquiladoras, si bien incrementa las exportaciones, crea empleos e ingresa divisas, no favorece la creación de cadenas productivas en México debido a que la gran mayoría de sus insumos es importada, realizan un comercio intrafirmas. Además, con la misma facilidad con que ingresan estas empresas al país se van cuando así conviene a sus intereses inmediatos, acrecentando los problemas de desempleo e inestabilidad en los lugares donde estaban asentadas.

BIBLIOGRAFÍA

- Albuquerque, Francisco. «Diseño Territorial de las Políticas de Fomento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas». En: Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*, México, abril de 2002.
- Arjona, Luis E. y Kurt, Unger. Competitividad Internacional y desarrollo tecnológico: La industria manufacturera frente a la apertura comercial». En: *Economía Mexicana*, vol. IV, núm. 12, segundo semestre, CIDE, México, 1996.

- Baker, G. «Sector externo y recuperación económica». En: *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 5, mayo de 1995.
- Bielchowsky, Ricardo y Giovanni, Stumpo. «Empresas transnacionales y cambios estructurales en la industria de Argentina, Brasil, Chile y México». En: *Revista de la CEPAL*, núm. 55, Santiago de Chile, abril de 1995.
- Carrillo, Jorge y Alfredo, Hualde. «Maquiladoras de tercera generación. El caso de Delhi-General Motors». En: *Comercio Exterior*, septiembre de 1997.
- Carrillo, J. y R. Gomis. «Los retos de las maquiladoras ante la pérdida de la competitividad». En: *Comercio Exterior*, vol. 54, núm. 4 de abril de 2003.
- CEPAL 2002 «México: rasgos generales de la evolución reciente». Documento de la Web: www.eclac.cl
- Díaz Amador, María del Carmen. «El Microcrédito: Experiencia Mexicana, Retos y Oportunidades». En: Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*, México, diciembre de 2001.
- Dussel, E. «Ser maquila o no ser maquila, ¿es esa la pregunta?». En: *Comercio Exterior*, vol. 54, núm. 4, abril de 2003.
- Guillén, A. (1998) «Política económica y desarrollo». En *Comercio Exterior*, vol. 48, núm. 6, junio, México, 1998.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *XII Censo General de población y Vivienda 2000*, México, 2001.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *Sistema de Cuentas Nacionales, 1996-2001*, México.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática-Secretaría del Trabajo y Previsión Social, *Encuesta Nacional de Micronegocios 1998-2000*, México.
- Mirón, Rosa María y Germán, Pérez López Portillo. *Auge y crisis de un sexenio*. Plaza y Valdéz-UNAM, México, 1988.
- Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*, octubre 2001, México.
- Schatan, R. «Régimen tributario de la industria maquiladora». En: *Comercio Exterior*, vol. 52, núm. 19, octubre de 2002.
- Torres, Elfid y Kenya, García Cruz. *Empresa Media: Potencial Económico de México. La Evidencia de los Censos Económicos 1989, 1994, 1999*. FUNDES, México, 2003.
- Unger, Kurt. *Las exportaciones mexicanas ante la reestructuración industrial internacional. Las evidencias de la industria química y automotriz*. FCE, México, 1990.
- Villarreal, R. y R. Ramos. «La apertura de México y la paradoja de la competitividad: hacia un modelo de competitividad sistémica». En: *Comercio Exterior*, vol. 51, septiembre, México, 2001.

La reestructuración de la industria manufacturera mexicana en el marco del TLCAN: Una perspectiva de largo plazo

Abelardo Mariña*

INTRODUCCIÓN

La modalidad de acumulación imperante en México durante la expansión de la posguerra —el llamado «milagro mexicano»— manifestó signos de agotamiento a finales de la década de 1960, cuando se inició una pronunciada caída en la tasa general de ganancia que no se detuvo hasta 1986.¹ El descenso de la rentabilidad del capital provocó en la primera mitad de la década de 1970 presiones inflacionarias, una progresiva volatilidad de la inversión productiva privada, un fuerte aumento del gasto y déficit públicos —en gran medida para compensar el debilitamiento de la inversión privada—, un creciente endeudamiento externo y la agudización del déficit en cuenta corriente. La crisis devaluatoria de 1976-1977 fue la primera manifestación *general* de la crisis de los mecanismos de extracción, realización y acumulación de plusvalor dominantes en ese momento, planteándole al capital la necesidad de modificarlos. El acuerdo de estabilización firmado con el Fondo Monetario Internacional (FMI) en 1976 revelaba ya los ejes básicos de la estrategia neoliberal de restauración de las condiciones de valorización y acumulación en nuestro país: contención salarial, apertura externa en un marco de libertad cambiaria, reducción del déficit fiscal y restricción monetaria.² Durante el auge petrolero de 1978-1981,

* Profesor-investigador del Área de Sociedad y Acumulación Capitalista del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco y miembro del Programa Universitario de Investigación de la UAM «Integración en las Américas». Domicilio electrónico: abmf@correo.azc.uam.mx. Agradezco la colaboración de Miguel Ángel Barrios en el procesamiento de la información estadística utilizada en este trabajo.

¹A partir de 1969, la tasa general de ganancia en México inició una profunda caída que la llevó de un nivel promedio de 40% en la década de 1960 a un nivel mínimo de 23% en 1986. Véase Mariña y Moseley (2001), p. 59.

² Véase H. Guillén (1984) pp. 54-55.

la reestructuración neoliberal fue interrumpida temporalmente, excepto en lo que concierne a la contención salarial. El acceso a cuantiosos recursos financieros externos en un contexto mundial de sobreliquidez y bajas tasas de interés, el aumento de la plataforma de exportación y de las reservas probadas de petróleo y una recuperación cíclica de la tasa general de ganancia apoyada en el aumento de la tasa de plusvalor,³ dinamizaron la inversión productiva, el empleo y la actividad económica; pero también agudizaron los desequilibrios macroeconómicos existentes. Al cambiar la coyuntura internacional en 1980-1981 —al elevarse las tasas de interés internacionales y caer los precios del petróleo—, el financiamiento del déficit en cuenta corriente se hizo imposible y la economía se desplomó.

La profunda recesión de 1982-1983 confirmó el carácter estructural de la crisis mexicana. A partir de 1983, se inició un proceso de extensas transformaciones enfocadas a recomponer las condiciones de valorización de largo plazo del capital.⁴ Estas transformaciones se han desarrollado en el contexto de una reestructuración mundial del capitalismo encabezada por las corporaciones transnacionales —industriales y no-industriales—, cuyas estrategias de redespliegue internacional han sido avaladas e impulsadas por los organismos económicos internacionales —FMI, Banco Mundial, GATT-OMC—.⁵ La consolidación del neoliberalismo como estrategia de recomposición de la rentabilidad global de las corporaciones se ha sustentado en la hegemonía de formas no-productivas (financieras y rentistas) de valorización⁶ y en una modificación de la división internacional del trabajo adecuada a los intereses de las corporaciones y de las potencias capitalistas en donde están ubicadas sus casas matrices.⁷ Por ello, el despliegue de la globalización neoliberal como nueva modalidad dominante de acumulación en el ámbito mundial ha tenido consecuencias extremadamente asimétricas entre clases, fracciones de clase, países, regiones de cada país y subregiones del planeta.

La industria manufacturera mexicana, esfera fundamental de extracción de plusvalor, ha sido espacio central de la reestructuración neoliberal y

³ Después de haberse reducido continuamente entre 1958 y 1976, durante 1977-1980 la tasa de plusvalor experimentó un fuerte incremento que la situó en los niveles que tenía al inicio de la década de 1960. Véase Mariña y Moseley (2001) p. 54.

⁴ Véase Mariña (2003a).

⁵ Véase Duménil y Lévy (2001) y Flores y Mariña (1999) cap. III.

⁶ Véase Chesnais (2001) y Wallerstein (2001).

⁷ Véase A. Guillén (2000).

del desenvolvimiento en nuestro país de la nueva modalidad de acumulación. La apertura externa indiscriminada a los flujos comerciales y de inversión modificó drásticamente su vinculación con el mercado mundial en lo que respecta a sus patrones de producción, exportación e importación. Su articulación con el mercado interno se debilitó debido al lento e inestable crecimiento de la economía, a la progresiva reorientación de la producción manufacturera de transformación hacia los mercados externos, al auge de la industria maquiladora de exportación y al resquebrajamiento de sus encadenamientos productivos locales. El impacto de estos cambios ha sido sumamente desigual sobre los distintos segmentos de la manufactura: de transformación y maquiladora; nacional y transnacional; de grandes y medianas empresas y, de pequeñas y microempresas.

En general, se ha debilitado la dinámica de las actividades orientadas primordialmente a satisfacer la demanda interna y se ha fortalecido relativamente la de aquellas enfocadas a la exportación. El crecimiento de la productividad ha sido soporte de la competitividad sólo en algunos segmentos manufactureros, por lo que no ha contribuido a mejorar el nivel general de vida de los trabajadores. La dinámica del empleo manufacturero se ha desvinculado del mercado interno al depender crecientemente de las exportaciones, particularmente de las maquiladoras.⁸ Por ello, se ha subordinado progresivamente al desempeño de la economía estadounidense, principal destino de las exportaciones, y a las estrategias globales de las corporaciones transnacionales, que tienen un peso muy alto en las exportaciones, tanto tradicionales como maquiladoras. El bajo nivel de remuneración por ocupado se ha consolidado como rasgo estructural del empleo en la manufactura debido a que sus segmentos más dinámicos han sido los que pagan salarios relativamente bajos y a que la competitividad de las empresas se ha basado en muchos casos en el aprovechamiento de ventajas estáticas —ya sea de localización geográfica, o de normas y prácticas ambientales, fiscales y laborales permisivas— y en menor medida del desarrollo de ventajas dinámicas —como la innovación tecnológica y el diseño de productos—. ⁹

Este trabajo tiene como objetivo analizar las principales transformaciones experimentadas por la industria manufacturera como consecuencia de la liberalización externa de la economía mexicana iniciada en México en 1983 y,

⁸ Véase Benessaïeh y Deblock (1998), Barrios y Mariña (2003) y Mariña (2004).

⁹ Véase Capdevielle, Cimoli y Dutrenit (1997).

en particular, a partir de la entrada en operación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994. En la sección 1 se examinan, en una perspectiva de largo plazo, los cambios en el sector manufacturero entre 1983 y 2000 que, si bien impulsaron la consolidación de México como una economía secundario-exportadora, también determinaron su carácter *frágil, limitado y excluyente*. En la sección 2 se analiza el desempeño de la manufactura mexicana durante la recesión que comenzó a finales de 2000. Finalmente, en la sección 3 se presenta un conjunto de reflexiones finales.

LA TRANSFORMACIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA ENTRE 1983 Y 2000

La liberalización externa de la economía mexicana ha pasado por tres etapas. La primera, que abarca de 1983 a 1986, fue de *arranque formal*. Comenzó con los compromisos de racionalización de la protección con el FMI en noviembre de 1982;¹⁰ continuó con la autorización de inversión extranjera al 100% en ciertos sectores y de instalación de plantas maquiladoras fuera de las zonas fronterizas, con el acuerdo con Estados Unidos sobre subsidios y derechos compensatorios en 1985 y con el inicio del dismantelamiento de la estructura de controles cuantitativos a las importaciones (precios oficiales y licencias¹¹); culminó con la adhesión de México al GATT en 1986.¹² A pesar de este conjunto de medidas, en este periodo los aranceles se sostuvieron en niveles elevados.¹³

La segunda etapa, de 1987 a 1993, fue de *liberalización efectiva*. En este periodo se amplió el campo de operaciones permitido a la inversión extranjera, se eliminaron prácticamente todos los controles cuantitativos a las importaciones y se dio una reducción generalizada de aranceles, con excepciones en la agricultura y en las industrias farmacéutica, automotriz y de microcomputación.¹⁴

¹⁰ Véase H. Guillén (1990), pp. 45-48.

¹¹ El valor de las importaciones sujetas a permiso pasó de 100% en 1982 a 27.8% en 1986. Véase A. Guillén (2000), p. 44.

¹² Véase Gitli (1990).

¹³ El arancel promedio para las importaciones manufactureras fue de 22.8% en 1980, 28.5% en 1985 y 24.5% en 1986. Véase Dussel (1997), p. 160.

¹⁴ El valor de las importaciones sujetas a permiso disminuyó a 9.1% en 1991 y a 5% en 1993. Véase A. Guillén (2000), pp. 44 y 82. El arancel promedio para las importaciones manufactureras disminuyó a 11.8% en 1987, a 10.2% en 1988 y se estabilizó en 12.5% entre 1989 y 1993. Véase Dussel (1997), p. 160.

La tercera etapa, que se ha desarrollado en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), es la de *integración subordinada a Estados Unidos*. Los objetivos regionales a cumplir en 15 años, pasando por sucesivas etapas, de eliminación de barreras no-arancelarias al comercio, desgravación arancelaria prácticamente total y tratamiento nacional a la inversión extranjera, entre otros, no contemplaron las profundas asimetrías económicas existentes entre los tres países firmantes del TLCAN. Por ello, ya desde 1994 se preveían riesgos para sectores estratégicos como el energético, el petroquímico y el agrícola, el posible debilitamiento general de la planta productiva local, la preponderancia que podrían adquirir los inversionistas extranjeros, particularmente estadounidenses, y la pérdida de autonomía en la fijación de la política económica.¹⁵

La liberalización externa de la economía mexicana se ha desarrollado bajo condiciones poco propicias para el desarrollo integral de la competitividad de la planta productiva local por el propio carácter asimétrico de la reestructuración capitalista mundial, por la aceptación de los últimos cuatro gobiernos mexicanos de la lógica de esa reestructuración y por la falta de propuestas alternativas integrales. En nuestro país, la reestructuración neoliberal se ha sustentado en la desregulación extrema de la actividad económica y de la renuncia casi total del Estado a sus funciones reguladoras y a sus responsabilidades sociales; en la subordinación plena de la política económica —industrial y comercial, fiscal y de gasto público, monetaria y cambiaria— a los dictados del gran capital privado nacional y extranjero y, especialmente, de los rentistas; en la contracción de las remuneraciones a los trabajadores y en el estancamiento crónico del mercado interno; en el lento dinamismo de la inversión productiva, de la actividad económica y del empleo. En este contexto, la liberalización tuvo como resultado la consolidación de un modelo secundario-exportador que se caracteriza por:

- i) su *fragilidad*, derivada de su fuerte dependencia de las exportaciones maquiladoras, de las estrategias de las empresas transnacionales y de la dinámica de la economía estadounidense;
- ii) sus *limitados efectos* sobre la dinámica del conjunto de la economía y sobre el déficit comercial estructural de la misma, debido a su débil vinculación con el mercado interno, a que su desarrollo desarticuló las cadenas productivas internas y a sus elevados requerimientos de importaciones;

¹⁵ Véase Cardero (1996).

- iii) su *carácter excluyente*, por sostenerse en la precarización del empleo manufacturero en cuanto a volumen, calidad y remuneración.

La expansión de las exportaciones manufactureras y la consolidación de México como economía secundario-exportadora (véase cuadro 1). Un primer efecto de la liberalización externa fue la expansión de las exportaciones totales de la economía. Su valor como proporción del valor de la producción bruta total se incrementó de 7.1% a 12.4% durante el severo ajuste recesivo de 1982-1986; en el transcurso de la moderada reactivación económica que se presentó en 1988-1993 disminuyó a 9.2%; en los primeros tres años de operación del TLCAN mostró un fuerte aumento, llegando a un máximo de 18.5% en 1996; finalmente, se estabilizó hasta 2000 cuando tuvo un nivel de 18.2% (véase gráfica 1). Estas tendencias se explican fundamentalmente por la trayectoria de las exportaciones manufactureras, cuyo valor como proporción del valor de la producción bruta del sector aumentó de 5.6% en 1981 a 17.6% en 1986, 21% en 1993 y 42.7% en 2000 (véase gráfica 2). Se registraron fuertes incrementos en 1983, 1986 y 1995, años en que coincidieron amplias devaluaciones del tipo de cambio, que hicieron más competitivas las exportaciones, y profundas contracciones de la actividad económica, que además de elevar por sí mismas el coeficiente, incentivaron la orientación de la producción hacia los mercados externos. Más allá del efecto coyuntural combinado de los procesos devaluatorios y recesivos, la participación creciente de las exportaciones manufactureras en el valor de la producción sectorial se sostuvo después de 1986 y, nuevamente, de 1995, una vez estabilizado el tipo de cambio y reactivada la actividad económica. Ello revela el carácter estructural de la expansión de la capacidad exportadora manufacturera resultante, por un lado, del acceso a los mercados externos que hizo posible la adhesión de México al GATT y la firma del TLCAN; por otro, de las estrategias de relocalización internacional de las empresas transnacionales, particularmente las estadounidenses, que buscando mejorar su rentabilidad ingresaron o extendieron sus actividades en nuestro país para aprovechar, directamente o a través de la subcontratación de tareas de ensamblado, las bajas remuneraciones a la fuerza de trabajo y las legislaciones laborales y ambientales más laxas.¹⁶

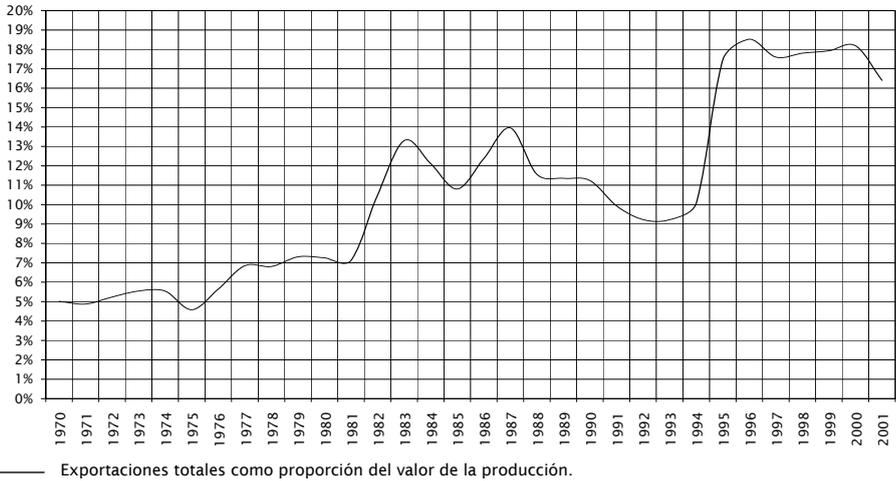
¹⁶ Klein (1999) analiza las estrategias de relocalización internacional de las empresas del sector textil, del vestido y del calzado.

Cuadro 1. México: 1970-2003
Valor de las exportaciones manufactureras: no-maquiladoras y maquiladoras (valores a precios corrientes)

Año	Valor de las exportaciones de la economía como proporción del:		Valor de las exportaciones de la manufactura de transformación (no-maquiladora) como proporción del:				Valor de las exportaciones de la manufactura maquiladora de exportación como proporción del:					
	Valor de las exportaciones de la manufactura como proporción del:		Valor de las exportaciones de la economía		Valor de las exportaciones manufactureras		Valor de las exportaciones de la economía		Valor de las exportaciones manufactureras		Valor de las exportaciones de la manufactura	
	Valor de la producción bruta de la economía	Valor de las exportaciones de la manufactura	Valor de las exportaciones de la economía	Valor de las exportaciones manufactureras	Valor de la producción bruta manufacturera	Valor de las exportaciones manufactureras	Valor de las exportaciones de la economía	Valor de las exportaciones manufactureras	Valor de la producción bruta no-maquiladora	Valor de las exportaciones manufactureras	Valor de la producción bruta manufacturera	Valor de la producción bruta manufacturera
1970	5.02%	37.17%	28.20%	75.88%	3.75%	3.79%	8.97%	24.12%	3.79%	8.97%	24.12%	1.19%
1971	4.88%	36.81%	26.18%	71.13%	3.37%	3.42%	10.62%	28.87%	3.42%	10.62%	28.87%	1.37%
1972	5.24%	39.20%	25.27%	64.46%	3.53%	3.61%	13.93%	35.54%	3.61%	13.93%	35.54%	1.95%
1973	5.55%	42.51%	24.43%	57.47%	3.59%	3.69%	18.08%	42.53%	3.69%	18.08%	42.53%	2.66%
1974	5.54%	47.43%	25.60%	53.97%	3.66%	3.78%	21.83%	46.03%	3.78%	21.83%	46.03%	3.12%
1975	4.59%	42.52%	20.26%	47.65%	2.48%	2.55%	22.26%	52.35%	2.55%	22.26%	52.35%	2.72%
1976	5.65%	40.51%	19.33%	47.67%	2.95%	3.05%	21.22%	52.33%	3.05%	21.22%	52.33%	3.24%
1977	6.85%	41.41%	22.64%	54.68%	4.15%	4.30%	18.77%	45.32%	4.30%	18.77%	45.32%	3.44%
1978	6.81%	38.15%	25.14%	65.89%	4.67%	4.79%	13.01%	34.11%	4.79%	13.01%	34.11%	2.42%
1979	7.31%	33.03%	19.91%	60.26%	4.02%	4.13%	13.13%	39.74%	4.13%	13.13%	39.74%	2.65%
1980	7.26%	28.64%	17.56%	61.30%	3.75%	3.85%	11.08%	38.70%	3.85%	11.08%	38.70%	2.37%
1981	7.13%	26.19%	14.88%	56.84%	3.21%	3.29%	11.30%	43.16%	3.29%	11.30%	43.16%	2.44%
1982	10.50%	22.68%	13.14%	57.92%	4.43%	4.45%	9.54%	42.08%	4.45%	9.54%	42.08%	3.13%
1983	13.30%	30.05%	18.29%	60.86%	7.48%	7.86%	11.76%	39.14%	7.86%	11.76%	39.14%	4.81%
1984	12.11%	35.40%	21.12%	59.68%	7.50%	7.90%	14.27%	40.32%	7.90%	14.27%	40.32%	5.07%
1985	10.81%	36.49%	20.82%	57.05%	6.43%	6.75%	15.67%	42.95%	6.75%	15.67%	42.95%	4.84%
1986	12.37%	52.76%	32.30%	61.23%	11.06%	11.89%	20.45%	38.77%	11.89%	20.45%	38.77%	7.00%
1987	13.95%	53.27%	31.53%	59.19%	11.75%	12.79%	21.74%	40.81%	12.79%	21.74%	40.81%	8.11%
1988	11.56%	62.90%	35.86%	57.01%	11.09%	12.10%	27.04%	42.99%	12.10%	27.04%	42.99%	8.36%
1989	11.36%	61.88%	33.25%	53.74%	10.55%	11.61%	28.63%	46.26%	11.61%	28.63%	46.26%	9.09%
1990	11.24%	60.53%	32.55%	53.77%	10.65%	11.72%	27.98%	46.23%	11.72%	27.98%	46.23%	9.16%
1991	9.94%	64.18%	33.78%	52.64%	10.03%	11.02%	30.40%	47.36%	11.02%	30.40%	47.36%	9.02%
1992	9.23%	66.01%	32.66%	49.48%	9.40%	10.40%	33.35%	50.52%	10.40%	33.35%	50.52%	9.60%
1993	9.22%	69.67%	29.96%	49.64%	10.41%	11.64%	35.08%	50.36%	11.64%	35.08%	50.36%	10.56%
1994	10.08%	72.38%	35.92%	49.62%	11.81%	13.42%	36.47%	50.38%	13.42%	36.47%	50.38%	11.99%
1995	17.47%	76.51%	42.06%	54.97%	21.19%	25.64%	34.45%	45.03%	25.64%	34.45%	45.03%	17.36%
1996	18.52%	76.88%	42.62%	55.43%	21.83%	26.47%	34.26%	44.57%	26.47%	34.26%	44.57%	17.55%
1997	17.60%	79.48%	42.73%	53.76%	20.95%	25.56%	36.75%	46.24%	25.56%	36.75%	46.24%	18.02%
1998	17.81%	83.23%	42.45%	51.00%	20.89%	26.14%	40.78%	49.00%	26.14%	40.78%	49.00%	20.07%
1999	17.93%	83.13%	40.69%	48.94%	20.58%	26.20%	42.45%	51.06%	26.20%	42.45%	51.06%	21.47%
2000	18.19%	81.51%	38.09%	46.73%	19.96%	25.84%	43.42%	53.27%	25.84%	43.42%	53.27%	22.75%
2001	16.40%	82.77%	38.09%	46.82%	19.33%	24.76%	44.02%	53.18%	24.76%	44.02%	53.18%	21.95%
2002	n.d.	82.16%	37.85%	46.07%	n.d.	n.d.	44.31%	59.93%	n.d.	44.31%	59.93%	n.d.
2003	n.d.	79.02%	37.05%	46.89%	n.d.	n.d.	41.97%	53.11%	n.d.	41.97%	53.11%	n.d.

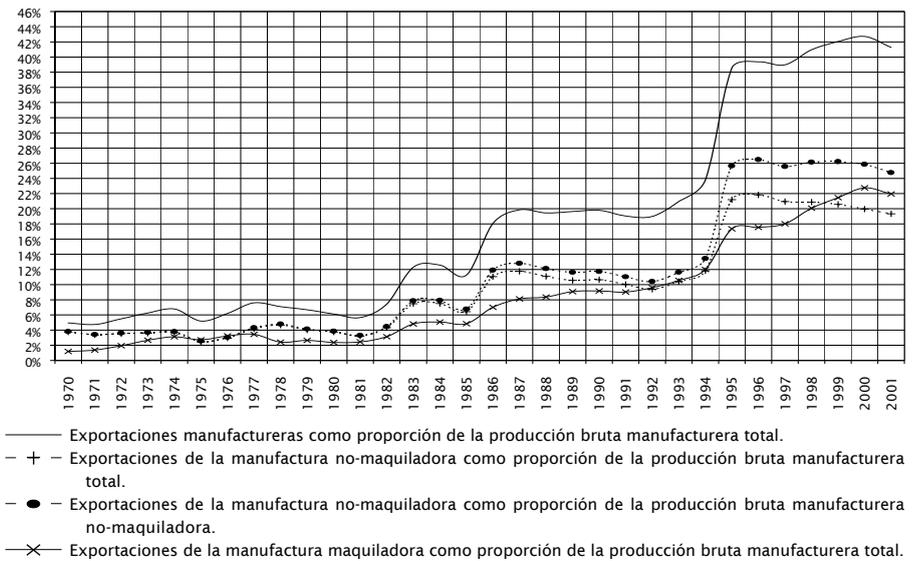
Fuentes: Elaboración propia a partir de INEGI (1994a, 1996b, 2002, 2003a, 2003b, 2004a y 2004b).

Gráfica 1
México: 1970-2001
Valor de las exportaciones totales de la economía como proporción del valor de la producción bruta (%)



Fuente: Cuadro 1.

Gráfica 2
México: 1970-2001
Valor de las exportaciones manufactureras como proporción del valor de la producción bruta manufacturera (%)



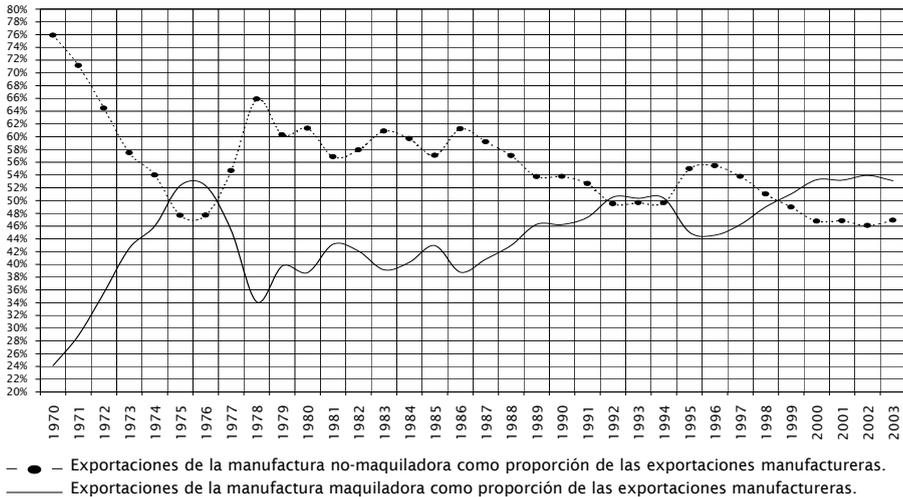
Fuente: Cuadro 1.

La expansión de las exportaciones manufactureras se sustentó, en primer lugar, en la reorientación de la producción de una parte de las empresas de transformación (no-maquiladoras), especialmente aquellas con participación extranjera, hacia los mercados internacionales; en segundo lugar, en el aumento sostenido de las empresas registradas en el Programa de Maquila de Exportación. Las exportaciones de la manufactura de transformación mostraron un primer impulso durante la etapa de arranque formal de la liberalización externa —que coincidió con el estancamiento de la economía y con la devaluación continua del tipo de cambio—, se estancaron relativamente en la etapa de liberalización efectiva previa al TLCAN y experimentaron un segundo impulso a partir de la operación de este último. La participación del valor de las exportaciones de la manufactura de transformación en el valor de la producción manufacturera total se incrementó de 3.2% en 1981 a 11.1% en 1986, disminuyó a 10.4% en 1993, tuvo un máximo de 21.8% en 1996 y se situó en 20% en 2000 (véase gráfica 2). Ello fue resultado del aumento en la capacidad exportadora de este segmento: su coeficiente de exportaciones a producción bruta se incrementó de 3.3% en 1980 a 11.9% en 1986 y, luego de disminuir a 11.6% en 1993, aumentó vigorosamente para alcanzar un máximo de 26.5% en 1996 y 25.8% en 2000.

La expansión de las exportaciones maquiladoras fue continua a lo largo de las sucesivas etapas de la liberalización externa. El valor de sus exportaciones (equivalente al valor de su producción bruta) como proporción del valor de la producción manufacturera total se incrementó de 2.4% en 1981 a 7% en 1986 y 10.6% en 1993, en fuerte medida por la expansión de las plantas maquiladoras fuera de las zonas fronterizas,¹⁷ y a un nivel máximo de 22.8% en 2000, ya en el marco del TLCAN. Cabe destacar que la participación del segmento maquilador en el valor de las exportaciones totales de la manufactura era ya de 43.2% en 1981, que el 50.4% al que llegó en 1993 fue similar al nivel que tenía en 1975-1976, que mostró un retroceso relativo en los primeros años del TLCAN como resultado del mayor dinamismo de las exportaciones no-maquiladoras y, finalmente, que alcanzó niveles máximos de alrededor de 53% a partir de 2000 (véase gráfica 3).

¹⁷ Los establecimientos situados en estados no-fronterizos se incrementaron de 6.6% del total en 1981 a 16.6% en 1993. INEGI (1996b).

Gráfica 3
México: 1970-2003 (trimestre 2)
Valor de exportaciones de la manufactura no-maquiladora y
de la manufactura maquiladora (%)

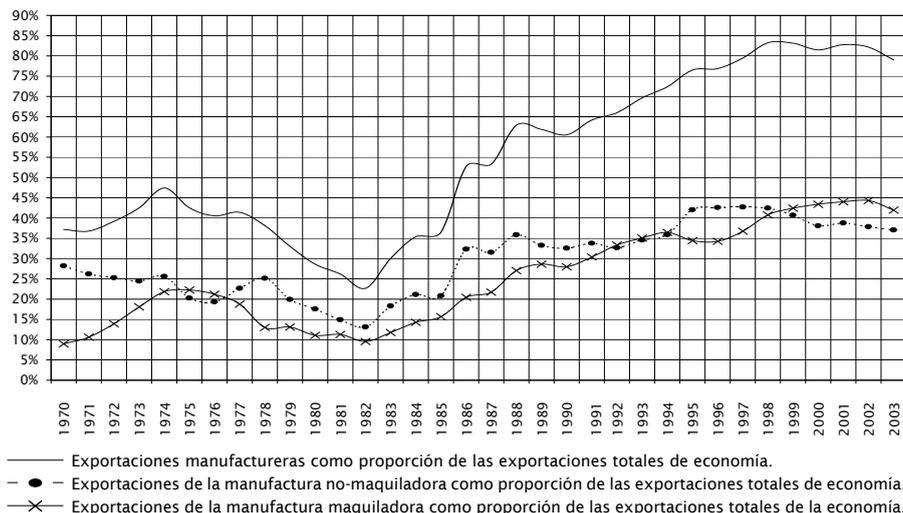


Fuente: Cuadro 1.

Como resultado del auge de las exportaciones manufactureras, México se consolidó en los últimos 20 años como una economía secundario-exportadora, lo que se manifiesta en el sostenido incremento de la participación de la manufactura en el valor de las exportaciones totales: de 26.2% en 1981 a 52.8% en 1986, 69.7% en 1993 y 81.5% en 2000 (véase gráfica 4). Esta tendencia, iniciada en 1983 y reforzada por el TLCAN, revirtió la disminución durante el auge petrolero de la participación manufacturera en las exportaciones totales, que entre 1973 y 1977 fue superior al 40%. Cabe destacar que el modelo secundario-exportador mexicano es altamente dependiente, en primer lugar, de las exportaciones maquiladoras, que en 2000 alcanzaron el 43.4% de las exportaciones totales de la economía; en segundo lugar, del capital transnacional, propietario de la mayor parte de las maquiladoras¹⁸ y con una considerable presencia en el segmento exportador de la manufactura de trans-

¹⁸ Josefina Morales (2000, p. 96) analiza la participación en 1999 del capital transnacional en la industria maquiladora de exportación, destacando el fuerte peso de las empresas estadounidenses en el número de establecimientos (66.2%) y en el personal ocupado (73.7%) frente a las mexicanas (23.3% y 11%, respectivamente).

Gráfica 4
México: 1970-2003 (trimestre 2)
Valor de las exportaciones manufactureras como proporción de
exportaciones totales de la economía (%)



Fuente: Cuadro 1.

formación;¹⁹ en tercer lugar, de la demanda de Estados Unidos, principal destino de las exportaciones de nuestro país.²⁰

La expansión de las importaciones y la desarticulación de las cadenas productiva internas (véase cuadro 2). Un segundo efecto de la liberalización externa fue el incremento sostenido de las importaciones a partir de 1986 y, especialmente, con la entrada en operación del TLCAN. El componente importado de la oferta total de la economía aumentó marginalmente entre 1981 y 1993 (de 8.1% a 10.4%); a partir de 1994 apresuró su crecimiento hasta llegar a 16.2% en 2000; el componente importado de la oferta total de productos manufacturados se incremento ligeramente entre 1981 y 1986 (de 11.4% a 12.3%), pero a partir de 1987 aceleró sostenidamente su expansión, alcanzando 17.6% en 1993 y 26.1% en 2000 (véase gráfica 5). El éxito competitivo de la manufactura mexicana, que por lo general se asocia unilateralmente al auge

¹⁹ En 2000 el 40% del valor de las exportaciones no-maquiladoras totales correspondió a la industria automotriz y de autopartes con participación extranjera mayoritaria. INEGI (2003b).

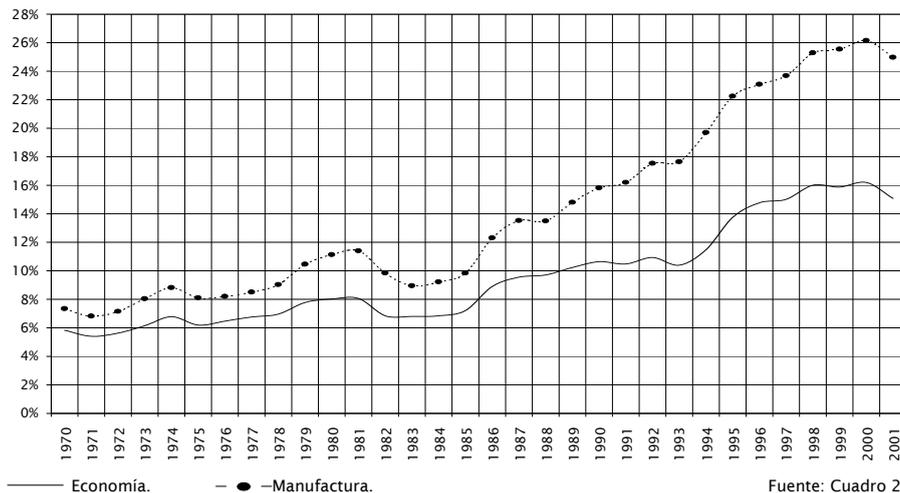
²⁰ Entre 1990 y 2003, en promedio, el 87% de las exportaciones de México se dirigieron a Estados Unidos. INEGI (2004d).

Cuadro 2. México: 1970-2001
 Componente importado del valor de la oferta y del valor de los insumos intermedios consumidos;
 Valor de las exportaciones netas de insumos intermedios (valores a precios corrientes)

	Componente importado del valor de la oferta total de la:			Componente importado del valor de los insumos intermedios consumidos por la:			Valor de las exportaciones, neto del valor de los insumos intermedios importados, como proporción del valor de la producción bruta de la:			
	Manufactura			Manufactura			Manufactura			
	Economía	Sin manufactura maquiladora	Con manufactura maquiladora	Economía	Manufactura no-maquiladora	Manufactura maquiladora	Manufactura no-maquiladora	Manufactura maquiladora	Manufactura no-maquiladora	
1970	5.83%	7.33%	n.d.	7.14%	9.38%	8.17%	91.01%	-0.87%	-1.25%	30.68%
1971	5.41%	6.81%	n.d.	6.76%	n.d.	n.d.	91.03%	n.d.	n.d.	30.68%
1972	5.63%	7.15%	n.d.	7.04%	n.d.	n.d.	91.05%	n.d.	n.d.	30.68%
1973	6.14%	8.03%	n.d.	8.63%	n.d.	n.d.	91.07%	n.d.	n.d.	30.68%
1974	6.78%	8.81%	n.d.	10.76%	n.d.	n.d.	91.08%	n.d.	n.d.	30.68%
1975	6.19%	8.10%	n.d.	9.09%	12.30%	9.58%	91.06%	-2.45%	-3.38%	30.68%
1976	6.47%	8.20%	n.d.	8.53%	n.d.	n.d.	91.03%	n.d.	n.d.	30.66%
1977	6.76%	8.49%	n.d.	10.28%	n.d.	n.d.	90.96%	n.d.	n.d.	30.70%
1978	6.96%	9.03%	n.d.	10.52%	13.55%	11.11%	90.88%	-1.08%	-1.86%	30.68%
1979	7.78%	10.45%	n.d.	11.24%	n.d.	n.d.	90.85%	n.d.	n.d.	30.59%
1980	8.03%	11.13%	15.12%	11.87%	17.47%	15.16%	90.84%	-4.22%	-5.07%	30.82%
1981	8.06%	11.40%	14.05%	11.29%	n.d.	n.d.	90.93%	n.d.	n.d.	30.64%
1982	6.85%	9.84%	11.97%	9.66%	n.d.	n.d.	91.13%	n.d.	n.d.	30.32%
1983	6.80%	8.94%	10.78%	10.83%	n.d.	n.d.	91.23%	n.d.	n.d.	22.62%
1984	6.85%	9.22%	11.47%	11.18%	n.d.	n.d.	91.27%	n.d.	n.d.	23.71%
1985	7.21%	9.83%	12.74%	11.38%	18.18%	12.88%	91.30%	0.58%	-0.66%	25.04%
1986	8.90%	12.30%	14.60%	13.82%	n.d.	n.d.	91.29%	n.d.	n.d.	21.30%
1987	9.56%	13.52%	17.83%	16.58%	n.d.	n.d.	91.23%	n.d.	n.d.	22.65%
1988	9.71%	13.49%	15.66%	17.11%	n.d.	n.d.	90.79%	n.d.	n.d.	22.48%
1989	10.23%	14.79%	17.73%	18.46%	n.d.	n.d.	90.66%	n.d.	n.d.	24.01%
1990	10.64%	15.80%	18.67%	18.27%	27.41%	18.97%	90.15%	2.26%	-0.06%	25.28%
1991	10.48%	16.19%	18.87%	18.09%	n.d.	n.d.	89.86%	n.d.	n.d.	25.20%
1992	10.94%	17.53%	19.77%	18.70%	n.d.	n.d.	90.34%	n.d.	n.d.	25.09%
1993	10.39%	17.64%	19.58%	18.31%	31.46%	21.93%	90.83%	0.96%	-1.80%	24.32%
1994	11.48%	19.68%	21.35%	20.46%	n.d.	n.d.	91.99%	n.d.	n.d.	21.86%
1995	13.75%	22.23%	23.76%	27.19%	n.d.	n.d.	93.95%	n.d.	n.d.	15.63%
1996	14.77%	23.06%	23.76%	29.73%	n.d.	n.d.	92.51%	n.d.	n.d.	17.36%
1997	15.01%	23.68%	26.31%	30.13%	n.d.	n.d.	91.83%	n.d.	n.d.	19.37%
1998	16.00%	25.28%	26.15%	32.30%	49.16%	33.77%	91.63%	8.40%	5.60%	19.57%
1999	15.88%	25.53%	25.16%	32.03%	n.d.	n.d.	91.10%	n.d.	n.d.	20.78%
2000	16.20%	26.14%	25.71%	32.89%	n.d.	n.d.	90.47%	n.d.	n.d.	21.94%
2001	15.08%	24.96%	24.53%	30.45%	n.d.	n.d.	91.23%	n.d.	n.d.	24.18%

Fuentes: Elaboración propia a partir de CIESA (1993 y 1997), INEGI (1994, 1996a, 1996b, 2001, 2002, 2003b y 2004a), SPP/BANICO/PNUD (1979 y 1981) y SPP/PNUD (1983 y 1986).

Gráfica 5
México: 1970-2001
Componente importado de la oferta manufacturera total (%)



de las exportaciones, resulta ser mucho menos contundente al considerar el pronunciado aumento de las importaciones de bienes manufacturados. Si bien el gran incremento del coeficiente de exportaciones a producción bruta expresa la creciente capacidad competitiva en los mercados internacionales de algunos segmentos manufactureros, la también fuerte expansión del componente importado de la oferta de productos manufacturados denota la pérdida de competitividad en el mercado local de otros segmentos.

La des-sustitución de importaciones experimentada en México, sobre todo a partir del TLCAN, ha sido particularmente acentuada en el caso de los insumos intermedios. El componente importado de los insumos intermedios utilizados por el conjunto de la economía se incrementó moderadamente, de 11.3% a 13.8%, entre 1981 y 1986; aumentó más aceleradamente a partir de 1987, llegando a 18.3% en 1993; se disparó a partir de 1994 para alcanzar el 32.9% en 2000. Esta tendencia fue impulsada por el incremento sostenido del componente importado de la oferta total de insumos intermedios de origen manufacturero (incluyendo los utilizados en la maquila de exportación) que pasó de 16.2% en 1981 a 21.9% en 1986, 27.5% en 1993 y 39.6% en 2000 (véase cuadro 2). El rezago de la producción local de insumos intermedios frente a las importaciones es manifestación clara de la progresiva desarticulación de las cadenas productivas internas, fenómeno especialmente intenso en la industria manufacturera, en que se incrementó el componente importado

de los insumos intermedios de 17.5% en 1980 a 18.2% en 1985, 31.5% en 1993 y 49.2% en 1998. La desvinculación de la manufactura mexicana con el conjunto de la economía o, recíprocamente, su creciente articulación a cadenas productivas globales está asociada al peso creciente de la maquila de exportación; a que ésta no ha incrementado su consumo intermedio de origen interno, importando en promedio el 90% de sus insumos; finalmente, a la maquilización del patrón de aprovisionamiento de insumos intermedios de la manufactura no-maquiladora, en la que el componente importado, después de disminuir de 15.2% a 12.9% entre 1980 y 1985, se incrementó a 21.9% en 1993 y 33.8% en 1998 (véase cuadro 2). Este proceso tiene como causas la incapacidad de los productores locales de enfrentar exitosamente la competencia de insumos intermedios extranjeros en un contexto de relativa debilidad de la inversión productiva y, sobre todo, una política industrial que en los sucesivos gobiernos neoliberales se ha subordinado a las empresas transnacionales que, como parte de sus estrategias de relocalización internacional de los eslabones de sus cadenas globales de valor, han disminuido su demanda de insumos intermedios locales.

La fortaleza exportadora de la manufactura mexicana se relativiza al advertir que también se volvió fuertemente importadora. El valor de las exportaciones no maquiladoras *neto* del valor de los insumos intermedios importados por este segmento manufacturero como proporción del valor de la producción bruta —que expresa el valor agregado localmente que en promedio es exportado— pasó de -5.1% en 1980 a 0.7% en 1985 y 1.8% en 1993; sólo se volvió positivo en el marco del TLCAN, llegando a 5.6% en 1998 (véase cuadro 2). Este coeficiente disminuyó en la manufactura maquiladora de 30.6% en 1981 a 21.9% en 2000; en el conjunto de la manufactura aumentó de 4.2% en 1980 a 0.6% en 1985, 1% en 1993 y 8.4% en 1998. Aunque a partir del TLCAN la industria manufacturera alcanzó una balanza comercial superavitaria, ésta no ha sido suficiente para revertir el déficit comercial estructural del conjunto de la economía debido en gran medida a que la balanza comercial de bienes manufacturados sigue siendo deficitaria.

Al examinar integralmente el cambio en el patrón de comercio exterior de la economía, desde el punto de vista no sólo de las exportaciones sino también de las importaciones, se hace evidente que el desarrollo del modelo secundario-exportador mexicano tiene fundamentos *frágiles*: se ha sostenido en la fortaleza competitiva sólo de algunos segmentos manufactureros, pero ha implicado el debilitamiento competitivo de otros; depende fuertemente de las

exportaciones maquiladoras; se ha basado en la maquilización de la manufactura no-maquiladora; está supeditado a las decisiones operativas de las empresas transnacionales, responsables de la mayor parte de las exportaciones, y a la dinámica de la economía de Estados Unidos, principal destino de las mismas. Además, su contribución al fortalecimiento general de la economía ha sido limitado: no ha contribuido suficientemente a la eliminación del déficit comercial estructural, por sus elevados requerimientos de insumos intermedios importados, y su papel como dinamizador indirecto de la actividad económica se ha debilitado por su decreciente demanda de insumos intermedios locales.

La precarización del empleo manufacturero: lento crecimiento, dependencia de los mercados externos y baja remuneración (véase cuadro 3). Las transformaciones de la industria manufacturera modificaron la dinámica y estructura del personal ocupado y de las remuneraciones en el propio sector y en el conjunto de la economía. Los resultados han sido, por un lado, una precarización del empleo manufacturero que se manifiesta en su lento crecimiento, en su dependencia de los mercados externos, en la disminución de sus perfiles medios de calificación y en su baja remuneración; por otro, la insuficiente capacidad generadora de empleos del conjunto de la economía.

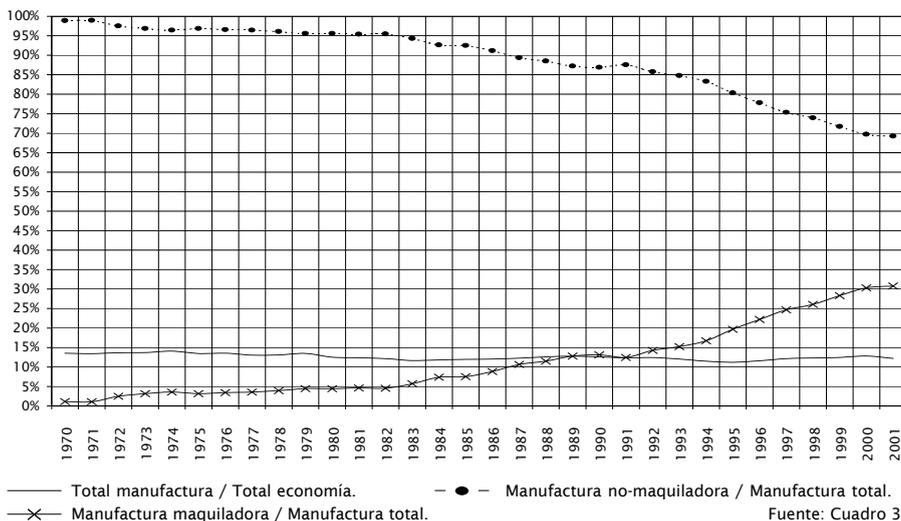
En los últimos veinte años, las exportaciones se convirtieron en el principal factor dinamizador directo del empleo manufacturero en detrimento de la producción para el mercado interno, afectada negativamente, la de bienes finales por el propio estancamiento del mercado interno y por el aumento de las importaciones, y la de bienes intermedios por el debilitamiento de las cadenas productivas locales. El efecto *neto* de estas tendencias ha sido el lento crecimiento del personal ocupado en la manufactura: 2.3% promedio anual entre 1982 y 2000, que contrasta con el 4% entre 1971 y 1981. La participación de la manufactura en el personal ocupado total se mantuvo constante, en niveles de poco más del 12%, porque el empleo en el resto de la economía también tuvo un lento dinamismo (véase gráfica 6). En este periodo, la maquila de exportación se constituyó como el segmento generador de empleo más dinámico, no sólo en la manufactura, sino en toda la economía. El personal ocupado en las maquiladoras creció en 13% promedio anual entre 1982 y 2000, frente a 0.6% en la manufactura de transformación y 2% en el conjunto de la economía. Por ello, su participación en la ocupación manufacturera se incrementó sostenidamente, pasando de 4.6% en 1981 a 8.9% en 1986, 15.2% en 1993 y 30.3% en 2000. El crecimiento del empleo maquilador no fue afectado

Cuadro 3. México: 1970-2001
Personal ocupado y remuneración real por ocupado

	Personal ocupado						Remuneración real por ocupado						Manufactura maquiladora/ Manufactura total		
	Número de personas			Total manufactura/economía			Total manufactura/economía			Total manufactura/economía				Manufactura no-maquiladora / Manufactura total	
	Total economía	Total manufactura	Manufactura no-maquiladora	Total manufactura/economía	Manufactura maquiladora	Manufactura no-maquiladora	Total manufactura/economía	Manufactura maquiladora	Manufactura no-maquiladora	Total manufactura/economía	Manufactura maquiladora	Manufactura no-maquiladora			Total manufactura/economía
1970	12,883,360	1,745,455	1,725,626	13.55%	19,829	1.14%	13,287	24,306	n.d.	n.d.	182.93%	n.d.	n.d.		
1971	13,341,315	1,791,097	1,771,587	13.43%	19,510	1.09%	13,375	24,825	n.d.	n.d.	185.60%	n.d.	n.d.		
1972	13,751,296	1,871,651	1,830,811	13.65%	24,840	2.49%	14,827	25,838	n.d.	n.d.	174.26%	n.d.	n.d.		
1973	14,504,944	1,987,331	1,924,700	13.70%	62,631	3.15%	14,907	25,892	n.d.	n.d.	173.69%	n.d.	n.d.		
1974	14,723,460	2,070,489	1,996,084	14.06%	74,405	3.59%	15,943	27,587	22,570	22,570	173.04%	100.68%	81.81%		
1975	15,365,207	2,067,632	2,002,232	13.46%	65,400	3.16%	16,787	29,531	22,126	22,126	175.92%	100.82%	74.92%		
1976	15,624,180	2,118,654	2,045,985	13.56%	72,669	3.43%	18,792	32,197	23,503	23,503	171.33%	100.95%	73.21%		
1977	16,317,306	2,127,123	2,051,029	13.04%	76,094	3.58%	18,175	31,764	32,064	23,667	174.76%	100.95%	74.51%		
1978	16,935,101	2,220,759	2,132,923	13.11%	87,836	3.96%	18,373	31,541	32,091	23,031	171.67%	101.11%	73.02%		
1979	17,787,945	2,398,134	2,290,853	13.48%	107,281	4.47%	19,346	31,667	32,999	22,425	163.69%	101.36%	70.81%		
1980	20,401,111	2,554,911	2,441,441	12.52%	113,500	4.44%	18,556	30,489	31,093	17,107	164.31%	101.98%	56.11%		
1981	21,680,064	2,681,643	2,557,401	12.37%	124,242	4.63%	19,512	31,382	32,058	17,075	160.83%	102.15%	54.41%		
1982	21,609,875	2,624,958	2,505,298	12.15%	119,660	4.56%	18,537	30,542	31,088	18,560	164.77%	101.79%	60.77%		
1983	21,145,703	2,467,831	2,326,376	11.67%	141,455	5.73%	14,253	23,532	24,034	14,778	165.10%	102.13%	62.80%		
1984	21,682,476	2,563,282	2,374,160	11.82%	189,122	7.38%	13,570	22,025	22,598	14,498	162.31%	102.60%	65.83%		
1985	22,168,117	2,649,567	2,450,534	11.95%	199,033	7.51%	13,528	22,061	22,647	14,398	163.07%	102.65%	65.26%		
1986	21,889,917	2,637,909	2,404,084	12.05%	233,825	8.86%	12,274	20,312	20,868	14,085	165.48%	102.74%	69.34%		
1987	22,168,760	2,719,423	2,429,796	12.27%	289,627	10.65%	12,043	20,008	20,685	14,329	166.14%	103.38%	71.62%		
1988	24,069,999	3,034,654	2,685,121	12.61%	349,533	11.52%	12,173	20,293	20,790	16,436	166.71%	102.45%	80.99%		
1989	24,764,012	3,167,969	2,762,628	12.79%	405,341	12.79%	12,894	21,986	22,595	17,507	170.52%	102.77%	79.63%		
1990	25,957,661	3,275,202	2,842,973	12.62%	430,229	13.14%	13,072	21,896	22,487	17,777	167.50%	102.70%	81.19%		
1991	26,723,916	3,307,128	2,894,722	12.38%	412,406	12.47%	13,902	22,630	23,327	17,503	162.79%	103.08%	77.34%		
1992	27,160,072	3,379,765	2,897,804	12.44%	481,961	12.47%	14,953	23,808	24,375	17,466	159.22%	104.10%	77.54%		
1993	27,467,478	3,309,755	2,805,279	12.05%	504,476	15.24%	15,891	24,079	25,192	17,715	151.52%	104.62%	73.57%		
1994	28,165,782	3,238,906	2,696,915	11.50%	541,991	16.73%	16,659	24,991	26,289	18,381	150.01%	105.20%	73.55%		
1995	27,347,481	3,066,717	2,462,854	11.21%	603,863	19.69%	14,458	22,777	22,777	17,335	150.27%	104.84%	79.79%		
1996	28,270,287	3,278,436	2,549,968	11.60%	728,468	22.22%	13,288	19,849	20,788	16,467	149.38%	104.73%	82.96%		
1997	29,346,956	2,685,045	2,685,045	9.15%	880,095	22.68%	13,691	19,748	20,742	16,633	144.24%	105.03%	84.23%		
1998	30,365,319	3,773,206	2,769,612	12.32%	983,594	26.07%	14,158	20,319	21,419	17,086	143.52%	105.41%	84.09%		
1999	31,363,158	3,913,387	2,805,261	12.48%	1,108,126	28.32%	14,461	20,556	21,832	17,680	142.22%	106.15%	83.92%		
2000	31,993,581	4,102,052	2,858,140	12.82%	1,243,912	30.32%	15,504	23,247	23,247	19,050	141.29%	106.13%	86.97%		
2001	31,890,120	3,398,545	2,698,764	12.22%	1,199,781	30.78%	16,108	23,077	24,680	20,154	143.26%	106.95%	87.33%		

Fuentes: Elaboración propia a partir de Clement (1989) e INEGI (1994, 1996a, 1996b, 2002, 2003a, 2003b y 2004a).

Gráfica 6
México: 1970-2001
Personal ocupado en la manufactura



por la crisis de 1994-1995, a diferencia de la manufactura de transformación, sino que justamente se aceleró a partir de la entrada en operación el TLCAN. La preponderancia creciente de la maquila de exportación, junto con la maquilización del patrón de aprovisionamiento de insumos intermedios de la manufactura de transformación, han debilitado sensiblemente el papel de la manufactura como inductora indirecta de empleo en el conjunto de la economía.²¹ Por ello, el lento crecimiento del empleo total es atribuible en parte a las características mismas del modelo secundario-exportador mexicano.

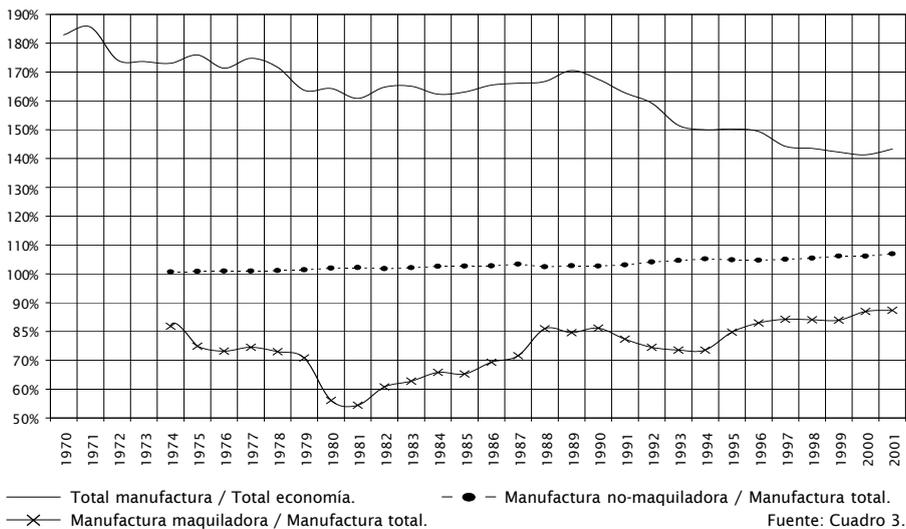
Entre 1982 y 2000, las remuneraciones reales por ocupado disminuyeron de manera generalizada, excepto en la maquila de exportación. La contracción acumulada en este periodo fue de 20.5% en el conjunto de la economía, 30.2% en el conjunto de la industria manufacturera y 27.5% en la manufactura no-maquiladora. En contraste, en la maquila de exportación se presentó un incremento acumulado de 11.6% (véase cuadro 3). Como consecuencia de las tendencias diferenciadas de las remuneraciones por ocupado, lo mismo que del empleo, la estructura de remuneraciones de la economía se cambió. La remuneración promedio por persona en la manufactura disminuyó

²¹ En Mariña (2001) se cuantifica el efecto negativo sobre los niveles de ocupación de la economía mexicana del aumento en el componente importado de los insumos intermedios, sin incluir a la industria maquiladora de exportación, en el periodo 1980-1993.

con respecto a la del conjunto de la economía: si en 1981 era 60.8% más alta, en 1993 el diferencial era de 51.5% y en 2000 sólo de 41.3% (véase gráfica 7). Ello se debe, en primer lugar, a que el empleo relativamente mejor pagado de las empresas no-maquiladoras, con una remuneración superior en 6% a la media manufacturera en 2000, ha permanecido prácticamente estancado;²² en segundo lugar, a que la generación neta de empleo ha correspondido a puestos de trabajo en las empresas maquiladoras con bajos requerimientos de calificación y relativamente peor remunerados, aunque cada vez en menor grado (en 1981 la remuneración por ocupado en la maquiladora era 45% menor que la media manufacturera; en 2000 era sólo 13% inferior).

El modelo secundario-exportador mexicano tiene un carácter *excluyente*, entre otras razones, porque su desarrollo se ha sustentado en la precarización del empleo en términos cuantitativos, cualitativos y dinámicos. No genera directamente un volumen suficiente de puestos de trabajo y ha deteriorado la capacidad de inducción indirecta de empleo de la manufactura. Ha conllevado la sustitución de empleos de relativa alta calidad y remuneración por

Gráfica 7
México: 1970-2001
Remuneración media por ocupado en la manufactura



²² Cabe destacar que el segmento no-maquilador está compuesto, a su vez, por varios estratos que presentan amplios diferenciales en las remuneraciones promedio por ocupado según el tamaño de la empresa (micro, pequeña, mediana y grande). Véase Zepeda, Alarcón y Félix (1999).

puestos de trabajo de menor calidad y peor remunerados. Ha subordinado la dinámica de la ocupación al desempeño de las exportaciones, de la economía de Estados Unidos y a las estrategias globales de las transnacionales.

LA MANUFACTURA MEXICANA DURANTE LA RECESIÓN DE 2001-2003

La desaceleración de la economía de Estados Unidos a partir del tercer trimestre de 2000, reconocida como recesión en marzo de 2001,²³ afectó severamente a la industria manufacturera mexicana por la disminución de las importaciones de ese país y la consecuente contracción de nuestras exportaciones. La producción manufacturera se contrajo a partir del cuarto trimestre de 2000, y aunque mostró una leve reactivación en el segundo trimestre de 2002, continuó decayendo hasta septiembre de 2003 (véase gráfica 8). Esta contracción ha tenido como principal causa el debilitamiento de la industria maquiladora (véase gráfica 9) y, en menor medida, de la manufactura de transformación (véase gráfica 10). Hasta noviembre de 2003, la producción manufacturera total había disminuido 11% desde su nivel máximo de junio de 2000, la de la manufactura no-maquiladora 10% desde el mismo mes y la de la maquiladora 22% desde octubre de 2000. La contracción de la producción ha tenido un fuerte impacto negativo sobre el empleo, que finalizó la tendencia ascendente que había mostrado a partir de 1996. Su disminución desde los niveles máximos alcanzados durante 2000 había sido hasta noviembre de 2003 de por lo menos 510 mil puestos de trabajo, de los cuales 277 mil corresponden a las empresas maquiladora (con una caída acumulada de 21% a partir de noviembre de 2000) y 216 mil a las empresas manufactureras no-maquiladora más grandes (con una disminución de 15%).²⁴ Hasta principios de 2002, las remuneraciones reales por ocupado continuaron la tendencia ascendente que habían mostrado desde 1997 —en el caso de la maquiladora— y 1998 —en el de la no-maquiladora—, mientras que en 2003 se mantuvieron constantes. Cabe

²³ Véase Mariña (2003b).

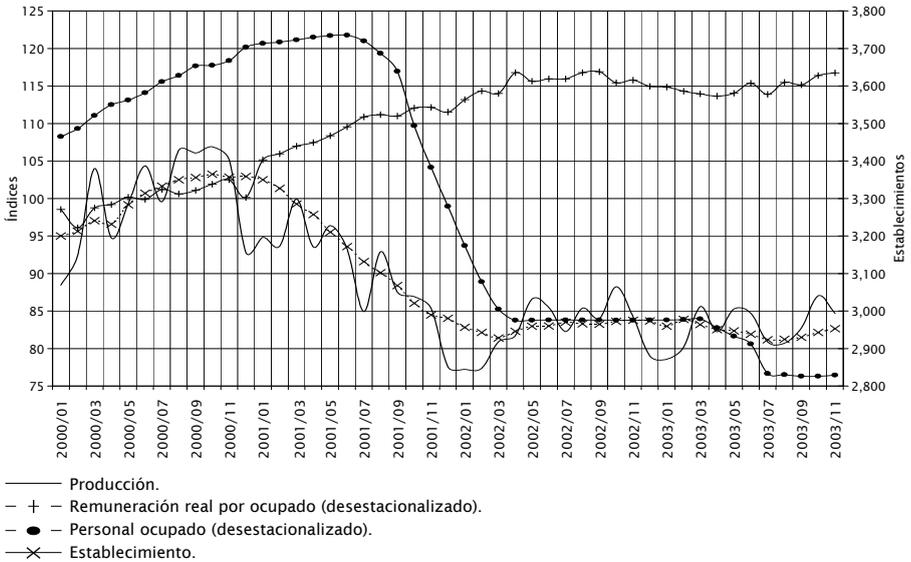
²⁴ Estas estimaciones son parciales, pues sólo consideran la dinámica del empleo en la industria maquiladora de exportación y en las empresas manufactureras no-maquiladoras incluidas en la Encuesta industrial mensual, que no registra información de todo el segmento no-maquilador. Las empresas no-maquiladoras más pequeñas, que ocupan aproximadamente a una tercera parte del personal total de la manufactura, y para las que no hay datos actualizados, seguramente también han experimentado una fuerte disminución en el personal ocupado.

Gráfica 8
México: 2000-2003 (noviembre)
Industria Manufactura (2000 = 100)



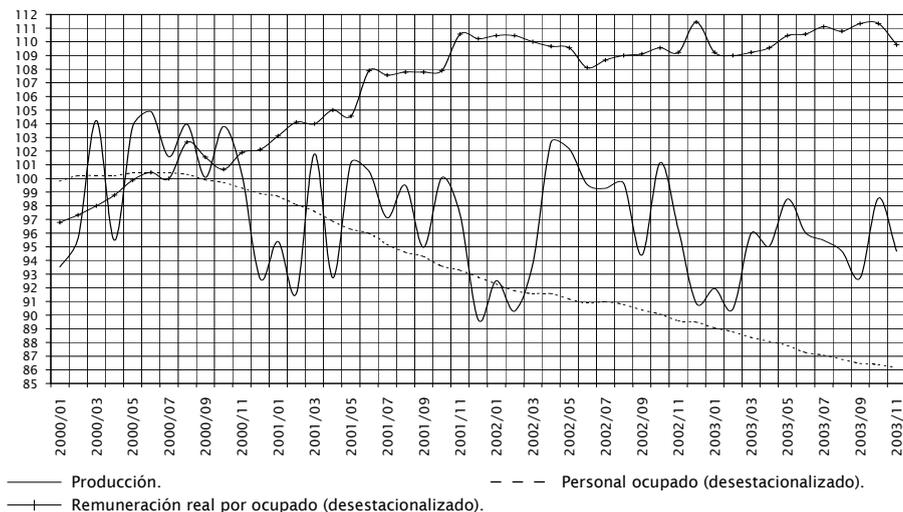
Fuente: INEGI (2004b).

Gráfica 9
México: 2000-2003 (noviembre)
Industria maquiladora de exportación (2000 = 100)



Fuentes: INEGI (2004a y 2004b).

Gráfica 10
México: 2000-2003 (noviembre)
Manufactura no-maquiladora (2000 = 100)



Fuentes: INEGI (2004b y 2004c).

destacar que la contracción de la producción y del empleo en la maquila de exportación fue seguida por el cierre de un gran número de establecimientos durante el segundo semestre de 2001 y, nuevamente, durante el segundo semestre de 2003. Desde su nivel máximo de junio de 2001, el número de establecimientos maquiladores en activo ha disminuido en 906, lo que representa el 25% del total.

La pérdida de dinamismo de la manufactura durante 2001-2003 no es resultado únicamente de la coyuntura recesiva mundial, sino de la fragilidad del modelo secundario-exportador mexicano. En estos años no sólo se ha hecho patente la excesiva dependencia de la manufactura con respecto a las exportaciones hacia Estados Unidos, sino la limitada capacidad de respuesta frente a la cambiante dinámica de la competencia internacional de un modelo de competitividad que descansa fuertemente en ventajas estáticas como los bajos salarios.

En el ámbito mundial, la manufactura atraviesa actualmente por un intenso proceso de relocalización de plantas inducido por la ampliación de los esquemas multilaterales y regionales de integración. El ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio y la negociación del Tratado de Libre Comercio de Estados Unidos con Centroamérica han puesto en evidencia

algunas limitaciones de la capacidad competitiva de la manufactura mexicana, especialmente de la maquiladora asentada en nuestro país. Paradójicamente en un país con bajísimos niveles de tributación y con salarios apenas de subsistencia, el cierre de establecimientos maquiladores en México y el traslado de una parte de ellos a otros países tiene entre sus causas la pérdida de competitividad, por un lado, en el plano fiscal, debido a la entrada en vigor en 2001 de disposiciones acordadas en el propio TLCAN que tienden a eliminar el tratamiento fiscal especial a las empresas maquiladoras; por otro, en el ámbito salarial, por el control de la inflación interna y la relativa estabilidad cambiaria, que han elevado los costos salariales valuados en dólares, afectando particularmente a ramas relativamente intensiva en mano de obra como la del vestido.²⁵ En este contexto, es previsible que muchos de los establecimientos maquiladores que han cesado actividades no serán reabiertos aunque hubiera una reactivación más o menos prolongada de la economía estadounidense.²⁶

Por su parte, la industria manufacturera de transformación no sólo enfrenta, en su segmento exportador, el lento dinamismo de la demanda externa y la pérdida de competitividad salarial, sino un estancamiento crónico de la demanda interna que ha impedido que ésta opere como factor emergente que impulse la reactivación económica. El acatamiento de la ortodoxia neoliberal por el gobierno foxista, determinado en gran medida por la defensa a ultranza de los intereses del capital rentista, lo ha llevado a sostener una política procíclica sustentada en la contracción del gasto y en la restricción monetaria que ha profundizado la debilidad del mercado interno y reforzado los efectos negativos de la contracción de la demanda externa.

REFLEXIONES FINALES

1. La articulación de la economía mexicana con el mercado mundial se modificó radicalmente en las últimas dos décadas como resultado de las políticas neoliberales de reestructuración. La entrada en operación del TLCAN en 1994 profundizó y consolidó las transformaciones que ya venía experimentando la industria manufacturera desde 1983, cuando se inició la liberalización externa de la economía mexicana. En sus primeros años, el TLCAN impulsó vigorosa-

²⁵ Véase Acevedo (2002) y Quintero (2003).

²⁶ Véase Mariña (2002), pp. 48-50.

mente las exportaciones no-maquiladoras, al tiempo que consolidaba la expansión de las exportaciones maquiladoras que se presentó desde 1982. Asimismo, estimuló fuertemente las importaciones de todo tipo de bienes manufacturados y reforzó la internacionalización del patrón de aprovisionamiento de insumos intermedios de la manufactura iniciado después de 1985. Finalmente, profundizó la integración de la manufactura mexicana a la economía de Estados Unidos y su dependencia de las transnacionales estadounidenses.

2. La consolidación de México como una *economía secundario-exportadora* con preponderancia del capital transnacional en las actividades de exportación, con patrones de aprovisionamiento de insumos intermedios cada vez más globalizados, crecientemente subordinada a la economía de Estados Unidos y fundamentada en la precarización del empleo local, es una expresión de la forma en que nuestro país se ha insertado en la globalización neoliberal y, por tanto, del papel que juega en los nuevos patrones internacionales de extracción, realización y acumulación de plusvalor.

3. En la manufactura mexicana se han fortalecido los mecanismos de extracción de plusvalor mediante la superexplotación del trabajo —basada en el pago de remuneraciones insuficientes para una reproducción adecuada de la fuerza de trabajo— y, en algunos de sus segmentos, por la vía absoluta —con el uso intensivo y flexible de fuerza de trabajo poco calificada en procesos productivos poco tecnificados—. Los circuitos de realización y acumulación del plusvalor generado en la manufactura mexicana se han internacionalizado a partir de la expansión de las exportaciones y del peso creciente de las transnacionales en el conjunto de la economía.

4. El desafío hacia el futuro es el de contrarrestar la naturaleza frágil, limitada y excluyente de la industria manufacturera mexicana. Ello implica, ante todo, fortalecer las actividades productivas orientadas a satisfacer la demanda interna que, aunque han tenido un lento crecimiento en las dos últimas décadas, son menos susceptibles de ser afectadas negativamente por crisis externas. Asimismo, se requiere impulsar una reestructuración de manufactura tendiente, en primer lugar, a fortalecer su vinculación con el resto de la economía mediante una mayor utilización de insumos intermedios producidos localmente y, en segundo lugar, a incentivar de manera generalizada la innovación tecnológica y el desarrollo de la productividad del trabajo. Con ello, no sólo se extenderían los efectos dinamizadores indirectos de la manufactura sobre la economía, sino que se impulsarían patrones de competitividad que dependerían cada vez menos de la precarización del empleo.

BIBLIOGRAFÍA

- Acevedo, Ernesto (2002). «Causas de la recesión en la industria maquiladora», *Momento económico*, UNAM, México, noviembre-diciembre, pp. 11-25.
- Barrios, Miguel Ángel y Mariña Flores, Abelardo (2003). «Empleo, remuneraciones y productividad en la manufactura mexicana: 1988-2002», en Alicia Solís, Max Ortega, Abelardo Mariña y Nina Torres (coord.), *Globalización neoliberal, reforma del Estado y movimientos sociales*, Itaca, México, 2003, pp. 31-44.
- Benessaïeh, A. y C. Deblock (1998). «Commerce, croissance et emploi: le cas du Mexique», [//www.uqam.ca/gric/](http://www.uqam.ca/gric/).
- Capdevielle, M., M. Cimoli y G. Dutrenit (1997). «Specialization and Technology in Mexico: A Virtual Pattern of Development and Competitiveness?», IIASA, [//www.iiasa.ac.at/](http://www.iiasa.ac.at/).
- Cardero, María Elena (coord.) (1996). *Qué ganamos y qué perdimos con el TLC*, UNAM, Siglo XXI, México.
- Chesnais, F. (2001). «La 'nouvelle économie: une conjoncture propre à la puissance hégémonique américaine», Chesnais, Duménil, Lévy and Wallerstein, *Une nouvelle phase du capitalisme?*, Éditions Syllepse, Paris, pp. 41-70.
- CIESA (1993). *Stata Matrix. Versión 1.0 (Matriz de insumo-producto de 1990)*, México.
- CIESA (1997). *Stata Matrix. Versión 2.0 (Matriz de insumo-producto de 1993)*, México.
- Clement, Norris y S. Jenner (1989). «La industria maquiladora de México y la economía de California», González Aréchiga, Bernardo y R. Barajas Escamilla, *Las maquiladoras. Ajuste estructural y desarrollo regional*, Colegio de la Frontera Norte/Fundación Friedrich Ebert, México.
- Duménil, G. y D. Lévy (2001). «Sortie de Crise, menaces de crises et nouveau capitalisme», Chesnais, Duménil, Lévy, Wallerstein, *Une nouvelle phase du capitalisme?*, Éditions Syllepse, Paris, pp. 11-39.
- Dussel Peters, E. (1997). *La economía de la polarización*, UNAM/JUS, México.
- Flores O., Víctor y A. Mariña (1999). *Crítica de la globalidad. Dominación y liberación en nuestro tiempo*, FCE, México.
- Gitli, Eduardo (1990). «México: notas para un balance de la política comercial del sexenio 1983-1988». En: Eduardo Gitli (coord.), *Estudios sobre el sector externo mexicano*, UAM-A, México.

- Guillén, Arturo (2000). *México hacia el siglo XXI*, UAM/Plaza y Valdéz, México.
- Guillén, H. (1984). *Orígenes de la crisis en México. 1940-1982*, ERA, México.
- (1990). *El sexenio de crecimiento cero. México, 1982-1988*, ERA, México.
- INEGI (1994). «Sistema de cuentas nacionales de México, Serie 1970-1984», *Cuentas nacionales de México*, Disco compacto, México.
- (1996a). «Estadísticas de contabilidad nacional, 1980-1993», *Base de datos*, México.
- (1996b). «Estadística de la industria maquiladora de exportación (indicadores mensuales: 1980-1993)», *Base de datos*, México.
- (2001). *XV Censo industrial*, México.
- (2002). *La Producción, Salarios, Empleo y Productividad de la Industria Maquiladora de Exportación. Total Nacional. 1988-2000*, México.
- (2003a). *La Producción, Salarios, Empleo y Productividad de la Industria Maquiladora de Exportación. Por región geográfica y entidad federativa. 1996-2001*, México.
- (2003b). «Sistema de cuentas nacionales de México: 1988-2001», *Banco de información económica*, México.
- (2004a). «Estadística de la industria maquiladora de exportación (indicadores mensuales: 1990-2003)», *Banco de información económica*, México.
- (2004b). «Indicadores económicos de coyuntura», *Banco de información económica*, México.
- (2004c). «Encuesta industrial mensual», *Banco de información económica*, México.
- (2004d). «Sector externo», *Banco de información económica*, México.
- Klein, N. (1999). *NO LOGO. El poder de las marcas*, Paidós Contextos, Barcelona, 2001.
- Mariña Flores, Abelardo (2000). «Empleo y remuneraciones en la industria manufacturera: Balance del sexenio 1994-2000», en Alicia Solís, Enrique García Márquez y Max Ortega (coord.), *El último gobierno del PRI. Balance del sexenio zedillista*, Itaca, México.
- Mariña Flores, Abelardo (2001). «Factores determinantes del empleo en México, 1980-1998», *Comercio Exterior*, BANCOMEXT, México, vol. 51, núm. 5, mayo.
- Mariña Flores, Abelardo y Moseley, Fred (2001). «La tasa general de ganancia en México: 1950-1999», *Economía: teoría y práctica*, núm. 15, UAM, México, 2001, pp. 35-65.

- Mariña Flores, Abelardo (2002). «El empleo en el primer año del gobierno foxista», en Alicia Solís, Enrique García, Max Ortega y Abelardo Mariña (coord.), *El primer año del gobierno foxista*, Itaca, México, pp. 37-53.
- Mariña Flores, Abelardo (2003a). «Crisis estructural capitalista y globalización neoliberal: una perspectiva desde México», Ernesto Soto, Jaime Aboites y Etelberto Ortiz (coord.), *Estado versus mercado: ¿Ruptura o nueva forma de regulación*, UAM-X/Porrúa, México, pp. 139-156.
- Mariña Flores, Abelardo (2003b). «Recesión mundial capitalista: naturaleza y alcances». En: Alicia Solís, Max Ortega, Abelardo Mariña y Nina Torres (coord.), *Globalización neoliberal, reforma del Estado y movimientos sociales*, Itaca, México, pp. 17-29.
- Mariña Flores, Abelardo (2004). «El empleo y las remuneraciones manufactureras en México en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)», *México en la región de América del Norte: problemas y desafíos*, UAM/Porrúa, México (en edición).
- Morales, Josefina (2000). «Maquila 2000», en Josefina Morales (coord.), *El eslabón industrial. Cuatro imágenes de la maquila en México*, Nuestro Tiempo, México.
- Quintero, Cirila (2003). «Recesión e industria maquiladora», en Alicia Solís, Max Ortega, Abelardo Mariña y Nina Torres (coord.), *Globalización neoliberal, reforma del Estado y movimientos sociales*, Itaca, México, 2003, pp. 73-91.
- SPP/BANXICO/PNUD (1979). *Matriz de Insumo Producto. Año 1970*, SPP, México.
- (1981), *Sistema de Cuentas Nacionales de México, Tomo VII, Matriz de Insumo Producto. Año 1975*, SPP, México.
- SPP/PNUD (1983). *Matriz de Insumo Producto. Año 1978 (Actualización)*, SPP, México.
- (1986). *Matriz de Insumo Producto. Año 1980*, SPP/INEGI, México.
- Wallerstein, I. (2001), «Mondialisation ou ère de transition? Une vision à long terme de la trajectoire du système-monde», Chesnais, Duménil, Lévy, Wallerstein, *Une nouvelle phase du capitalisme?*, Éditions Syllepse, Paris, pp. 71-94.
- Zepeda, E., D. Alarcón y G. Félix (1999). «Empleo, competitividad y apertura económica: la pequeña y mediana empresa en la manufactura mexicana. 1985-1993». En: Eduardo Zepeda y David Castro (coord.), *Reestructuración económica y empleo en México*, Universidad Autónoma de Coahuila/Fundación Friedrich Ebert, México, pp. 16-62.

EFFECTOS DEL TLCAN EN
LOS MERCADOS LABORALES

El empleo de las mujeres a diez años del TLCAN¹

María Elena Cardero²

INTRODUCCIÓN

Cuando formalmente se iniciaron las negociaciones del TLCAN, se hicieron numerosos estudios en los que se intentaba medir los diversos impactos que un acuerdo de esta naturaleza tendría en nuestro país.

A partir de la actualización del análisis ricardiano, con la inclusión de costos de oportunidad crecientes, de otros factores de la producción además del trabajo, y de consideraciones de demanda explícita, y bajo el supuesto de que se lograrían ganancias de consumo (por el intercambio) y de producción (por especialización), se establecieron modelos que arrojaban resultados positivos para nuestro país. Además, se tomaron en cuenta las distintas dotaciones de factores (modelo Heckscher-Ohlin). Las conclusiones eran que, si bien no en el corto plazo, en el largo habría una tendencia a la igualación de los precios de los factores (Samuelson) y, eventualmente una mejoría en la distribución del ingreso (Stolper-Samuelson) por la tendencia al aumento del precio de factor abundante. En suma se iba a alcanzar una época de prosperidad compartida.

También se preveía, en ese entonces, que si bien algunas empresas tradicionales cerrarían por efectos de la competencia y la baja de los precios, a

¹ Una versión más amplia de este trabajo será publicado próximamente por UNIFEM en el libro *Macroeconomía y Género*. Algunos de los resultados iniciales de este trabajo aparecieron en el libro *NAFTA'S Impact on the Female Work Force in México*. En ese trabajo el capítulo sobre la Agricultura y el empleo femenino fue realizado por Antonieta Barrón y el relativo a la Maquila por María Eugenia Gómez Luna. Guadalupe Espinosa, Directora Regional del Programa de UNIFEM también colaboró intensamente.

² Profesora e Investigadora de la División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, UNAM. Este trabajo fue financiado con recursos del proyecto PAPITT IN 304702.

largo plazo el empleo en México crecería sustancialmente. Se generaría una nueva dinámica productiva por la apertura comercial y por las ventajas que tiene México dada la abundancia de mano de obra y su bajo costo. Más aún, las inversiones extranjeras que vendrían atraídas por la apertura, crearían nuevas capacidades entre los empleados, de manera que habría mejoras sustantivas en el capital humano nacional.

Han pasado diez años desde la firma del acuerdo y los resultados obtenidos son bastante diferentes de los previstos en aquel entonces. En el caso del empleo femenino la liberalización comercial ocurrida a partir de 1994, que profundizó la iniciada desde mediados de 1986 ha tenido diversos impactos. Este trabajo es un intento por entender algunos de ellos.

Vale la pena advertir que para hacerlo, se tuvieron que tener en cuenta varios aspectos. El primero, es que, más del 70% del empleo femenino se ubica en los servicios, la mayor parte de los cuales son «no comerciables». Esta localización de la ocupación de las mujeres dificulta la medición de impactos por ser empleos escasamente vinculados en forma directa con el sector externo (ver cuadros anexos).

Por ello, el trabajo se enfocó sólo al análisis de sectores productores de bienes comerciables y donde la ocupación femenina es relevante. Se eligieron dos de las grandes divisiones del PIB, la agricultura y la industria manufacturera. En la agricultura se estudió sólo la producción de bienes agrícolas de exportación en los que trabajan un número importante de mujeres en la siembra, recolección y empaque, de frutas verduras y hortalizas. En la Industria Manufacturera³ (IM), que a su vez se divide en Industria de Transformación (IT) y Maquila de Exportación (IME), se eligió dentro de la transformación al sector de textiles y prendas de vestir y se analizó la Maquila de Exportación en su conjunto.

El trabajo se divide en cuatro apartados. En el primero se evalúa el desempeño del empleo femenino en el contexto de la nueva dinámica de la economía mexicana. Posteriormente se analiza el comportamiento del empleo en la agricultura. En los siguientes se estudian la fabricación de textiles y prendas de vestir y el de la maquila de exportación. Al final se hacen algunas conclusiones generales.

³ Este sector aporta cuatro quintas partes del total exportado e importado por nuestro país.

EL EMPLEO FEMENINO EN MÉXICO,⁴ 1980-2000

El Sistema de Cuentas Nacionales estimó una población remunerada en 1980 de 22.2 millones de personas y 32.1 millones en el 2000. Estos 9.9 millones de empleos creados en 20 años, significa un déficit de 600 mil empleos anuales en relación con los que la población en edad de trabajar demanda (véase cuadro 1).

Cerca de una tercera parte de la población ocupada remunerada (POR) labora en los servicios comunales. La agricultura es la siguiente fuente de ocupación, aunque su participación ha declinado de manera constante y su aportación al PIB apenas es de 4.1%.

Cuadro 1
Personal ocupado remunerado por rama de actividad, 1980-2000

Actividad	Porcientos	
	1980	2000
Total	100.0	100.0
Agricultura, silvicultura, pesca	25.8	20.0
Minería	0.6	0.4
Manufacturas	14.1	12.8
Alimentos y bebidas	2.5	2.2
Textiles, vestuario, cuero	2.6	2.3
Madera y proa	1.0	0.5
Imprenta y editorial	0.8	0.6
Petroquímica, y química	1.4	1.3
Minerales no metálicos	0.7	0.5
Metálica básica	0.5	0.2
Maquinaria y equipo	4.5	4.7
Otras industrias	0.2	0.5
Construcción	8.9	12.2
Electricidad, gas, agua	0.5	0.5
Comercio, restaurantes, hotelería	16.1	18.5
Transportes y comunicaciones	5.0	6.0
Servicios financieros seguros	1.6	1.9
Servicios comunales	27.4	27.7

Fuente: SCNM. Cuentas de Bienes y Servicios, 1989-1996 y 2000.

⁴ La información sobre el empleo en México, si bien es relativamente abundante no es estrictamente comparable. Autoras como, Pedrero 1994 han destacado que los datos de la Población Económicamente Activa que se publican en la Encuesta Nacional de Empleo y los que se obtienen en el XI Censo General de Población así como los del Sistema de Cuentas Nacionales no se pueden comparar, en virtud de que estas fuentes contienen por su naturaleza y alcance, información distinta. Los datos que aquí se utilizan citan las distintas fuentes cuando se trata de un mismo indicador.

A diferencia del SCNM, la Encuesta Nacional de Empleo (ENE), calcula que para 2000, la Población Económicamente Activa (PEA) ascendía a 39.0 millones de personas, esto es, una diferencia de 6.9 millones de personas entre una y otra fuente. También las participaciones sectoriales son distintas. A nivel de los 3 grandes sectores, el 70% del empleo femenino está en el comercio y los servicios (véase cuadro 2).

Cuadro 2
Distribución porcentual de la población ocupada por
sectores de actividad y sexo

Sexo y Sector	1988	1991	1993	1995	1996	2000
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Agropecuario	23.8	27.0	27.1	24.8	22.6	18.1
Industrial	26.8	23.2	22.1	21.4	22.6	26.7
Comercio y servicios	49.4	49.8	50.7	53.8	54.8	55.1
Hombres		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Agropecuario		34.0	34.3	31.3	28.5	23.8
Industrial		25.0	24.1	24.4	24.9	29.1
Comercio y servicios		41.0	41.6	44.3	46.4	47.2
Mujeres		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Agropecuario		10.9	11.1	11.1	10.4	7.2
Industrial		19.2	17.8	15.0	17.8	22.1
Comercio y servicios		69.9	71.1	73.9	71.8	70.6

Fuente: INEGI-STPS, Encuesta Nacional de Empleo, 1988, 1991, 1993, 1995, 1996, 2000.

Según la ENE, en el 2000 la tasa de participación de las mujeres era de 34.1%, magnitud que representa el doble del valor exhibido en 1970 (17.6). El aumento de la participación se verifica en todos los tramos de edad activa. Mientras en 1970 el mayor nivel de actividad económica, ocurría entre las mujeres jóvenes de 20 a 24 años, en el 2000 las más activas fueron las de 40-44 años.

De los 2.4 millones de puestos de trabajo creados entre 1993 y 1996, 1.4 millones fueron para las mujeres. En los cuatro años siguientes —1997 y 2000— el número de empleos adicionales fue de sólo 1.6 millones, de los que 878 fueron para los hombres y 747 para las mujeres.

Las mujeres se ocupan mayoritariamente en el comercio minorista (21.8%) y en la industria manufacturera (19.8%). Algunos sectores están más *feminizados* y la presencia de las mujeres excede a la de los hombres, como ocurre con los servicios domésticos y empleados de servicios, oficinistas, co-

merciantes, vendedores y dependientes ambulantes minoristas, preparación y venta de alimentos en la vía pública y maestros y afines.⁵

Entre 1996 y 2000, a pesar de que el total de nuevos empleos fue menor, la incorporación al trabajo de las mujeres tuvo un carácter más formal en actividades como la manufactura donde su participación aumentó 2 puntos porcentuales, probablemente por el peso de la actividad maquiladora en el conjunto del empleo industrial. También creció su presencia en la hotelería y preparación y venta de alimentos, y se redujo en los servicios domésticos (de 13.1% a 11.8%) y en las actividades agropecuarias de 10.4% en 1996 a 7.2% en el año 2000 (véase cuadro 3).

Los ingresos de la población trabajadora a nivel nacional, medidos con base en la remuneración media anual a precios constantes, aumentaron 5.4%,

Cuadro 3
Empleo formal e informal de las mujeres, 1996-2000

	1996	2000
Formales		
Actividades agropecuarias	10.4	7.2
Industria manufacturera	16.9	19.8
Construcción y electricidad	0.7	0.7
Comercio mayorista	2.7	2.4
Hotel, preparación y venta de alimentos	4.7	5.1
Transporte y servicios. Conexos	0.7	0.8
Comunicaciones	0.4	0.4
Alquiler inm.serv.financi y profesionales	4.0	4.4
Servicios médicos y educativos. Esparcimiento	14.8	14.4
Servicios diversos	2.2	2.2
Administración pública y defensa	4.5	4.3
	51.6	54.5
Informales		
Comercio minorista	21.2	21.8
Venta alimentos vía pública	2.7	2.4
Servicios domésticos	13.1	11.8
No especificados	0.3	0.3
Servicios de reparación	0.6	0.5
	37.9	36.8

Fuente: Encuesta Nacional de Empleos, 1996 y 2000.

⁵ Los trabajos de Ariza, Eternod y Oliveira, muestran que hay ramas de actividad económica que desde principios de siglo han contado con una elevada presencia femenina (fabricación de textiles, artículos de palma, carrizo y mimbre) otras se han feminizado con el paso del tiempo, como la industria manufacturera, o han disminuido la proporción de mujeres (servicios personales).

entre 1988 y 1993. En los tres años siguientes experimentan una caída de 6.4% para recuperarse lentamente entre 1999 y 2000 (véase cuadro 4).

Cuadro 4
Tasa media anual de crecimiento de las remuneraciones reales y del empleo

	Crecimiento de las remuneraciones			Crecimiento del empleo		
	1988-1993	1994-1999	1999-2000	1988-1993	1994-1999	1999-2000
Total	5.44	-2.80	6.62	2.68	2.17	2.35
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	-3.21	-4.68	2.13			
Industria manufacturera	3.45	-3.83	6.40	1.75	3.86	4.67
Industria textil y del vestido	2.29	-5.68	7.44	0.23	8.68	6.72
Hilados y tejidos de fibras blandas	2.40	-5.24	4.64	-4.14	1.72	1.20
Hilados y tejidos de fibras duras	0.50	-9.28	4.03	-1.37	4.09	2.21
Otros textiles	3.49	-4.20	8.96	3.95	7.97	10.61
Prendas de vestir	2.73	-4.87	8.14	1.13	11.25	7.08

Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas de Bienes y Servicios, 1988-2000; Industria maquiladora de exportación, 1988-2000.

En el año 2000, 57% de la PEA total era asalariada, 6.3% trabajaba a destajo, una tercera parte laboraba por su cuenta, y 10% no recibía pago por su trabajo.⁶

El 45% de la población ocupada total trabaja en México por menos de dos salarios mínimos, si a ello añadimos los que ganan hasta 5 salarios mínimos tenemos que el 77% de la población trabajadora obtiene entre 5 y menos de 5 salarios mínimos al mes (véase cuadro 5).

De los 13.2 millones de mujeres trabajadoras 21.4% ganan menos de un salario mínimo, en comparación con 13.2% de los hombres. Si a las cifras anteriores sumamos las que ingresan más de 1 y hasta 2 salarios mínimos, el resultado es que la mitad (51%) de las mujeres trabajan por menos de 2 salarios. En general, la escalera de la participación salarial de toda la población cae a partir de los dos salarios pero, en el caso de las trabajadoras, el paso al siguiente rango desciende más abruptamente, quince puntos porcentuales para ellas y nueve para los hombres (véase gráfica 1).

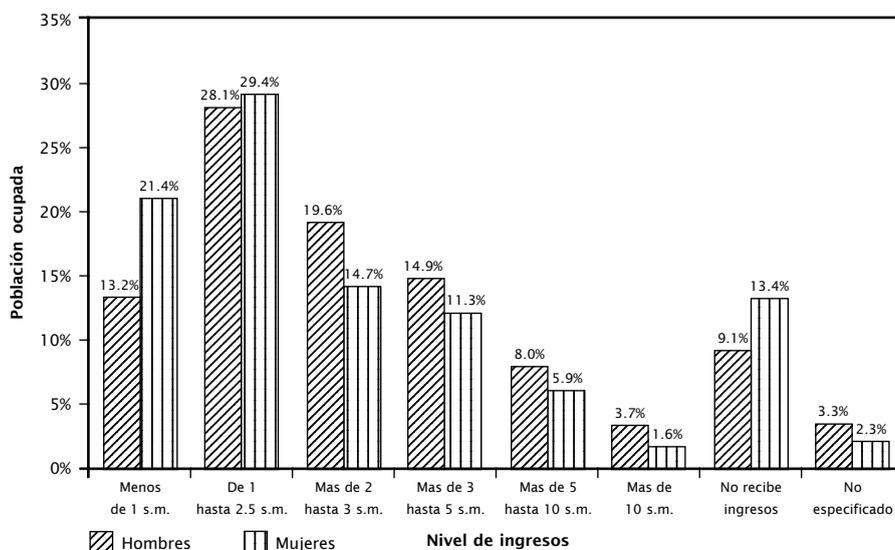
⁶ Este concepto puede resultar confuso ya que no es usual trabajar sin recibir pago por ello, sin embargo la ENE captura aquellas formas de trabajo de los hogares, como «ayudas familiares» o de los establecimientos pequeños en los que la gente trabaja a cambio de vivienda y alimento. En el campo, donde las mujeres campesinas trabajan en las labores agrícolas, muchas de ellas lo hacen sin pago debido a que el ingreso por la venta de los productos, en general, se lo apropia el cónyuge. Algunos trabajos de los hombres también se realizan sin pago, muchos de ellos son por trabajos en cooperación, o también como ayuda familiar.

Cuadro 5
Población ocupada por sexo y rama de actividad económica,
según el nivel de ingresos, 2000

	Nivel de ingresos					
	Hasta 2 s.m.	De 2 a 5 s.m.	De 5 a 10 s.m.	Más de 10 s.m.	No recibe ingreso	No especificado
Total	45	32	7	3	11	3
Hombres	41	35	8	4	9	3
Mujeres	51	26	6	2	13	2
Actividades agropecuarias	52	9	1	1	34	3
Hombres	55	10	2	1	29	4
Mujeres	32	4	0	0	63	0
Industria manufacturera	46	39	6	3	4	2
Hombres	40	44	8	3	2	3
Mujeres	60	25	3	1	9	1
Comercio	46	28	6	3	14	3
Hombres	40	36	9	4	7	4
Mujeres	53	20	3	1	21	3
Hoteles y restaurantes	53	26	5	1	13	2
Hombres	46	35	6	2	8	2
Mujeres	58	19	4	1	16	2
Otros servicios	38	41	12	5	1	3
Hombres	33	44	13	6	1	3
Mujeres	47	36	10	2	8	3
No especificado	7	18	38	28	0	9
Hombres	4	15	38	33	0	11
Mujeres	16	27	37	14	0	5

Fuente: INEGI-STPS, Encuesta Nacional de Empleo, 2000.

Gráfica 1
Población ocupada por sexo y nivel de ingresos



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENE, 2000.

En el sector campesino, donde según la ENE (2000) se ubicaban 956 mil mujeres «trabajadoras», 32% de ellas obtenían menos de 2 salarios y 63% no recibían ningún ingreso.

Las cifras anteriores muestran que si bien el grueso de la población mexicana se mantiene en general en un bajo nivel de ingreso, para las mujeres la inequidad es mayor. Existe una importante asimetría entre hombres y mujeres en el mercado de trabajo, con consecuencias negativas sobre la condición de las mujeres. La brecha de disparidad salarial muestra que las mujeres superan a los hombres en el porcentaje de la fuerza ocupada que no recibe ingresos (18.9% contra 13.2 en 1997 y 13.4 contra 9.1 en el 2000), pero son menos que ellos en el extremo opuesto de la pirámide del salarios, entre los que ganan más de cinco salarios mínimos al mes (4.7% de mujeres contra 8.8% de hombres en 1997 y 7.5 contra 11.7 en el 2000).⁷

En los ingresos promedio por hora de trabajo, las discrepancias salariales entre hombres y mujeres persisten. Incluso en aquellas ocupaciones donde el grado de escolaridad es elevado, el *techo de cristal* está presente y las mujeres obtienen ingresos promedio menores⁸ (véase cuadro 6).

En suma, a nivel de la ocupación nacional, las mujeres participan en los empleos menos calificados y peor remunerados, aunque no necesariamente tengan un bajo grado de escolaridad. Ellas pierden presencia a medida que los ingresos se elevan, suelen ubicarse mayoritariamente en los locales más pequeños y son las que, en mayor proporción, se encuentran entre los empleados no remunerados.

AGRICULTURA,⁹ EMPLEO FEMENINO Y TLCAN

Como lo muestran un gran número de investigaciones recientes, los resultados que la firma del TLCAN ha tenido en el sector agrícola, han sido de consecuen-

⁷ Las mujeres se encuentran sobrerrepresentadas en los grupos ocupacionales en los que la ausencia de ingresos es más frecuente, también es posible que ellas desempeñen trabajos de menor valía social, menos calificados tal vez, y puede existir una franca discriminación hacia la mujer como lo demuestra en su estudio la OECD para los países más desarrollados. Ver INEGI-UNIFEM, 2001 y OECD, 2002.

⁸ Este fenómeno no es privativo de México, ocurre en la mayoría de los países de la OECD.

⁹ En los años ochenta y noventa, la agricultura experimentó profundas reformas estructurales. Se transfirieron de las funciones del gobierno a particulares, se liberalizó el mercado, se redujo la inversión pública y el financiamiento. Se reformó al artículo 27 constitucional y a la Ley de Reforma Agraria y se modificó el acceso al crédito.

Cuadro 6
Ingresos promedio por hora de trabajo de la población ocupada
por grupos de ocupación principal según sexo, 1999

Grupo ocupacional	Hombres \$	Mujeres \$
Profesionales	27.9	22.3
Técnicos y personal especializado	15.0	15.9
Maestros y afines	29.1	27.9
Funcionarios públicos y gerentes del sector privado	31.0	26.6
Oficinistas	14.3	12.6
Vendedores y dependientes	8.9	6.6
Vendedores ambulantes	7.8	7.5
Empleados en servicios	7.8	7.7
Trabajadores domésticos	7.8	5.6
Agricultores	4.8	5.6
Supervisores y capataces industriales	15.6	10.4
Artesanos y obreros	9.4	7.3
Ayudantes de obreros	6.8	7.1

Fuente: INEGI, Estadísticas de trabajo doméstico y extradoméstico en México, 1995-1999. En: «El enfoque de género en la producción de las estadísticas sobre el trabajo en México», INEGI, UNIFEM, UNICEF, PNUD, OPS/OMS, FNUAP, INMUJERES.

cias enormes. En el ámbito del empleo su impacto ha sido sustantivo, acelerándose la tendencia ya registrada en décadas anteriores a su disminución.

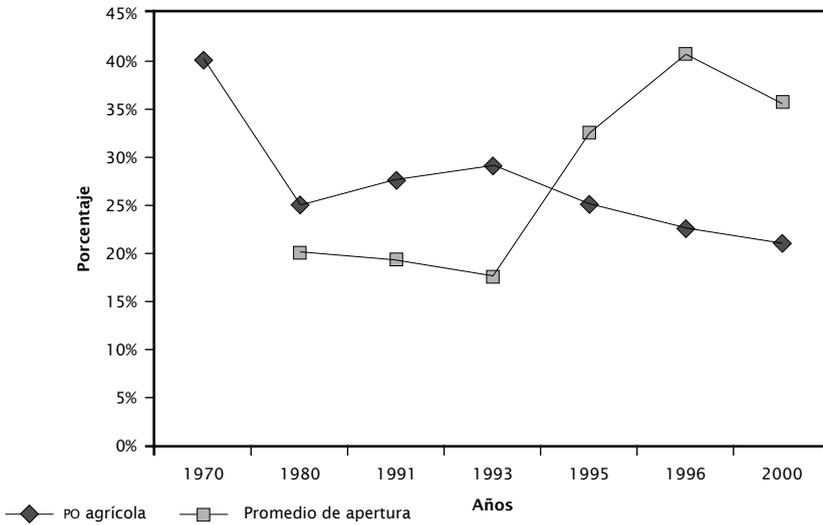
Mientras que al inicio de la década de los años setenta la población ocupada en la agricultura significaba 40% de la población ocupada total, 10 años después era de sólo algo más de la mitad, 26%. Esta proporción se mantuvo hasta antes de la entrada en vigencia del TLCAN, cuando para el año 2000 cae aceleradamente a 18%.

El grado de apertura comercial en esos años de fluctuar en promedio en 18% de 1980 a 1993, a partir de 1994 más que se duplica hasta alcanzar un valor medio en el periodo de 38%. Algo similar ocurrió con el sector de alimentos bebidas y tabacos que en las tres etapas registraron respectivamente un grado de apertura de 11.6%, 25% y 35% (véase gráfica 2).

En esos treinta años, la participación de las mujeres en el trabajo agrícola pasó de 5% en 1970, a fluctuar entre 13 y 15% en los siguientes lustros (véase cuadro 7).

Si bien entre 1970 y 1993, en términos relativos la población campesina ocupada se redujo, en números absolutos aumentó en más de 3 millones. Una tercera parte de los nuevos empleos fueron realizados por las mujeres, creciendo la ocupación femenina en más de cinco veces al pasar de 267 mil mujeres en 1970 a 1.1 millones en 1993. A partir de ese último año y hasta el

Gráfica 2
Población ocupada agrícola y grado de apertura económica



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENE y de los Anuarios de Comercio Exterior.

Cuadro 7
Población ocupada total y agropecuaria por sexo, 1970-2000

Año	Total agrícola	Mujeres	Hombres
1970	40%	5%	95%
1980	26%	13%	87%
1991	26%	12%	88%
1993	27%	13%	87%
1995	24%	15%	85%
1996	22%	15%	85%
2000	18%	14%	86%

Fuente: INEGI. Censo de Población 1970, 1980, y ENE 1991, 1993, 1995 y 1996.

2000 el sector perdió 1.8 millones de empleos de los que 165.2 mil fueron femeninos (véase cuadro 8).

En los años previos y posteriores al TLCAN la población campesina ocupada muestra un comportamiento diferenciado. Mientras entre 1991 y 1993, crece la ocupación para ambos sexos, en los tres años siguientes decrece la masculina y la población femenina comienza a jugar un papel de sustitución y no de complemento de la fuerza de trabajo masculina, antes de comenzar ella misma a abandonar el campo.

Cuadro 8
Población ocupada total y agropecuaria por sexo, 1970-2000

Año	Hombres		Mujeres		Hombres y Mujeres	
	Total	Agropecuaria	Total	Agropecuaria	Total	Agropecuaria
1970	10 255.2	4 836.9	2 466.3	266.7	12 721.5	5 103.6
1980	15 924.8	4 958.1	6 141.3	742.7	22 066.1	5 700.8
1991	21 256.9	7 185.9	9 777.2	1 003.8	31 033.2	8 189.7
1993	22 748.0	7 721.3	10 084.6	1 121.5	32 830.0	8 842.8
1995	23 026.5	6 922.2	10 854.3	1 182.4	33 880.8	8 104.6
1996	23 767.2	6 732.2	11 458.9	1 189.5	35 226.3	7 921.7
2000	25 547.3	6 078.2	13 237.9	956.3	38 785.3	7 034.5

Fuente: INEGI. Censo de Población 1970, 1980, y ENE 1991, 1993, 1995, 1996 y 2000.

La ENE, 2000, maneja una cifra conservadora de 7 millones de trabajadores agrícolas.¹⁰ De ese total, en 1996, 1 189 524 mujeres trabajaban en la agricultura y para 2000 la cifra había caído a 956 mil. Aproximadamente dos terceras partes de ellas no percibían retribución, sólo el 15.5% eran asalariadas y 13.2% trabajaban por su cuenta.

El empleo femenino se localiza en todo tipo de actividades agrícolas y el vinculado con el sector externo principalmente se ubica en la producción, recolección y empaque de frutas y hortalizas.

Para poder estimar el monto de la población femenina que labora en el sector agrícola exportador se hicieron varios cálculos e inferencias. A partir de la estimación de la Ex-Unión Nacional de Productores de Hortalizas, que señala que las hortalizas absorbían 25% de la población ocupada en el sector registrada en el Censo de Población de 1990 y, tomando en cuenta que los cambios tecnológicos en estos cultivos son significativos pero no generalizados, se supuso que la proporción de población ocupada en los cultivos hortofrutícolas respecto a la población ocupada en el total del sector no se ha modificado sustantivamente en el tiempo.

De este 25%, de la población ocupada en el sector hortofrutícola, el programa de Jornaleros calcula que 35% son mujeres. Con base en este cálculo tendríamos que para 1996 del millón 413 mil jornaleros detectados, 495 mil fueron mujeres. Para 2000 estaríamos hablando de una cifra cercana a las 805

¹⁰ La ENE de 2000 menciona una población ocupada agropecuaria de 7 millones. Pero en el capítulo de «indicadores agropecuarios» habla de 8 millones 661 mil «sujetos agrícolas», es decir 1,7 millones de personas más. De ellos, 3,4 millones son productores y 5,3 son trabajadores. De estos trabajadores 2,3 millones son jornaleros y peones, 0,1 empleados y operarios, y 2,8 «trabajadores sin pago».

mil mujeres. Este dato se aproxima a la ocupación femenina total en ese año, si aceptamos uno de los cálculos de la ENE, pero si tomamos el concepto de «sujetos agrarios» probablemente este subestimada.

La información anterior se confrontó para 1996 con la superficie cosechada y las jornadas de trabajo que se requieren por tipo de cultivo y número de Has y, posteriormente, con las tendencias del sector exportador de frutas y hortalizas.

Juntos, cultivos industriales,¹¹ frutas y hortalizas absorbían 29.5% de las jornadas de trabajo en 1991 y 14% de la superficie cosechada. Del inicio de las negociaciones del TLCAN hasta 1995, se produjo un incremento en las jornadas de trabajo de 40 a 42.6%.

Con base en las cifras anteriores, se estimó el impacto del aumento del comercio en el empleo rural femenino, dividiendo el volumen exportado de la producción nacional de las frutas y hortalizas entre el total de jornadas de trabajo, calculadas con base en la superficie cosechada total.

Aun cuando la estimación es muy agregada, en el periodo 1994-1995 y 1995-1996, se puede afirmar que fue positivo, y que se generó un crecimiento del empleo femenino dedicado a las labores agrícolas exportadoras.

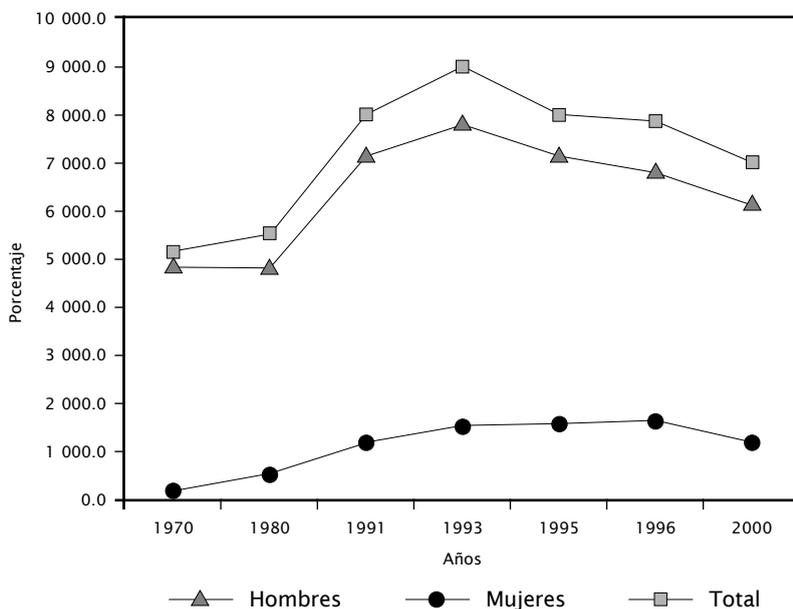
Para años más recientes, si tenemos en cuenta que las exportaciones de legumbres y hortalizas se han mantenido a un mismo nivel y que, en el caso de las frutas se han estancado, —creciendo las importaciones de éstas—, junto con una reducción de la superficie promedio destinada al cultivo de hortalizas, es viable suponer que el empleo femenino en estas labores ha experimentado un estancamiento, e incluso un descenso, como lo señalan las cifras globales en materia de empleo agrícola femenino.

En cuanto a los salarios agrícolas, estos han permanecido históricamente por debajo de los de otros sectores. En 1993 los salarios agrícolas apenas alcanzaron a ser 85% de los correspondientes a 1988 y para el 2000, 78% de los de 1993. Al compararlos con el resto de la economía, la diferencia es más dramática, ya que sólo representan 7% de los de la industria.

En suma, sin poder afirmar que sea la única causa, sin duda el TLCAN es una de las principales variables que explican porque se modificó tan violentamente la estructura ocupacional en el campo, cuando se perdieron entre 1993 y 2000, 1,643 miles de empleos masculinos y 165.2 miles de las mujeres (véase gráfica 3).

¹¹ Estos son: cacao, café, caña de azúcar, copra, henequén y tabaco.

Gráfica 3
Población agropecuaria total por sexo, 1970-2000



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Censo de Población 1970, 1980, y ENE 1991, 1993, 1995 y 1996.

Esta reducción de empleos agrícolas se ha traducido en una mayor presión sobre el resto de los mercados laborales y un deterioro de las condiciones generales de trabajo y de vida de la población campesina, siendo hoy en día uno de los sectores que presenta un mayor desafío a la política económica del país y en particular a la política de comercio exterior.

EMPLEO FEMENINO EN LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO Y TLCAN

En los más de veinte años transcurridos de 1980 al 2001, la industria textil y del vestuario creció en promedio 1.2%¹² frente a 2.6% que fue el promedio nacional.

Con el ingreso de México al GATT, en el periodo 1988-93, la ITV se expande a una tasa de 2.1%, en comparación con el 3.9% del resto de la eco-

¹² Incluye la industria del cuero y sus manufacturas.

nomía y en pleno TLCAN —1994-2001— el crecimiento fue similar que el promedio nacional, 3.2%.

En general la industria textil y del vestido tuvo un crecimiento pobre que mejora a partir de 1995. Su desempeño estuvo marcado por la rápida apertura que sustituyó insumos nacionales, la violenta devaluación, la caída del consumo interno y la drástica reducción de los salarios.

La participación de las cuatro ramas que conforman esta industria se modificó de forma importante. La fabricación de insumos se redujo a menos de una quinta parte y la de fibras duras se estancó. La de acabados de hilos y telas,¹³ y la fabricación de prendas de vestir, aumentaron respectivamente a una tercera parte y la mitad del valor producido por la industria (véase cuadro 9).

En estos años el sector sufrió un intenso proceso de maquilización del producto sectorial y de la composición exportadora. La industria de transformación de representar 44% de las exportaciones totales en 1988, en los años subsecuentes cae a 24% en 1993. En 2000 más del 64% de las ventas al exterior de la industria se efectuaron a través de la maquila,¹⁴ (véase gráfica 4).

Cuadro 9
Participación del sector de transformación y de la maquila
en el PIB de la industria textil y del vestido

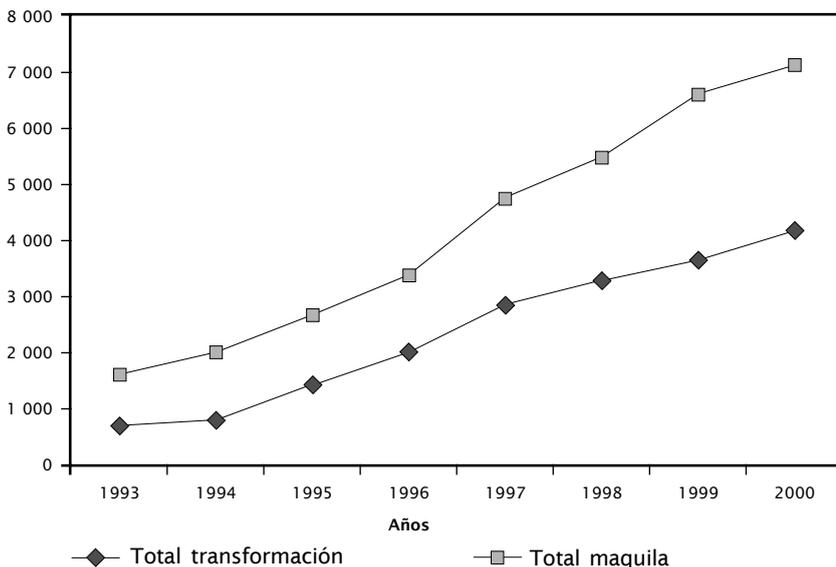
(Porcentajes)				
Ramas	1998	1993	1999	2000
Maquila				
Rama 24	0.0	0.3	3.9	4.4
Rama 25	0.0	0.0	0.5	1.0
Rama 26	10.2	14.3	21.2	24.1
Rama 27	5.2	9.4	34.4	38.2
Transformación				
Rama 24	100.0	99.7	96.1	95.6
Rama 25	100.0	100.0	99.5	99.0
Rama 26	89.8	85.7	78.8	75.9
Rama 27	94.8	90.6	65.6	61.8

Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas de Bienes y Servicios 1988-2000, y La producción, salarios, empleo y productividad de la industria maquiladora de exportación, Total nacional, 1988-2000.

¹³ Sábanas, manteles, colchas, confeccionados en establecimientos separados de la planta textil, rama 26.

¹⁴ México es el principal abastecedor de Estados Unidos de prendas de vestir bajo el capítulo 98 del Sistema Armonizado por el que se introducen a ese país los productos que han sufrido algún proceso de maquila y ensamblado en el exterior. Según fuentes estadounidenses, en 1996 el valor de las importaciones de prendas de vestir procedentes de México que ingresaron a ese país

Gráfica 4
Exportaciones de textiles y prendas de vestir, 1993-2000



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Nacional de Comercio Exterior.

La cercanía geográfica, la facilidad y el acceso rápido a las vías de comunicación, pero sobre todo, las diferencias salariales, que en 1996 alcanzaron una brecha de 16 veces, propiciaron el rápido crecimiento de esta modalidad de comercio entre ambos países.

Fuertemente marcado por los cambios en el sector externo, el empleo en la ITV alcanza su nivel más bajo en 1995 (398 mil empleos) para recuperarse en los años posteriores (véase cuadro 10).

Los datos del SCNM y de la ENE muestran tendencia similares, aún cuando como en los casos anteriores, magnitudes distintas. Mientras que el SCNM entre 1988-2000 arroja un incremento neto de empleos del orden de los 245.3 mil, en la ENE, el aumento es de 552.3 mil plazas de trabajo. En ambos, el aumento más significativo ocurrió entre 1995-2000.

ascendió a 3,663 millones de dólares de los que 3,033 millones, es decir 80%, entraron bajo el capítulo 98 y, de este total, 70% tenía contenido estadounidense. Dos años después las importaciones estadounidenses de origen mexicano eran de 6586 millones de dólares y las exportaciones totalizaban 2583 millones de dls. Las diferencias salariales por hora trabajada eran de dls. 1.51 en México por 8.52 en Estados Unidos. Al respecto este punto se trata de manera más amplia en el capítulo relativo al Empleo Femenino en la Maquila de Exportación.

Cuadro 10
Empleo en la Industria Textil y del vestido, por fuentes
número de personas y porcentajes

Años	SCNM	ENE total	Participación porcentual / rama actividad					Participación femenina
			Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	
1988	409 884	984 604 ^a						
1991	418 742	796 494	263 173	533 321				0.67
Industria textil		169 967	113 995	55 972	0.21	0.43	0.10	0.33
Prend. vestir		626 527	149 178	477 349	0.79	0.57	0.90	0.76
1993	414 709	1 001 811	347 637	654 174				0.65
Industria textil		248 283	146 545	101 738	0.25	0.42	0.16	0.41
Prend. vestir		753 528	201 092	552 436	0.75	0.58	0.84	0.73
1995	398 442	897 563	397 742	499 821				0.56
Industria textil		262 314	180 715	81 599	0.29	0.45	0.16	0.31
Prend. vestir		635 249	217 027	418 222	0.71	0.55	0.84	0.66
1996	459,095	1 077 349	434 601	642 748				0.60
Industria textil		304 118	178 148	125 970	0.28	0.41	0.20	0.41
Prend. vestir		773 231	256 453	516 778	0.72	0.59	0.80	0.67
2000	655,200	1 537 072	603 019	934 053				0.61
Industria textil		431 589	243 809	187 780	0.28	0.40	0.20	0.44
Prend. vestir		1 105 483	359 210	746 273	0.72	0.60	0.80	0.68

^a Para ese año incluye, cuero y calzado.

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales. Cuenta de Bienes y Servicios y Encuesta Nacional de Empleo.

Usando los datos de la ENE, al abrir las cifras por sexo y periodos se encontró que:

Entre 1991-95:

- Hay un descenso generalizado del empleo en la ITV;
- La caída afectó al empleo femenino ya que para los hombres se crearon 136 mil puestos de trabajo mientras que las mujeres perdieron 33.5 mil. Se redujo la participación laboral de las mujeres de 67% a 56% y en la fabricación de prendas de vestir de 76% a 66%. Los hombres desplazaron a las mujeres en actividades tradicionalmente realizadas por ellas.¹⁵

Entre 1996-2000

- Hay un crecimiento generalizado del empleo en la ITV. Para este último año la ENE reportó 1,537 mil empleos en esta industria, de los que 934 mil (61% del total) fueron para las mujeres;

¹⁵ En general a lo largo de los años 90 los varones desplazaron a las mujeres de sus puestos de trabajo en la ITV, ya que mientras en 1991, 3 de cada 10 trabajos eran realizados por los hombres en el 2000 la proporción era de 4 por cada 10.

- De este total, ellas estaban en 746 mil plazas de fabricación de prendas de vestir.

En este segundo periodo, si bien los empleos aumentaron, el valor agregado sólo creció 0.8% anualmente. Ello obedeció al peso significativo que adquirió la maquila en el PIB total de la ITV y, a la caída de los salarios, lo que elevó temporalmente la «competitividad» de la rama de una manera espuria.

Al descomponer las ocupaciones netas por maquila y transformación, la segunda —transformación— pierde casi 45 mil puestos de trabajo en el periodo previo al TLCAN, mismos que, posteriormente, no se logran recuperar del todo (véase cuadro 11).

Con el inicio del TLCAN si bien se alcanzó una expansión positiva del empleo, la fabricación maquiladora fue la más dinámica, en sólo 12 años creció más de 6 veces a una tasa media anual de 17%. Mientras que en 1988 apenas el 12% de la ocupación total estaba en esta modalidad de producción, 12 años después concentraba 48% de la ocupación. El mayor crecimiento —20%— ocurrió en los últimos tres años de la década de los noventa. A pesar de concentrar casi la mitad del empleo total de la ITV, su aportación al valor agregado en el 2000, apenas era de 23% y el resto lo generaba la ITV de transformación.

El grueso de la ocupación de la ITV maquiladora (80%), se dedica a la fabricación de prendas de vestir. En el caso del sector transformación, también es esa rama la que genera el mayor número de ocupaciones (50%). El resto de los empleos de la transformación se encuentra en la fabricación de fibras blandas (26%), otras industria textiles (19%) y una pequeña fracción (5%) en la elaboración de fibras duras.

Cuadro 11
Cambios del empleo en la industria textil y
del vestido de transformación y maquila

	(Personas)			
	Transformación (cambio)		Maquila (cambio)	
	1988-1994	1995-2000	1988-1994	1995-2000
Total	-44 850	50 796	39 863	205 842
Rama 24	-27 387	7 470	665	3 263
Rama 25	-1 355	3 171	6	157
Rama 26	442	19 528	9 290	33 790
Rama 27	-1 650	20 627	29 902	168 632

Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas de Bienes y Servicios, 1988-2000.

En la medida en que en la elaboración de prendas de vestir de la IME, 6 de cada 10 trabajos los hacen las mujeres en la posición de obreras, podemos afirmar que la apertura ocasionada por el TLCAN si se expresó en un aumento del empleo femenino, fundamentalmente del maquilador.

En cuanto a la calidad de estos empleos, si usamos como indicador el tamaño de los locales donde laboran las mujeres, se encontró que estos suelen estar en los extremos de la clasificación. Así por ejemplo, en la ENE de 1995 menos de una quinta parte de la población femenina ocupada se ubicaba en lugares de trabajo con una persona, para 1996 esta proporción se había elevado a una tercera parte. Si a lo anterior sumamos aquellos lugares de trabajo que oscilan entre 2 y 5 personas se alcanzaba el 40% del empleo femenino. Para 2000 la proporción aumentó a 42%, a la vez que 34% de las mujeres laboraban en establecimientos de más de 51 personas.

En general, los trabajos de uno hasta 5 empleados significan formas de autoempleo e informalidad o bien de maquila a domicilio como parece ser una de las modalidades que ocurre en las empresas maquiladoras del centro del país.

En la población total de trabajadoras, menos de 2% de las mujeres son empleadoras, una quinta parte de ellas trabajan por cuenta propia, la mayor proporción ocupa una posición de empleo subordinada como obreras (59%), a destajo (5)% y como trabajadoras familiares sin pago (13%).

Otro indicador sobre la calidad de los empleos son las remuneraciones reales, que entre 1994 y 1998, en toda la industria, y particularmente en la ITV, cayeron frente a aumentos del empleo y sólo de 1999 al 2000 se expanden a un ritmo más rápido que el de los empleos.

Se observa que en promedio las remuneraciones medias anuales en la industria textil y del vestido, fueron inferiores a los de la industria manufacturera en general y, los salarios medios anuales de la rama de prendas de vestir representaron apenas 70% de la media de los salarios devengados en la división textil.

Las remuneraciones en la industria textil y del vestido en 1996 sólo alcanzaron 64% de su valor de 1980. El descenso más significativo ocurrió en la rama de prendas de vestir donde su valor era equivalente al 54% de 1980. Para el 2000 las remuneraciones de toda la ITV apenas eran 80% de las de 1994 y, en la fabricación de prendas de vestir, donde se ocupan principalmente las mujeres, las remuneraciones significaban la mitad de las que se pagan en la industria en general y 20% menos que el promedio de la ITV.

Aún cuando la adquisición de una canasta de consumo básica requiere de tres salarios mínimos mensuales, 6 de cada 10 mujeres que trabajan en la industria manufacturera sólo logran pagos de dos salarios mínimos o menos.

Los aumentos en los indicadores de la productividad de esta industria estuvieron más asociados a la reducción de los empleos primero, y a salarios más bajos después, que a aumentos en el valor del producto, y si bien la industria textil tuvo un nivel de productividad mejor que el promedio nacional, este fue más reducido que el de la industria manufacturera.

EL EMPLEO DE LAS MUJERES EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN Y EL TLCAN

La Industria Maquiladora de Exportación (IME), ha adquirido gran importancia en materia de generación de empleos —especialmente en el trabajo de las mujeres— y en la obtención de divisas, aunque no en la producción, ni en su aportación al valor agregado nacional.¹⁶

Si bien la participación de la IME en el PIB nacional apenas significa 3% del total, en los últimos 12 años su importancia dentro de la Industria Manufacturera se ha triplicado. Hoy representa una décima parte del valor de la producción de toda la industria, cuando en 1994 era la mitad, 5.4%.

En algunas de las Divisiones de la Manufactura, la IME genera más del 30% del valor del producto, como es el caso de la fabricación de prendas de vestir 38%, los equipos y aparatos electrónicos 37%, y los eléctricos 34%. En la fabricación de carrocerías, motores partes y accesorios su aportación al valor agregado de la rama es de 21%.

En 1980 la IME generaba 14% de las exportaciones totales, 20 años después la mitad del total exportado. Las importaciones de esa industria crecieron más de cuatro veces en esos 20 años, hasta representar hoy en día 34% del total importado.

Visto en términos de su participación porcentual en las exportaciones de cada rama, su importancia es aún más significativa. En promedio, 53.6% de la exportación total de la industria manufacturera es de la maquila, pero, en

¹⁶ La Industria Manufacturera en conjunto, exporta el 88.5% de las ventas totales al exterior. De ellas 41.1% son producidas por la Industria de Transformación (IT) y 47.5% por la maquila, valores que en 1988 eran de 75.5%, 42.5% y 33%, respectivamente.

algunas divisiones como las de prendas de vestir, artículos de plástico, productos metálicos estructurales y equipos y aparatos y electrónicos significan más de 80% de las exportaciones. Para Estados Unidos, México se ha convertido en el principal proveedor de bienes ensamblados en el exterior.¹⁷

La población empleada en la IME aporta 3.9% de la ocupación nacional. Mientras que en 1980 laboraban en la maquila 120 mil personas, en 2000 la cifra se había elevado a 1.3 millones. En 20 años se crearon 1.2 millones de empleos.

La importancia de la IME en la generación de empleo ha sido sustantiva, ya que en sólo 6 años transcurridos entre la firma del TLCAN y el 2000, la participación del empleo maquilador en la Industria Manufacturera, casi se duplicó al pasar de 16.7% a 30% de la ocupación industrial.

Las mujeres han encontrado una fuente importante de empleo en esta modalidad productiva. De los 1.3 millones de ocupaciones maquiladoras, 51% (655 mil) eran de mujeres: 576.7 mil obreras, 42 mil técnicas de producción y 36 mil empleadas administrativas (ver anexo A-2).

Aún cuando la participación relativa de las mujeres en la población de obreros de la IME ha experimentado un descenso de 63.3% en 1988, a 60% en 1994 y 55% en el 2000, todavía mantienen una posición mayoritaria como obreras en todas las ramas, salvo en la fabricación de muebles y sus accesorios y de herramientas y sus partes.

¹⁷ México aportó, en 1995, el 41% del comercio total realizado por Estados Unidos bajo el concepto de maquila y a nuestro país se envió el 58% de los componentes estadounidenses. Según la USITC, las importaciones procedentes de México bajo el arancel 9802 del Sistema Armonizado para 1995, eran del orden de los 25 mil millones de dólares, 1.9 mil millones más que en 1994. Este crecimiento refleja el efecto combinado de la fuerte devaluación del peso mexicano, la reducción de aranceles para los productos que entran bajo el TLCAN y el aumento de la demanda de los consumidores en Estados Unidos. Así por ejemplo, entre 1992 y 1998 la ventaja en términos de costos de mano de obra fue muy estimulante para la instalación de nuevas maquiladoras en nuestro país. Otro elemento muy importante que favoreció el uso de las importaciones al amparo de la provisión HTS (Sistema Arancelario Armonizado) 9802, fracción que se usa para reingresar los bienes de origen estadounidense que han tenido un proceso maquilador fuera de su frontera, es que estos productos no pagan el impuesto del uso de la Aduana (Customs Merchandise Processing Fee, conocido también como user fee). En virtud del acuerdo comercial previo con Canadá, este país está exento de este impuesto desde enero de 1994, pero para el caso de México las importaciones en general estuvieron sujetas a un impuesto de 0.19% ad valorem y un pago de 400 US Dl. hasta julio de 1999. Ello explica que si bien muchas empresas mexicanas cumplen con los requerimientos de contenido norteamericano, han preferido mantenerse como maquila para gozar de la exención de los pagos por el uso de las aduanas. A partir de enero de 1999 la mayor parte de las importaciones de prendas de vestir ingresan a Estados Unidos libres de arancel, lo que desestimula el uso de la provisión Sistema Armonizado (SA).

En épocas recientes, el ingreso de los hombres a la IME ha sido más acelerado que el de las mujeres. También las posiciones laborales de los hombres tienen un carácter más «calificado». Siete de cada diez técnicos son hombres y seis de cada diez son administrativos. En cambio, por cada 54 obreras hay 45 hombres que laboran en esa posición (véase cuadro 12).

Cuadro 12
Ocupación en la IME por sexo y categoría ocupacional, 2002

	Hombres	Mujeres
Total nacional	50.2%	49.8%
Obreros	45.3%	54.7%
Técnicos de producción	73.3%	26.7%
Empleados administrativos	63.2%	37.4%

Fuente: Industria Maquiladora de Exportación, 2002.

En la última década, la maquila empezó a moverse hacia la región central del país donde hoy labora cerca del 40% de la población ocupada por esta industria. Casi la mitad de esta población ubicada en regiones no fronterizas trabaja en la elaboración de prendas de vestir, 16% en la fabricación de materiales y equipos eléctricos y 12% en equipos de transporte.

El patrón de ocupación de las obreras de la IME también se movió hacia los municipios no fronterizos donde en la actualidad se ubican 43% de sus trabajos.

A nivel nacional las tres ramas de la IME más importantes que dan empleo a las mujeres son: la fabricación de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos (26%), la elaboración de prendas de vestir (25%), y la construcción y reconstrucción y ensamble de equipo de transporte y accesorios (18%). Al abrir esta distribución por municipios fronterizos y no fronterizos, la distribución cambia significativamente. En los primeros, la fabricación de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos da ocupación a 34% de las mujeres, seguida de la construcción y reconstrucción de equipo de transporte (22%). En cambio, en los no fronterizos, la fabricación de prendas de vestir genera 50% de las ocupaciones femeninas de la IME, la siguiente en importancia es la de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos (14%).

En todas las ramas productivas y en todas las zonas geográficas, el número de técnicos rebasa con mucho al de técnicas, y sólo en la fabricación de calzado e industria del cuero y en la de ensamble de juguetes la proporción de administrativas es mayor a la de los hombres.

La creciente dispersión de la industria maquiladora en distintas partes del territorio nacional, favorece formas de organización laboral más segmentadas como el empleo a domicilio o, a destajo, donde las trabajadoras recogen la labor y la llevan a sus hogares o pequeños talleres. También la tradición laboral de algunas regiones del país atrae a cierto tipo de empleos (prendas de vestir en la zona centro) y permite a las obreras no separarse de sus lugares de origen, como ocurre con muchos empleos de la frontera donde las trabajadoras han abandonado sus regiones de origen.

Las remuneraciones medias de la IME son inferiores a las de la IT. Entre 1988 y 1994, hubo una elevación constante del salario (pesos de 1993), que cayó en años subsecuentes. Para el 2000 y apenas era equivalente a los alcanzados en 1994.

Los costos por hora para los trabajadores de la industria manufacturera son espectacularmente diferentes. Por ejemplo en 1998 estos eran de 18.50 dls/hora en Estados Unidos, de 15.60 dls/hora en Canadá y de 1.83 dls/hora en México. De una lista de 26 países que abastecía a Estados Unidos en 1998, sólo Sri Lanka con 0.47 centavos dls/hora estaba por debajo de México (véase cuadro 13).

Según el SCNM, las remuneraciones medias por actividad económica y sexo, entre 1997 y 2000, aumentaron de 17.3 pesos/hora a 32.9 pesos/hora. Salvo en la elaboración de productos químicos donde los ingresos para las mujeres obreras por hora son ligeramente superiores, en el resto de las actividades, siempre son menores, en ambos años.

El 81% de la población de trabajadores de la IME (ver cuadro anexo A-3), son obreros, pero de ellos las mujeres representan 45% y los hombres 36%, en esta categoría los ingresos por hora son más bajos que el promedio de la IME y los de las mujeres están por debajo de los de los hombres. En las actividades donde su presencia es más significativa (prendas de vestir, material de transporte, materiales y equipos eléctricos), siempre ellas obtienen salarios más reducidos. En las ocupaciones de técnicos (3 mujeres por cada 10 hombres) y en la de administrativos (3 mujeres por cada 7 hombres), la baja presencia de ellas implica que sólo un número reducido de mujeres logra esos niveles de remuneraciones, suponiendo que en esas actividades no hay discriminación salarial.

Cuadro 13
Promedio de costos de compensación por hora para los empleados en manufactura,
para los países y las regiones seleccionadas, 1992-98

Dólares USA							
Región/País	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
<i>Norte América</i>							
Estados Unidos	16.1	16.5	16.9	17.2	17.7	18.2	18.6
Canadá	17.0	16.4	15.9	16.0	16.7	16.5	15.7
México	2.2	2.4	2.5	1.5	1.5	1.8	1.8
<i>Europa</i>							
Portugal	5.2	4.5	4.6	5.4		5.4	5.5
Polonia ²	1.0	1.1	1.4	2.1			
Hungría ²	1.3	1.5	1.7	1.8			
República Checa ²	1.1	1.3	1.5	1.7			
<i>Asia</i>							
Corea	5.2	5.6	6.4	7.4	8.2	7.3	5.0
Taiwán	5.1	5.2	5.5	5.8	5.9	5.9	5.2
Hong Kong	3.9	4.3	4.6	4.8	5.1	5.4	5.5
Malasia	1.4	1.5	1.7	1.9			
Filipinas	0.9	1.0	1.2	1.3			
Sri Lanka	0.4	0.4	0.5	0.5		0.5	0.5

¹ La caída los salarios en 1995 fue causada por la devaluación del peso en diciembre de 1994.

² La baja tasa salarial de estos países refleja el subsidio a la salud, al cuidado de los niños, al transporte masivo y a a educación.

Fuente: *United States International Trade Comission (USITC)*, Abril 1997 y diciembre 1999.

CONCLUSIONES

Los supuestos beneficios que en los modelos de equilibrio se estimaba se alcanzarían México con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, no parecen haberse correspondido con la realidad.

La dinámica del empleo nacional ha sido muy pobre. En el caso de las mujeres que laboran en la producción de bienes comerciables, el impacto ha sido negativo en el ámbito agrícola y, de empleos de escasa calidad en la esfera industrial.

Mientras entre 1988-93 el promedio anual de empleos creados fue de 800 mil, en plena vigencia del Tratado los nuevos empleos apenas alcanzaron la cifra anual promedio de 533 mil, esto es, dos tercios de los creados en los años anteriores.

Las mujeres trabajan principalmente como asalariadas, aunque muchas lo hacen sin pago, especialmente en la agricultura. A nivel nacional una pro-

porción mayor de las mujeres que de los hombres, ganan menos de dos salarios mínimos. Tres de cada cuatro mujeres rurales trabajan sin percibir remuneración alguna, y la mitad de las trabajadoras en la industria manufacturera perciben menos de dos salarios mínimos.

La violenta devaluación de 1994 y el impulso inicial del TLCAN, implicó en una primera etapa, un aumento del empleo femenino rural, con jornadas de trabajo más largas y a destajo, sin que los indicadores estudiados muestren una mejoría en las condiciones de vida de los y las trabajadoras agrícolas.

Este aumento inicial de empleo de las mujeres campesinas por competitividad lograda con precios y salarios bajos, en un entorno de apertura acelerada se perdió rápidamente. Desde 1996, se registra un abandono del campo no sólo por los hombres sino también por las mujeres, perdiéndose, entre 1993 y el 2000, 1.8 millones de ocupaciones en el campo.

Las mujeres tienen un peso creciente en la industria manufacturera, donde hoy encuentran una proporción considerable (19.8%) de trabajos. En la ITV las mujeres recuperaron, a fines de los años 90 434 mil empleos que, en parte habían perdido por el bajo ritmo de crecimiento del empleo a nivel nacional y porque, muchos de ellos habían sido tomados por los hombres durante el primer lustro de esa década. En el 2000, la ITV daba ocupación a más de 746 mil mujeres que fabricaban prendas de vestir.

El intenso proceso de sustitución de la modalidad de transformación a uno de índole maquilador, la pérdida relativa de empleos femeninos a favor de los hombres, la reubicación del trabajo de las mujeres y de muchos hombres hacia lugares de menos de 5 trabajadores, y el nivel más bajo de salarios de la ITV en relación con la industria en general y la rama, nos permiten afirmar que, muchos de los nuevos empleos fueron de peor calidad y que el esperado efecto de mejoría en el «capital humano», operó en sentido contrario a los supuestos originales.

En 2000 el personal ocupado en la Industria Maquiladora de Exportación ascendía a 1.3 millones de trabajadores. En el año 2000, la participación relativa de las mujeres era todavía mayoritaria —51%— y el grueso de ellas —55%—, labora en la categoría de obreras. Pero la ocupación de las mujeres obreras en la IME avanzó a un ritmo más reducido que el de los obreros varones, debido a la insuficiente creación de empleo en otros sectores de la economía, y a los perfiles de puestos requeridos por los procesos de producción caracterizados por una mayor tecnificación, cuya demanda se ha inclinado hacia los hombres.

En años recientes el 57% de la mano de obra femenina en la maquila, trabajaba en los municipios no fronterizos, principalmente en la industria textil y del vestido que genera 78.1% de la ocupación total de la IME no fronteriza. Con frecuencia, los lugares de trabajo en donde se hace este tipo de maquila, son de menos de 5 trabajadores y las condiciones laborales más precarias.

En general, las mujeres que laboran en la IME perciben un salario medio por hora menor que el de los hombres. Esto puede deberse a que están ocupando los puestos con los niveles más bajos de calificación y de remuneración o bien, a una forma de discriminación, que está presente a nivel de la economía nacional.

En suma, la apertura externa total e indiscriminada al modo mexicano, tuvo resultados muy pobres y aislados en materia de creación de empleos totales y femeninos. En la agricultura aceleró la desaparición de empleos; en la ITV los empleos se mudaron preferentemente hacia la maquila; y en la IME, las ocupaciones femeninas aumentaron, particularmente en la región centro del país y por salarios más bajos que aquellos promedio de la manufactura nacional.

El problema del empleo en general presiona fuertemente a las mujeres, no sólo porque pierden los propios, sino también, porque se ven desplazadas por la búsqueda masculina de empleo.

La ausencia de infraestructura que las apoye (guarderías, transporte, capacitación) son elementos que las ponen en desventaja en la lucha por el empleo.

El fuerte sesgo que la ocupación femenina industrial de exportación tiene hacia el empleo maquilador, le da a este empleo un carácter frágil, que depende de salarios ínfimos, es muy volátil e inestable y, en la medida en que se ubica en locales pequeños, ofrece una menor cobertura social a las trabajadoras. En años recientes México ha perdido «competitividad» en materia salarial frente a otros países y no la tiene en infraestructura. En pocos años el país se ha convertido en un enclave que importa para exportar, donde la calidad y cantidad de empleos tiene una naturaleza inestable y precaria, sin que al final mejoren las condiciones de vida de los hombres y de las mujeres.

BIBLIOGRAFÍA

- Ariza, M. y O. de Oliveira. «Inequidades de género y clase. Algunas consideraciones analíticas». En: *Nueva Sociedad*, núm. 164, noviembre-diciembre de 1999, pp. 70-81.

- Alcaraz, Eduardo y Gabriela. TLCAN, sector agropecuario mexicano y comercio desleal. En: *Comercio Exterior*, junio de 2001.
- Boserup, Ester. *Women's role in economic development*. Nueva York, San Martin's, 1970.
- Cerruti, Marcela y Raúl, Benítez. «Cambios en el papel económico de las mujeres entre las parejas mexicanas». En: *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 15, núm. 1, enero-abril de 2000.
- Consejo Nacional de Población, CONAPO. La situación demográfica en México. México, 1997.
- INEGI, UNIFEM, Instituto Nacional de la Mujer, FNUAP, OPS/OMS, PNUD, UNICEF. El enfoque de género en la producción de estadísticas sobre trabajo en México. Una guía para el uso y una referencia para la producción de información. México, diciembre de 2001.
- OECD, Women at work: who are they and how they fare. *Employment Outlook*, July 2002.
- , *Economic Outlook*. Vol. 2002/1, June.
- Oliveira de, O. y M, Eternod. «La fuerza de trabajo en México: un siglo de cambios». En: J. Gómez de León y C. Rabell (ed.), *Cien años de demografía en México*. FCE, 2000.
- Productividad y Operación, S.A. *El Sector Agropecuario y el Tratado de Libre Comercio con América del Norte*. Editado por H. Cámara de Diputados sin fecha.
- Ridermann, R.S. y Gómez Cruz, M. «El TLC y el mercado hortícola. El caso del jitomate, pepino, chile bell y calabacita», Reporte de investigación, núm. 33, CIESTAAM. Universidad Autónoma de Chapingo, marzo de 1997.

Anexo A-1
ENE: Participación y estructura de la población ocupada,
por actividades y por sexo (2000)

	Miles de personas			Participación			Estructura		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
Total	38,984	25,673	13,311	100	65.9	34.1	100	100	100
Actividades agropecuarias	7,060	6,099	961	100	86.4	13.6	18.1	23.8	7.2
Extracción de petróleo y gas natural	90	76	14	100	84.4	15.6	0.2	0.3	0.1
Explotación de minas y canteras	66	62	4	100	93.9	6.1	0.2	0.2	0
Industria manufacturera	6,947	4,316	2,631	100	62.1	37.9	17.8	16.8	19.8
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	1,361	908	453	100	66.7	33.3	3.5	3.5	3.4
Industria textil	432	244	188	100	56.5	43.5	1.1	1	1.4
Fabricación de prendas de vestir	1,105	359	746	100	32.5	67.5	2.8	1.4	5.6
Cuero y el calzado	350	228	122	100	65.1	34.9	0.9	0.9	0.9
Madera y papel	571	354	217	100	62	38	1.5	1.4	1.6
Industrias química, vidrio, plástico, hule y cemento	943	660	283	100	70	30	2.4	2.6	2.1
Refinación petróleo y petroquímica básica	68	53	15	100	77.9	22.1	0.2	0.2	0.1
Industrias metálicas básicas	105	97	8	100	92.4	7.6	0.3	0.4	0.1
Otras industrias de transformación	2,012	1,413	599	100	70.2	29.8	5.2	5.5	4.5
Construcción	2,528	2,462	66	100	97.4	2.6	6.5	9.6	0.5
Electricidad	188	157	31	100	83.5	16.5	0.5	0.6	0.2
Comercio mayorista	1,090	770	320	100	70.6	29.4	2.8	3	2.4
Comercio minorista	5,752	2,852	2,900	100	49.6	50.4	14.8	11.1	21.8
Hoteles, prep... venta alimentos en establecimientos prep.. venta alimentos en vía pública y dom.	1,322	646	676	100	48.9	51.1	3.4	2.5	5.1
Transporte y servicios conexos	523	197	326	100	37.7	62.3	1.3	0.8	2.4
Comunicaciones	1,546	1,444	102	100	93.4	6.6	4	5.6	0.8
Alquiler inmuebles, serv. financieros y profesionales	185	127	58	100	68.6	31.4	0.5	0.5	0.4
Servicios médicos, educación y esparcimiento	1,561	978	583	100	62.7	37.3	4	3.8	4.4
Servicios de reparación	3,369	1,455	1,914	100	43.2	56.8	8.6	5.7	14.4
Servicios domésticos	1,682	1,617	65	100	96.1	3.9	4.3	6.3	0.5
Servicios diversos	1,771	206	1,565	100	11.6	88.4	4.5	0.8	11.8
Administración pública y defensa	804	513	291	100	63.8	36.2	2.1	2	2.2
No especificados	1,740	1,172	568	100	67.4	32.6	4.5	4.6	4.3
	160	123	37	100	76.9	23.1	0.4	0.5	0.3

Anexo A-2
Personal ocupado en la IME por categoría ocupacional y sexo

Concepto / Año	Número de establecimientos	Número de personas					Técnicos de producción	Empleados administrativos
		Total	Obreros total	Hombres	Mujeres			
1980	620	119 546	102 020	23 140	78 880	10 828	6 698	
1981	605	130 973	110 684	24 993	85 691	12 545	7 744	
1982	585	127 048	105 383	23 990	81 393	13 377	8 288	
1983	600	150 867	125 288	32 004	93 284	16 322	9 257	
1984	672	199 684	165 505	48 215	117 290	22 381	11 798	
1985	760	211 968	173 874	53 832	120 042	25 042	13 052	
1986	890	242 582	197 300	67 238	130 062	29 683	15 599	
1987	1 125	305 253	248 638	84 535	164 103	36 740	19 875	
1988	1 396	369 489	301 379	110 927	190 452	44 312	23 798	
1989	1 655	418 533	340 508	130 752	209 756	49 850	28 175	
1990	1 704	446 436	360 358	140 919	219 439	53 349	32 729	
1991	1 916	467 352	374 827	148 900	225 927	56 705	35 820	
1992	2 075	505 698	406 878	161 270	245 608	60 273	38 547	
1993	2 113	542 074	440 683	178 512	262 171	60 986	40 405	
1994	2 085	583 044	477 031	192 991	284 040	64 655	41 358	
1995	2 130	648 272	531 729	217 557	314 172	71 101	6 446	
1996	2 411	753 708	616 617	257 575	359 042	82 795	11 877	
1997	2 717	903 528	735 349	312 457	422 892	103 855	20 190	
Hombres		421 720				74 453		
Mujeres		477 069				29 402		
1998	2 983	1 014 006	823 561	357 905	465 656	118 516	14 661	
Hombres		485 644				84 448	9 995	
Mujeres		528 362				34 068	4 666	
1999	3 297	1 143 240	922 876	408 432	514 444	138 246	19 730	
Hombres		557 825				99 588	15 140	
Mujeres		585 415				38 658	4 590	
2000	3 590	1 291 232	1 045 101	468 695	576 706	153 392	15 146	
Hombres		636 333				111 066	11 478	
Mujeres		654 899				42 326	3 668	

p/ Cifras preliminares.

Fuente: INEGI. Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación.

Anexo A-3
Participación de los trabajadores de la maquila, por actividad, remuneraciones medias por hora y sexo, 2000

Concepto	Porcentaje de participación y salarios medios por hora en pesos													
	Total (%)			Obreros						Técnicos de producción		Empleados administrativos		
	Salario medio por hora	Hombres	Mujeres	Total	Salario medio por hora	Hombres	Mujeres	Salario medio por hora	Total	Salario medio por hora	Total	Salario medio por hora		
Total nacional	100	33	49.3	50.7	81	15	36.3	15.8	44.7	14.3	11.9	37.6	7.2	67.4
Selección, preparación, empaque y enlatado de alimentos	100	26	51.6	48.4	84.9	12	40.7	13.1	44.2	10.9	7.1	34.4	8	53.5
Prendas de vestir y otras confecciones con textiles y otros materiales	100	20	41.6	58.4	84.8	11.7	32.8	12.1	52	11.5	10.7	24.3	4.5	43.9
Fabricación de calzado e industria del cuero	100	30	49.5	50.5	84.8	16.4	40.3	17.1	44.4	15.7	8.7	37.6	6.6	53.5
Muebles, sus accesorios y otros productos de madera y metal	100	34	72.1	27.9	79.4	15.8	56.3	16.5	23.1	14.2	12.5	37.2	8	62.1
Productos químicos	100	34	53	47	77.4	15.4	37.2	15.3	40.3	15.7	15.1	42.9	7.5	55.3
Equipo de transporte y sus accesorios	100	41	57	43	79.1	17.3	41.7	17.6	37.4	17	13	41.8	7.9	81.8
Herramientas, equipo y sus partes excepto eléctrico	100	41	67.1	32.9	79.6	18.9	51.5	21.4	28.1	14.7	13.1	52.9	7.2	84.6
Máquina equipo, aparatos y artículos eléctricos y electrónicos	100	41	49.6	50.4	78.7	16.7	34	17.7	44.6	15.9	12.1	41	9.2	77.4
Materiales y accesorios eléctricos y electrónicos	100	37	45.2	54.8	79	15.9	30.9	16.6	48.1	15.4	13.1	12.5	7.9	68
Juguetes y artículos deportivos	100	31	50.2	49.8	85.4	14.4	41.8	15.4	43.5	13.4	8.8	34.7	5.9	58.7
Otras industrias manufactureras	100	32	50.5	49.5	82	15.1	38.1	15.8	43.9	14.4	10.7	36.6	7.3	69.1
Servicios	100	29	43.6	56.4	84.5	14.5	33.9	16.1	50.6	13.3	7.9	34.8	7.6	55.7

Fuente: INEGI. Industria Maquiladora de Exportación, 2000.

El mercado de trabajo en México bajo el TLCAN: La dificultad de trabajar

José Alfonso Bouzas*

La Organización Internacional del Trabajo reporta que para 2003 no mejoró el empleo en el mundo pese a que vivimos ligero crecimiento económico, alcanza la humanidad el nivel más alto de desempleo que llegó a 185,9 millones de desempleados que buscan trabajo de los cuales, lamentablemente, 88,2 millones son jóvenes de ambos sexos.

Paralelamente al anterior fenómeno, el crecimiento del sector informal con todas sus implicaciones como lo son la carencia de seguro de desempleo y otras formas de protección social, se generaliza en el mundo como una de las más graves pandemias que la humanidad ha vivido. Para finales del 2003, 550 millones de trabajadores de estas condiciones vivían con un dólar o menos al día.

Entre las razones por las que se explica esta realidad, se señalan tanto aquellas que lógicamente habremos de encontrar relacionadas, como aquello que señalan como la difícil situación del mundo industrializado, pero también otras que pudiéramos no encontrar directamente vinculadas como el impacto del SRAS (síndrome respiratorio agudo severo) y los hechos posteriores al 11 de septiembre en EE. UU. incluyendo la guerra en Iraq y otros conflictos presentes en el mundo.

La tasa de desempleo de EE. UU. en un 6%, cierta recuperación en la Unión Europea y una tendencia a salir de la crisis en el Japón, lo que contrasta con América Latina y el Caribe que aún se ve afectada por la recesión.

En este contexto pareciera ser que los ojos de la indicada organización internacional están puestos en el futuro laboral de China que transita de la agricultura al comercio y servicios, sectores que en el subdesarrollo se soportan en la precaridad del trabajo y teniendo en cuenta que aporta el 25% de la

* Doctor en Derecho, Investigador Titular de Tiempo Completo en la UNAM, Profesor de posgrado en la Facultad de Derecho, UNAM y del posgrado en la UAM-I, Investigador Nacional nivel 1.

PEA, nos amenaza por un mercado laboral más complejo para el caso de América Latina, particularmente para nuestro país que ya vive la migración de las maquiladoras al oriente con todas las consecuencias de desempleo que ello implica.

Para América Latina la estimación preliminar del 2003 indican que el desempleo bajó al 8% inequitativamente distribuido por género, en un 10,1% para las mujeres y un 6,7% para los hombres y todavía peor para el caso de los jóvenes que alcanzó un 16,6%

La conclusión que por razones obvias por todos es compartida se expresa sobre la idea de que únicamente con un empleo decente y productivo para los nuevos trabajadores jóvenes, las personas sin empleo y los trabajadores pobres tendrá la región latinoamericana la posibilidad de alcanzar a reducir la pobreza extrema para el 2015.

La mundialización y la rápida evolución tecnológica han demostrado ser espadas de doble filo. Por un lado estas nuevas fuerzas económicas brindan nuevas oportunidades para el desarrollo económico y la expansión del empleo. Mundialización ha venido a significar «una tendencia general a la liberalización del comercio, a la desaparición de las barreras no arancelarias y a una nivelación de los aranceles, aumentando así la libertad del capital para saltar las fronteras e impulsando aún más el progreso de las comunicaciones, que hacen del mundo un mercado único.

Pero el rápido ritmo de mundialización y de progreso tecnológico suscita igualmente problemas comunes a todos los países. La competencia cada vez más enconada y los cambios económicos que trae consigo la confluencia de la integración económica mundial con los adelantos técnicos pueden engendrar inestabilidad y dificultades en lo tocante a mantener el empleo de una gran parte de la población activa de un país. El nivel y la calidad de los trabajadores calificados de un país son hoy factores decisivos para aprovechar las oportunidades y para reducir al mínimo los costos sociales que traen consigo la rápida transformación tecnológica y la transición a una economía más abierta.

La demanda de trabajadores calificados ha aumentado tanto en los países desarrollados como en los países en vías de desarrollo.

Por el contrario, el aumento de empleos para los trabajadores de producción, entre los que se incluyen trabajadores manuales y artesanos diestros, pero sobre todo trabajadores no calificados o poco calificados, ha sido pequeño tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados, y en algunos casos no ha habido aumento, sino disminución. La única excepción a esta

regla se encuentra en el sector de ventas y de servicios. La creciente incorporación a este sector de trabajadores no calificados refleja el auge de los servicios en las economías desarrolladas, así como una tendencia de los que buscan trabajo a capacitarse en las destrezas demandadas por los empleos del sector de los servicios.

Para el caso de nuestro país vemos que la política económica que como parte del programa de gobierno ofreció empleo para los generalmente reconocidos cuarenta millones de adultos que trabajan o prenden hacerlo y que ha reiterado, por voz del presidente, haber abierto un significativo número de plazas, ahora contabilizando como empleo el que tradicionalmente ha sido identificado como informalidad, ha fracasado y prueba de ello son el descontento social evidenciado incluso en los resultados electorales.

Si al inicio de la década de los ochenta y hasta la crisis de 1982, se apreció una tendencia a mejorar las condiciones de la clase trabajadora, el cambio de modelo centrado ahora en el mercado externo y el compromiso de la liberalización económica a veinte años refleja que el crecimiento acelerado y la modernización no produjo mejores niveles de vida y oportunidades de expansión para la clase trabajadora.

Todos los analistas serios del tema, dentro de los que podemos referir a Carlos Salas y Enrique de la Garza, coinciden en que en estos veinte años:

- La tasa de crecimiento del ingreso per cápita no sólo no se aceleró sino que creció a un ritmo dramáticamente bajo y por ello, no podemos aceptar que las variables para medir, desde el punto de vista de la eficacia social el modelo, que son empleo y salario, se hayan visto atendidas en el contexto neoliberal.
- La brecha entre un 10% de la población en condiciones de riqueza y la mas pobre es mayor desde la década de los ochenta, por lo tanto, tampoco podemos hablar de mejor distribución del ingreso.
- Las tasas de pobreza que cayó en los años sesenta, en los ochenta aumentó, en los noventa con ligeras modificaciones se mantuvo baja y en la actualidad se ubica arriba del 50% con significativas expresiones de extrema pobreza.
- Dentro de lo nuevo de la política económica, que descansa ahora en las exportaciones, la parte que de ellas representa la maquila, que como referimos con posterioridad no ha sido una opción generosa para los trabajadores que en lo particular se insertan en el proceso, tampoco lo ha sido para la economía del país ya que el único dinero que queda en

México es el valor agregado correspondiente a salarios sueldos, prestaciones y gastos mínimos en infraestructura por lo que los ingresos por exportaciones que al país se le contabilizan, se ven reducidos significativamente.

- Las otras exportaciones que están compuestas por un número restringido de productos, dentro del que destaca el 31% de la industria automotriz y una importante participación de exportaciones intrafirma nos hacen pensar en una balanza comercial deficitaria.
- De la exportación, casi la totalidad de la producción maquiladora y un 82% de la manufacturera están destinadas a los EE. UU. y las segundas reducidas a un pequeño número de empresas que no se encadenan directamente con la economía nacional.
- La inversión extranjera directa desde Salinas a la fecha principalmente se ha dado en el sector financiero, representa compra de bancos y con ello garantía de sometimiento del país, lo que tampoco se ha reflejado en nuevos empleos sino, por el contrario en reducción de empleos, modificación de las condiciones de éstos y supresión de sindicatos.

Podemos hablar entonces, dado que la política oficial se niega a aceptar el desempleo y es una variable en la que la distorsión de la información y pone en duda los números que maneja, de una tendencia a la precarización del empleo; actividades inestables o temporales, que afectan prácticamente a todos los sectores y que se imponen como la realidad laboral con expresiones como las siguientes:

- Contratación civil o mediante otras simulaciones en vez de laboral.
- Salarios que sin ser significativamente superiores, son «pelones», es decir sin complementos ni proyecciones.
- Liberalidad absoluta de la jornada y del horario en beneficio de la empresa.
- Una significativa importancia para muchas familias mexicanas la tiene el salario que alguno o algunos de sus miembros consiguen en los EE. UU. Las remesas fueron de alrededor de 10 mil millones de dólares en el año 2002 (se espera que para 2005 lleguen a 20 mil millones de dólares).
- Todos los analistas, con independencia de su tendencia, coincidente en que el salario de México sigue igual o peor que en los años anteriores al gobierno actual y pareciera ser que el único que encuentra indicadores para sostener lo contrario, al igual que para sostener que ha crecido en el empleo en México, es el presidente.

- El control salarial que se ejerce es exactamente el mismo que en los gobiernos anteriores e inevitablemente el deterioro es mayor. Ni los mínimos y menos los contractuales han experimentado flexibilidad alguna del gobierno, que permita a las organizaciones sindicales una verdadera negociación y los únicos salarios que se han visto incrementados lo han sido con base en intensificación del trabajo.
- La consecuencia es clara, una desencadenada lucha por obtener trabajo, con independencia de las condiciones laborales en que éste se presta, lo que quiere decir finalmente salarios bajos, inestabilidad en el empleo y, por supuesto, pérdida de los derechos complementarios del trabajo; antigüedad que garantiza la jubilación, vacaciones, prima vacacional, días de descanso, jornada máxima y pago de tiempo extra y otros derechos adicionales que tradicionalmente le habían sido reconocidos al trabajo. Hoy más que nunca y con la finalidad de vivir se trabaja en las peores condiciones laborales inimaginables en los años 40 a 60, en donde el Estado que ejercía el poder, lo hacía de manera totalitaria, pero se veía obligado a garantizar mínimos de tutela al trabajador y mínimo cumplimiento de los requerimientos del interés social, cuando menos en sus elementales expresiones, que se han abandonado en el contexto del neoliberalismo.
- Finalmente, la realidad contractual colectiva ha alcanzado niveles alarmantemente mayoritarios de simulación, simulación en la que a mayor o menor grado, se han involucrado un sinnúmero de representaciones sindicales, con la anuencia y en mucho, a partir de la inducción por parte del aparato de gobierno, bajo el supuesto de que con esta conducta se garantiza la paz social, se evitan conflictos del trabajo e imponen políticas laborales en mejores condiciones. Situación que presupone que la verticalidad es la mejor forma de conducir las relaciones laborales.
- Vivimos la liquidación de la contratación colectiva mediante contratos de protección y en últimas fechas, la subrogación, formas mediante las cuales podemos decir que la reforma laboral empresarial ya se llevó a cabo.
- Por la importancia de su presencia, creemos que no está de más referir las pautas distintivas de los contratos de protección que son las siguientes:
 - a. Permiten que el empleador contrate con absoluta libertad a sus trabajadores y obligan a que los trabajadores se afilien a la organización sindical a la vez que firman su contrato individual de trabajo, es decir,

- renuncia el sindicato a la cláusula de exclusión por ingreso, pero se cuidan de que los trabajadores seleccionados por el empleador, de inmediato se integren a la membresía sindical y por supuesto coticen.
- b. Establecen la polivalencia en funciones del trabajador.
 - c. Regulan derechos individuales de acuerdo con la ley, es decir renuncian a la posibilidad de pretender que el contrato colectivo cumpla con una de sus más importantes funciones; mejorar las condiciones de trabajo por sobre la ley.
 - d. Posibilitan la contratación por tiempo y obra determinada dejando en manos del patrón el utilizarla.
 - e. Permiten la contratación a prueba o los periodos de capacitación y libre determinación del empleador respecto de la competencia del trabajador.
 - f. Permiten al empleador cambiar jornadas y hacer los ajustes y cambios que en materia de horarios estime convenientes.
 - g. Dejan en manos del empleador lo relativo a capacitación e higiene y seguridad en el trabajo.
 - h. Posibilitan a la empresa imponer sanciones a discreción, marcar ritmos de trabajo y controlar absolutamente el proceso productivo.
 - i. Posibilitan a la empresa despedir trabajadores.
 - j. No contemplan disposición alguna relativa a la vida sindical como asambleas o cualquier otro tipo de actividades sindicales.
 - k. Se revisan dentro de los parámetros salariales generales y sufren pocas o ninguna modificación en su clausulado dándose incluso el caso de contratos que permanecen depositados sin movimiento alguno por lustros.
 - l. Son desconocidos por los trabajadores afectados quienes en muchos casos declaran abiertamente ignorar el tener contrato colectivo y sindicato.
- No es secundario referir que los contratos de protección son un hecho, anterior a que se debatieran sus características y también son un hecho anterior a la situación laboral y precaridad actual, en todo caso ello nos revela que el marco normativo del trabajo vigente en México, ha sido lo suficientemente flexible como para que existan relaciones laborales que de manera importante se dan, por atrás de los parámetros tutelares y de reconocimiento de derechos colectivos que la propia normatividad establece.

- Los contratos de protección se generan en México, en un contexto en el que las direcciones sindicales, más que representar los intereses de los trabajadores, por razones que tienen que ver tanto con elementos del marco normativo, como del político, se convierten en usufructuarios de esos intereses, en un contexto en el que el mandato sindical no es revocable por el que lo otorga, existen las condiciones para que las direcciones sindicales se eternicen y, finalmente, para hacer de la actividad sindical, una que otorga vida propia a los representantes sindicales en tanto tales.
- En otro aspecto es necesario apreciar las críticas perspectivas de los sindicatos, no nada más en el caso de nuestro país, consecuencia de que no han sido capaces de ser opciones de propuesta en las actuales condiciones de las relaciones laborales que imponen el desempleo como fenómeno generalizado en el contexto de la globalización, los cambios tecnológicos y la reconversión.
- La transición democrática y la construcción de una sociedad mejor, reclama cambios de conducta, madurez y responsabilidad, que no podrá ser sin cambios radicales por parte de todos. Podremos tapar la puerta a las expresiones de las conductas más negativas que hoy están presentes, como lo son los contratos de protección, pero en la medida en que no asumamos cambios sociales más de fondo como la razón por la que lo hacemos, como el convencimiento de que la representación colectiva del trabajo es indispensable, serán efímeros y cíclicamente estaremos en una nueva expresión de contratos de protección, simulación de contratación colectiva con otras características y la misma venalidad.

EMPLEO Y SALARIO EN MÉXICO EN EL CONTEXTO DEL TLCAN

Aunque, el desempleo abierto en México se disparó con la crisis de 1995, desde 1994, a pesar del crecimiento de la economía, poco aumentó el empleo, e incluso posiblemente por las políticas de racionalización de las empresas, en la manufactura disminuyó la ocupación mientras este sector crecía (Steinberg y Vicario, 1997). El impacto del TLCAN sobre el empleo en el sector manufacturero ha sido muy diferenciado (Ruiz Durán, 1998): sólo en las ramas textiles y de fabricación de maquinaria y equipo ha crecido y el impacto positivo en

estas ha sido pequeño, habiendo un resultado neto negativo en la creación de empleos entre 1994 y 1997.

Muchos analistas consideran esta tasa poco relevante por la ausencia del seguro contra el desempleo y la extensión del sector informal y de actividades de autoempleo de baja productividad. El número de trabajadores asegurados en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) en un primer momento disminuyó en 1995 para, después, elevarse constantemente desde entonces, igual que el personal ocupado en la manufactura. Pero el crecimiento realmente impresionante del empleo en estos años ha sido en la maquila de exportación.

Lo anterior no se contradice con la afirmación de que la maquila es el gran sector con crecimiento en la economía y en la creación de empleo. La maquila no es una rama sino un tipo de régimen arancelario que incluye muchas ramas, principalmente textiles, autopartes y fabricación de equipo eléctrico y electrónico.

En cuanto a los salarios, en 1994, el salario mínimo real y los salarios contractuales promedio cayeron, aunque las remuneraciones medias reales anuales en la manufactura, en la maquila y en la industria de la construcción se elevaron un poco. También en este año se inició la política amplia de firma de convenios de productividad entre empresa y sindicatos, impulsada por la Secretaría del Trabajo (De la Garza, 1997), al grado de que, en 1994, el 50.7% de las negociaciones salariales a nivel federal (que abarca al 78% de los trabajadores contratados a nivel federal) incorporaron convenios por productividad (Samaniego, 1997) pero en años posteriores el número de nuevos convenios ha crecido muy poco (De la Garza, 1995). Sin embargo, los resultados globales en cuanto aumento en los ingresos de los trabajadores fueron desalentadores, el 90% de los convenios firmados en 1994 otorgaron un 2% de aumento por productividad, el mismo porcentaje se adjudicó a los salarios mínimos y las repercusiones salariales han sido escasas (Ruiz Durán, 1998). Hacia 1995 la política de recuperación del salario real a través de bonos por productividad se esterilizó frente a una inflación de 51.9% y un promedio de bonos por productividad de 1.2% (ACLAN, 1997).

El deterioro salarial en general no se ha detenido entre 1994 y 1997 (Bolvitnik, 1998). El salario mínimo ha decrecido todos los años desde 1994, lo mismo que el salario contractual promedio en ramas de jurisdicción federal, así como las remuneraciones medias en la industria manufacturera y en el sector formal de la construcción. Situación similar ha sucedido en la maquila con la excepción de una ligera recuperación salarial en 1997, aunque las re-

muneraciones en la maquila siguen siendo bajas con relación del conjunto de la industria manufacturera (54.4% en 1994 y 62.5% en 1997).

Si hacemos una revisión comparativa, desde 1994 las diferencias en salarios reales por hora en la manufactura entre México y los Estados Unidos se acrecentaron, a la vez que en México la productividad laboral aumentaba más que en los Estados Unidos (Alarcón, 1994). En este tenor, el costo unitario de la mano de obra en la manufactura en México decayó desde 1994. Las diferencias en salarios, costo unitario de la mano de obra se han profundizado entre México y los Estados Unidos en los años de vigencia del TLCAN: en 1993 para México el salario promedio en la industria manufacturera en dólares por hora era el 17.9% respecto de los Estados Unidos y hacia 1997 se había reducido a sólo el 11.67%. De la misma manera, los costos unitarios de la mano de obra en la industria manufacturera disminuyeron en México (por hora hombre/trabajada) entre 1993 y 1997 en un 43%, en tanto que en los Estados Unidos lo hicieron en un 4.53%. En México la productividad manufacturera creció entre 1994 y 1997 en un 32.25%, en tanto que en los Estados Unidos en sólo 17.52%. El crecimiento de las remuneraciones en México se correlacionó negativamente con el crecimiento en la productividad en estos años.

México, es por la cercanía con EE. UU. y la vinculación derivada del TLC, laboratorio de prueba en el que se constata que el consenso de Washington: privatizaciones, desregulaciones, crecimiento orientado por las exportaciones y la disminución del sector público, ha fracasado o cuando menos para los países en desventaja no deja saldos favorables.

La integración laboral de los trabajadores de EE. UU., Canadá y México, si aceptamos que se da, la única forma como podemos hacerlo, es apreciando que se presenta a la baja de las condiciones de trabajo y vida en los países del norte, cuestión por demás lejana a lo que las teorías integracionistas plantearon.

Los trabajadores mexicanos que han aceptado emplearse en las maquiladoras, lo han hecho renunciando a las prestaciones legales que les pudiera corresponder.

- Contratación temporal, en algunos casos incluso por jornal, aceptando la intermediación contractual que los hace ser trabajadores de un patrón al que no prestan el servicio, la subcontratación y por estos medios perdiendo la estabilidad en el empleo.
- Pérdida del derecho de asociación en sindicatos aceptando la presencia de sindicatos y contratos colectivos de protección.
- Condiciones de riesgo para la salud y carencia de prestación médica.

Ante estos hechos la actitud del gobierno mexicano ha sido de aceptar y otorgar las máximas facilidades con la finalidad de atraer la inversión. Al respecto y como hecho del periodo de estudio, es el caso recordar Kuk Dong maquiladora de Nike y Reebok en Atlixco, Puebla en donde se vivieron hechos inusitados ya que los trabajadores pedían aumento de salario y prestaciones y el empresario ignoraba que en México se otorgaban porque esa información recibió cuando tomó la determinación de instalarse en México y se dieron campañas internacionales de censura, participación de universitarios, despedidos los trabajadores por formar un sindicato independiente SITEKIM alternativa a la representación que tenía FRO-CROC.

Son cerca de 4000 las empresas que en el contexto de la firma del TLC se instalaron en la frontera norte, principalmente en Tijuana, Ciudad Juárez y Tamaulipas y en ellas estas son las condiciones de trabajo no sin dejar de señalar que incluso el acoso sexual es práctica permanente e imposible de frenar.

EL ACUERDO DE COOPERACIÓN LABORAL DE AMÉRICA DEL NORTE (ACLAN) PARALELO AL TLCAN

En Junio de 1990 los presidentes de México y de los Estados Unidos se pronunciaron por firmar un Tratado de Libre Comercio. En ese año el gobierno mexicano solicitó formalmente al de los Estado Unidos iniciar negociaciones y este comunicó a su Congreso la intención de iniciar las acciones pertinentes. En 1991 el Congreso Norteamericano aprobó el *fast track* para las negociaciones y se iniciaron las pláticas formales entre los tres países (Vega, 1991). En Agosto de 1992 concluyeron dichos acuerdos. En Febrero de 1993 comenzaron las discusiones trinacionales acerca de los llamados acuerdos paralelos al TLCAN, el laboral y el ecológico. A finales de 1993 los Congresos de los tres países ya habían aprobado el TLCAN y este inició su operación el 1° de enero de 1994 (Arroyo, 1993).

El TLCAN es un acuerdo de cooperación, mediante el cual los tres países se someten a un sistema de revisión de su legislación laboral y pretenden vigilar la aplicación efectiva de las leyes laborales en cada uno de ellos. Se firmó también con los objetivos de intercambio de información, publicación, estadísticas e investigación y el compromiso de promover cada país mejores condiciones de trabajo y niveles de vida. La instrumentación comenzó con 11 principios laborales para proteger, mejorar y hacer valer los derechos de los

trabajadores y 6 obligaciones para los países firmantes (Commission for Labor Cooperation, 1996) (Fernández, 1993).

El Acuerdo de Cooperación Laboral de America del Norte (ACLAN) que fue promovido por el gobierno norteamericano en 1993 (Smith, 1997), con la oposición de las grandes organizaciones sindicales de los tres países, oposición por razones diferentes: los sindicatos mexicanos por considerar que viola la soberanía del país, los de los Estados Unidos y Canadá por considerar que es poco coercitivo con las empresas o países en los que se cometieran violaciones a las normas laborales (Campbell, 1997) ha evidenciado lo siguiente:

- La más reiterada reclamación que se ha presentado en contra de México, tiene que ver con libertad de asociación/derecho a organizarse y el derecho a la negociación colectiva lo cual se traduce para los trabajadores mexicanos en ausencia de democracia sindical. Es el caso señalar que no es un requerimiento nuevo, en realidad la falta de libertad y democracia sindical en México es tan antigua como los sindicatos en nuestro país y ha sido el control de las organizaciones sindicales uno de los pilares fundamentales para sostener el sindicalismo corporativo que mayoritariamente existe. Las legítimas luchas por democracia sindical, internacionalizadas en el contexto de ACLAN, han traído como consecuencia que el Estado atienda una queja que habiendo sido planteado con anterioridad, no se había escuchado y que los trabajadores recobren el interés en sus organizaciones. Para apreciar el alcance de la presión internacional, tómesese en cuenta que en 1999 la Suprema Corte de Justicia (máximo tribunal en México) declaró inconstitucional un artículo de la ley del trabajo de los servidores públicos que había sido aplicado durante treinta años para evitar la existencia de sindicatos de oposición y, es de destacar que, esta resolución se relacionó con la queja presentada ante la OAN de EE. UU. número 9601 el 13/6/1996 cuyos alcances se dieron con posterioridad. Sin que pensemos que otros problemas del trabajo sean menos importantes, hemos llegado a la conclusión de que mientras no existan organizaciones sindicales auténticamente representativas de los trabajadores, difícilmente se podrán enfrentar otras temáticas tan importantes como son; el salario remunerador, mejores condiciones de vida y trabajo, seguro del desempleo, capacitación para la productividad y prestaciones necesarias hoy por demás necesarias.
- Importantes luchas de género, también han sido expuestas ante el ACLAN, el principio violado es el Discriminación en el trabajo. Es el caso de las

maquiladoras en México. El patrón requiere pruebas de embarazo para no contratar mujeres preñadas, además discrimina sistemática y reiteradamente a las obreras embarazadas para conseguir su renuncia. Resulta interesante saber que en México está practica es común entre las obreras y el problema se agudiza al conocer que las autoridades, representando el papel de patrón, también solicitan estas pruebas.

- En la formulación de quejas y su seguimiento ha jugado un papel fundamental los vínculos y la solidaridad sindical. Esto sucede así porque el propio ACLAN, establece que sea ante una OAN externa a la del país en donde se da el conflicto la que lo dirima y los peticionarios, sindicatos terceros, que muchas veces no alcanzan a apreciar los niveles de la violación por no vivirla o no tener experiencias respecto de ellas, asumen la defensa en la medida que responde a principios laborales que en su propio país esperan sean respetados. Echar un breve vistazo a los demandantes, deja de manifiesto que las alianzas entre sindicatos de uno y otro país han dado mayor legitimidad a las quejas presentadas. Sin embargo, las experiencias sugieren que la cooperación transnacional entre las organizaciones en temas como organización y nueva tecnología tienen grandes posibilidades de ser concretados (Damgaard, 1998).
- Los casos planteados en contra de México, que son más de la mitad, evidencian que la normatividad del trabajo transita con mucha distancia de la realidad laboral existente y empresas Norteamericanas y Canadienses se instalan en territorio mexicano buscando precisamente estas condiciones para trabajar «con facilidades» que no tendrían en su propio territorio ni con sus nacionales. Destacaremos que algunas empresas norteamericanas, en virtud de la cercanía con México, cometen violaciones graves al Acuerdo, no sólo contra mexicanos, sino en general, contra trabajadores migratorios, el ejemplo es las quejas ante la OAN de México no 9801, 9802 y 9803. De este hecho son responsables tanto los empresarios como las autoridades mexicanas. o en su caso estadounidenses, que lo posibilitan y se encuentra relacionado con la alta demanda de empleo, los bajos salarios y la oferta de mano de obra con poca calificación.
- No dejamos de ver que la violación a los principios laborales del ACLAN se presenta tanto en nuestro país como en los otros dos pero además de interesarnos por entender el proceso en el nuestro, creemos que es más adecuado ser observadores del panorama al que nos hemos referido.

Ante este panorama en el que las buenas intenciones pretenden sustituir a los enérgicos reclamos, en el que el salario suficiente se ve matizado por la buena fe del empresario y la medida del trabajador, no nos resta más que sostener que la democracia y la libertad sindical siguen siendo reclamos actuales y fundados y que lo prometido por Fox en campaña no se cumple.

La lucha por la democracia sindical, hoy adopta un nuevo contexto y vive una nueva contradicción. Se sostiene por parte de quienes conducen este país que, la solidaridad internacional de los trabajadores es intromisión inaceptable sin apreciar que si la economía se globaliza, por supuesto que la organización sindical y las formas de lucha también tienen derecho a globalizarse.

Hoy más que nunca se hace necesario trabajar por la unidad entre las organizaciones de trabajadores, pero no una unidad irresponsable. El tránsito a la democracia sindical es cada día más claro y en ello, la denuncia de la antidemocracia en el hacer político sindical en el nivel internacional ha sido el factor que más ha incomodado al aparato de gobierno y a los sindicatos corporativos que cuestionan toda acción que pone en evidencia sus conductas. Los auténticos sindicatos de trabajadores no tienen porqué temerle a cuantas fórmulas se den para lograr que sean los trabajadores quienes deciden las cuestiones fundamentales de la relación laboral. Aún cuando se cometan errores al elegir sus direcciones, existiendo la posibilidad de revocar el mandato, estarán los trabajadores en posibilidad de rectificar sus determinaciones, en estas condiciones, no tiene porqué atemorizar el que las organizaciones sindicales opten por sindicatos con independencia de la afiliación que tengan.

Ha llegado el momento en que los trabajadores se preocupen por formular alternativas que respondan a los nuevos requerimientos de la economía. Un programa alternativo al programa económico impuesto por el gobierno anterior y seguido por el actual, requiere de formulaciones macroeconómicas pero también demanda de formulaciones microeconómicas y análisis de las particularidades del sector, rama y empresa, con el objeto de asumir los costos de los cambios inevitables en las relaciones laborales.

BIBLIOGRAFÍA

Alarcón, D. *Changes in the Distribution of Income in Mexico and Trade Liberalization*. Tijuana: El Colegio de la Frontera Norte, 1994.

- Arroyo, A. *Impactos Regionales de la Apertura Comercial*. Guadalajara: UdeG-UCLA, 1993.
- Bolvitnik, J. «Pauperización». En: *La Jornada*, 16 de octubre de 1998.
- Campbell, B. «NAFTA and the Canadian Labor Market». En: *Momento Económico*, núm. 92, julio-agosto de 1997.
- Commission for Labor Cooperation. *Annual Report*. Dallas, Texas, 1996.
- Damgaard, Bodil. *Cinco años con el Acuerdo Laboral Paralelo en Trabajos preliminares al Encuentro Trinacional de Laboralistas Democráticos*. Edit. UNAM. México, 1998.
- De la Garza, E. «Cogestión, calidad total y sistema de relaciones industriales». En: *Competitividad vs. Democracia Industrial*. México: Fundación Ebert, 1995.
- «La Flexibilidad del Trabajo en América Latina». *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, núm. 5, 1997.
- Fernández, R. *Sectorial Labor Effects of North American Free Trade*. México, ITAM, 1993.
- Organización Internacional del Trabajo, «Tendencias mundiales del empleo», enero de 2004.
- Robinson, I. «The NAFTA Labor Accord in Canada: Experience, Prospects, and Alternatives» *Connecticut Journal of International Law*, 10, 2, Spring, 1995.
- Ruiz Durán, C. «Empleo, Productividad y Salarios Dentro del TLC: el caso de México, un análisis multisectorial». En: ACLAN (1988) *Seminario sobre Ingresos y Productividad en América del Norte*. Dallas, febrero de 1998, pp. 26-27.
- Samaniego, N. «Cambio Tecnológico, Competencia Comercial y Transformación en el Entorno de la Empresa en México». En: ACLAN (1997) *Seminario sobre Ingresos y Productividad en América del Norte*. Dallas, febrero, pp. 26-27.
- Smith, R. «An Early Assessment of the NAFTA Labor Side Accord», Meeting of IRRA, New Orleans, 1997, Jan 4-7.
- Steinberg, J. y E. Vicario «A Discussion Paper Based on the report: North America Labor Markets». En: *Momento Económico*, núm. 91, mayo-junio de 1997.

Los efectos del TLCAN en los mercados laborales: Un estudio comparativo de los trabajadores de la electrónica de cómputo en Jalisco y los del Valle del Silicio Californiano

Raquel Edith Partida*

INTRODUCCIÓN

A principios de los años noventa, el gobierno de México tomó la decisión en torno al modelo de desarrollo económico a seguir, por lo que en nuestro país se adoptó un amplio programa de reformas de liberalización económica y de apertura al mercado internacional, y más tarde buscó la institucionalización de una asociación económica con los Estados Unidos, lo que dio origen a la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), en enero de 1994. Por primera vez, las fuerzas del mercado y las políticas del gobierno comenzaron a reforzarse mutuamente para agilizar la incorporación de México a la economía mundial. Entre 1980 y 1999, la apertura de la economía, medida en términos de la participación relativa de las exportaciones en el producto interno bruto (PIB), se triplicó, pues según datos de González (2002), pasó del 11% al 31%. Sin duda la apertura trajo consigo un incremento en el grado de exposición de la economía mexicana a los vaivenes de los mercados internacionales y a las decisiones de actores extranjeros, tanto gubernamentales como no gubernamentales. Concretamente con la firma del TLCAN, el capital externo hacia a México, ha fluido lo que sin duda viene a contribuir en establecimiento de plantas productivas que son competitivas internacionalmente, en donde destacan tres importantes sectores de la manufactura de exportación: la industria automotriz, la textil y la de productos electrónicos. Esta última en donde se centra el presente estudio.

En efecto, como resultado de la apertura comercial y de la inversión extranjera directa (IED), la industria electrónica se convierte en uno de los

* Profesora Investigadora Titular del Departamento de Estudios Socio-Urbano del Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades (CUCSH) de la Universidad de Guadalajara. E-mail: raqueludg@hotmail.com

mayores exportadores de México. Esta actividad, logra convertirse en un socio comercial de los Estados Unidos, sobrepasa a mercados clave como Japón, Canadá, Taiwán, Corea y Singapur. De acuerdo con Vega (2002) las exportaciones electrónicas de México a los Estados Unidos superaron los 22 mil millones de dólares, con un incremento de 150% en cinco años, mientras que las exportaciones de los Estados Unidos a México alcanzaron los 21.5 mil millones de dólares. Las maquiladoras de los sectores eléctrico y electrónico llegaron a 800, las cuales representaron a 20% del total de las maquiladoras que operan en México. Además, se convierte en un importante generador de empleos.

La evolución reciente de la industria electrónica de cómputo en México, se relaciona con el hecho de que a partir de 1982 toda la industria electrónica, experimentó un proceso de maquilización, ya que las empresas mexicanas que antes cubrían el mercado nacional no pudieron enfrentar el cambio. Luego, con la apertura comercial rápidamente las industrias se vieron forzadas a salir del mercado o, en el mejor de los casos, a convertirse en distribuidores de productos importados. Como consecuencia de ello desaparecieron los productores vinculados al mercado interno y la industria en su totalidad se volcó al esquema de maquiladoras de exportación (Lowe y Kenny, 1998. Citado por Contreras, 2003: 35). Por otra parte, en la década de los ochenta la industria electrónica en los Estados Unidos sufrió una profunda reorganización, sobre todo a partir de la incursión de los capitales japoneses en el sector. Por lo que una salida útil, con la entrada en vigor del TLCAN, es que se aceleró el desplazamiento de la manufactura de aparatos electrónicos hacia la parte mexicana de la frontera norte con Estados Unidos, movimiento con el cual las transnacionales lograron al menos tres tipos de beneficios: operar con menores costos de operación, cumplir con un contenido regional impuesto por el TLCAN, y aprovechar una fuerza de trabajo calificada y experimentada (Sargent y Matthews, 2001. Citado en Contreras, 2003: 36). Pero además, se asegura un abundante mercado laboral de menor calificación, con bajos costos de operación, disponible ampliamente para el sector.

Así, con el TLCAN, se dio un importante traslado de la manufactura de computadoras y su ensamble hacia México, en concreto, la industria de cómputo se expande en Jalisco con el cual se aceleró el proceso de atraer proveedores en la región. En Jalisco, simultáneamente, al periodo del TLCAN, las industrias electrónicas incrementaron la capacidad productiva, se establecieron docenas de nuevas plantas y el empleo creció considerablemente. La entrada en vigor del TLCAN contribuyó decisivamente a acelerarlas y profundizar un

proceso de integración funcional de la planta productiva. En todo caso el TLCAN precipitó esas tendencias mediante la eliminación de barreras a la inversión extranjera, la desgravación arancelaria y el establecimiento de normas de contenido regional que incentivan la fabricación de partes y componentes en la propia región (Contreras y Carrillo, 2003: 167-168). Pero además, se favorece la incorporación a la globalización y mundialización de la economía, con lo que impera un nuevo esquema de organización industrial y laboral que están determinados por dos grandes tendencias: la creciente flexibilización y los encadenamientos productivos (Dussel, 1999: 61).

Precisamente, con el TLCAN se crearon las condiciones favorables para que las transnacionales desplegaran esquemas de organización productiva concebidos en espacio económico que abarcara nuevas regiones como Jalisco. Las condiciones creadas por el TLCAN suponen una oportunidad para las regiones que previamente habían desarrollado aglomeraciones manufacturadas a la exportación, como en la región fronteriza y en el occidente del país, en Jalisco, por el lado mexicano, y en el Silicon Valley y en condados como San Jose y Milpitas por la parte de Estados Unidos. Estas regiones pueden obtener una cierta ventaja en el afianzamiento de la especialización productiva.

De ese modo se generan una serie de impactos regionales y locales, que se han dado tanto al nivel de la empresa como en el de los trabajadores. En el primero, se identifican transformaciones organizativas y laborales sustanciales, por ejemplo: a) se cambia de la producción en serie a la producción flexible; b) se presenta una crisis en las grandes empresas y se manifiesta la elasticidad de las pequeñas firmas; c) aparecen nuevos métodos de gestión; d) se crean redes multidireccionales aplicado por empresas pequeñas y medianas y el modelo de producción basado en la franquicia y la subcontratación; e) aparece el entrelazamiento entre las grandes empresas o alianzas estratégicas; y, f) surge la empresa horizontal y las redes empresariales globales (Castells, 1997: 184-192). En el segundo se busca una fuerza de trabajo flexible integrada a los nuevos procesos de producción, contratación por medio de un tercero o Agencia de Colocación (AdeC) principalmente.

Por lo que en este estudio se lleva a cabo para explicar las diferencias de la estructura ocupacional en referencia a las condiciones de trabajo, relaciones laborales y salariales de los trabajadores de la electrónica, entre ambas naciones, para contribuir, de alguna manera, el debate en materia laboral, en relación a la estructura ocupacional de los trabajadores pocos calificados. El estudio es comparativo, entre países, y, pretende cubrir un vacío en las inves-

tigaciones del trabajo los cuales solo se limitan en los análisis nacionales, lo que debilita una posición más amplia y certera del asunto internacional del trabajo.

Pues en efecto, hasta ahora no se han realizado investigaciones con esta perspectiva, pues de acuerdo a la revisión bibliográfica (Partida, De la O Martínez, Gabayet, Wilson, Delgado, Palacios, Rivera, De León) no han abordado el estudio de los trabajadores ensambladores de la electrónica. Por lo general las investigaciones se han centrado en la discusión de la reestructuración productiva, la flexibilidad laboral, las maquiladoras electrónicas, las tecnologías, los escalamientos productivos, entre otros aspectos. Ahora, en cuanto a la bibliografía revisada de la industria de cómputo en San José California (Sancho, Smith y Byster, Pellow, Simpson, Matthews, Wood), tampoco se encuentran análisis en relación a los trabajadores de baja calificación, comúnmente se trata de estudios que hacen referencia a los problemas de salud laboral, trabajadores migrantes, segregación racial, los efectos de la contaminación, entre otros puntos. Tampoco se hace notar una preocupación por los trabajadores del occidente de México.

Por lo anterior, esta investigación tiene el objetivo de analizar los efectos del TLCAN en el mercado laboral principalmente en las condiciones de trabajo, relaciones laborales y salariales, en la industria electrónica de cómputo en dos regiones: en el estado de Jalisco, en donde se ha localizado fundamentalmente este sector y en San José California, cuna de la industria electrónica de cómputo en el oeste norteamericano. Se analizan básicamente los empleos de baja calificación e ingresos, como el de los ensambladores, de ambos países.

Esta investigación se plantea del año 2002 al 2004, periodo en donde se evaluará la comparación de ambas regiones. Como se ha expuesto en este texto son dos las zonas de análisis, por un lado el estado de Jalisco, en particular en la Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG compuesta por los municipios de Guadalajara, Zapopan, Tlaquepaque, Tonalá, Tlajomulco de Zúñiga y El Salto), en donde se asientan el mayor número de empresas electrónicas de cómputo en la entidad. Por otro lado el Valle del Silicio Californiano, esta compuesto básicamente por ocho poblaciones de la Bahía de San Francisco (BSF) que son: San José, Santa Clara, Palo Alto, Milpitas, Suny Valley, Redwood City, Newark y Fremont, esencialmente. En estos condados se localizan principalmente las electrónicas de cómputo en la zona. También en él se busca construir una radiografía de las condiciones laborales, relaciones de trabajo y

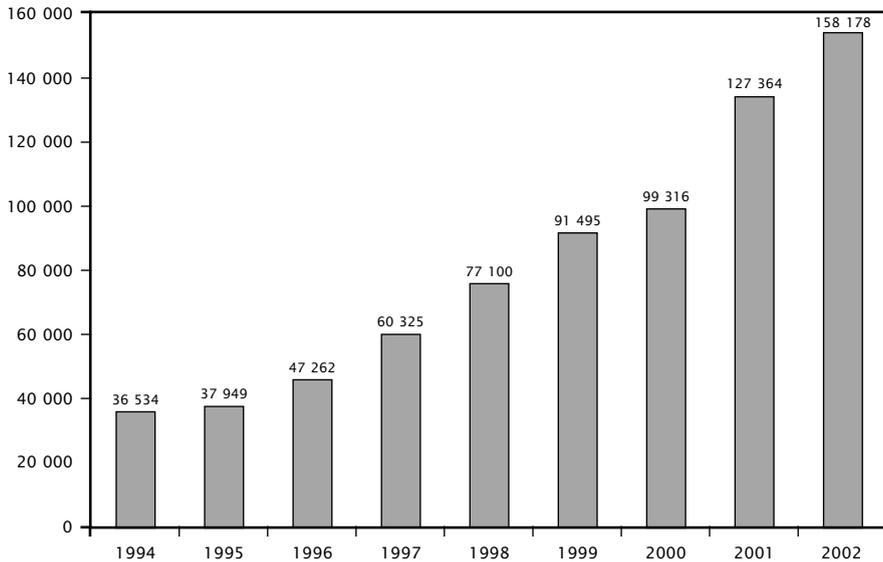
salariales en ambas regiones, es decir, que existe al respecto, como se dan las condiciones, cómo y quienes son los trabajadores de uno u otra zona, cuanto ganan, que estudian, entre otros. Referente a las limitaciones que se pueden señalar no se va a estudiar todas las ramas productivas de la entidad, solo aquellas referidas a la manufactura de exportación, principalmente a la electrónica de cómputo en los trabajadores no calificados.

Como se muestra este texto es parte del avance de investigación que actualmente se realiza, en la cual ya se elaboraron algunas encuestas en la ciudad de Guadalajara, este es un primer acercamiento a los resultados de la investigación por lo que en este capítulo se exponen los antecedentes de la industria electrónica, además de su implicación en el mercado de trabajo. Este capítulo se divide en tres apartados, en el primero se exponen los antecedentes de la industria electrónica y el TLCAN; en el segundo se plantea como ha afectado el TLCAN en Jalisco; en el tercero, se presenta el mercado de trabajo y el TLCAN y por último se finaliza con las conclusiones.

LA INDUSTRIA ELECTRÓNICA Y EL TLCAN

La industria electrónica de cómputo en México la cual se encuentra localizada fundamentalmente en el Estado de Jalisco, cuando nuestro país ingresó a la apertura económica internacional con la firma del TLCAN, ello vino a favorecer al país su incorporación a la globalización y mundialización de la economía, con ello, imperó un nuevo esquema de organización industrial y laboral que está determinado por dos grandes tendencias: la creciente flexibilización y los encadenamientos productivos (Dussel, 1999: 61). Además, como resultado de la apertura comercial y de inversión, la industria electrónica se ha convertido en uno de los mayores exportadores más importantes de nuestra nación. El país es el mayor socio comercial de los Estados Unidos sobrepasando a mercados clave como Japón, Canadá, Taiwán, Corea y Singapur, en gran medida gracias al TLCAN. Según Vega (2002) las exportaciones electrónicas de México a los Estados Unidos superaron los 22 mil millones de dólares, con un incremento de 150% en cinco años, mientras que las exportaciones de los Estados Unidos a México llegaron a los 21.5 mil millones de dólares. Las maquiladoras de los sectores eléctrico y electrónico llegaron a 800, las cuales representa un 20% del total de las maquiladoras que operan en México. Además, ha sido una importante generadora de empleo, como se muestra en la gráfica 1.

Gráfica 1
Número de trabajadores en la industria maquiladora electrónica en el país



Fuente: Elaboración propia con base en los datos del INEGI.

La producción electrónica se ha sofisticado, pues va más allá del simple ensamblaje, por lo que se ha fomentado con el TLCAN, otras áreas de producción como la investigación y desarrollo de importancia en el sector.

La evolución reciente de la industria electrónica de cómputo en México, se relaciona con el hecho de que a partir de 1982 toda la industria electrónica, experimentó un proceso de maquilización, ya que las empresas mexicanas que antes cubrían el mercado nacional no pudieron enfrentar. Luego, con la apertura comercial y rápidamente las industrias se vieron forzadas a salir del mercado o, en el mejor de los casos, a convertirse en distribuidores de productos importados. Como consecuencia de ello desaparecieron los productores vinculados al mercado interno y la industria en su totalidad se volcó al esquema de maquiladoras de exportación (Lowe y Kenny, 1998. Citado por Contreras, 2003: 35). En segundo lugar, durante la década de los ochenta la industria electrónica en los Estados Unidos sufrió una profunda reorganización, sobre todo a partir de la incursión de los capitales japoneses en el sector. Por último, la entrada en vigor del TLCAN aceleró el desplazamiento de la manufactura de aparatos electrónicos hacia la parte mexicana de la frontera norte con Estados

Unidos, movimiento con el cual las transnacionales lograban al menos tres tipos de beneficios: operar con menores costos de operación, cumplir con un contenido regional impuesto por el TLCAN, y aprovechar una fuerza de trabajo calificada y experimentada (Sargent y Matthews, 2001. Citado en Contreras, 2003: 36).

A diferencia de lo que ocurrió en sectores como las telecomunicaciones o la fabricación de equipo de cómputo, en lo que algunas empresas de base nacional continuaron abasteciendo el mercado interno, en el caso de la electrónica de consumo los productores locales fueron eliminados por completo. Al entrar en vigor el TLCAN, las tarifas de importación a Estados Unidos para los aparatos electrónicos. Con el TLCAN hay un traslado de la manufactura de computadoras y su ensamble. El TLCAN aceleró el traer proveedores. Durante el periodo del TLCAN las industrias electrónicas sobre todo en la inversión extranjera y particularmente en la expansión de las corporaciones transnacionales. Tanto en el caso de ensambladores finales como en el proveedores de insumos y componentes se ha incrementado la capacidad productiva, se han establecido centenares de nuevas plantas y el empleo ha crecido considerablemente. La entrada en vigor del TLCAN no dio inicio a estas tendencias de crecimiento, pero contribuyó decisivamente a acelerarlas y profundizar un proceso de integración funcional de la planta productiva. En todo caso el TLCAN precipitó esas tendencias mediante la eliminación de barreras a la inversión extranjera, la desgravación arancelaria y el establecimiento de normas de contenido regional que incentivan la fabricación de partes y componentes en la propia región (Contreras y Carrillo, 2003: 167-168).

Así, el TLCAN creó las condiciones favorables para que las transnacionales desplegaran esquemas de organización productiva concebidos en un espacio económico que abarca a toda la región del TLCAN. Estas estrategias son evidentes en la industria automotriz, electrónica de consumo, pero también se advierten en industrias como el equipo de cómputo. Las condiciones creadas por el TLCAN suponen en una oportunidad para las regiones que previamente habían desarrollado aglomeraciones manufacturas orientadas a la exportación, como es el caso de la región fronteriza y otras zonas del país, como en Jalisco. Estas regiones pueden obtener una cierta ventaja en el afianzamiento de la especialización productiva que mucho antes había iniciado al extenderse las maquiladoras de exportación, como se muestra en el siguiente apartado, Jalisco no fue la excepción.

TLCAN EN JALISCO

Jalisco no queda ajeno al proceso, después de la firma del TLCAN, comienzan los apoyos en proyectos de inversión de escala mayor, orientados al mercado internacional, la importancia es que en la región se localizan algunas plantas subsidiarias de importantes empresas transnacionales líderes de la electrónica y la computación, con sustanciales inversiones, en donde se concentra el 32% de la producción nacional de este sector. Donde se tienen registradas alrededor de 97 empresas, de las cuales, cerca de 50 están relacionadas directamente con la manufactura de equipos electrónicos de ensamble en equipo de computadoras, impresoras, lap-tops, teléfonos celulares, y sus insumos; estas industrias generan aproximadamente unos 50 000 empleos. Por su parte, en el Silicon Valley, Californiano actualmente se tiene un promedio de 300 empresas de marca de la electrónica, que generan unos 100 mil empleos de mano de obra altamente calificada y alrededor de unos 40 mil puestos de trabajo de operarios de producción, dedicados al ensamble de equipos. Además, de tener múltiples agencias de colocación para los ingenieros especializados y obreros, cámaras empresariales y asociaciones internacionales de semiconductores, Universidades públicas y privadas. Es el enclave más exitoso de la industria de hardware y software en el mundo.

La ciudad de Guadalajara, se ha convirtiendo en el «Silicon Valley» de México, que en 1995, en una sociedad formada por el gobierno y empresarios atrajo la inversión de más de 25 proveedores extranjeros de compañías, como la IBM que ahora no solo produce partes de computadoras que mandan a las plantas de California, sino que también traen actualmente software. En donde se establecen firmas subsidiarias localizadas la mayoría en el Silicon Valley de San José, California tales como IBM, HP, Solectron, Flextronics, Sanmina, por nombrar algunas. Esta industria ha generado alrededor de unos 80 000 empleos tanto de profesionales, ingenieros, técnicos y administrativos de altos ingresos como de empleos de baja calificación e ingresos mínimos. En el Valle de San José, el mercado laboral ha sufrido cambios como resultado de la estructura ocupacional que caracteriza la industria electrónica, en la que por un lado, predominan los empleos altamente calificados y por otro existen un gran número de empleos de baja calificación como el de los ensambladores.

Hay que destacar, que actualmente, el principal destino de las exportaciones de la industria electrónica del estado de Jalisco para 1998, es Estados Unidos con el 56 por ciento, seguido de Canadá con el 14 por ciento como

países y se tiene a nivel continental a Europa con el 20 por ciento, Asia con el 7 por ciento y África con el 3 por ciento. Por lo que la industria electrónica, según el SEIJAL (Sistema Económico de Información en Jalisco), esta es la más dinámica dentro del estado de Jalisco, ya que en los últimos cinco años la IED en el sector electrónico ha representado alrededor del 40 por ciento del total de 4 664 mdd invertidos en todos los sectores del estado de Jalisco. Para 1994 la IED en el estado de Jalisco en la industria electrónica fue de solo de 48.6 mdd, en comparación de 1995 con 192.6 mdd, en inversiones alcanzadas en el sector fueron por alrededor de 600 mdd, contra los 560 mdd de 1997 (SEIJAL).

Como se muestra, con la entrada en vigor del TLCAN se ha originado que las empresas electrónicas de ensamble de cómputo se hayan localizado hacia el sur de EE. UU., básicamente en el occidente de México, en donde se ha constituido una importante fuerza laboral y ocupacional del sector, tanto de trabajadores profesionales, técnicos calificados como no calificados. Estos últimos han sufrido algunas consecuencias en su forma de contratación, en las relaciones laborales y salariales, como se muestra en el siguiente apartado.

EL MERCADO DE TRABAJO Y EL TLCAN

En efecto, las condiciones de trabajo y las relaciones laborales han cambiado drásticamente, pues hay una caída del empleo formal y regular, lo que ha dado lugar a la generación de varias estrategias de sobrevivencia como la flexibilización y contratación a tiempo parcial. Así mismo, se presenta una caída de las oportunidades de empleo de tiempo completo con salarios bien remunerados. Se ha dado pues, en las empresas, una explosión de nuevas formas irregulares de trabajo. Igualmente, se encuentra un mercado de trabajo creciente y cambio en las relaciones de trabajo como señalan Olmedo y Murrain (2002), la reestructuración de la economía mundial ha generado como resultado un rápido crecimiento de la marginalización y precarización del trabajo en las empresas.

Ya que los trabajadores que laboran en la industria electrónica de cómputo, de acuerdo a la «Encuesta de la Industria Electrónica en Jalisco 2003» se encontró que 62.2% se trata de una fuerza laboral femenina, el 35.1% corresponde a empleos para hombres. El estudio también reveló que los trabajadores operarios no calificados cuentan con un nivel de escolaridad de secundaria terminada en un 39.4%, le sigue el bachillerato con 13.6% y estudios de primaria concluida representan 11.7%, luego se tienen los trabajadores que no

concluyeron los estudios de preparatoria con 9.1%, le siguen los trabajadores con licenciatura completa con 6.5%. Lo interesante del dato, es que sólo el 58.2% de los operarios cuentan formación académica hasta secundaria. La presencia de las carreras técnicas no son muy representativas.

En esta misma encuesta, se mostró que aproximadamente 40% recibe un salario semanal entre 40 y 60 dólares. Por lo general se recibe un sueldo de 59.00 pesos al día (lo que equivale en dólares norteamericanos en un aproximado de 5.90), con una jornada diaria de ocho horas, además del tiempo de transportación del centro del trabajo al hogar, al que le dedican entre una y dos horas diariamente el 92% de los trabajadores. No obstante que el 35.5% es transportado por la vehículos de la empresa, mientras 34.8% lo hacen por transporte urbano y un 18.8% utiliza los dos medios, como se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro I
Medio de transporte de los
trabajadores de la electrónica en Jalisco

Tipo de transporte	Porcentaje
Transporte de la empresa	35.5
Transporte urbano	34.8
Urbano y de la empresa	18.8
A pie	4.2
No respondió	7.7
Total	100.0

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta de trabajadores de la electrónica.

La antigüedad, es mayor a dieciocho meses en 38.8% mientras que el empleo de uno a tres meses representan el 24% de los trabajadores analizados. Un dato interesante es que 62.6% señala tener un puesto fijo y sólo el 35.1% lo considera eventual. En cuanto a la firma de contratos estos son individuales por un servicio u obra determinada en un 84.7% y sólo el 5.1% apunta tener un contrato colectivo. Un 94% señala que cuenta con Seguro Social y otro porcentaje del 43.5% apunta recibir utilidades y un 36.4% tiene derecho a vacaciones. De las prestaciones sociales que reflejan un bajo número es el de las guarderías con 4.8% para los hijos de los trabajadores. Además, que 73.8% no esta afiliado a un gremio sindical y 11.5% no sabía si pertenecía a un organización de trabajadores.

El 88.8% de los encuestados dijeron tener experiencia laboral antes de ingresar a trabajar en la planta electrónica, de estos 45.3% señaló que había trabajado en la industria manufacturera, ésta puede ser en otra electrónica, textil, calzado, por señalar algunas. De este porcentaje en la industria manufacturera 78.1% se trata de obreros con menor calificación, mientras que 21.1% se trata de una mano de obra mejor calificada. Lo mismo sucede en el sector servicios, quienes 30% de los encuestados dijo haber trabajado en esa área, de los cuales el 82% se trata de trabajadores con menor calificación, por lo que 18% de los empleados ya contaban una formación más formal. Lo que se infiere es que aún se continúa contratando una mano de obra con un perfil educativo elemental, a diferencia de lo que se ha querido señalar, que se requiere de una fuerza laboral con mayor capacitación.

Como se muestra hay nuevas relaciones y condiciones laborales que se han promovido, donde se extiende y profundiza el trabajo precario, entendiendo a éste como la responsabilidad ejercida en condiciones inconsistentes (o insuficientes) para garantizar la sobrevivencia del trabajador, en niveles mínimamente aceptables (Sotelo, 1999: 125-126) y que en la práctica significa el deterioro de la calidad del empleo a través de la generalización del subempleo, la prolongación desmedida de las jornadas de trabajo y el deterioro de los derechos laborales.

La precarización de las relaciones laborales en la electrónica se pueden analizar desde dos niveles. En el primero, se trata del problema de la subcontratación indirecta de los obreros a través de un tercero o Agencia de Colocación (AdeC). Por lo general la electrónica de Jalisco se alterna de compañías que no establecen vínculos directos con los trabajadores, porque los consiguen por medio de las subcontratadoras, mejor conocidas en el medio con el nombre inglés de *outsourcing* (búsquedas por fuera). Actualmente, de los trabajadores estudiados 32% señala haber sido contratado bajo el régimen de AdeC, quienes manifestaron en un 97.7% contar con Seguro Social, con derecho de vacaciones dijeron tener un 34.4%, además que 27.5% indicó que si le pagaban utilidades, de los subcontratados 4.5% señaló tener sus hijos en guardería, como se muestra en el cuadro 2.

Otra información importante, es que los trabajadores subcontratados se enteraron de un empleo de la AdeC por medio de parientes y amigos en un 31%, luego le sigue en la misma agencia de subcontratación con un 28.7%. El 98.8% manifestó que lo enviaron a trabajar a más de una empresa electrónica. Además que 35.5% explicó que la AdeC les renueva contrato cada tres meses,

Cuadro 2
Prestaciones sociales de los trabajadores
subcontratados en la electrónica de cómputo en Jalisco

Tipo de Prestaciones	Porcentaje
IMSS	97.7%
Vacaciones anuales	34.4%
Utilidad	27.5%
Antigüedad	6.8%
Aguinaldo	6.8%
Pensiones y jubilaciones	5.7%
Guardería	4.5%

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta de trabajadores de la electrónica.

igualmente quien les paga es un encargado de la AdeC en un 59.7% dentro de la misma empresa. Los obreros subcontratados señalaron la existencia de diferencias entre los trabajadores subcontratados y los de base por ejemplo: los subcontratados dijeron en un 34.4% que los de base tienen una mayor estabilidad en el empleo, además que les pagan aguinaldo un 21.8% de las respuestas, además 20.6% manifestaron que los de planta si generan antigüedad mientras que los subcontratados no. En cuanto a la afiliación sindical se encontró que sólo 3.4% de los subcontratados apuntó estar sindicalizado mientras que el 81.6% señaló que no y 13.7% manifestó no saber si pertenecía a un gremio de trabajadores o no. De los obreros subcontratados 93.1% marcó tener contrato individual y únicamente 4.3% señaló tener contrato colectivo. La duración del contrato según 53.3% de los encuestados respondió de uno a tres meses, 1.4% por más de cuatro meses hasta seis, 5.2% con siete meses a un año, sólo el 1.4% dijo tener contratos por más de un año. Lo anterior muestra la precarización de la relación laboral, pues son empleos inestables con las mínimas prestaciones sociales y nula participación sindical.

En efecto, las empresas de la electrónica señalaron que los trabajadores subcontratados no cuentan con un sindicato, que no trabajan con contrato colectivo, que no han tenido huelgas, ni conflictos, pues las AC son las que se encargan de controlar y manejar el área de recursos humanos y la empresa exclusivamente se dedica a la fabricación. El esquema de subcontratación asegura una fuerza de trabajo abundante, controlada y que no genera conflictos laborales. Hay un marcado rechazo hacia el conflicto y un importante número de organizaciones sindicales, tradicionales y subordinadas, se caracterizan por su política conciliadora (Quintero, 2001a: 168).

CONCLUSIONES

En primer lugar se quiere señalar que como avance de investigación está aproximación refleja que la evolución reciente del tlcán en la región ha venido a modificar la estructura del mercado laboral, lo que va a generar condiciones de trabajo y relaciones laborales más flexibles. Lo interesante del caso es conocer si en la otra parte de la frontera norte en el Silicon Valley de San José cuales son las condiciones y relaciones de trabajo, además de su modificación en el mercado de trabajo, en donde las transformaciones al parecer serán similares aunque con diferencias salariales muy significativas.

BIBLIOGRAFÍA

- Castells, M. *La era de la información. Económica, sociedad y cultura*, vol. 1. La sociedad red. Madrid, Alianza Editorial, 1997.
- Contreras, O.F. y J. Carrillo «México en Norteamérica: reorganización industrial e integración regional». En: *Hecho en Norteamérica, cinco estudios sobre la integración industrial de México en América del Norte*. Contreras, O. y J. Carrillo (coords.). Ediciones Cal y arena. El Colegio de Sonora, México, D.F. 2003.
- Contreras, O.F. «Más allá de las maquiladoras: el complejo manufacturero del televisor en el norte de México». En: *Hecho en Norteamérica, cinco estudios sobre la integración industrial de México en América del Norte*. Contreras, O. y J. Carrillo (coords.). Ediciones Cal y arena. El Colegio de Sonora, México, D.F., 2003.
- De la O Martínez, M.E. y C. Quintero Ramírez (coords.) «Globalización, trabajo y maquilas: Las nuevas y viejas fronteras en México», México, Friedrich Ebert Stiftung-CIESAS-Solidarity Center-Plaza y Valdéz Editores, 2001.
- De la Garza, E. «El Tratado de Libre Comercio y el futuro de la contratación colectiva en México». En: *Las relaciones laborales y el Tratado de Libre Comercio*. Bensusan, G. (coord.). FLACSO, UAM, México, D.F., 1992.
- Dussel, E. *La subcontratación como proceso de aprendizaje: el caso de la electrónica en Jalisco (México), en la década de los noventa*. Santiago de Chile, CEPAL-ECLAC., 1999.

- González, G. «Las estrategias de política exterior de México en la era de la globalización». En: *Entre la globalización y la dependencia*. Chacón, S. (coord.). El Colegio de México y el ITESM-Edo. de México. México, D.F., 2002.
- Olmedo, C. y M. Murria. «The formalization of Informal/Precarious Labor in Contemporary Argentina». *Revista International Sociology*, vol. 17. núm. 3, septiembre de 2002.
- Palacios, J.J. (2001). *Production networks and industrial clustering in developing regions*. Universidad de Guadalajara, Guadalajara, México, 2001.
- Partida, R. (1993). *La reestructuración en la industria electrónica de Jalisco*. Tesis de Maestría. Universidad de Guadalajara, Guadalajara, México, 1993.
- Quintero, C. «Sindicatos en maquiladoras. De la concertación a la colusión». En: *Memoria de la Conferencia Internacional: Libre Comercio, integración y el futuro de la industria maquiladora*. Producción global y trabajadores locales. CEPAL-STPS-El Colegio de la Frontera Norte, México, D.F., 2001. SEIJAL. Guadalajara, México, 1998.
- Sotelo, A. *Globalización y precariedad del Trabajo en México*. Ediciones El Caballito, México, D.F., 1999.
- Vega, R. «El TLCAN y la industria». En: *Entre la globalización y la dependencia*. Chacón, S. (coord.). El Colegio de México y el ITESM-Edo. de México, México. D.F., 1992.

*La economía mexicana bajo el TLCAN:
Evaluación y alternativas. Tomo I*
terminó de imprimirse en diciembre de 2005
en los talleres de Ediciones de la Noche,
edicionesdelanoche@gmail.com,
Guadalajara, Jalisco, México.

Diseño y diagramación: Laura Biurcos Hernández.

Tiraje: 1 000 ejemplares.

